

Федеральное агентство по образованию
Правительство Самарской области
ЦЭМИ РАН
Самарский государственный экономический университет
Университет г. Гиссен (Германия)
Самарский государственный технический университет
Самарский государственный аэрокосмический университет
Международная академия организационных наук (МАОН)
Международная академия корпоративного управления (МАКУ)
Территориальный орган Федеральной службы
государственной статистики по Самарской области
Международная академия инвестиций
Вольное экономическое общество

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы

6-й Международной научно-практической конференции

11-12 октября 2007 года

Часть 2

Организация и стратегия развития конкурентоспособного
производства в промышленности. Внешнеэкономическая
деятельность предприятия

Самара 2007

Печатается по решению редакционно-издательского совета Самарского государственного экономического университета

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. **А.П. Жабин**, д-р экон. наук, проф. **Е.В. Зарова** (отв. редактор), д-р экон. наук, проф. **Ю.В. Матвеев**, канд. экон. наук, проф. **Н.А. Чечин**, д-р экон. наук, проф. **Б.Я. Татарских**, д-р экон. наук, проф. **Л.А. Сосунова**, д-р техн. наук, проф. **В.К. Чертыковцев**, канд. экон. наук, проф. **В.А. Щеколдин**, д-р экон. наук, проф. **С.А. Андреев**, канд. экон. наук, доц. **Е.В. Волкодавова**, д-р юрид. наук, доц. **А.Е. Пилецкий**, д-р экон. наук, проф. **С.В. Пестриков**, канд. экон. наук, проф. **Г.И. Чудилин**, д-р пед. наук, проф. **А.Г. Абросимов**, д-р экон. наук, проф. **В.А. Носков**, канд. филол. наук, д-р пед. наук, проф. **Г.В. Глухов**, канд. филол. наук **А.В. Прокаев** (Центр международных связей СГЭУ), канд. экон. наук, доц. **З.Н. Семашкина** (отв. секретарь)

П178 **Проблемы развития предприятий: теория и практика:** материалы 6-й Междунар. науч.-практ. конф., 11-12 окт. 2007 г. [Текст] / [редкол.: А.П. Жабин, Е.В. Зарова (отв. ред.) и др.]. -Ч. 2. Организация и стратегия развития конкурентоспособного производства в промышленности. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2007. - 332 с. ISBN 978-5-94622-216-7

Рассматривается комплекс научно-теоретических и методических вопросов деятельности предприятий в современных условиях: направления повышения их конкурентоспособности и финансовой устойчивости, кадровое, правовое, информационное и организационное обеспечение деятельности; совершенствование механизма управления, реструктуризация, методы и модели стратегической ориентации предприятий; внешнеэкономическая деятельность, в том числе вступление России в ВТО.

Предлагаются новые научно-методические подходы к экономическому и организационному развитию и антикризисному управлению в рыночных условиях, дается анализ теоретических и методологических подходов по проблемам развития современных предприятий, обобщается опыт их работы.

Для научных работников, аспирантов, студентов экономических вузов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 638
ББК У 9(2)301

**ОРГАНИЗАЦИЯ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПРОИЗВОДСТВА
В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Г.Б. Клейнер
ЦЭМИ РАН,
г. Москва

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

Введение

Основная часть собственности в современном мире носит корпоративный характер. Это означает, что собственность является не единоличной и полной, а групповой и долевой, так что каждым объектом собственности владеют десятки, а порой и десятки тысяч или даже миллионов субъектов-совладельцев. При этом состав собственников может быть как стабильным, так и неопределенным и быстроменяющимся.

Существует значительное число институтов, которые опосредуют это совместное владение, включая институты принятия и реализации совместных решений. Применительно к собственности на предприятия - это институты корпоративного управления: фондовый рынок, акции, общее собрание акционеров или владельцев долей, совет директоров, правление и т.п.

История корпоративного управления насчитывает уже несколько столетий, однако и по сей день исследователи и практики констатируют, что оптимальных или даже удовлетворительных решений в сфере корпоративного управления не найдено не только в России, где опыт весьма невелик, но и во всем мире (Радыгин, 2002, 2004; Montgomery, Kaufman, 2003).

Неоднократно раздавались и призывы к отмене титула индивидуальной или групповой собственности вообще (или по отношению к некоторым видам объектов) как операционального понятия. Так, в социалистических странах по отношению к средствам производства доминирующей была признана общественная, а не личная и не групповая (за исключением коллективных хозяйств) собственность. Основными составляющими понятия собственности, как известно, являются владение, распоряжение, пользование. Имеет ли смысл рассматривать собственность как неразделимое сплетение этих понятий или более целесообразно каждый раз рассматривать ее составляющие раздельно? В этом случае возникают некоторые суррогатные понятия, которые, тем не менее, могут претендовать на использование их в качестве заменителей понятия "собственность". Так, в экономике СССР наиболее распространенной формой "частичной" собственности было закрепление, которое приблизительно и с существенными ограничениями соответствовали понятиям распоряже-

ния и пользования. Закрепление, однако, носило, как правило, персональный характер, не было предметом широкого оборота и не могло быть передано другому лицу, в частности, наследникам. Вместе с тем закрепление формировалось в каком-то смысле естественным путем, поскольку базировалось на функциональной структуре общественного производства. Однако эффективность общественной формы расчлененной собственности, опосредованной институтом закрепления, так же, как и корпоративной собственности, оказалась недостаточной. Поэтому в период приватизации объектная собственность была восстановлена путем синтеза составляющих, что привело к необходимости вновь решать проблему распределения собственности, однако теперь уже - не по составляющим, а по субъектам. Оценивая ретроспективно процесс приватизации, теперь можно достаточно определенно утверждать, что ни проблема синтеза, ни проблема рекомбинации и распределения собственности по объектам и по субъектам не нашла в отечественной экономике своего естественного и обоснованного решения. Это обстоятельство еще долго будет ограничивать долговременный устойчивый экономический рост и - как пример откровенной несправедливости - сдерживать социальное развитие российского общества.

Проблема эффективности совместного владения, распоряжения и использования производственной собственности (предприятия) осложняется еще и чрезвычайной сложностью структуры и многообразием функций современного предприятия как объекта собственности. В сегодняшней экономике предприятие выполняет десятки функций (Клейнер, 2004), обменивается с окружающей средой сотнями видов продукции, начиная от профильной товарной продукции и кончая диффузией созданных на предприятии знаний. Кроме того, надо принимать в расчет и процессную структуризацию предприятия, при которой оно предстает как совокупность бизнес-процессов. Все это определяет разнообразие предмета интересов для различных акционеров и формирует сложную структуру их намерений, приоритетов и предпочтений.

Весьма разнообразен и спектр прав акционеров. Несмотря на то что акции равны, одни их обладатели "равнее" других. Это имеет место не только потому, что они обладают разным количеством акций, но и потому, что не меньшее значение имеет личность акционера. В России личностное общество (Пригожин, 1996), и отношения предприятия с акционером определяются не только его "владельческой" силой, но и его "влиятельной" силой.

Кроме того, реальные права управления теми или иными структурными элементами предприятия, в том числе - персоналом, оборудованием, другими активами, и процессами (контрактация, ценообразование и т.д.) принадлежат менеджменту и работникам предприятий, что не согласуется с правами собственности со стороны внешних акционеров. Попытки сепарации управления от собственности также нельзя признать удачными: после такого отделения неполноценными оказываются и отношения собственности, и права оперативного управления.

Основной проблемой сегодняшнего дня в управлении предприятиями остается проблема неадекватного, несбалансированного и неравномерного распределения прав и ответственности сторон. При этом права, возникающие в силу трудовых отношений, приходят в противоречие с правами, возникающими в силу отношений

собственности (Ашинов, Букреев, Рудык, 2004, 2006). То же самое имеет место и в распределении ответственности (ответственность собственника ограничена его вкладом, в то время как ответственность и руководителей и работников предприятия практически ничем не ограничена). Следует отметить, что процессы концентрации власти на предприятиях идут автоматически, поскольку характеризуются положительной обратной связью, в то время как процессы распределения власти пропорционально ответственности и значимости требуют серьезных усилий и постоянного внимания. Таким образом, следует говорить не только о производственной демократии как цели реструктуризации власти, но и о демократизации управления как непрерывном процессе.

К перечисленным проблемам необходимо прибавить и более общие проблемы отношений "предприятие - гражданское общество" и "предприятие - сообщество предприятий". Рамки и прерогативы корпоративной социальной ответственности и корпоративного гражданства до сих пор являются предметом оживленных ("волнообразных", как точно подмечает Ю.Е. Благов, см. Благов, 2006) дискуссий как в среде теоретиков, так и среди руководителей предприятий.

Все это вместе говорит о том, что экономическая теория до наших дней не смогла создать прочный фундамент для решения практических задач. В этих условиях неудивительно, что корпоративные скандалы до сих пор сотрясают экономику и общество как за рубежом, так и в России.

С теоретической точки зрения вся эта проблематика относится к так называемой расширенной теории предприятия (фирмы, корпорации, компании и т.п.), призванной описать в дескриптивном и в нормативном ключе функционирование предприятий в условиях, определенных историей и культурой данной страны. Анализ имеющейся литературы показывает, однако, что существующие варианты теории фирмы фрагментарны, неполны и не допускают, как правило, комплексирования для построения единой теории (Клейнер, 2004).

Соответственно, и теоретические и прикладные разработки в сфере создания институтов корпоративного управления (corporate governance) и корпоративного менеджмента (corporate management) вынуждены опираться на фрагментарные теоретические компоненты.

В данной работе, выполненной при финансовой поддержке РФНФ, проект 06-02-00082а, мы в широком контексте рассматриваем состояние корпоративного управления и предлагаем ряд институциональных инноваций в этой сфере, основываясь, в том числе, на миссии народных предприятий (закрытых акционерных обществ работников) в России.

Эксцентриситет власти на предприятиях

Согласование интересов, прав и ответственности многочисленных лиц, групп и сторон, связанных с деятельностью каждого предприятия - основная задача построения системы организации экономики на микроуровне. Вот как характеризуют ситуацию в этой области С.А. Монтгомери и Р. Кауфман из Гарвардской школы бизнеса: "В качестве реакции на недавние "корпоративные провалы" появились многочисленные предложения по улучшению корпоративного управления. Хотя при четком

изложении многие из них чрезвычайно скромны по своей природе и напоминают латание дыры в прорванной плотине. На самом деле почти все предложения хорошо укладываются в существующие рамки корпоративного управления. Причины же многих проблем корпоративного управления лежат значительно глубже. Они лежат в тех критических взаимосвязях, которые не нашли адекватной структуры, поддерживающей баланс сил всех участвующих сторон. Другими словами, сам фундамент системы имеет изъян. Пока этот изъян не будет исправлен, маловероятно, что поверхностные изменения смогут оказать сколько-нибудь длительное влияние на состояние корпоративного управления" (Montgomery, Kaufman, 2003).

Основной концептуальный вопрос корпоративного управления (понимаемого в широком смысле - как взаимодействие всех инвесторов и бенефициариев предприятия в ходе принятия и реализации управленческих решений, а не только как взаимодействие акционеров и менеджмента) заключается в идентификации местоположения "центра власти" в рамках корпоративной конфигурации: находится он в системе менеджмента предприятия, в среде акционеров, в трудовом коллективе или где-то еще? Если таких центров два, то каков "эксцентриситет" возникшей конфигурации? Какая часть конфигурации является ведущим звеном, а какие звенья - ведомыми и периферийными? В частности, рассматривая проблему взаимоотношений предприятия и собственников и пользуясь известным образом, можно поставить вопрос и так: где хвост, а где собака? Собственники или предприятие?

Современная система управления акционерными обществами базируется на концепции предприятия главным образом как объекта коллективной собственности. Акционеры предприятия формируют постоянные и дискретно функционирующие органы "законодательной" власти (общее собрание акционеров, совет директоров, наблюдательный совет), отражающей в общем случае их коллективный интерес. Эти органы, в свою очередь, формируют состав "исполнительной" власти - определяют состав правления, кандидатуру генерального директора. Казалось бы, что в такой структуре доминирующими должны быть интересы акционеров. Однако на деле это не так. Интересы и возможности менеджмента, прежде всего генерального директора, являются не менее мощным противовесом. Право генерального директора совершать практически любые сделки по своему усмотрению в период между заседаниями совета директоров в принципе выводит генерального директора из-под контроля акционеров и делает его при любых условиях (даже если он был априорным "ставленником" акционеров) самостоятельным игроком. Кроме того, генеральный директор как наиболее информированный инсайдер может, не спрашивая ни у кого разрешения, "слить" фондовому рынку такую информацию, после распространения которой котировки акций и капитализация компании в целом могут сильно упасть.

В итоге возникает ситуация "двух центров": один лежит за пределами предприятия, а другой расположен внутри. Насколько такое устройство управления логично и насколько эффективно? Существуют ли и целесообразны ли другие варианты?

В принципе возможны следующие схемы расположения центра управления по отношению к предприятию:

- орган управления находится внутри самого предприятия (самоуправление);

- предприятие управляется из отдаленного центра, единого для широкого множества предприятий и базирующегося, естественно, вне предприятия (централизованное управление);

- орган управления находится вне предприятия, но не отдален от него настолько, насколько в предыдущем случае, и, кроме того, не является единым для всех предприятий (корпоративное управление).

Для понимания фундаментальных аспектов различий между этими вариантами здесь уместно вспомнить понятие провинции, пришедшее из времен Древнего Рима. Провинциями назывались расположенные вне Италии и завоеванные Римом области, имевшие свою столицу, но управлявшиеся римским наместником. Взаимодействие с центром управления в такой системе шло главным образом через наместника и целый ряд промежуточных структур, располагавшихся между ним и реальным центром принятия стратегических решений (в данном случае - императором Рима). Функционирование в качестве провинции в течение значимого времени оказывало серьезное влияние на характер жизни в провинции и на психологию ее населения. Интересы центра глубоко и неизменно отличны и от интересов самой провинциальной области, и от интересов ее жителей. Обычно в провинции присутствуют два "центра влияния" - формальный (условно говоря, наместник от метрополии, выражающий ее интересы) и неформальный (местный лидер, выражающий интересы провинции)¹. Возникает эксцентриситет власти, препятствующий консолидации и целенаправленности рассматриваемой системы. Как следствие для провинции возникают такие черты, как снижение уровня целеустремленности, отсутствие целостности и концентрации, культурная отсталость.

В качестве альтернативного способа функционирования отделенной от центра области в обозначенном контексте может рассматриваться периферия - географически (или по какому-то иному одному показателю) удаленная область системы. М.Н. Эпштейн полагает, что периферийным системам в общем случае присуще "варварское", природное начало, несущее "центру" свежие силы и идеи и вместе с ними, быть может, определенные угрозы. Наоборот, от "центра" к периферии распространяется цивилизация - "искусность, умелость, умеренность, изощренность" (Эпштейн, 2005, с. 45). В любом случае периферия и центр находятся как бы в одной плоскости и "векторы" их интересов редко бывают ортогональными. Однако состав и актуальность информации, используемой для принятия управленческих решений, у центра и периферии различны.

По отношению к диполу "центр - периферия" провинция является промежуточным звеном: по мнению М. Эпштейна, она как бы заполняет пространство между центром и периферией, являясь естественной преградой для распространения взаимного влияния. По этой причине, а также ввиду извлечения и перемещения своего центра за свои пределы, провинция "чужда самой себе"².

Виды организации управления предприятиями

В истории развития системы управления российскими предприятиями можно найти примеры всех трех вариантов организации управления - самоуправления, централизованного и корпоративного управления.

Предприятия периода централизованного управления экономикой, по нашему мнению, должны рассматриваться как периферийные; предприятия, управляемые внешними акционерами, - как провинциальные; сегодняшние кооперативы, товарищества, закрытые акционерные общества работников (народные предприятия) - как самоуправляемые.

В настоящее время большинство сколько-нибудь значимых промышленных предприятий имеет организационно-правовую форму открытого акционерного общества, причем свыше 50% акций, как показывают обследования, принадлежат аутсайдерам (Долгопятова, Уварова, 2005). Это означает, что в случае большинства промышленных предприятий мы имеем дело с провинциальными предприятиями, поскольку их центр принятия решений лежит вне предприятия³. Это влечет за собой все особенности, присущие провинции: недостаток целеустремленности, утрата целостности, оппортунизм руководителей (в данном случае - менеджеров). Используя понятие "души предприятия" как "единого неповторимого духовного начала, придающего активность и целенаправленность деятельности предприятия, обеспечивающего его стремление к гармоничному функционированию и развитию" (Клейнер, 2000), можно с большой вероятностью говорить о мелкой душе⁴ такого (провинциального) предприятия. Часто такое предприятие лишь формально, через проведение общих собраний акционеров, связано со своим акционерным "центром" и неформально, посредством личных взаимоотношений, связано с внутрифирменным центром власти в лице неформального лидера, каковым в принципе может быть и генеральный директор. Отметим, что для России как "лидерского" общества (см. Пригожин, 1996; Шкаратан, 2003)) эффект эксцентриситета лидерства, т.е. расхождения между формальным и неформальным руководством, особенно значим. В целом можно предполагать, что рыночная активность и эффективность такого предприятия будут невысоки. Вряд ли оно сможет стать конкурентоспособным лидером в своей профессиональной сфере.

Самоуправление предприятий также имеет ряд недостатков, среди которых главные:

- слабый учет интересов рынка и рыночных сигналов;
- утрата стимулов к стратегическому развитию предприятия ввиду ограниченности планового горизонта практически всех инсайдеров предприятия как физических лиц.

Именно последнее обстоятельство, по нашему мнению, способствовало учреждению института акционерной собственности: в то время как акции предприятия (и связанные с обладанием этими акциями права) могут быть переданы наследникам акционера, права, связанные с положением работника в той или иной внутрифирменной иерархии, не могут быть переданы по наследству. Поэтому решения инсайдеров носят ограниченный во времени характер, а решения акционеров (в принципе) могут рассматриваться как стратегически ориентированные. Акционирование предприятия первоначально служило средством "растяжения" горизонта интересов лиц, принимающих управленческие решения относительно предприятия.

Вместе с тем корпоративная форма порой выступает в реальности и как механизм сужения планового горизонта: это бывает в случае, когда акции активно обра-

щаются на фондовом рынке и постоянно переходят от одного акционера к другому. В этом случае многие акционеры не имеют долговременных интересов, и принимаемые под их влиянием решения носят краткосрочный характер.

Для периферийных предприятий в централизованной экономике проблема планового горизонта несущественна, поскольку здесь горизонт планирования на предприятии определяется горизонтом планирования в государстве. Однако в этой ситуации для предприятий имманентными были следующие особенности периферийных систем:

- несовпадение информации, имеющейся у субъекта (предприятия) и объекта ("центр") управления;
- замедленная или откладываемая реакция на изменения в рыночной и технологической среде,
- слабая мотивированность и т.п.

Для суммарной общей характеристики каждой из форм управления воспользуемся приведенной в (Клейнер, 2002) системой принципов функционирования предприятия, нормативную часть (принципы 8 - 12) которой можно рассматривать как систему критериев, определяющих "качество" предприятия. Такими критериями являются следующие качественные характеристики:

- производственно-воспроизводственная сбалансированность предприятия: на предприятии должны быть в достаточной мере развиты и сбалансированы все три основных процесса: производства продукции; реализации продукции; воспроизводства ресурсов и условий деятельности;
- внутренняя консолидация и координация предприятия: все внутренние производственно-финансовые процессы, деятельность подразделений и подсистем должны функционировать в едином русле, находиться под единым скоординированным управлением;
- рыночная мотивация: предприятие должно быть мотивировано на активное поведение на рынке, расширение рыночного присутствия и усиление рыночной позиции;
- учет рыночных сигналов: предприятие должно: а) владеть информацией о текущем состоянии и перспективах рынка и б) руководствоваться этой информацией в процессе принятия решений;
- социальная ответственность: предприятие должно ощущать ответственность по отношению ко всем внутренним и внешним участникам процессов производства, воспроизводства и реализации продукции.

Охарактеризуем в принципиальном плане особенности трех рассмотренных форм организации управления, пользуясь этими критериями и трехэлементной шкалой уровня реализации "высокий - средний - низкий" для каждого критерия (данные оценки не являются абсолютными, они характеризуют лишь предрасположенность предприятий той или иной формы управления к тем или иным особенностям их функционирования).

Можно полагать, что производственные и воспроизводственные процессы на самоуправляемом и корпоративном предприятии не будут сбалансированы в достаточной степени, поскольку интересы как работников, так и акционеров чаще ориен-

тированы на максимизацию текущих доходов в ущерб отложенным поступлениям. При централизованном управлении вероятность принятия стратегически ориентированных решений выше, однако согласование таких решений с центром затруднено. Степень внутренней целостности и консолидации достигает максимума на самоуправляемом предприятии и минимальна на корпоративном предприятии. Для централизованных предприятий ее можно охарактеризовать как среднюю. Мотивация рыночной экспансии для централизованно управляемых предприятий обычно низка, имеет средний уровень для самоуправляемых предприятий и наивысший - для корпоративных. Наоборот, восприимчивость последних к рыночным сигналам достаточно высока, в то время как централизованное управление сводит к минимуму эту зависимость. Различно и ощущение социальной ответственности (понимаемой в широком смысле): для самоуправляемых предприятий, где производственные отношения демократизированы, она высока, по крайней мере по отношению к работникам; для корпоративных предприятий она часто находится на низком уровне, даже по отношению к собственным акционерам; для централизованно управляемых предприятий ее можно оценить как среднюю, учитывая возможности влияния разнообразных стейкхолдеров на предприятие через центр (см. табл. 1).

Таблица 1

Оценки характеристик основных видов управления предприятиями

Вид управления	Производственно-воспроизводственная сбалансированность	Внутренняя консолидация и координация	Рыночная мотивация	Восприимчивость к рыночным сигналам	Социальная ответственность
Самоуправление	Низкая	Высокая	Средняя	Средняя	Высокая
Централизованное управление	Высокая	Средняя	Низкая	Низкая	Средняя
Корпоративное управление	Средняя	Низкая	Высокая	Высокая	Низкая

Итак, при использовании данных критериев рыночной оценки "качества" предприятий каждая из форм организации управления имеет свои особенности, достоинства и недостатки. Однако если речь идет о функционировании предприятия в условиях когнитивизации экономики, для определения оптимальных форм управления предприятиями необходим учет дополнительных факторов, связанных с изменением роли знаний в производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Управление предприятием и экономика знаний

В условиях расширения и развития экономики знаний наиболее эффективной будет такая форма управления и организации деятельности предприятия, которая в наибольшей степени позволит:

- реализовать функции предприятия как производителя, аккумулятора и пользователя знаний;

- обеспечить наиболее гармоничное взаимодействие когнитивной подсистемы с сопряженными подсистемами предприятия - институциональной и организационно-технологической.

Если пользоваться самой общей предметной структуризацией знаний, используемых предприятием в ходе осуществления производственно-хозяйственной деятельности, то они разбиваются на две группы: первая - знания о внешней среде предприятия (рынок продукции и ресурсов, технологий; деловая и административная, законодательная и иная среда); вторая - знания о внутренней среде (потенциал предприятия, особенности работников, оборудования и т.п.).

Начнем со второй группы. Носителями знаний второй группы являются инсайдеры - работники и менеджмент предприятия. Обычно владельцы необходимого для успешного развития каждого предприятия корпоративного знания составляют относительно узкий круг людей. Критическим с точки зрения управления предприятиями в условиях "экономики знаний" является вопрос о том, кто эти люди и как их идентифицировать? Речь идет в первую очередь о сотрудниках предприятия, являющихся носителями неотторжимого "сокровенного знания". Таких людей можно сравнить с древнеегипетскими жрецами. "Корпоративные жрецы" - это носители и владельцы духовного начала предприятия, хранители корпоративных знаний и воспитатели "корпоративного таланта". В научном сообществе хорошо известна важная роль специализации и лидерства (научных школ). Отдельные личности, обладающие выдающимися способностями и преданные науке, становятся духовными лидерами в том или ином научном направлении. Точно так же упорный труд и приверженность своему делу, "фирменный патриотизм" превращают "корпоративного жреца" в носителя уникально ценной для данного предприятия системы знаний.

Не следует при этом думать, что предметной областью этих знаний является только внешняя среда: организация рынка, маркетинг, конкуренция, или, наоборот, только внутренняя среда предприятия: доступ к ресурсам, информации, механизмы принятия и реализации нужного решения и т.п. В общем случае речь идет о понимании: а) того, что и почему происходит на предприятии; б) того, что и почему происходит на рынке; в) каковы возможности и, если угодно, способности и предприятия, и его внешней среды. Здесь соединяются сведения, ощущения и предчувствия, касающиеся предприятия, его потенциала и возможностей, а также направлений их наилучшего применения. По типу личности носитель корпоративного "сокровенного знания" должен являть собой нетривиальное сочетание "корпоративного интроверта" и "корпоративного экстраверта", поскольку, во-первых, он мысленно отождествляет себя с предприятием и, во-вторых, его знание обращено как внутрь предприятия, так и наружу; как в прошлое предприятия, так и в его будущее. Отметим важность того, в какой степени такой "корпоративный жрец" включен в деятельность самого предприятия: без соответствующей информационной подпитки, реализующейся в производственно-хозяйственной практике, корпоративные знания могут превратиться в мифы, т.е. оторванные от реалий умозрительные модели.

Теперь обратимся к первой группе знаний, касающихся внешней среды. Из каких источников предприятие может на регулярной основе черпать исходные данные для формирования знаний или "уже готовые" знания? Таких источников в общем случае несколько. Во-первых, приобретение знаний и информации на рынке знаний или в "открытом доступе"; во-вторых, наем на работу новых работников, консультантов, обладающих соответствующими знаниями; в-третьих, изучение продукции других предприятий (в частности, предприятий-конкурентов). Однако у корпоративных предприятий есть еще один, весьма перспективный, по нашему мнению, источник необходимых для успешной деятельности предприятия знаний - это внешние акционеры (владельцы долей) предприятия.

Носителями "внешних" знаний являются главным образом аутсайдеры, т.е. лица, не входящие в число работников предприятия⁵. Соответствующие знания можно либо у них купить, либо привлечь некоммерческим способом. При этом второй способ предпочтителен не только в силу экономии затрат, но и потому что знания невозможно купить полностью. В силу системности знания всегда существует неотторжимая часть знаний, которая не будет передана в результате сделки и которая в определенных случаях может стать критической. Поэтому предприятию необходимо иметь "агентов" во внешнем когнитивном пространстве, которые, действуя в интересах предприятия, могли бы стать постоянным источником знаний и информации для него. В случае корпоративных предприятий такая группа заведомо существует. Это владельцы долей собственности - акционеры предприятия.

Вопрос о когнитивной, точнее говоря, экспертной функции акционеров предприятия - один из центральных в контексте нашего рассмотрения. Изменение научных взглядов на место и роль предприятия в экономике и обществе, восприятие предприятия как полифункциональной, многомерной и многосубъектной системы (Макаров, Клейнер, 2007) должно привести и к новому пониманию роли внешних акционеров. Со временем становится все более ясно, что миссия акционеров в жизни предприятия носит не столько управленческий характер (эту роль реализуют главным образом инсайдерские органы - правление и генеральный директор), сколько информационно-когнитивный.

Обладая во многих случаях более глубоким и разнообразным знанием об окружающем мире, чем корпоративные инсайдеры, внешние акционеры, участвуя в работе общего собрания акционеров, совета директоров (наблюдательного совета) несут на предприятие информацию, вплотную приближающуюся к необходимым для предприятия знаниям. Важно подчеркнуть, что эта информация относится к состоянию и особенностям не только рынка продукции, но и рынка труда и иных факторов производства, а также отражает предпочтения, взгляды и намерения инвесторов. Именно в преобразовании этих данных в полезные для предприятия знания и должна состоять основная миссия совета директоров (СД). Совет директоров, экстрагируя и фиксируя информацию отдельных акционеров и "совокупного акционера", должен стать органом, осуществляющим превращение информации в знания, аккумуляцию этих знаний и их использование в процессе подготовки и принятия стратегических решений.

Понятно, что если речь идет о внешних акционерах, то поступающая от них информация будет относиться главным образом к внешней среде предприятия - пространству других предприятий, спроса, фондового рынка и т.д. Подобным же образом на предприятии должен быть и орган, способный выступить как аккумулятор и координатор внутренней информации, т.е. информации о самом предприятии, его границах и возможностях.

Правление (исполнительный орган) не годится для этой цели, поскольку его основная задача - принимать текущие решения и контролировать их выполнение. По своей сути правление - это орган "быстрого реагирования". Однако задача управления предприятием не сводится к тому, чтобы быстро "реагировать" на быстрые изменения окружающей среды, поскольку такие поспешные и реактивные решения могут содержать недопустимо большую долю риска. Наоборот, для долговременной гармонизации предприятия и окружающей среды важно сглаживать влияние на предприятие быстрых изменений внешней среды за счет выработки, принятия и реализации стратегических решений.

В этих условиях представляется целесообразным, чтобы на каждом предприятии был создан (и зафиксирован в уставе предприятия) специальный орган, который можно назвать технико-экономическим советом (ТЭС). В его составе должны быть представлены высшие менеджеры, технические специалисты, руководители крупных подразделений, разные слои работников. ТЭС аккумулирует информацию о внутренней предметной области управления, превращает в знания, и готовит ее для принятия стратегических решений.

Однако далее возникает следующая проблема. Какой же орган в структуре предприятия мог бы осуществлять принятие стратегических корпоративных решений, прочно базирующихся одновременно на "внешних" и "внутренних" знаниях? Очевидно, для сбалансированного и опирающегося на знания управления на предприятии должен быть создан самостоятельный управляющий орган, обладающий всей полнотой знаний как о внешней, так и о внутренней среде предприятия и всей полнотой прав на принятие стратегических (т.е. долговременных и имеющих на предприятии силу закона) решений.

Таким образом, если стремиться к наиболее эффективному использованию знаний в ходе стратегического управления предприятием, то для решения стратегических проблем в корпоративном предприятии должен быть создан специальный управляющий орган, своеобразный "двухпалатный парламент", построенный по принципу "СД + ТЭС". Назовем его корпоративным советом (КС). Именно в таком органе стратегического управления должны соединяться знания о внешнем и внутреннем мире, приниматься научно обоснованные и аналитически выверенные решения. Необходимое условие для членства работников предприятия в таком совете - черты "жречества", о которых говорилось выше: сочетание знания, личностного восприятия судьбы предприятия, корпоративного патриотизма. На базе структуры КС = СД + ТЭС могла бы быть преодолена и проблема провинциальности предприятия.

Чрезвычайно важным является вопрос о сохранении знаний, формирующихся через представительство внешних акционеров. Сейчас происходят активные процессы передела собственности, в том числе - и корпоративной собственности. С

уходом одних собственников с предприятия и приходом других зачастую теряется вся аутсайдерская (по отношению к предприятию, но инсайдерская по отношению к внешней среде) информация, стратегически важная для деятельности компании. Новые собственники, став владельцами значимых пакетов паев или акций, не могут получить доступ и эффективно использовать весь необходимый объем внутренней информации относительно предприятия. Поэтому часто смена собственников бывает связана с прерыванием установившегося режима непрерывной работы предприятия и снижением, несмотря на усилия как собственников, так и персонала, эффективности деятельности компании. Совет директоров и технико-экономический совет должны стать не только управляющими, но и экспертными органами, обеспечивающими преемственность и транспортабельность знаний. Для этого следует использовать соответствующий аппарат и информационно-когнитивные, в том числе компьютерные, технологии.

Таким образом, если рассмотреть проблему организации управления корпоративным предприятием в когнитивном аспекте на фоне экономики знаний, то можно прийти к выводу о предпочтительности бицентрического управления при условии согласования деятельности центров власти в рамках преодолевающего эксцентриситет единого "двухпалатного" органа управления.

В условиях России представляется нецелесообразным формировать единый орган стратегического управления (совет директоров) на основе представительства внешних акционеров и работников подобно тому, как это делается в Германии. В отечественных условиях, по нашему мнению, это привело бы к борьбе двух коалиций - инсайдеров и аутсайдеров и в конечном счете к перманентному доминированию одной группы над другой. Чтобы этого не произошло, необходимо "конституционно" разделить их и оформить в виде двух разных органов, установив их взаимодействие подобно тому, как взаимодействуют палаты парламентов на уровне государства.

Проблемы демократизации управления

Реструктуризация управления, предусматривающая создание "двухпалатной" структуры управления, способствовала бы и решению остро стоящей сейчас в отечественной экономике проблемы демократизации производственных отношений. Одна из существенных граней этой проблемы состоит в следующем. Несмотря на то, что устойчивое функционирование предприятия есть результат совместного или, по выражению Э. Дюркгейма, солидарного взаимодействия всех факторов производства, управление предприятием в современных условиях является принципиально асимметричным. Если говорить более точно, то следует вести речь о несовпадении структуры факторов производственно-хозяйственной деятельности предприятия и факторов принятия управленческих решений.

Обобщенно говоря, к числу факторов производства принадлежат труд, капитал и (если говорить в контексте развития "экономики знаний") знания. Каково представительство этих факторов в процессе принятия решений? Поскольку высшим органом управления АО является общее собрание его акционеров, где решения принимаются по принципу "одна акция - один голос", фактор капитала представлен достаточно точным образом. Что же касается фактора труда, то его представительство обеспе-

чено только в предприятиях, имеющих организационно-правовые формы кооператива или закрытого акционерного общества работников (народные предприятия). Там голосование производится по принципу "один акционер (работник) - один голос" и представительство трудового фактора в какой-то степени обеспечено. Задача состоит в том, чтобы было обеспечено представительство и труда, и капитала, и знаний. В предлагаемой "двухпалатной" схеме управления создаются организационные предпосылки для ее решения.

При рассмотрении функционирования корпоративного предприятия в когнитивной перспективе следует учесть особенности экономики знаний и прежде всего - трансформацию факторов труда и капитала в фактор знаний. Представляется, что двухпалатная схема механизма принятия решений должна сохраниться, поскольку сохранится различие в источниках и предметной сфере знаний.

Вообще следует отметить, что информационно-когнитивные аспекты взаимодействия среды и предприятия недостаточно проработаны и в теории, и в практике современных предприятий. Важность процессов восприятия, интерпретации и осмысления предприятиями информации о рыночной среде давно обсуждается в литературе. Хорошо известно, что сложность и неопределенность рыночной среды, а также ограниченность возможностей по приему информации на предприятии создают проблемы в понимании предприятиями своего окружения. Меньшее внимание обычно уделяется сопряженному процессу восприятия, интерпретации и понимания внешней средой знаний о предприятии. Несмотря на то, что совокупные возможности внешней среды по приему и накоплению информации практически не ограничены, координация и концентрация этой информации, превращение ее в знания затруднены. Аудиторские организации, которые, по замыслу, как раз и служат для этой цели, к сожалению, слабо выполняют свои функции. Кроме того, передача информации о предприятии вовне, кроме некоторых процедур типа публикации балансов или сдачи бухгалтерских отчетов, не регламентирована. Внутренняя среда, атмосфера предприятия остается недоступной для заинтересованных лиц за его пределами. Таким образом, информационно-когнитивные механизмы предприятия и соответствующие аспекты организации внешней среды тесно связаны и должны развиваться параллельно, в противном случае "издержки взаимного непонимания" будут чрезмерно велики как для общества, так и для каждого предприятия.

При расширении "экономики знаний" существенные изменения должны произойти и в концептуальном видении предмета стратегического управления. Меняется соотношение между социальным, групповым и индивидуальным в стратегическом управлении. Дело в том, что в экономике знаний основным носителем фундаментальных конкурентных преимуществ фирмы становится не столько труд как социальное явление, сколько отдельный человек или группа людей, являющаяся носителем специфического неотторжимого знания. По сути дела, конкуренция товаров заменяется конкуренцией когнитивных стратегий: выигрывают те предприятия, на чьей стороне лучшие разработчики стратегий создания, накопления и использования знаний и лучшие исполнители этих стратегий. В связи с этим стандартные демократические процедуры "арифметического" подсчета голосов при принятии решений в руководящих органах предприятий перестают быть адекватными вкладу факторов при любом распределении "силы" голосов у электората (в

данном случае - у лиц, принимающих участие в голосовании). При стандартных демократических процедурах побеждает количественное большинство, в то время как право голоса носителей уникальных знаний и навыков не учитывается. Однако необходимо учесть "голос фактора знаний", который не всегда персонифицируется в конкретных участниках принятия решений.

Отметим, что и измерителем объема трудового фактора должна стать не численность персонала, а структурированный объем знаний, используемых для деятельности предприятия в конкурентном поле.

Демократия как власть "арифметического" большинства должна рано или поздно смениться иной формой принятия решений, более адекватно учитывающей права индивидуумов, устойчивых производственных коллективов и неопределенных групп носителей группового знания. В такой системе для принятия решения априорно важен каждый человек, а апостериорно - тот, кто является носителем ключевых качеств для разработки и реализации той или иной стратегии. В этой связи все большие и большие средства неизбежно будут расходоваться на транзакционные издержки по поиску и идентификации таких людей. Отметим, что данная проблема также пока не имеет достаточно глубокой теоретической проработки.

Для налаживания механизма естественного информационно-когнитивного метаболизма между предприятием и окружающей средой необходим также принципиальный пересмотр функций аудиторских организаций как своеобразных когнитивных посредников между предприятием и внешней средой. Информационно-когнитивные механизмы предприятия и соответствующие аспекты организации внешней среды тесно связаны и должны развиваться параллельно, чтобы минимизировать издержки "взаимного непонимания". В последнее время, как показывают многочисленные примеры, и в России, и за рубежом аудиторы скорее скрывают истинную картину жизни предприятия от общественности, чем раскрывают ее.

Миссия народных предприятий

Рассмотренные выше проблемы реструктуризации управления корпоративной собственностью могут найти свое решение в ходе развития сектора экономики, состоящего из предприятий с обязательной собственностью работников - народных предприятий. Существование такого сектора наряду с секторами государственных, частных и смешанных предприятий - необходимое условие создания полноценной конкурентоспособной экономики в России.

Есть несколько направлений совершенствования институциональной структуры экономики, для которых развитие народных предприятий является критическим. В следующих пунктах отражена миссия народных предприятий в отечественной экономике.

1. Обеспечение стабильности сети основных товаропроизводителей и суверенитета предприятий.

Стабильность основного состава товаропроизводителей является необходимым условием стабильности функционирования экономики. Ее обеспечение связано с признанием "суверенности" предприятий. Предприятие должно быть "суверенным" субъектом экономики примерно в том же смысле, в каком суверенным каким является социальный субъект (физическое лицо) или субъект РФ. Это означает, в частно-

сти, что ликвидация, исключение предприятия из числа хозяйствующих субъектов не может быть осуществлено по чьему-то произволу и требует соответствующих закону процедур. Предприятие обладает свойствами относительной обособленности, независимости, юридической, производственной, имущественной и организационной самостоятельности. Организационно-правовая форма народных предприятий за счет ограничения оборачиваемости акций вне предприятия имеет возможность обеспечить в определенной степени защиту предприятия от внешнего недружественного поглощения или реорганизации.

Эта форма обеспечивает также определенную защиту от дискреционного управления со стороны директора (подмена юридического лица физическим лицом) и от оппортунистического поведения работников, что также угрожает суверенитету предприятия как субъекта экономики.

2. Создание рабочих мест для лиц, заинтересованных в работе в условиях коллективной формы собственности.

Наиболее эффективное использование потенциала каждого работника возможно в том случае, если тип коллектива отвечает психологическому типу работника. На народных предприятиях, в отличие от частных или государственных предприятиях создается особый тип коллектива, коллектив-семья (Стратегии бизнеса, 1998). Работа в таком коллективе приносит наибольшее удовлетворение людям с соответствующей психологией. Развитие сектора народных предприятий позволит обеспечить потенциальных работников работой в соответствии с их образованием, склонностями и психологическими особенностями.

3. Расширение числа социально ответственных предприятий.

Народные предприятия, проявляющие социальную ответственность по отношению к своим работникам, потребителям продукции, партнерам, другим предприятиям образуют своего рода авангард "морально ответственных агентов" рынка (Годпастер,...). Корпоративное гражданство народных предприятий является примером для предприятий других секторов экономики.

4. Создание образцов социальной справедливости.

Распределение доходов, оплата труда, выплата дивидендов по акциям в народных предприятиях строятся на более справедливых основах, чем в иных предприятиях. На таких предприятиях должно быть обеспечено представительство всех факторов и акторов хозяйственной деятельности при принятии решений. Справедливое вознаграждение за труд создает предпосылки долгосрочной мотивации всех участников производственно-хозяйственного процесса, консолидации коллектива, получения синергических эффектов, повышения стратегичности и целенаправленности управления.

5. Эффективное управление знаниями индивидуальными и коллективными знаниями работников народных предприятий.

Умелое управление знаниями на народных предприятиях, предусматривающее извлечение, фиксацию, аккумуляцию, распределение знаний и стимулирование создания новых знаний создает условия для их естественного и устойчивого роста на инновационной основе.

В заключение приведем перечень основных проблем развития российских предприятий и институциональных подходов к их решению (табл. 2). Из этого переч-

ня видно, какую роль играет развитие сектора народных предприятий в развитии российской экономики в целом.

Таблица 2

Проблемы предприятий и основные направления их решения

Проблемы	Предлагаемые решения
<ul style="list-style-type: none"> - Проблема № 1 - перманентная убыточность одних предприятий на фоне стабильной сверхрентабельности других. - Проблема № 2 - низкая инновационная активность и восприимчивость к инновациям. - Проблема № 3 - низкое качество серийной и массовой продукции. - Проблема № 4 - несогласованность интересов участников деятельности предприятия, отсутствие баланса прав и ответственности. - Проблема № 5 - утрата самостоятельности и автономности многими предприятиями. - Проблема № 6 - слабое влияние фондового рынка и общественной оценки в целом на деятельность большинства предприятий. - Проблема № 7 - незащищенность предприятий от враждебных действий. - Проблема № 8 - отсутствие доверия между предприятиями и государством, предприятиями и обществом. - Проблема № 9 - разрушение целостности предприятия, что лишает его устойчивости и потенциала развития. 	<ul style="list-style-type: none"> - Развитие системы внутреннего планирования, повышения эффективности управления, ответственности стратегии развития. - Создание системы многоуровневого индикативно-координирующего стратегического планирования. - Модернизация системы аттестации и карьерного роста управленческого персонала, внедрение передовых технологий управления, стратегического мониторинга и планирования. Модернизация системы подготовки управленческих кадров в сфере промышленности. - Повышение ответственности высших исполнительных органов предприятий за результативность работы, повышение роли среднего управленческого звена и трудового коллектива в управлении предприятием. - Повышение ответственности крупных собственников производственного капитала. - Усиление интеграционной деятельности предприятий, информационно-координационных механизмов. - Развитие фондового рынка. - Содействие развитию широкого спектра организационно-правовых типов промышленных предприятий в зависимости от концентрации прав собственности ("народные предприятия", "государственные предприятия", "частные предприятия", "менеджерские предприятия"). - Совершенствование законодательства о банкротстве с целью обеспечения интересов собственников, кредиторов, регионов, отрасли, государства. - Лицензирование промышленной деятельности и организационно-технологический аудит. - Развитие системы государственного заказа и государственного лизинга.

* * *

¹ В романе М. Булгакова "Мастер и Маргарита" это Пилат и Каифа.

² По-видимому, неравенство субъекта самому себе и выражается в *эксцентричности* поведения.

³ Часто он находится, условно говоря, на границе предприятия, поскольку в совет директоров обычно входят как представители внутрифирменного менеджмента, так и аутсайдеры - внешние акционеры или независимые директора.

⁴ Противоположным понятию *мелкой души* является понятие *широкой души*.

⁵ Работником предприятия следует здесь считать лицо, заключившее отношенческий контракт с предприятием.

В.Г. Засканов
*Самарский государственный
аэрокосмический университет*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ИНТЕГРАЦИИ ВУЗОВ В РАМКАХ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ИННОВАЦИОННОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Введение

Сложное состояние экономики России, обусловленное противоречивыми процессами перехода от социалистических к рыночным методам хозяйствования, требует принятия решительных мер, направленных на ее оздоровление. Одним из существенных инструментов решения данной задачи является резкий прорыв в области инноваций.

Термин "инновации" достаточно широко используется в настоящее время в литературе, освещающей вопросы управления экономическими и организационными системами, и требует определенной конкретизации. Впервые понятие "инновация" было введено в 1911 г. австрийским ученым И. Шумпетером. Он определял инновации как процесс, направленный на реорганизацию производства за счет использования новой техники, новых технологий, использования новых высокоэффективных материалов и сырья, внедрения новых видов продукции, возникновения новых рынков сбыта. Со временем исследователи ввели разнообразные трактовки понятия "инновация": "изменение", "новый объект", "совокупность мероприятий по внедрению новшеств", "освоение новой продукции" и т.д. При этом инновации рассматриваются либо как процесс, либо как результат использования новшеств. Естественным следствием развития данного направления науки явилось появление инновационного менеджмента как дисциплины, направленной на разработку методов анализа и синтеза систем инноваций. Решение указанных задач невозможно без подготовки нового типа специалистов - инновационных менеджеров. Данные специалисты должны обладать совокупностью знаний, навыков и умений в области инновационного менеджмента. Создание системы подготовки кадров, специалистов в области инновационного менеджмента является актуальной задачей, решение которой в конечном счете предопределяет оздоровление экономики России и регионов.

В Самарской области по инициативе ее администрации создана система мероприятий по подготовке кадров в области инновационного менеджмента. В реализации этих мероприятий задействованы ведущие учебные заведения России, а именно

Московский физико-технический институт и Самарский государственный аэрокосмический университет (СГАУ).

Силами ученых СГАУ разработана программа по формированию комплекса образовательных технологий, учебно-методического обеспечения подготовки кадров, преподавателей и специалистов высшей квалификации для решения задач инновационного менеджмента в интересах инновационной политики предприятий Самарской области.

1. Цель и основные задачи программы

Цель программы - создание комплекса образовательных технологий, учебно-методического обеспечения, кадрового потенциала сертифицированных преподавателей и материально-технической базы учебного процесса профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента в интересах инновационной экономики Самарской области.

Задачи программы:

1. Анализ потребности предприятий Самарской области в специалистах, обладающих знаниями и навыками управления процессом планирования, разработки, производства и продвижения на рынок новых видов продукции, оказании новых видов услуг.

2. Стимулирование спроса потребителей образовательных услуг в сфере инновационного менеджмента и создание рыночной среды для эффективной работы образовательной программы по профессиональному образованию, подготовке и переподготовке специалистов в сфере инновационного менеджмента.

3. Разработка комплекса образовательных технологий, включая учебно-методические материалы, пособия, видео- и аудио- учебные комплексы, обеспечивающих современный уровень профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента.

4. Подготовка квалифицированных сертифицированных преподавателей, специализирующихся на программах профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента.

5. Создание материально-технической базы, выделение аудиторий и оснащение их специализированным оборудованием, включая видео- и аудиоустройства, для современного профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента.

6. Организация и проведение учебного процесса в рамках программы профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента.

7. Организация системы информационного обеспечения учебного процесса профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента для непрерывного повышения уровня преподавания и усиления актуализации изучаемых дисциплин.

8. Организация механизмов взаимодействий университета и администрации Самарской области, а также инновационных предприятий для усиления практической направленности обучения и обеспечения трудоустройства слушателей.

2. Механизмы реализации программы интеграции вузов

2.1. Анализ потребности предприятий Самарской области в специалистах в сфере управления инновациями

Функционирование системы профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента основывается на комплексном учете всех факторов, оказывающих воздействие на инновационные процессы, важнейшим из которых является кадровое обеспечение инновационной активности предприятий. Необходимым условием формирования кадрового потенциала сегодня становится адекватность квалификации специалистов в сфере инновационного менеджмента целям и задачам, стоящим перед хозяйствующими субъектами. Для анализа потребностей рынка в образовательных услугах в сфере инновационного менеджмента предлагается провести следующие мероприятия:

1. Анкетирование кадровых служб предприятий и организаций по вопросам потребности в специалистах по инновационному менеджменту.

2. Проведение выборочных опросов населения, включая студентов вузов, по вопросу необходимости получения профессионального образования, подготовки и переподготовки в сфере инновационного менеджмента.

3. Анализ потребностей рынка труда в образовательных услугах в сфере инновационного менеджмента на основе обобщения информации бюро по трудоустройству и Самарского центра занятости населения.

2.2. Стимулирование спроса потребителей образовательных услуг в сфере инновационного менеджмента

Создание рыночной среды для эффективной работы образовательной программы по профессиональному образованию, подготовке и переподготовке специалистов в сфере инновационного менеджмента невозможно без соответствующего стимулирования спроса потребителей образовательных услуг в сфере инновационного менеджмента. Предлагается провести следующие мероприятия, направленные на формирование устойчивой системы наполнения контингента платежеспособных слушателей образовательных программ.

1. Проведение краткосрочных семинаров, симпозиумов с руководителями и специалистами предприятий и организаций для стимулирования спроса в среде специализированного потребителя.

2. Проведение рекламных акций образовательных услуг в сфере инновационного менеджмента в средствах массовой информации, размещение рекламных проспектов на стендах, баннерах, перетягах, досках объявлений в целях обеспечения массового спроса в среде неспециализированного потребителя.

3. Интегрирование рекламной информации об оказании дополнительных (повышение квалификации, второе высшее образование) образовательных услуг в сфере инно-

вационного менеджмента в структуру рекламной кампании университета для обеспечения массового спроса в среде потребителя общеобразовательных услуг.

4. Интегрирование образовательных услуг в сфере инновационного менеджмента в структуру учебных процессов оказываемых образовательных услуг для обеспечения перекрестного спроса в среде потребителя общеобразовательных услуг.

2.3. Разработка комплекса образовательных технологий в сфере инновационного менеджмента

Ключевая проблема обеспечения современного уровня профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента заключается в создании комплекса образовательных технологий, включая учебно-методические материалы, пособия, видео- и аудио- учебные комплексы. Для решения этой проблемы предлагается осуществить следующие мероприятия:

1. Разработка учебного плана специализации 061103 "Инновационный менеджмент" в рамках специальности 061100 "Менеджмент организации".

2. Разработка модульной образовательной программы переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента.

3. Разработка рабочих программ профессионального образования и подготовки специалистов по учебным курсам специализации 061104 "Инновационный менеджмент" и адаптация этих рабочих программ к соответствующим модулям образовательной программы переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента.

4. Разработка учебно-методических материалов, пособий, видео- и аудио-учебных комплексов.

2.4. Подготовка преподавательских кадров, специализирующихся в сфере инновационного менеджмента

Задача подготовки кадров квалифицированных сертифицированных преподавателей, специализирующихся на программах профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента, может быть решена в результате осуществления следующих мероприятий:

1. Организация процесса непрерывного повышения квалификации преподавателей в рамках систематического прохождения специализированных программ совершенствования уровня преподавания инновационного менеджмента на основе постоянно действующих договоров с ведущими вузами экономико-управленческого профиля.

2. Организация периодических межвузовских и внутривузовских (межкафедральных) конференций и семинаров по обмену опытом преподавания инновационного менеджмента.

3. Систематическое проведение семинаров-совещаний преподавателей инновационного менеджмента и ведущих специалистов предприятий инновационной сферы экономики с целью актуализации преподавания инновационного менеджмента.

4. Подготовка кадров высшей квалификации профессорско-преподавательского состава в рамках аспирантуры и докторантуры.

2.5. Создание материально-технической базы образовательного процесса

Для создания материально-технической базы образовательного процесса необходимо осуществить следующие мероприятия:

1. Выделение аудиторий для проведения лекционных и практических занятий, а также дисплейного класса для проведения лабораторных работ.
2. Оснащение аудиторий специализированным оборудованием, включая мебель, компьютерную технику, видео- и аудиоустройства.

2.6. Организация и проведение учебного процесса

В рамках программы профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента планируется организация обучения трех потоков слушателей: 1) потребители общеобразовательных услуг, обучающиеся по специализации "Инновационный менеджмент" в рамках специальности "Менеджмент организации основного учебного процесса; 2) потребители общеобразовательных услуг: обучающиеся по другим специальностям и получающие дополнительное образование (повышение квалификации, второе высшее образование специализации "Инновационный менеджмент" в рамках специальности "Менеджмент организации"); 3) специалисты предприятий и организаций а также неспециализированные потребители, получающие дополнительное образование (повышение квалификации, переподготовку) по модуль образовательной программе "Инновационный менеджмент" в рамках выбранных модулей (блоков). Для организации учебного процесса по этим потокам необходимо осуществление следующих мероприятий:

1. Создание в организационной структуре вуза подразделения, обеспечивающего организацию учебного процесса в сфере инновационного менеджмента.

2. Разработка, реализация и контроль планов-графиков учебного процесса в соответствии с этапами формирования контингента слушателей:

- а) студенты, обучающиеся по специализации "Инновационный менеджмент" в рамках специальности "Менеджмент организации" основного учебного процесса - в порядке учебного плана специальности;

- б) студенты, обучающиеся по другим специальностям и получающие дополнительное образование по специализации "Инновационный менеджмент" в рамках специальности "Менеджмент организации" - в порядке набора соответствующих контингентов;

- в) специалисты предприятий и организаций, а также неспециализированные потребители, получающие дополнительное образование по модульной образовательной программе, - в порядке комплектования групп.

2.7. Организация системы информационного обеспечения учебного процесса

Система информационного обеспечения учебного процесса профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента предназначена для непрерывного повышения уровня преподавания и усиления актуализации изучаемых дисциплин. Организация системы информацион-

ного обеспечения учебного процесса предполагает проведение следующих мероприятий:

1. Создание учебно-методического кабинета инновационного менеджмента, функции которого включают в себя информационное обеспечение учебного процесса в сфере инновационного менеджмента.

2. Интегрирование дисплейного класса и учебно-методического кабинета инновационного менеджмента в корпоративную интернет-сеть вузов и приобретение сетевых ресурсов, обеспечивающих непрерывный доступ к консультационным и информационным системам.

3. Создание электронной библиотеки инновационного менеджмента, обеспечивающей передачу информационных ресурсов слушателям в рамках внутренней компьютерной сети дисплейного класса.

2.8. Организация взаимодействия вузов и администрации Самарской области, а также предприятий инновационной экономики

Для усиления практической направленности обучения и обеспечения трудоустройства слушателей необходимо осуществить следующие мероприятия по организации механизмов взаимодействий университета и администрации Самарской области и предприятий инновационной экономики.

1. Организация периодических межвузовских конференций с участием представителей Министерства экономики и Министерства образования Самарской области по тематике профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента.

2. Организация постоянно действующих (договорных) отношений вузов и крупнейших предприятий инновационной экономики Самарской области для выполнения целевого образовательного заказа на профессиональное образование, подготовку и переподготовку специалистов в сфере инновационного менеджмента с последующим трудоустройством выпускников.

3. Организация постоянно действующих (договорных) отношений вузов и Самарского центра службы занятости населения, а также бюро по трудоустройству в целях обеспечения контингента слушателей образовательной программы в сфере инновационного менеджмента из числа стоящих на учете в службе занятости с последующим трудоустройством выпускников.

Заключение

Создание комплексной системы дополнительного профессионального образования, подготовки и переподготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента в интересах инновационной экономики Самарской области включает в себя комплекс взаимосвязанных задач. Анализ потребности предприятий Самарской области в специалистах, обладающих знаниями и навыками управления инновациями, позволяет выявить объективные предпосылки создания комплексной образовательной системы в сфере инновационного менеджмента.

Организация механизмов стимулирования спроса потребителей образовательных услуг в сфере инновационного менеджмента, должна содействовать формиро-

ванию устойчивого контингента платежеспособных слушателей и явиться предпосылкой эффективной работы образовательной программы в сфере инновационного менеджмента.

Проблемы организации учебного процесса образовательной программы в сфере инновационного менеджмента должны решаться на основе разработки комплекса образовательных технологий, обеспечивающих современный уровень профессионального образования в сфере инновационного менеджмента, подготовку кадров преподавателей, специализирующихся на образовательных программах в сфере инновационного менеджмента, создание материально-технической базы учебного процесса.

Перспективы развития образовательной программы в сфере инновационного менеджмента предопределены функционированием системы ин формационного обеспечения учебного процесса и реализацией механизмов взаимодействий университета и предприятий инновационной экономика Самарской области для усиления практической направленности обучения обеспечения трудоустройства слушателей.

С.В. Пестриков

*Самарский государственный
технический университет*

ГЕНЕЗИС КАТЕГОРИИ "ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА"

Термин "система" в первоначальном смысле обозначал "целое, составленное из частей". Когда исследователи говорят о системе, то обычно представляют себе определенное множество конкретных элементов, между которыми имеются некоторые связи, отношения, взаимодействия. Это множество исследователи мысленно выделяют из окружающего мира и рассматривают как единое целое. Последние полстолетия значительно расширили содержание понятия "система", включив в его состав отношения и свойства элементов (частей), составляющих систему, и отдельно выделив связи системы с внешней средой.

Прежде всего, системы подразделяются на детерминированные и вероятностные. Главное свойство детерминированных систем заключается в однозначной реакции на внешние воздействия (например, для таких систем, как компьютеры, машины, летательные аппараты, технологические процессы, точно известно, что произойдет с ними при изменении практически любого параметра).

Для вероятностных систем характерен неоднозначный отклик на одно и то же воздействие. Существующие в природе системы подразделяют на материальные и абстрактные.

К материальным системам относятся:

- системы неорганической природы (например, различные технические системы, технологическое оборудование, компьютеры, различные виды транспортных средств);

Эволюция термина "система"

Исследователи	Эволюция термина "система"
1	2
Историческая база (БСЭ)	Система определяется прямым переводом с греческого, что означает "состав", т. е. составленное, соединенное из частей. $S \equiv \langle A, R \rangle$, где $A = \{a_i\}$, $R = \{r_j\}$
Л. фон Берг-ланфи	Комплекс взаимодействующих компонентов или совокупность элементов, находящихся в определенных отношениях друг с другом и со средой. Система это не простая совокупность элементов и связей того или иного вида, а включает только те элементы и связи, которые находятся в области пересечения (&) друг с другом
М. Месарович	Термин система определяется так же, как и предыдущее, но введено ее уточнение для принципиально неоднородных элементов составляющих систему. Выделив разные множества элементов $A = \{a_i\}$ и $B = \{b_k\}$, получим: $S_{def} \equiv \langle A, B, R \rangle$. например, можно выделить множество X входных объектов (воздействующих на систему) и множество Y выходных результатов, а между ними установить обобщающее отношение пересечения.
А. Холл	Автором в понятие система включено понятие свойства. С целью уточнения элементов и связей включенных в состав системы. Свойства (атрибуты) Q_A дополняют понятие элемента (предмета): $S_{def} \equiv \langle A, Q_A, R \rangle$.
А. И. Уемов	Автор, определяет систему через понятия "вещи", "свойства", "отношения", что привело к двойственности определения, в одном из которых свойства q_i характеризуют элементы (вещи) a_i , а в другом - свойства q_j характеризуют связи (отношения) r_j ;
Ф. Е. Темников	Автор в неявном виде в определение системы впервые вводит понятие цели - система - организованное множество. Цель появляется при раскрытии понятия - "организованное".
В.И.Вернадский	Автор (и многие с ним, например, У.Р. Гибсон, П.К. Анохин, М.Г. Гаазе-Рапопорт) понятие цели вводит в определение системы в явном виде - конечного результата, системообразующего критерия, функции: $S_{def} \equiv \langle A, R, Z \rangle$, где Z - цель, совокупность или структура целей.
В.Н. Сагатовский	Уточняет условия целеобразования, введенные предыдущей группой авторов, использует для описания целеобразования понятие - среды SR и интервала времени ΔT . Тем самым автор пытается определить период, в рамках которого будет существовать система и ее цели. В конечном итоге, определяя систему следующим образом - "конечное множество функциональных элементов и отношений между ними, выделенное из среды в соответствии с определенной целью в рамках определенного временного интервала": $S_{def} \equiv \langle A, R, Z, SR, \Delta T \rangle$.

1	2
Ю.И. Черняк	<p>В определении системы введен наблюдатель N, т. е. лицо, представляющее объект или процесс в виде системы при их исследовании или принятии решения - система есть отражение в сознании субъекта (исследователя, наблюдателя) свойств объектов и их отношений в решении задачи (исследования, познания):</p> $S_{\text{def}} \equiv \langle A, Q_A, R, Z, N \rangle .$
В.Н. Волкова ²	<p>Дает определение системы как объекта, не расчлененного на элементы, (т.е. разрушается), а представляющего совокупность укрупненных компонент, принципиально необходимых для существования и функционирования исследуемой или создаваемой системы:</p> $S_{\text{def}} \equiv \langle Z, STR, TECH, COND \rangle .$ <p>где $Z = \{z\}$ - совокупность или структура целей; $STR = \{STR_{\text{пр}}, STR_{\text{орг}}, \dots\}$ - совокупность структур, реализующих цели; $STR_{\text{пр}}$ - производственная, $STR_{\text{орг}}$ - организационная и т. п. $TECH = \{\text{meth}, \text{means}, \text{alg}, \dots\}$ - совокупность технологий (методы meth, средства means, алгоритмы alg и т.п.), реализующих систему; $COND = \{\varphi_{\text{ex}}, \varphi_{\text{in}}\}$ - условия существования системы, т.е. факторы, влияющие на ее создание и функционирование (φ_{ex} - внешние, φ_{in} - внутренние).</p>

- простейшие системы живой природы (например, элементарные живые организмы, популяции различных биологических видов);
- социальные системы (организованные человеком в процессе жизнедеятельности, например, социально-экономические агрегаты¹).

Систему называют абстрактной, если определена структура входящих в нее элементов (объектов), но неизвестна их природа. Под абстрактными системами понимают понятия, гипотезы, теории, научные знания. Например, совокупность принципов, лежащих в основе какой-либо теории (система аксиом Пеано, система аксиом Фреге, система счисления), совокупность органов, связанных общей функцией (система пищеварения, система органов дыхания), система общественного устройства (региональная социально-экономическая система).

Как видно из таблицы, эволюция понимания термина система проходила через ряд этапов, каждый из которых дополнял и раскрывал новые свойства системы:

элементы и связи → цель → наблюдатель → совокупность укрупненных компонент.

Используя проведенный анализ термина "система", можно построить его современное определение: система представляет собой объективно существующую совокупность неразрывно связанных укрупненных компонент, которая содержит как минимум три составные части:

- 1) объект, представляющий собой некоторое количество неразрывно связанных элементов и их отношений (связей);
- 2) исследователя (наблюдателя);
- 3) цель исследования (совокупность или структура целей).

Парадокс изучения социально ориентированных систем заключается в том, что объективно существующая система всегда изучается с субъективных позиций исследователя.

Данный парадокс на уровне 60-х годов вызвал широкую научную дискуссию, продолжавшуюся примерно до 90-х годов.

Особенно жаркие споры велись по вопросу материальности или не материальности систем. Бессмысленность данного спора лучше всех показал В.Г. Афанасьев: "...объективно существующие системы - и понятие системы, используемое как инструмент познания системы, - и снова реальная система, знания о которой обогатились нашими системными представлениями; - такова диалектика объективного и субъективного в системе..."³.

Это высказывание хорошо иллюстрируется рисунком. Таким образом, в понятии система (как и любой другой категории познания) объективное и субъективное составляют диалектическое единство, и следует говорить не о материальности или не материальности системы, а о подходе к объектам исследования как к системам, о различном представлении их на разных стадиях познания или создания.

Исследование различных толкований понятия система показывает, что существуют, по меньшей мере, четыре свойства, которыми должен обладать объект, чтобы его можно было считать системой.

1-е свойство (целостность и членимость). Система есть, прежде всего, целостная совокупность элементов. Это означает, что, с одной стороны, система - целостное образование и, с другой - в ее составе отчетливо могут быть выделены целостные объекты (элементы). При этом следует иметь в виду, что элементы существуют лишь в системе.

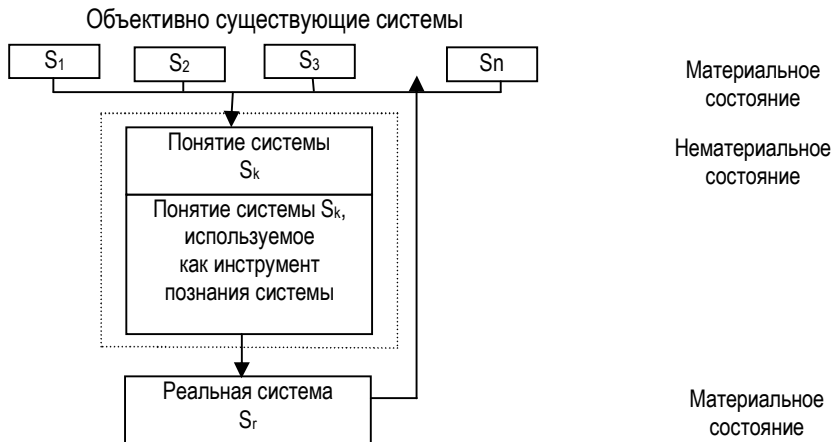


Рис. Взаимодействие объективного и субъективного в определении термина "система"

2-е свойство (связи). Наличие существенных устойчивых связей (отношений) между элементами или (и) их свойствами. В любой системе устанавливаются те или иные связи (отношения) между элементами. Однако с системных позиций значение

имеют не любые, а лишь существенные связи (отношения), которые с закономерной необходимостью определяют интегративные свойства системы. Указанное свойство отличает систему от простого конгломерата и выделяет ее из окружающей среды в виде целостного образования.

Связь можно определить как физический канал, по которому обеспечивается обмен между элементами системы и системы с окружающей средой веществом, энергией и информацией. Отношение - это тоже связь между какими-либо объектами, представленная в абстрактной форме, являющейся отображением "физически наполненных", реальных связей, так что отношение можно назвать ненаполненной связью.

3-е свойство (организация). Это свойство характеризуется наличием определенной организации, что проявляется в снижении энтропии (степени неопределенности) системы $H(S)$ по сравнению с энтропией системоформирующих факторов $H(F)$, определяющих возможность создания системы.

Возникновение организации в системе - это, по существу, актуализация (формирование) существенных связей элементов, упорядоченное распределение связей и элементов во времени и пространстве. При формировании связей складывается определенная структура системы, а свойства элементов трансформируются в функции (действия, поведение), связанные с еще одним свойством системы - ее интегративными качествами.

4-е свойство (интегративные качества). Существование интегративных качеств (свойств), т. е. таких качеств, которые присущи системе в целом, но не свойственны ни одному из ее элементов в отдельности.

Наличие интегративных качеств показывает, что свойства системы хотя и зависят от свойств элементов, но не определяются ими полностью. Отсюда важный вывод: 1) система не сводится к простой совокупности элементов; 2) расчленив систему на отдельные части, изучая каждую из них в отдельности, нельзя познать все свойства системы в целом.

Любому экономическому объекту: фирме, отдельному предприятию, организации, объединению, корпорации и так далее присущи все перечисленные выше свойства. Следовательно, любой экономический объект можно рассматривать как систему, подчиняющуюся теории систем и системного анализа. Например, Я. Корнай использовал термин экономическая система и системный анализ для исследования и описания промышленности национального масштаба. В России же экономическая система определялась на ступень ниже, как часть системы более высокого порядка - социально-экономической системы. В широком смысле слова экономическая система у нас понимается как система общественного производства, то есть как некоторая совокупность производительных сил и производственных отношений.

Характер связей между отдельными элементами системы определяется процессами производства, обмена, распределения и потребления, которые, в свою очередь, зависят от типа производственных отношений. Таким образом, в узком смысле слова под экономической системой подразумевается система производственных отношений, соответствующая данному конкретному способу производства.

Для характеристики экономической системы необходимо описать ее основные составляющие и связи между ними и окружающей средой. Экономическая система может

быть представлена как совокупность, по крайней мере, пяти основных групп ее составляющих: а) трудовые ресурсы; б) природные ресурсы; в) материально-вещественные ресурсы, в том числе производственный аппарат; г) информационные ресурсы (научные знания, технология и т. п.); д) экономико-управляющие преобразователи.

Социальная система воздействует на экономическую систему через информационные потоки, характеризующие структуру и объемы потребностей общества в конечном общественном продукте и пути их удовлетворения в рамках данной общественно-социальной структуры. Входом экономической системы являются материально-вещественные потоки природных, производственных и трудовых ресурсов, выходом - материально-вещественные потоки предметов потребления, оборонной продукции, продукции, предназначенной для накопления, возмещения и товаров для экспорта.

Рассмотрим основные свойства экономической системы.

Сложность экономики определяется не только огромным числом составляющих компонентов экономической системы и связей между ними, но и качественными особенностями экономических явлений и процессов. Например, все экономические процессы следует считать динамическими, то есть изменяющимися во времени. С другой стороны, течение этих процессов в каждый момент существенно зависит от их предшествующего состояния.

Экономическая система отличается значительной глубиной (силой) и вместе с тем разной степенью прочности информационных и материальных связей между отдельными элементами. Существенно отметить, что каждый элемент экономической системы может непосредственно взаимодействовать не со всем множеством других элементов, а лишь с той или иной его частью. По своей интенсивности связи отдельных элементов между собой могут быть различны.

Глубина и прочность связей между элементами экономики являются определяющим признаком для выделения подсистем, которые можно рассматривать как относительно самостоятельные локальные системы в рамках систем более высокого порядка, обладающих теми или иными дополнительными степенями свободы (иерархический принцип построения).

С этой точки зрения под экономической подсистемой понимается такая совокупность элементов, теснота связи между которыми существенно превышает тесноту связи между выделенной совокупностью и окружающей ее средой. Таким образом, отдельное предприятие или объединение, отрасль или народнохозяйственный комплекс могут рассматриваться в качестве соответствующей подсистемы.

Информационные и материальные потоки могут связывать между собой отдельные элементы экономической системы (или подсистемы) непосредственно или через некоторые промежуточные звенья. Экономические связи между элементами системы могут осуществляться как по "горизонтали", так и по "вертикали". Всю систему можно представить в виде упорядоченной последовательности элементов, каждый из которых является самостоятельной подсистемой по отношению к элементам, расположенным на одной горизонтали с данным элементом; элементы одной и той же горизонтали являются составляющими по отношению к подсистеме более высокого порядка, расположенной выше по вертикали.

Экономическая система характеризуется также стохастическим характером взаимодействия между своими элементами, что еще более осложняет получение количественных характеристик экономических процессов и явлений. Каждое изменение одной из характеристик процесса ведет к изменениям целого ряда связанных с ней элементов, которые, в свою очередь, вызывают цепную реакцию, в конечном счете, затрагивающую самые отдаленные от начального звена участки системы, хотя и с разной степенью интенсивности. Для каждой части экономической системы можно выделить ряд элементов, которые оказывают на нее прямое воздействие; это влияние условно можно считать детерминированным, можно выявить его количественную определенность и измерить влияние каждого из "соседних" звеньев друг на друга.

Экономическая система характеризуется также собственной структурой, являющейся ее инвариантным аспектом. Понятие структура тесно связано с изучением или формированием организации системы. Формальным отображением структуры часто считают граф, вершины которого соответствуют элементам системы, а дуги - связям между ними. М. Тода и Э. Х. Шуфорд предлагают следующее определение структуры. Система называется расчленимой, если можно выполнить ее декомпозицию, т. е. представить в виде совокупности подсистем (или элементов), называемой декомпозиционным множеством. Тогда структура системы при фиксированном декомпозиционном множестве определяется как совокупность отношений между подсистемами, принадлежащими данному декомпозиционному множеству. Приведенное формальное определение несколько уже общеупотребительного понимания термина структура, при котором в данное понятие обычно включаются различные варианты структурных построений применительно к исследуемой системе. Структура социально-экономической системы - совокупность составляющих эту систему элементов и их взаимосвязей друг с другом, проявляющихся в отношениях по поводу производства, обмена, распределения и потребления. Структура отдельных социально-экономических систем при вещественной близости их состава различается в зависимости от характера названных отношений. Характер собственности на средства производства устанавливает основное качество структуры социально-экономической системы. Эффективность той или иной структуры конкретной социально-экономической системы оценивается, в первую очередь, с позиций сохранения и упрочения присущих ей отношений собственности на средства производства. Структура неодинакова и у социально-экономических систем с аналогичным характером отношений собственности, но различным вещественным составом, в частности с разными уровнями развития производительных сил.

В научной экономической теории переход от описания к объяснению, от явления к сущности совпадает с познанием действительной структуры социально-экономической системы. При современном состоянии знаний удастся выделить три уровня структурной организации в этой системе. Первый уровень - производственно-технологическая структура хозяйства, второй - институциональная структура экономики, третий - социальная структура общества.

Производственно-технологическая структура хозяйства - это совокупность технологических процессов, материально-вещественных и производственно-технических связей между ними, образующихся в ходе общественного разделения труда на почве естест-

венного разнообразия природы и исторически складывающейся дифференциации средств производства. Производственно-технологическая структура является иерархической. Ее описание можно провести двумя способами, делая акцент либо на вертикальный (отраслевой), либо на горизонтальный (региональный) ракурс формирования. В обоих случаях первичными элементами, звеньями наинизшего уровня будут элементарные технологические операции, дальнейшее членение которых не имеет социально-экономического смысла, поскольку выводит в область доминирования специфических свойств, присущих качественно иной (физико-биологической) системе. Звенья более высоких уровней производственно-технологической структуры хозяйства в отраслевом ракурсе образуются из элементов предшествующего уровня согласно принципу поточно-стадийной структуризации. В региональном ракурсе это территориально-производственные комплексы, каждый из которых представляет собой развертываемое в пределах некоторой местности с учетом естественной и исторически сложившейся локализации ресурсов сочетание технологических процессов на основе их материально-вещественных и производственно-технических взаимосвязей.

Отличительным свойством производственно-технологической структуры хозяйства является то, что взятая абстрактно, вне связи с другими уровнями структурной организации социально-экономической системы, она может быть как угодно изменена в течение промежутка времени, длительность которого обусловлена достигнутыми производственными возможностями общества, в том числе состоянием его научно-технических знаний, и в соответствующих пределах.

Институциональная структура экономики - это совокупность отдельных работников, групп, коллективов трудящихся (совместно с находящимися в их пользовании средствами производства) и производственных отношений между ними. Возникновение и существование институциональной структуры экономики объясняется тем, что любой производственный процесс, будучи в рамках производственно-технологической структуры хозяйства общественным процессом труда для изготовления определенного продукта, является наряду с этим процессом воспроизводства определенных отношений собственности. Эти отношения выражаются в распределении труда и его результатов, и на данном уровне структурной организации социально-экономической системы могут быть рассмотрены в двух ракурсах. Во-первых, в вертикальном - как отношения коллективов трудящихся отдельных предприятий, производственных объединений и хозяйственных комплексов, и, во-вторых, в горизонтальном - как межрегиональные отношения, соответственно может быть проведено и описание институциональной структуры экономики. При этом следует различать правовые отношения собственности, складывающиеся на базе определенного правосознания и воплощенные в правовых нормах данной социально-экономической системы, которые призваны отображать ее основное качество; и экономические отношения собственности, которые складываются при данных правовых нормах в зависимости от достигнутых уровней развития производительных сил и общественных потребностей.

Любое из множества возможных состояний отдельного элемента институциональной структуры экономики (работника, группы или коллектива трудящихся) - его участие в том или ином процессе производства, выполняемом в некотором объеме в конкретной хозяйственной ячейке совместно с другими производителями, - характе-

ризуется общественной оценкой производственной деятельности данного элемента, которая определяет, в частности, трудовой доход хозяйственной ячейки. Осуществляя выбор предпочтительного для себя состояния, ячейка, например, максимизирует этот доход. На множестве таких выборов, проявляющих интересы отдельных хозяйственных ячеек, и обнаруживаются экономические отношения собственности и институциональная структура экономики, так что в каждый данный момент из абстрактно возможных изменений производственно-технологической структуры хозяйства в действительности осуществимы лишь те, которые согласуются с реально происходящими изменениями институциональной структуры экономики.

Основное свойство этой структуры - способность к самоорганизации - реализуется в рамках целого, образуемого обществом и его экономикой.

Социальная структура общества, самоорганизующаяся в рамках целого, образуемого данным обществом и средой его функционирования, возникает и развивается на почве естественного разнообразия природной среды и исторически происходящей дифференциации всего комплекса условий жизнедеятельности. Эта структура также имеет иерархический характер.

Поскольку каждый производитель является элементом не только институциональной структуры экономики, но и социальной структуры общества, постольку предпочтительное состояние определяется для него, кроме трудового дохода, и другими факторами жизнедеятельности. Взаимное соответствие институциональной структуры экономики и административной структуры хозяйствования не может быть достигнуто, если последняя устанавливается без учета изменений, реально происходящих в социальной структуре общества под влиянием интересов ее отдельных ячеек. Эти интересы относятся к тем феноменам структуры социально-экономической системы, изучение сущности которых (механизма формирования) составляет предмет социальной психологии. Проявления же интересов отдельных ячеек социальной структуры общества, возможные вследствие тех или иных экономических процессов, должны с удовлетворительной точностью учитываться при организации экономики.

В результате проведенного анализа становления и развития категории "Экономическая система" можно достоверно утверждать, что специфической особенностью экономической системы и ее подсистем является их принадлежность к классу управляемых систем и весь аппарат математического анализа применимый к категории "система" применим и к категории "Экономическая система". С другой стороны, в исследуемой категории происходят процессы, развивающиеся по принципу саморегулирования. Цели развития отдельных элементов экономической системы имеют право не совпадать с глобальными целями развития экономической системы более высокого уровня. Связь элементов в структуре социально-экономической системы обнаруживает у экономической системы наличие эмерджентных свойств целостности, не выводимых из свойств составляющих ее элементов, которые приводят к эволюции реальных экономических систем любого уровня.

* * *

¹ Агрегат (присоединенный) - совокупность однородных объектов, объединенных друг с другом внешне механически.

² Волкова В.Н. Развитие определения системы // Системный анализ в проектировании управления: Сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2001. С. 12-14.

³ Вопросы философии. 1980. №6. С. 62-78.

В.Г. Анохин

*Самарский государственный
экономический университет*

ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Согласно концепции постиндустриального общества, история цивилизации делится на три большие эпохи: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную. Постиндустриальными странами называют, как правило, те, в которых на сферу услуг приходится значительно более половины ВВП. Сейчас к постиндустриальным странам относят США, страны Евросоюза, Японию¹. Однако в структуре мирового хозяйствования, производства - уже сейчас происходят постоянные структурные изменения. В ближайшие десятилетия, странам БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) предстоит такой рост валового внутреннего продукта, который приведет, в конечном счете, к тому, что эти страны обгонят так называемую "большую шестерку" по произведенной продукции, привлеченным инвестициям и среднему душевому доходу населения.

За счет чего будет достигнуто обозначенное перераспределение? Известно, что, например, в Китае и в России оплата труда работников организаций существенно ниже, чем, например, в США. Кроме того, более низкие затраты на топливо и электроэнергию могут обеспечить более низкую себестоимость производства промышленных товаров. То же и с налоговыми льготами, делающими "восточный" аутсорсинг производств крайне привлекательными. Однако если продолжить говорить о России, как о субъекте "экономического чуда", то помимо ресурсных преимуществ есть, конечно, и вполне определенные препятствия, которые необходимо преодолеть. Такие, например, как устаревшее оборудование, износ активной части основных фондов промышленности составляет 70-80%, в зависимости от отрасли. А также нехватка или даже отсутствие необходимой инфраструктуры, в том числе транспортной. Серьезной проблемой является удаленность некоторых производств и неблагоприятные климатические условия. По-прежнему высока концентрация коррупции и административных препятствий для предпринимателей, политические риски. Отстает в развитии финансовый сектор экономики. Все это не может благоприятно сказываться на открытости экономики, росте производства, внешней торговле, и конечно же, привлечении инвестиций в перспективные предприятия.

На конкурентоспособность экономики влияет большое множество факторов, которые можно объединить в группы: наличие и качество необходимой инфраструктуры, эффективность деятельности бизнеса, эффективность деятельности правительства, темпы развития отраслей.

На уровень конкурентоспособности предприятия (помимо ориентации на потребителя, увязки научно-технической политики с его запросами, поиска новых рынков) важнейшее воздействие оказывают научно-технический уровень и степень совершенства технологии производства, использование новейших изобретений и открытий, внедрение современных средств автоматизации производства, а также, конечно, конкурентоспособность продукции. Поэтому очевидно, что для решения задач повышения технического уровня важнейших производств и отраслей, максимальной эффективности имеющихся природных, трудовых и финансовых ресурсов идеально подходит "переориентация" федеральной, региональной и международной экономической политики на инновационный курс, о чем неоднократно упоминалось, например, в Послании президента Российской Федерации.

Известно, что инновации тесно связаны с инвестициями. Точнее, первое практически не существует без второго. По данным федеральной службы государственной статистики, в 2000-2005 годах в структуре инвестиций в нефинансовые активы 98,2-99,1% занимали инвестиции в основной капитал. В то время, как инвестиции в нематериальные активы - 0,4-1,5%, затраты на НИОКР - 0,3% в 2005 году (остальные годы - 0%). Среди инвестиций в основной капитал в те же годы доля машин и оборудования постоянно росла и составила 36,6-40,1%. Причем в частную собственность за 5 лет инвестиции выросли более, чем в 3 раза, а в государственную - сократились почти в 2 раза. Структура источников финансирования сохранялась практически одна и та же, собственные средства - 40-25%, заемные - 50-55% (в доле последних - в основном бюджетные средства), что говорит о все еще малой доступности инвестиционных ресурсов, привлекаемых из кредитной сферы. Наконец, самое главное: по структуре вложений в основной капитал основные сферы деятельности - это: добывающие производства (13,4% - 19,0%), обрабатывающие производства (14,8% - 16,8%). Последнее - это в основном, производство электроэнергии, металлургия, и пищевая отрасль. Помимо добывающих и обрабатывающих средств, в структуре преобладают: операции с недвижимостью (14%-25%) и транспорт и связь (максимум: 25,9% в 2005 году).

На предприятиях же научными исследованиями и прикладными разработками обычно занимаются инженерные и конструкторские отделы. В 2006 году американские компании потратили на научно-исследовательские работы 41,3% от общего числа средств, выделенных на эти цели коммерческими структурами мира.

В число десяти стран, чьи фирмы наиболее активны на этом поприще, также вошли Япония (19,5% от общемировых затрат), Германия (10,3%), Франция (5,7%), Великобритания (5,3%), Швейцария (3,6%), Южная Корея (2,9%), Нидерланды (2,2%), Швеция (1,7%) и Финляндия (1,3%). На долю всех остальных государств мира (точнее на долю их компаний) приходится лишь 6,2%.

В первую десятку компаний, которые в 2006 году потратили наибольшее количество средств на науку и инновации, вошли Ford, Pfizer (фармацевтика, США), General Motors, Daimler Chrysler, Microsoft, Toyota, Johnson&Johnson, Siemens, Samsung Electronics и GlaxoSmithKline (фармацевтика, Великобритания)².

По мнению главы Минэкономразвития, сейчас Россия находится на новой стадии экономического развития, так как правительству РФ удалось достигнуть макро-

экономической стабильности. Согласно оценке МЭРТ России, рост ВВП страны по итогам 2006 года составил 6,8% по сравнению с 6,4% в предыдущем году. В 2007 году темпы экономического роста в России составят около 6,0%. Инфляция в России в 2007 году составит 6,5%-8,0%. В дальнейшем правительство РФ будет работать над снижением роста потребительских цен до 5,0% в год.

Помимо роста вышеперечисленного, в текущем году создана "Российская корпорация нанотехнологий" и федеральные фонды поддержки инноваций. В Самарской области 6-7 июля 2007 года прошел Первый межрегиональный экономический форум "Самарская инициатива: кластерная политика - основа инновационного развития национальной экономики". Основной целью форума, организаторами которого выступили Правительство Самарской области и Министерство экономического развития и торговли РФ, стало обсуждение форм реализации кластерной политики в стратегии развития страны и отдельных регионов, транснациональных и отечественных компаний, выработка конкретных механизмов государственной поддержки и стимулирования территориально-производственных кластеров как основы инновационного развития индустриально развитых регионов России. По результатам работы круглого стола участники приняли рекомендации по оптимизации политики стимулирования кластерных инициатив в России, которые будут переданы в Министерство экономического развития и торговли РФ для разработки концепции кластерной политики³.

Таким образом, работа по инновационной переориентации национальной экономики на конкурентоспособность и развитие - является следствием объективной экономической ситуации внутри страны и соотношением соответствующих "сил" на мировой арене. Обеспечение этого процесса ведется как на федеральном, так и на региональном уровне, в рамках декларируемых нацпроектов и за их "пределами". Но говорить о макроэкономических результатах проводимой работы и ее эффективности - пока рано.

* * *

¹ См.: ru.wikipedia.org/wiki/Постиндустриальное_общество.

² По материалам газеты "Взгляд" (см.: <http://www.vz.ru/news/2006/10/31/55088.html>).

³ См.: <http://www.businesscom.ru/pressreleaseshow.asp?id=13536>.

А.М. Ахметкалиева

*Западно-Казахстанский государственный
университет им. М. Утемисова*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОЛЬ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ ЗАПАДНОГО КАЗАХСТАНА

Тенгизское нефтяное месторождение было открыто в 1979 году и является одним из мировых сверхгигантских нефтяных коллекторов.

6 апреля 1993 года на основе соглашения между Республикой Казахстан и Корпорацией "Шеврон" в целях разведки и разработки запасов углеводородов, про-

изводства и сбыта нефти и побочных продуктов было сформировано Товарищество с ограниченной ответственностью "Тенгизшевройл". В настоящий момент его партнерами-собственниками с соответствующими долями являются "Шеврон Оверсиз Компании" - 50%, НК "Казмунайгаз" - 20%, "Эксон Мобил Казахстан Венчурс Инк." - 25% и СП "Лукарко" с 5 процентами.

Согласно последним оценкам извлекаемые запасы нефти в коллекторе Тенгизского месторождения могут составлять от 750 млн. до 1,125 млрд. тонн (6-9 млрд. баррелей). Общие разведанные запасы в разбуренных и неразбуренных участках коллектора составляют порядка 3,133 млрд. тонн. Коллектор имеет максимальную ширину 19 км и длину 21 км. Кроме этого ТШО экспортирует сырую нефть в Восточную и Западную Европу, на рынки Северной и Южной Америки.

На конец 2005 года годовой объем добычи составил 13,559 млн. тонн (при точной добыче 296,4 баррелей) при запланированном уровне в объеме 13,489 млн. тонн нефти. Также компания реализовала 13,684 тонн нефти; из них 13,535 млн. тонн было прокачено через экспортный трубопровод КТК на терминал в районе Новороссийска. Если говорить о дополнительных видах продукции ТШО, то на конец 2005 года объем производства пропана и бутана европейского качества составил 817 953 метрических тонн, объем продаж сухого газа - 3 363 млрд. куб. метров, объемы продаж серы достигли 1 351 590 тонн. География рынков сбыта охватывала страны Средиземноморского бассейна, Китай, Россию и Казахстан. Начиная с 1993 года по 2005 год прямые финансовые выплаты ТШО Казахстану в целом составили приблизительно 12,3 млрд. долларов, включая выплаты казахстанским юридическим лицам, зарплату национальным сотрудникам ТШО, стоимость товаров и услуг от казахстанских производителей и поставщиков, тарифы и платежи государственным предприятиям (например, за пользование железнодорожным и трубопроводным транспортом), а также в виде налогов и платы за использование недр, перечисляемых в госбюджет.

Только за 2005 год сумма таких выплат составила 3.483 млрд. долларов.

ТШО поддерживает усилия Казахстана на максимальное использование внутренних ресурсов страны, а именно продукции и услуг национальных производителей и поставщиков в общем объеме приобретаемой продукции и востребованных услуг, и настойчиво год от года наращивает объемы местных закупок товаров и привлечения услуг казахстанских компаний.

В 2005 году ТШО потратило 787 млн. долларов на продукцию и услуги национальных производителей, при запланированном показателе в объеме 567 млн. долларов.

По итогам 2005 года СП "Тенгизшевройл" достигло 656 дней без потери рабочего времени в результате производственного травматизма, что составило 12 млн. чел./часов. На конец 2005 года общий показатель (рассчитывается как количество случаев на 200 тыс. сотрудников ТШО и Подрядных организаций) в ТШО и подрядных организациях составил 0,045, что, согласно статистике в целом по добывающей отрасли в мире, является отличным результатом.

ТШО не так давно начало внедрять ряд программ по технике безопасности мирового класса, куда входит Программа Безопасного Поведения, всесторонняя про-

грамма Управления Процессом техники безопасности в Подрядных организациях, а также программа наблюдения водителей при вождении.

Карачаганакское месторождение, расположенное в Западно - Казахстанской области, является одним из крупнейших нефтегазоконденсатных месторождений в мире. Месторождение было открыто в 1979 г. Оно занимает площадь в 280 квадратных километров и содержит более 1,2 миллиарда тонн нефти и конденсата и более 1,35 триллиона кубических метров газа.

Разработка месторождения проводится под руководством четырех компаний, партнеров по международному консорциуму: Би - Джи Групп (Великобритания), Эни (Италия), доля каждой из которых составляет 32,5%, также ШевронТексако (США) - 20% и ЛУКОЙЛ из России с долей капитала 15%. Разработка месторождений приносит значительный доход экономике государства и региона и создает долгосрочные рабочие места для многих казахстанцев.

Фаза 1 (1995 - 1997, завершена)

- Период заключения ОСРП. Производственная деятельность и улучшение техники безопасности.

Фаза 2 (январь 1998 - 2003)

- Проведены бурение и капитальный ремонт скважин, построены трубопроводы, расширены существующие сооружения и построены новые, необходимые для увеличения объема добычи жидких углеводородов до 8 млн. тонн в год.

Фаза 3

- Увеличение добычи конденсата до 12 млн. тонн в год и установка дополнительных сооружений для переработки от 5 до 10 млрд. куб. в год сопутствующего газа.

Фаза 4

- Стабилизация добычи конденсата в объеме 12 млн. тонн в год и увеличение добычи газа до 25 млрд. куб. м. в год.

Расположенная в северо-восточной части месторождения, УКПГ - 3 работает с 1984 года. Здесь производится сепарация газа и жидких углеводородов и осушка газа перед отправкой в Оренбург в виде сырья для окончательной переработки.

Проведенные недавно мероприятия по расширению и совершенствованию добывающей деятельности позволили повысить уровень производства конденсата до 5 млн. тонн в год. Также, были установлены новые системы управления, противопожарной безопасности и защиты и проведено общее усовершенствование установки.

Карачаганакский перерабатывающий комплекс, известный как КПК, находится в северо-западной части месторождения. Функция КПК- переработка серосодержащего углеводородного сырья месторождения. КПК может поставлять на экспорт:

- 7 млн.тонн в год нефти ,соответствующей международным параметрам, на мировой рынок;

- 4 млрд кубометров в год переработанного осушенного сернистого газа на экспорт в Оренбург через УКПГ-3, или на обратную закачку через УКПГ-2;

- 1 млрд кубометров в год очищенного газа для потребления на месторождении и в г.Аксае;

- 20 МВт электроэнергии в национальные электросети.

КПК занимает территорию в 1,5 км x 1 км. На КПК находятся:

- газовая электростанция, способная вырабатывать до 120 МВт электроэнергии;
- три идентичных технологических линии переработки конденсата, обеспечивающие стабилизацию и обессеривание нефти;
- установка переработки газа;
- железнодорожная станция, соединяющая КПК с г.Аксаем.

Основные средства. Основные средства учтены по условной первоначальной стоимости на дату перехода к МСФО, за вычетом накопленного износа, истощения и обесценения кроме активов АНПЗ, которые отражены по переоцененной стоимости. Компания использует метод успешных усилий для учета нефтегазовых активов, как описано ниже. Стоимость активов, созданных хозяйственным способом, включает стоимость материалов, прямых трудовых затрат и соответствующей доли производственных накладных расходов. Основные средства помимо нефтегазовых активов, в основном включают здания и машины и оборудование, которые амортизируются прямолинейным методом в течение срока полезной службы в 8-50 лет и 5-15 лет соответственно. Процентные расходы по займам не капитализируются, а относятся на расходы в момент возникновения.

Нефтегазовые активы. Затраты на приобретение лицензии, имущества и стоимость разведочных скважин капитализируются в составе недоказанных активов, до момента обнаружения доказанных запасов. Недоказанные активы не амортизируются до момента обнаружения доказанных запасов. После того как проект одобрен для разработки, балансовая стоимость лицензии, затрат на приобретение имущества и затрат на разведку и оценку переводится в производственные фонды в составе материальных активов. Затраты на сухие разведочные скважины и стоимость соответствующих лицензий и имущества относятся на расходы после установления того, что скважина не подлежит коммерческой разработке. Затраты на освоение это затраты, понесенные для получения доступа к доказанным запасам и оснащения средствами для извлечения, обработки, сбора и хранения нефти и газа. Все затраты на освоение вместе с относящимися к ним оборудованием и расходами по ликвидации скважин и восстановлению участков капитализируются в составе доказанных активов. Доказанные активы амортизируются в разрезе месторождений по производственному методу, с использованием расчетного суммарного остатка доказанных запасов на месторождении в течение действия контракта или лицензии, в зависимости от того, что наступит раньше. Затраты на эксплуатацию и обслуживание скважин и промыслового оборудования относятся на расходы в момент возникновения.

Доказанные запасы нефти и газа представляют собой оценку количества углеводородов, извлечение которых коммерчески оправдано и которые согласно имеющимся геологическим, геофизическим и технологическим данным могут быть добыты в последующие годы из разведанных пластов. Компания производит оценку запасов нефти и газа в соответствии с методологией принятой Обществом нефтегазовых инженеров.

Запасы нефти и газа. Запасы нефти и газа являются существенным фактором в расчетах Компании по износу, истощению и амортизации, которые представляет собой 12% от всех операционных расходов. Компания оценивает свои запасы

нефти и газа в соответствии с методикой Общества нефтегазовых инженеров, которая отличается от основы определения запасов, требуемой Комиссией по биржам и ценным бумагам США. При оценке запасов по методике Общества нефтегазовых инженеров, Компания использует долгосрочные плановые цены, которые также используются руководством для принятия инвестиционных решений относительно разработки месторождения. Использование плановых цен для оценки доказанных запасов устраняет влияние нестабильности, присущей использованию цен спот на конец года.

Руководство считает, что допущения по долгосрочным плановым ценам больше соответствуют долгосрочному характеру деятельности по добыче и предоставляют наиболее подходящую основу для оценки запасов нефти и газа. Все оценки запасов подразумевают некоторую степень неопределенности. Неопределенность в основном зависит от объема надежных геологических и инженерных данных, доступных на момент оценки и интерпретации таких данных. Относительная степень неопределенности может быть выражена посредством отнесения запасов в одну из двух основных категорий: доказанные или недоказанные запасы. Существует большая определенность в извлечении доказанных запасов в сравнении с недоказанными запасами и доказанные запасы могут быть далее подразделены на разработанные и неразработанные запасы для обозначения прогрессивно возрастающей неопределенности в отношении возможности их извлечения. Доказанные запасы Компании практически всецело состоят из доказанных разработанных запасов. Ежегодно оценки анализируются и корректируются. Корректировки возникают вследствие оценки или переоценки уже имеющихся геологических данных, промысловых параметров или данных о добыче; наличии новых данных; или изменениях в допущениях по ценам. Оценки запасов также могут быть пересмотрены вследствие действия проектов для повышения отдачи, изменений в производительности пласта или изменений в стратегии разработки. Доказанные запасы используются для расчета ставок амортизации пропорционально объему выполненной работы для начисления износа, истощения и амортизации. Компания включила в доказанные запасы только такие объемы, которые как ожидается, будут добыты в течение первоначального лицензионного периода, включая те случаи, когда Компания имеет право требовать продления и намерение продлить лицензию. Это вызвано неопределенностью, относящейся к результату процедуры по продлению, так как продление лицензий, в конечном счете, осуществляется по усмотрению Правительства.

Увеличение в лицензионных периодах Компании и соответствующее увеличение в указанных размерах запасов обычно приводит к более низким расходам по износу и может оказать существенное влияние на доходы. Снижение в доказанных разработанных запасах приведет к увеличению отчислений на износ, истощение и амортизацию (при постоянном уровне добычи), к снижению дохода и также может привести к прямому снижению балансовой стоимости имущества. При относительно небольшом количестве эксплуатируемых месторождений, существует возможность того, что любые изменения в оценке запасов по сравнению с предыдущим годом, могут оказать существенное влияние на отчисления на износ, истощение и амортизацию.

Обязательства по выбытию активов. По условиям определенных контрактов, в соответствии с законодательством и нормативно-правовыми актами, Компания несет юридические обязательства по демонтажу и ликвидации основных средств и восстановлению земельных участков на каждом из месторождений. В частности, обязательства Компании относятся к постепенному закрытию всех продуктивных скважин и деятельность по окончательному закрытию, такая как демонтаж трубопроводов, зданий и рекультивация контрактной территории.

Так как срок действия лицензий не может быть продлен по усмотрению Компании, допускается, что расчетным сроком погашения обязательств по окончательному закрытию является дата окончания каждого лицензионного периода. Если бы обязательства по ликвидации активов должны были бы погашаться по истечении экономически обоснованного окончания эксплуатации месторождений, то отраженное обязательство значительно возросло бы, вследствие включения всех расходов по ликвидации скважин и конечных расходов по закрытию. Объем обязательств Компании по финансированию ликвидации скважин и затрат по окончательному закрытию зависит от условий соответствующих контрактов и действующего законодательства.

Никаких обязательств не было признано в тех случаях, когда ни контракт, ни законодательство не подразумевают определенного обязательства по финансированию таких расходов по окончательной ликвидации и окончательному закрытию в конце лицензионного периода.

Принятие такого решения сопровождается некоторой неопределенностью и существенными суждениями. Оценки руководства касательно наличия или отсутствия таких обязательств могут измениться вместе с изменениями в политике и практике Правительства или в местной отраслевой практике. Если бы обязательства по выбытию актива включали затраты на ликвидацию всех продуктивных скважин и по окончании лицензионного периода и рекультивацию всех соответствующих участков, то суммарные обязательства по выбытию активов возросли бы приблизительно на 9,5 миллиардов тенге. Компания рассчитывает обязательства по выбытию активов отдельно по каждому контракту. Сумма обязательства является текущей стоимостью оцененных затрат, которые как ожидают, потребуются для погашения обязательства, скорректированных на ожидаемый уровень инфляции и дисконтированных с использованием средних безрисковых процентных ставок по государственному долгу стран с переходной экономикой, скорректированных на риски, присущие казахстанскому рынку.

Изменения в обязательстве пересматриваются на каждую отчетную дату.

При оценке будущих затрат на закрытие использовались существенные оценки и суждения, сделанные руководством. Большинство этих обязательств относятся к отдаленному будущему и помимо неясности в законодательных требованиях, на оценки Компании могут оказать влияния изменения в технологии удаления активов, затратах и отраслевой практике.

Примерно 11% резерва на 31 декабря 2005 года относится к затратам по окончательному закрытию. Неопределенности, относящиеся к затратам на окончательное закрытие уменьшаются влиянием дисконтирования ожидаемых денежных потоков. Компания оценивает стоимость будущей ликвидации скважин, используя цены

текущего года и среднее значение долгосрочного уровня инфляции. Долгосрочная инфляция и ставки дисконтирования, использованные для определения обязательства по бухгалтерскому балансу на 31 декабря 2005 года, составляли 5,0% и 7,9% соответственно (2004: 5,0% и 8,8%, 2003: 5,0% и 9,6%).

Оценка основных средств. Для целей перехода на МСФО, Компания привлекла независимого оценщика для определения справедливой стоимости основных средств на 1 января 2003 года, которая в основном была определена посредством соотношения восстановительной стоимости за вычетом износа. Руководство считает, что результат оценки должным образом отражает экономическое состояние основных средств Компании на тот момент.

Экологическая реабилитация. Компания также делает оценки и выносит суждения по формированию резервов по обязательствам на экологические очистные работы и реабилитацию.

Затраты на охрану окружающей среды капитализируются или относятся на расходы в зависимости от их будущей экономической выгоды. Затраты, которые относятся к существующему состоянию, вызванному прошлой деятельностью и не имеющие будущей экономической выгоды, относятся на расходы. Обязательства определяются на основании текущей информации о затратах и ожидаемых планах по рекультивации и учитываются на не дисконтированной основе, если сроки процедуры не согласованы с соответствующими органами.

Резерв Компании на экологическую реабилитацию представляет собой наилучшие оценки руководства, основанные на независимой оценке ожидаемых затрат, необходимых для того, чтобы Компания соблюдала требования существующей казахстанской нормативной базы.

В соответствии с Меморандумом о взаимопонимании, подписанным с Министерством по охране окружающей среды в июле 2005 года, Компания согласилась взять на себя ответственность за некоторое загрязнение воды и почвы, которое явилось результатом добычи нефти, относящейся к началу добычи. Для целей учета Компания отразила обязательство по самому раннему представленному периоду в обязательствах по законодательству, действовавшему до подписания Меморандума о взаимопонимании. Объем и сроки плана по рекультивации оформлены и официально согласованы с Правительством в 2006 году. Соответственно, обязательство не было дисконтировано. Так как первоначальные сроки обязательства еще не установлены и руководство обоснованно ожидает выполнить план по рекультивации в течение периода до десяти лет, Компания классифицировала данное обязательство как долгосрочное, за исключением части затрат, которые были понесены в 2006 году. В отношении резервов по экологической реабилитации, фактические затраты могут отличаться от оценок вследствие изменений в законодательстве и нормативно-правовых актах, общественных ожиданий, открытия и анализа территориальных условий и изменений в технологиях очистки.

Изменения в резерве по обязательствам на экологическую реабилитацию раскрыты в **Лицензии на нефтяные месторождения**. Компания является объектом периодических проверок со стороны государственных органов касательно ее деятельности в отношении выполнения требований лицензий и контрактов на недро-

пользование. Руководство сотрудничает с государственными органами по согласованию мер, необходимых для разрешения вопросов, выявленных в ходе таких проверок. Невыполнение положений, содержащихся в лицензии, может привести к штрафам, пени, ограничению, приостановлению или отзыву лицензии. Руководство Компании считает, что любые вопросы, касающиеся несоблюдения условий контрактов или лицензий, будут разрешены посредством переговоров или исправительных мер и не окажут существенного влияния на финансовое положение Компании, отчете о доходах и расходах или движении денег.

Месторождения нефти и газа Компании расположены на земле, принадлежащей Мангистауской и Атырауской областным администрациям. Лицензии выданы Министерством энергетики и минеральных ресурсов Республики Казахстан, и Компания уплачивает роялти и налог на сверхприбыль для осуществления разведки и добычи нефти и газа на этих месторождениях.

Основные лицензии Компании и сроки прекращения их действия представлены в следующей таблице:

Месторождение	Контракт	Дата окончания
Узень (8 месторождений)	№ 40	2020 год
Эмба (1 месторождение)	№ 37	2021 год
Эмба (1 месторождение)	№ 61	2016 год
Эмба (23 месторождения)	№ 211	2015 год
Эмба (15 месторождений)	№ 413	2025 год

Руководство считает, что по существующему законодательству Компания сможет продлить свои лицензии сверх первоначального срока окончания действия, в случаях, когда такое продление отвечает экономическим интересам Компании.

Л.Г. Ахтариева, Р.Р. Ахтариев
Уфимский филиал ОГУ

СИСТЕМНАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Переходный характер в российской экономике требует особого подхода к выявлению и использованию факторов экономического развития, важную роль среди которых играет системная реструктуризация организаций. Она преследует цель быстрой адаптации предприятий к рыночным условиям хозяйствования, мобильности управления, роста показателей экономического развития, увеличения уровня занятости, обеспечения стабильности российского общества. Направления коренных преобразований на микроуровне: во-первых, изменение форм собственности расширило количество организационно-правовых форм предприятий; во-вторых, переход от отраслевого принципа управления к корпоративному потребовал изменение структуры промышленности в стране; в-третьих, переход к рыночным условиям хо-

зайствования изменил цели и приоритеты деятельности предприятий, что повлекло за собой преобразование структурной организации.

В рыночных условиях, где постоянны только перемены, возникает потребность в новых инструментах и методах, способных помочь предприятиям стать более эффективными. Способность компании зарабатывать деньги и стоимость бизнеса напрямую зависят от того, какие проблемы существуют у предприятия и как оно намерено их решать. В интересах владельцев вести постоянный анализ состояния бизнеса и выявлять на ранних стадиях проблемные области и решать проблемы путем преобразований в финансовой и хозяйственной деятельности, изменений в организационно-юридической структуре компании, направленных на повышение эффективности бизнеса и увеличение акционерной стоимости компании. Такие преобразования и составляют основу реструктуризации бизнеса.

По оценкам зарубежных авторов, преобразование бизнеса - это организованное перепроектирование генетической архитектуры корпораций, которое достигается в результате одновременной работы по четырем направлениям: рефреймингу, реструктуризации, оживлению и обновлению.

Реструктуризация компании - это изменение структуры компании (порядка, расположения ее элементов), а также элементов, формирующих ее бизнес, под влиянием факторов либо внешней, либо внутренней среды. Реструктуризация включает: совершенствование системы управления, финансово-экономической политики компании, ее операционной деятельности, системы маркетинга и сбыта, управления персоналом. Главное достоинство реструктуризации бизнеса заключается в том, что правильно составленный подобный план дает перспективу развития фирмы.

Основной причиной необходимости реструктуризации обычно является низкая эффективность деятельности компании, которая выражается в неудовлетворительных финансовых показателях, в нехватке оборотных средств, в высоком уровне дебиторской и кредиторской задолженности. Успешные компании также проводят структурные преобразования, т.к. любая модификация масштабов бизнеса или рыночных условий требует адекватного изменения системы управления и проведения реструктуризационных программ.

Традиционно собственники и менеджмент компании преследуют две цели при проведении реструктуризации: это повышение конкурентоспособности компании с последующим увеличением ее стоимости. В зависимости от целевых установок и стратегии компании определяется одна из форм реструктуризации: оперативная или стратегическая.

Оперативная реструктуризация предполагает изменение структуры компании с целью ее финансового оздоровления (если компания находится в кризисном состоянии), или с целью улучшения платежеспособности. Проводится за счет внутренних источников компании с помощью инструментария сокращения и "выпрямления" (перехода от косвенных к прямым издержкам) издержек, выделения и продажи непрофильных и вспомогательных бизнесов. Результатом оперативной реструктуризации является получение прозрачной и более управляемой компании, в которой собственники и менеджеры уже могут понять, какие бизнесы следует развивать, а от каких избавляться. Она способствует улучшению результатов деятельности предприятия в

краткосрочном периоде и создает предпосылки для проведения дальнейшей, стратегической реструктуризации.

Стратегическая реструктуризация - это процесс структурных изменений, направленный на повышение инвестиционной привлекательности компании, на расширение ее возможностей по привлечению внешнего финансирования и роста стоимости. Самый сложный этап для реструктурируемой организации - это определение наиболее рационального варианта стратегии развития организации. Любая стратегия должна содержать в себе не только собственно схему (процесс) реструктуризации, но и все возможные последствия, включая прогноз финансового состояния организации при изменении внешних факторов, оказывающих влияние на ее деятельность. Это связано с тем, что понятие "экономическая оправданность" включает в себя не только необходимость каких-либо изменений, но и ожидаемый положительный эффект от них. Реализация такого типа реструктуризации направлена на достижение долгосрочных целей. Результатом ее успешного проведения становится возросший поток чистой текущей стоимости будущих доходов, рост конкурентоспособности компании и рыночной стоимости ее собственного капитала.

По масштабу охвата структурных изменений выделяют комплексную и частичную реструктуризацию. Комплексная реструктуризация - это долгосрочный и дорогостоящий процесс, проводится поэтапно, преобразования затрагивают все элементы компании. Частичная реструктуризация затрагивает один или несколько элементов бизнес-системы и приводит лишь к локальным результатам и может быть неэффективна в рамках всей бизнес-системы.

На сегодняшний день международная практика и опыт проведения реструктуризации в различных странах свидетельствуют о том, что реструктуризация - это одна из сложнейших управленческих задач. Она не является единовременным изменением в структуре капитала или в производстве. Это процесс, который должен учитывать множество ограничений и специфику той компании, в которой он проводится. Проводить ее необходимо, имея четкие цели, концепцию реструктуризации, понимание каждого из ее этапов и методов, с помощью которых необходимо действовать.

Главная цель реструктуризации - обеспечение необходимых условий для достижения оптимального соотношения между прибыльностью и стабильностью. Для достижения такого баланса структурным изменениям подвергается какая-либо функция или совокупность функций организаций - в зависимости от выбора объекта реструктуризации. В зависимости от конкретных целей нужно применять следующие виды функциональной реструктуризации: производственная (объект - конечный продукт производства, технология производства); рыночная (объект - система поставки и сбыта); финансовая (объект - денежные потоки внутри организации); социальная (объект - трудовые ресурсы); управленческая (объект - структура управления, стиль, отношения) - предполагает изменение внутрисистемных отношений - управление организацией, стратегия ее развития, взаимодействие между различными элементами, преобразование структуры и системы управления.

При реструктуризации должны быть соблюдены следующие требования: 1) сохранение сформировавшегося научного, технического, производственного и кадро-

вого потенциала; 2) согласование интересов всех сторон, целевая ориентация на сбалансированность, гармонию интересов фирмы, потребителей и общества; 3) решение проблем погашения задолженности перед кредиторами; 4) увеличение реальных поступлений в бюджет; 5) минимально возможное сокращение и создание новых рабочих мест; 6) защита прав акционеров.

Эффективность реструктуризации в значительной мере зависит от принципов ее осуществления - это основные правила, в соответствии с которыми осуществляются изменения на предприятии, достигается успех. К ним относятся: принцип системности - это поиск и определение связей, целостности, сопоставление свойств, нахождение границ внутренней и внешней среды; принцип последовательности требует проведения исследования по определенной, заранее разработанной технологии; принцип целенаправленности, которое означает, что любое преобразование должно иметь вполне определенную цель, определяющая выбор решений и последовательность их разработки, интегрирующая деятельность в самых сложных ее вариантах; принцип корпоративности - понимание и принятие всеми работниками целей реструктуризации; принцип оперативности и гибкости - способность к быстрым и решительным действиям, оперативным мерам, изменению управления по складывающимся ситуациям, адаптации к меняющимся условиям; принцип концептуальности - реструктуризация должна обладать концептуальным единством, содержать единую доступную терминологию, деятельность всех подразделений и руководителей должна строиться на единых "несущих конструкциях" (цели, этапы, фазы, функции) для различных по экономическому содержанию процессов управления; принцип прозрачности любой работник организации должен знать и понимать сущность и значение тех мероприятий, которые проводятся при реструктуризации; принцип инновационности или постоянного улучшения - это постоянный поиск и инициирование перспективных изменений потребностей, использование новых форм коммуникации (например через Интернет), стремление быть первым в совершенствовании товаров и услуг, производственных процессов, маркетинга, обслуживания, технологий, подготовке и обучении кадров, использовании информации; принцип мониторинга или эффективного контроля - реструктуризация требует наличия четких критериев оценки эффективности деятельности и точной системы отчетности, поэтому показатели контроля необходимы на каждом этапе реструктуризации; принцип стабилизации и управляемости - необходимость соблюдения ограниченности во времени.

Для оценки эффективности реструктуризации, необходимо выбрать соответствующие показатели и определить их значения до и после процедуры реструктуризации.

Целесообразным представляется подход, основанный на рассмотрении краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных показателей эффективности.

Выбор единого показателя эффективности деятельности предприятия, пригодный для всех ситуаций, довольно сложно, т.к. каждый из показателей имеет свои достоинства и недостатки. Наиболее предпочтительным является использование набора количественных и качественных показателей в контексте времени, что позволяет оценить эффективность процесса реструктуризации. При этом основное внимание должно уделяться анализу изменений соответствующих показателей (их динамике) во времени.



Рис. Классификация показателей эффективности реструктуризации

Эффективность проведения реструктуризации связана с определением ее критериев. Специалисты выделяют два типа критериев: "жесткие", которые поддаются количественному измерению: "эластичные", которые не могут быть измерены количественно. "Жесткие" критерии эффективности реструктуризации - это привлечение внешних инвестиций; создание совместных предприятий; установление стратегического партнерства; повышение объемов реализации; увеличение объемов экспорта; снижение издержек производства. Согласно данным критериям компания должна реализовывать рекомендованные инвестором изменения таким образом, чтобы они привели к позитивным результатам, которые могут быть измерены и подтверждены документально (например, расширение рынков сбыта). "Эластичные" критерии эффективности реструктуризации - это число руководителей верхнего и среднего звена, охваченных программами помощи; степень участия российских консультантов в реализации проектов технической помощи; количество регионов, занятых осуществлением программ реструктуризации; число слушателей тематических семинаров по изучению позитивного опыта; количество распространенных учебных пособий, книг и материалов. "Эластичные" критерии учитывают позитивные результаты реструктуризации, которые не поддаются прямому измерению, но могут быть отнесены к долгосрочным инвестициям в "человеческий капитал".

Важным элементом эффективного проведения реструктуризации в системе реформ становится ознакомление управляющих с возможными путями решения проблем системной реструктуризации.

Успешная системная реструктуризация деятельности предприятия будет способствовать: улучшению финансовых результатов предприятия (изменению номенклатуры товарной продукции (услуг) на более "молодую" и прибыльную, изменению структуры сбыта и т.п.); прогнозированию и управлению денежными потоками (сокращению сроков оплаты по новым договорам продаж продукции (услуг), оптимиза-

ции программы капитальных вложений с точки зрения срочности и размеров отдельных ее статей и т.п.); улучшению структуры баланса компании (управлению коэффициентами ликвидности, списанию безнадежных долгов и управлению кредитными рисками, управлению структурой резервов, создаваемых в разных целях и т.п.).

М.Р. Бейгель

*Самарский государственный
аэрокосмический университет*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В КРУПНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

В последние годы тенденция формирования особой специфической сферы высококорентабельного бизнеса - индустрии торговли, досуга и развлечений в совокупности с широким спектром разнообразных услуг, получила свое развитие в крупных регионах России. Потребительский спрос стал смещаться в пользу более качественных форматов торговых центров (ТЦ). Среди объектов развлекательной недвижимости, перспективных для развития ТЦ, можно выделить следующие: кинотеатральные комплексы; тематические/концептуальные рестораны; ритейлеры с развлекательным компонентом; аквапарки; высокотехнологичные развлекательные центры; места показа специальных фильмов (показ фильмов типа IMAX.); тематические аттракционы в ТЦ, центры ночного досуга, живые представления, тематические казино в сочетании с торговой галереей, спортивные комплексы в сочетании с торговлей и развлечением; семейные развлекательные центры; детские развлекательные центры.

Комплексное развитие индустрии торговли и развлечений эксперты связывают именно с крупноформатной торговой недвижимостью - торгово-развлекательными центрами, в структуре которых развлечения во всем мире отводятся очень важная роль. Наличие в структуре объекта торговой недвижимости развлекательных площадей обусловлено необходимостью привлечения в него дополнительных потоков посетителей. Поэтому наряду с уже "классическими" торговыми "якорями" ТРЦ - супермаркетом и фуд-кортом, в структуру торгового комплекса включаются развлекательные и досуговые элементы, позволяющие дополнить торговые части, создавая тем самым гармоничный баланс удовлетворения потребностей конечных покупателей. Первые ТЦ имели исключительно торговую направленность, однако затем ТРЦ все больше начали ориентироваться на развлекательную часть. На нынешней стадии развития рынка развлечений наблюдается появление первых мощных развлекательных комплексов (РК) в составе ТРЦ. При этом развлечения в ТРЦ занимают от 15% до 50% общих полезных площадей. Во всех строящихся и проектируемых сегодня объектах торговой недвижимости в крупных регионах РФ развлекательный комплекс предусмотрен в обязательном порядке. Его доля в общей структуре комплекса, а также спектр предлагаемых развлечений постоянно увеличивается. В перспективе ожидается появление новых ТРЦ с увеличенным удельным весом развлечений. Какой бы

размер развлечения не занимали в ТРЦ, и каким бы спектром услуг не были представлены, конечной и единственной целью их присутствия в ТРЦ является формирование дополнительных потоков посетителей. В мировой практике наличие объектов развлечений и досуга играет большую роль в создании и успешной работе многих типов ТРЦ, особенно региональных. И если раньше развлечениям отводилась второстепенная роль, то сегодня усовершенствованные объекты развлечений становятся во всем мире ключевыми "якорями", зачастую помогая создать тему или концепцию торгового центра, или вдыхая вторую жизнь, в пришедшие в упадок торговые центры.

Таким образом, ТРЦ становятся для развлекательного сегмента неким стартовым плацдармом, а ввиду того, что, с одной стороны, для создания РЦ необходимы огромные средства, а, с другой, отечественные банки пока нельзя рассматривать в качестве источников финансовых ресурсов в сфере коммерческой недвижимости, развитие крупноформатной развлекательной недвижимости на сегодняшний день становится возможным только в структуре ТРЦ.

А.Д. Березовский
*Самарский государственный
экономический университет*

РОЛЬ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

При формировании стратегии развития предприятия следует исходить из наличия многообразных форм организации деятельности предприятия, а также учитывать особенности, в которых находится объект стратегического управления.

В литературе и на практике принято начинать разработку стратегии с определения внешних опасностей и внутренних возможностей.

Учет внутренних возможностей позволяет разработать многовариантность направлений развития предприятия. В виду исключительных особенностей и производственно-технологической структуры действующих предприятий особое внимание уделяется внутренним ресурсам, а среди них определяющими являются ключевые компетенции. В литературе ключевые компетенции рассматривают, как коллективное умение работников, которое включает в себя технологические и управленческие направления деятельности, которые определяют уникальную ценность продукта для клиента по сравнению с продукцией конкурента.

В настоящее время в большинстве отраслей конкурентоспособность зависит от той продукции, которую они традиционно выпускают, а также от ее цены и качества.

По традиционным видам продукции, которые выпускаются в настоящее время на многих предприятиях, уже вплотную подошли к пределу с точки зрения формирования затрат, цены и качества. Дальнейшее развитие и повышение уровня конкурентного преимущества зависит от способности менеджмента претворять имеющиеся разработки технологии и бизнес-процессы в компетенциях, что позволит выводить

на рынок новые продукты и своевременно реагировать на изменение внешней среды, а также оказывать влияние на формирование спроса. Если проанализировать производственно-коммерческую деятельность ОАО "Электроцит", предприятия кабельной промышленности, то их успехи во многом связаны с производственными возможностями, гибкостью производства, системами качества и минимизации запасов. Этот успех подтверждает ту политику, которую проводят предприятия по отношению к ключевым компетенциям.

Анализ показывает, что предприятия должны четко себе представлять, какими компетенциями они располагают в настоящее время с целью эффективного использования ресурсов.

Следовательно, должна быть разработана программа инвестирования средств в развитие компетенцией предприятия, которое в будущем будет способствовать разработке новой продукции и вывода ее на рынок. Многие предприятия Самарского региона достигли фазы зрелости, им предстоит большая работа по созданию и развитию ключевых компетенций.

Традиционные отрасли, которые не инвестировали средства в развитие компетенций, в настоящее время испытывают трудности при разработке новых видов продукции и выходе на рынок.

Другая не менее важная сторона для предприятий находящих в стадии зрелости. Это вложения средств в развитие компетенций и создание продуктов, которые трудно имитировать.

Что касается ресурсов то они всегда ограничены и встает вопрос их рационального использования и распределения. Поэтому всегда возникает проблема распределения ресурсов между ключевой компетенцией, ключевыми продуктами при сохранении основной стратегической направленности.

Особую роль приобретает ключевая компетенция в условиях, когда на предприятиях выделяют отдельные стратегические бизнес-единицы, здесь встает проблема синергетического эффекта и использования ключевой компетенции, как основного инструмента с помощью которого можно определить круг общих интересов и возможностей для стратегических бизнес-единиц.

При разработке стратегии и выбора ключевой компетенции для любого предприятия возникает множество проблем, которые решаются сугубо индивидуально. Это связано со многими факторами. Вторая не менее важная проблема для предприятия при разработке стратегии, это выбор направления концентрации ресурсов, на компетенции ключевых или конечных продуктах. По данной проблеме не может быть единого мнения.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ОБЛАСТЕЙ ПОВОЛЖСКОГО РЕГИОНА

Прогресс в экономическом развитии непрерывно обогащает формы и методы действия механизмов регулирования. Так, по мере роста активности реального сектора все разнообразней проявление признаков, характеризующих отечественную экономику как экономику рыночного типа. Одним из таких признаков является становление рынка банковских продуктов. Формирование сложной инфраструктуры этого сегмента рынка в России уже находится в зрелых стадиях. Активными участниками процесса являются как создатели и обладатели капитала, так и потенциальные потребители капитала, а также посредники распространения и применения денежных средств, другие кредитно-финансовые (в том числе венчурные), патентно-лицензионные, консалтинговые, рекламные, учебно-методические и прочие государственные и частные структуры. В перспективе, в случае стабильного экономического роста, интенсивное развитие банковского рынка приведет к усилению малого бизнеса и предпринимательства, что свидетельствует о увеличении эффективности функционирования банковского сектора.

В статье поставлена и решена задача оценивания сравнительной эффективности функционирования банковского сектора областей поволжского региона. Источником первичной статистической информации послужили материалы сайта¹. В основу решения задачи оценки сравнительной эффективности положены модели, основанные на широко распространенном в западной практике методе сравнительного оценивания - Data Envelopment Analysis.

Выбранный метод сравнительного оценивания в бантом варианте предполагает формализованное представление объектов исследования в виде некоторого процесса, осуществляющего преобразование совокупности входных ресурсов (X_m) и множество конечных продуктов (Y_k) - модели оценивания (рис. 1). При этом структура самого объекта и функциональные связи между входными и выходными параметрами и модели не рассматриваются. Поскольку объектами оценки являются области поволжского региона, представляющие собой масштабные экономические системы, то, исходя из этого, предметом оценивания эффективности будем считать, экономические характеристики

Содержательно решение задачи оценки сравнительной эффективности функционирования определяется процедурами формирования и расчета численных значений комплексных критериев эффективности, на основе которых возможно проведение однозначного сопоставления объектов исследования между собой на конкретный момент времени. Результаты решения поставленной задачи позволяют провести однозначное сопоставление, ранжирование выбранных объектов.

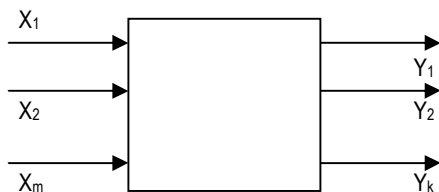


Рис. 1. Формализованное представление модели оценивания

В последние два десятилетия в западной литературе широкое распространение для оценки сравнительной эффективности различных экономических объектов получил метод DEA².

Базовый вариант метода DEA предполагает на основе формализованного представления областей, при соответствующем содержательном выборе входных и выходных параметров приведение структуры комплексного показателя эффективности в виде отношения взвешенного некоторым образом аддитивного набора выходных характеристик к соответствующему набору входных параметров:

$$f = \frac{u_1 \cdot Y_1 + u_2 \cdot Y_2 + \dots + u_k \cdot Y_k}{v_1 \cdot X_1 + v_2 \cdot X_2 + \dots + v_m \cdot X_m}. \quad (1)$$

В (1) u_i ($i=1,2,\dots, k$) - положительные весовые коэффициенты, характеризующие относительный вклад каждого из выходных факторов Y_i в суммарный коэффициент эффективности f . Соответственно v_i ($i=1,2,\dots,m$) - веса входных величин X_i . В формуле (4) веса u_i, v_i в общем случае являются произвольными, неизвестными, и от них требуется лишь положительность - $u_i \geq 0, v_i \geq 0$.

В качестве методологии нахождения численных показателей комплексной эффективности каждого из N объектов в методе ССR применен следующий подход. Полагается, что величины всех показателей комплексной эффективности f конечны, и предлагается проранжировать эти значения на числовом интервале $[0, 1]$, исходя из условия максимизации показателей эффективности (1) для каждой j -й системы:

$$f_j = \max_{u_i, v_j \in G} \frac{u_1 \cdot Y_{1j} + u_2 \cdot Y_{2j} + u_3 \cdot Y_{3j} + \dots + u_k \cdot Y_{kj}}{v_1 \cdot X_{1j} + v_2 \cdot X_{2j} + v_3 \cdot X_{3j} + \dots + v_m \cdot X_{mj}}, \quad j = 1, 2, \dots, N. \quad (2)$$

при наличии ограничений

$$\frac{u_{1j} \cdot Y_{11} + u_{2j} \cdot Y_{21} + u_{3j} \cdot Y_{31} + \dots + u_{kj} \cdot Y_{k1}}{v_{1j} \cdot X_{11} + v_{2j} \cdot X_{21} + v_{3j} \cdot X_{31} + \dots + v_{mj} \cdot X_{m1}} \leq 1;$$

$$\frac{u_{1j} \cdot Y_{12} + u_{2j} \cdot Y_{22} + u_{3j} \cdot Y_{32} + \dots + u_{kj} \cdot Y_{k2}}{v_{1j} \cdot X_{12} + v_{2j} \cdot X_{22} + v_{3j} \cdot X_{32} + \dots + v_{mj} \cdot X_{m2}} \leq 1; \quad (3)$$

.....

$$\frac{u_{1j} \cdot Y_{1N} + u_{2j} \cdot Y_{2N} + u_{3j} \cdot Y_{3N} + \dots + u_{kj} \cdot Y_{kN}}{v_{1j} \cdot X_{1N} + v_{2j} \cdot X_{2N} + v_{3j} \cdot X_{3N} + \dots + v_{mj} \cdot X_{mN}} \leq 1.$$

$$j = \{1, 2, \dots, N\}; i = \{1, 2, \dots, k\}; l = \{1, 2, \dots, m\}.$$

В (2), (3) величины X_{lj} ($l = 1, 2, \dots, m$) и Y_{ij} ($i = 1, 2, \dots, k$) являются соответственно численными значениями входа X_l и выхода Y_i для j -того объекта.

Система соотношений (2), (3) для $j = \{1, 2, \dots, N\}$ определяет N задач математического программирования. Результатом их решения являются определение относительных эффективностей N объектов в виде ранжирования показателей f_j на единичном интервале $[0, 1]$, а также отыскание значений весов u_i и v_l ($i = 1, 2, \dots, k, l = 1, 2, \dots, m$) в функционале обобщенной эффективности (2).

Структурируем входные и выходные параметры модели оценивания для выбранных объектов - области поволжского региона:

X1-корсчета банков; X2-кредиты банков; X3-средства нефинансового сектора; X4-расчетные счета; X5-депозиты нефинансового сектора; X6-долговые ценные бумаги; X7-прочие обязательства нетто; X8-уставный капитал; X9-уставный капитал нетто; X10-добавочный капитал; X11-нераспределенная прибыль; X12-прибыль(убыток) отчетного года; Y1-денежные средства и драгметаллы; Y2-корсчета; Y3-фор; Y4-кредиты банкам нетто; Y5-депозиты в банке России; Y6-кредиты российским банкам; Y7-кредиты иностранным банкам; Y8-(резервы под возможные потери); Y9-кредиты нефинансовому сектору - нетто; Y10-долговые обязательства - нетто; Y11-акции и паи - нетто; Y12-имущество банка (остаточная стоимость); Y13-прочие активы - нетто.

Тогда получим критерий эффективности в следующем виде:

$$f_j = \max_{u_i, v_l \in G} \frac{u_1 \cdot Y_{1j} + u_2 \cdot Y_{2j} + u_3 \cdot Y_{3j} + \dots + u_{13} \cdot Y_{13j}}{v_1 \cdot X_{1j} + v_2 \cdot X_{2j} + v_3 \cdot X_{3j} + \dots + v_{12} \cdot X_{12j}}, j = 1, 2, \dots, 7. \quad (4)$$

В соответствии с методологией DEA, находя решение соответствующих задач в постановке (2), (3), получим численное значение оценок сравнительной эффективности для банковского сектора семи областей поволжского региона.

Исходные данные и результаты исследования

Показатели, в процентах к активам	Калмыкия	Татарстан	Астраханская область	Волгоградская область	Пензенская область	Самарская область	Саратовская область
1	2	3	4	5	6	7	8
Денежные средства и драгметаллы	5,57	1,89	2,12	2,96	3,76	2,01	3,8
Корсчета	27,64	5,94	13,12	4,42	8,55	3,59	7,95
Фор	1,36	1,5	1,3	1,3	1,57	1,41	1,45

1	2	3	4	5	6	7	8
Кредиты банкам нетто	3,35	5,07	4,17	4,48	1,71	5,13	9,5
Депозиты в банке России	0	0	0	0	0	0,39	0
Кредиты россий- ским банкам	3,35	3,16	4,17	3,7	0,27	4,54	9,49
Кредиты ино- странным банкам	0	1,92	0	0,83	1,44	0,21	0,01
(Резервы под воз- можные потери)	0	0,01	0	0,05	0	0,01	0
Кредиты нефина- совому сектору - нетто	48,9	69,2	56,96	73,12	81,49	81,67	65,43
Долговые обяза- тельства -нетто	10,14	7,16	10,81	1,72	0,39	2,49	4,81
Акции и паи - нетто	0	1,98	5,57	0,05	0,82	0,76	0,57
Имущество банка (остаточная стои- мость)	2,79	2,66	5,64	9,82	1,58	2,1	4,93
Прочие активы - нетто	0,25	4,6	0,31	2,13	0,13	0,84	1,56
Корсчета банков	0	0,51	0,01	0,01	0,09	0,11	0,37
Кредиты банков	0	10,12	5,2	10,49	0	9,76	9,33
Средства нефин- ансового сектора	70,43	59,9	58,52	55,01	83,79	57,08	73,72
Расчетные счета	51,52	15,22	24,3	31,49	25,45	17,5	15,24
Депозиты нефин- ансового сектора	18,92	44,69	34,22	23,52	58,34	39,58	58,47
Долговые ценные бумаги	0,63	10,4	1,78	2,85	0,82	17,75	2,57
Прочие обяза- тельства нетто	0,15	1,73	1,36	1,64	1,45	1,77	1,3
Уставный капитал	13,38	14,79	8,23	5,57	10,69	7,44	6,49
Уставный капитал нетто	13,38	14,79	8,23	5,57	10,69	7,44	6,49
Добавочный капи- тал	15,36	3,55	23,07	23,72	3,87	6,19	6,78
Нераспределен- ная прибыль	0,32	0,4	0,75	0,98	0,42	0,74	0,41
Прибыль(убыток) отчетного года	0,63	0,51	0,85	1,47	0,53	0,91	0,57

Ранжирование критериев проводилось в соответствии со значением представленных в статистических данных переменных для рассматриваемого сектора экономики. Опираясь на полученные от агентства "Интерфакс" данные, были выбраны

агрегированные показатели, объединяющие в себе необходимую для анализа информацию по кластерам. Согласно выборке были получены 12 уплотненных показателей на входе и 13 на выходе синтезируемой модели, которые составили численную базу интегрируемых расчетов. Результаты оценивания по критерию представлены на рис. 2.

Численное значение оценок сравнительной эффективности для банковского сектора по семи областям Поволжского региона показывает, что лидером анализа являются предприятия банковского сектора, представляющие Самарскую область. Несмотря на относительно невысокие интегрированные показатели, самарский банковский сектор лидирует по таким параметрам, как например "кредиты нефинансовому сектору", что дает им несомненно высокую фору в долговременной перспективе. Лишь по сотым показателям отстает от региона-лидера Татарстан.

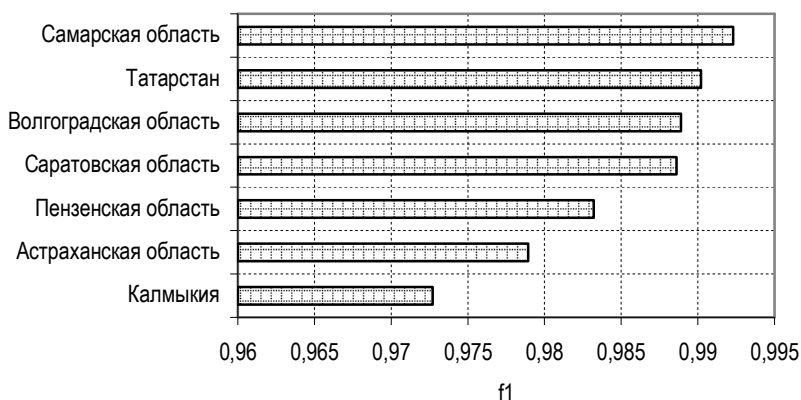


Рис. 2. Численные значения результатов оценки сравнительной эффективности критерия f_1 банковского сектора Поволжского региона

Следует отметить, что исследование, результаты которого являются предметом анализа данной работы, проводилось по критерию f_1 , что дает возможность предположения завоевания передовых позиций "отстающими областями" в долговременной перспективе при ранжировании отправных критериев.

"Отставание" шести других участников анализа представляется возможным назвать скорее незначительным, которое заметно лишь при рассмотрении увеличенной шкалы по ранжируемому параметру. Волгоградскую и Саратовскую области можно выделить как работающие параллельно. Как уже детально рассматривалось в теле методологии, содержательно решение задачи оценки сравнительной эффективности функционирования определяется процедурами формирования и расчета численных значений комплексных критериев эффективности, на основе которых возможно проведение однозначного сопоставления объектов исследования между собой на конкретный момент времени. Результаты решения поставленной задачи позволяют провести однозначное сопоставление. Структурированный подход к ре-

шению поставленной задачи позволил выделить явного отстающего в семерке анализируемых кластеров - предприятия банковского сектора Калмыкии.

Таким образом, рассмотренный системный подход позволяет определить: статические результаты формализованных переменных, характеризующихся определенными параметрами на входе и выходе системы, что отвечает условиям всемирно признанной модели "black box" - концентрирующейся только на внешних проявлениях системы, а не на механизме решения задачи внутри предприятия. Формализованное описание настоящей методики позволяет автоматизировать процедуры и расчеты по оценке реализуемости анализа проекта и в сжатые сроки проводить многовариантные исследования различных уровней его исследования. При увеличении периодичности входных данных и данных на выходе существует возможность динамизации показателей, что станет темой исследования для следующей работы авторов.

* * *

¹ См.: www.interfaks.ru.

² *Дилigentский Н.В., Цапенко М.В.* Методология DEA: оценка эффективности экономических объектов, анализ метода и свойств решений // Высшее образование, бизнес, предпринимательство 2001: Межвуз. сб. науч. тр. Самара, 2001. С. 149-159.

А.С. Васенин

*Самарский государственный
технический университет*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В настоящее время использование результатов научно-технического прогресса в странах устойчивой экономикой обеспечивает значительную долю прироста национальной экономики. Важная роль при этом отводится инвестициям, направленным в новую технику и передовую технологию. Спрос на современные технологии остро стоит в промышленном секторе экономики. Инвестиционные и инновационные проекты представляют одно из условий эффективного функционирования современных промышленных предприятий.

Инновационный проект - это план или программа нововведений, технического перевооружения промышленного предприятия, направленные на привлечение заемных и собственных средств с целью получения конкретной экономической или социальной выгоды. Основным источником функционирования инновационных проектов выступают внутренние инвестиции, без которых невозможно техническое и технологическое обновление производства. В последние годы доля собственных средств предприятий в функционировании инвестиций превысила 60 % их общего объема. Это повышает внимание к методам оценки экономической эффективности инновационных проектов, содержанию и обоснованности их показателей.

В настоящее время существует проблема оценки инновационных проектов. Проблема комплексной оценки эффективности капитальных вложений постоянно находилась и находится в центре внимания ученых-экономистов и руководителей-практиков различных уровней и рангов. И прежде чем приступить к рассмотрению конкретных методик оценки инновационных проектов, целесообразно остановиться на некоторых методологических вопросах в области капитальных вложений, ориентируясь при этом на современное состояние и перспективы развития экономики страны.

Реализации любого инновационного проекта в условиях рыночной экономики должно предшествовать решение двух взаимосвязанных методических задач: 1) оценка выгодности каждого из возможных вариантов осуществления проекта; 2) сравнение вариантов и выбор наилучшего из них.

Эффективность проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов. В состав затрат проекта включаются предусмотренные в проекте и необходимые для его реализации текущие и единовременные затраты всех участников осуществления проекта, исчисленные без повторного счета одинаковых затрат одних участников в составе результатов других участников. Для стоимостной оценки результатов и затрат могут использоваться базисные, мировые, прогнозные и расчетные цены.

Инновационные проекты должны отбираться с учетом инфляционного фактора. Инфляция как повышение уровня цен в экономике измеряется либо индексом изменения цен, либо уровнем инфляции. Индекс изменения цен характеризуется соотношением цен, а уровень инфляции процентом повышения цен.

Эффективность инноваций непосредственно определяется их конкретной способностью сберегать соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур.

Подход к оценке инноваций в условиях рыночной экономики.

В условиях господства государственной формы собственности и централизованных методов управления экономикой, преобладал и соответствующий централизованный, единый для всех предприятий и организаций подход к оценке эффективности хозяйственных решений. Суть его сводилась к принципу, согласно которому все, что выгодно для государства, должно быть выгодно и для каждого из хозяйствующих субъектов. Этот принцип предусматривал единый для всех субъектов глобальный критерий эффективности капитальных вложений экономического эффекта, получаемый на всех стадиях и этапах реализации инновации, т.е. от проведения исследований и разработок до использования инноваций у потребителя. Методический спор касался лишь показателей, которыми оценивался этот эффект то ли это "приведенные затраты" на реализацию новшества, то ли "это "интегральный" или "годовой экономический эффект".

В условиях административно-командной системы управления экономические обоснования хотя и являлись обязательными атрибутами любого хозяйственного решения, играли второстепенную роль и зачастую носили чисто формальный характер. Как организации, осуществляющие освоение выделенных капитальных вложе-

ний, так и ведомства, занимающиеся их распределением, были всего лишь распорядителями, но не фактическими владельцами выделяемых денежных средств. Кроме того, выделение денежных средств на осуществление капитальных вложений в основном носило безвозмездный характер. Такой подход к обоснованию хозяйственных решений приводил к ухудшению хозяйственной ситуации. Нередко приобреталось оборудование, которое годами не находило применения либо использовалось не на полную мощность. Приобретаемая за валюту за рубежом новая техника не вписывалась в существующие технологические процессы, а поэтому не давала той отдачи, которую можно было ожидать, исходя из ее технического уровня.

Если следовать классическим канонам теории рыночной экономики, согласно которым деятельность хозяйствующих субъектов основана на свободе выбора, а функции государства сводятся к регулированию процессов взаимодействия хозяйствующих субъектов, то напрашивается вывод о необходимости выделения, по крайней мере, двух видов критериев эффективности их деятельности. Во-первых, это локальные критерии эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, которые в рамках внешних ограничений стремятся к получению наибольших выгод в долгосрочной перспективе. Во-вторых, это глобальный критерий эффективности деятельности всей экономической системы, который должен лежать в основе государственной политики, направленной на обеспечение динамичного развития всего общества. Признание наличия двух групп неоднородных и противоречивых критериев требует разработки и различных методов оценки эффективности инвестиционно-инновационных проектов, которые в соответствии с принятой классификацией могут быть названы как макро- и микроэкономическими.

В современных условиях кардинального реформирования хозяйственного механизма, его ориентации на рыночные модели экономического развития, проблема экономического обоснования инвестиционных решений приобретает особую актуальность. Такие проблемы возникают как на уровне первичных хозяйствующих субъектов (инновационных предприятий и организаций), так и в высших эшелонах управления национальной экономикой при распределении бюджетных средств на финансирование научных, социальных и иных общегосударственных программ.

Важной отличительной особенностью хозяйствующих субъектов, действующих в рыночной экономической системе, следует считать различия в целях, которые они преследуют в своей деятельности. Так, государственные органы власти и управления, призванные осуществлять регулирование социально-экономических и политических процессов, должны, очевидно, исходить из глобальных, народнохозяйственных целей развития общества в целом. Здесь нет существенного расхождения с задачами и целями, которые решали государственные органы управления ранее. Различия состоит в основном в способах реализации этих целей. Мели в условиях командно-административной экономики основным выступал план как форма, то в рыночной экономике государство формирует внешние условия хозяйствования первичных хозяйствующих субъектов, создавая стимулы для экономического роста национальной экономики.

Показатели народнохозяйственной экономической эффективности определяют эффективность проекта, исходя из интересов народного хозяйства в целом, а также

для регионов (субъектов федерации), отраслей, организаций, участвующих в реализации проекта. При расчете показателей экономической эффективности на уровне народного хозяйства в состав результатов проекта включаются конечные производственные результаты. Сюда же относятся и выручка от продажи имущества и интеллектуальной собственности, создаваемых участниками в ходе осуществления проекта, социальные и экологические результаты, определенные из совместного воздействия участников проекта на здоровье населения, социальную и экологическую обстановку в регионах, прямые финансовые результаты, кредиты и займы иностранных государств, банков и фирм, поступления от импортных пошлин и т.п.

Для оценки общей экономической эффективности инноваций может использоваться система следующих показателей:

- 1) интегральный эффект;
- 2) внутренняя норма окупаемости;
- 3) коэффициент рентабельности;
- 4) период возмещения инвестиций;
- 5) норма рентабельности;
- 6) период окупаемости.

Однако для оценок эффективности инноваций в целом по промышленности региона и, главное, с учетом имеющегося объема и структуры информационного обеспечения необходимы иные методы расчета результативности вновь внедряемых процессов. Должна быть разработана система показателей сравнительной эффективности инновационной деятельности, позволяющих оценить восприимчивость производственного аппарата предприятий к реализации (коммерциализации) последних достижений научно-технического прогресса.

Эффективность инноваций может быть оценена по конечным результатам финансовой деятельности предприятий, занимающихся инновациями (инновационно-активных предприятий).

Основным и важнейшим результатом этой деятельности, фиксируемой органами государственной статистики, является величина и структура инновационной продукции, выделяемой из общего объема производимой и реализованной продукции предприятий. Однако показатели удельного веса и качественных характеристик инновационной продукции далеко не в полной мере характеризуют эффективность инновационных процессов. В реальной жизни оценка эффективности инноваций таит в себе несколько очень существенных проблем. Некоторые из них, такие как учет инфляции, соизмерение разновременных показателей, приведение инвестиций и издержек производства к единой годовой размерности, технически решаются на практике с помощью различных методов, коэффициентов и пр.

Однако с инновационными проектами связаны и другие, не столь легко решаемые проблемы. Одной из основных является проблема учета общей величины эффекта от внедрения инноваций, так как отдельные его аспекты (социальный, экологический, научно-технический) представляются несоизмеримыми друг с другом, и даже дать интегральную оценку одному лишь социальному результату практически невозможно.

Поэтому как информационная база, так и методы определения эффективности инноваций должны совершенствоваться, чтобы учитывать те изменения, которые происходят в нашей стране.

В результате всего этого для комплексной оценки методов эффективности инновационных проектов недостаточно. В настоящее время в России компании в той или иной мере связанные с инновациями должны быть ориентированы на стратегическое развитие, предприятия должны планировать свою деятельность на долгосрочную перспективу. У компании может быть блестящая стратегия, но если нет инструментов ее реализации, то компания вряд ли будет иметь успех на рынке. Система сбалансированных показателей как раз и является таким инструментом. Невозможно управлять результатом непосредственно, можно управлять деятельностью, процессами, людьми. Допустим, компания поставила себе грандиозные цели и разработала стратегию ее достижения. ССП позволяет пошагово, до самого нижнего уровня, до сотрудников расписать механизм достижения этих целей и управлять реализацией стратегии.

Интерес к ССП отражает возрастающую зависимость бизнеса и правительства от нематериальных активов. И вместе с ней появляется потребность в привлечении работников к реализации долгосрочных стратегий, в которых развитие этих активов является ключом к успешности бизнеса. Эта потребность будет наиболее очевидна для организаций, в которых многие работники контактируют с потребителями и где долгосрочный успех в значительной степени зависит от взаимодействия с клиентами и внешней средой. Таким фирмам необходимо тратить время и энергию на изучение окружающей их среды, усовершенствование баз данных и информационных систем, создание положительного отношения к организации со стороны всех заинтересованных сторон. ССП делает такую работу направленной и сфокусированной.

ССП в организации является инструментом связности, который используют при обсуждениях практически любой деятельности. Например, все фирмы стараются удовлетворить своих покупателей, клиентов, потребителей; у всех организаций есть свои внутренние процессы и установившаяся практика; все стремятся получить заслуженное вознаграждение и, в то же время, подготовиться к будущему; и когда-нибудь все мы приходим к размышлению о причинно-следственных связях. Поэтому внедрение ССП означает, помимо всего прочего, *разработку более совершенной системы управления*. ССП используются для того, чтобы направлять бизнес в русло видения и стратегии фирмы, проводить мониторинг деятельности в формате показателей и предпринимать адекватные действия.

По сравнению с другими способами описания организационных стратегий, ССП имеет две отличительные черты. Первая - это простой формат стратегической карты, описанный ограниченным набором показателей, для каждой из четырех перспектив деятельности: *финансовой, клиентской, внутренних процессов, а также обучения и развития*.

Вторая - это особый фокус на взаимосвязанность перспектив и показателей. Хорошо сформулированная карта показателей отражает стратегическую логику причинно-следственных связей между текущей деятельностью и долгосрочным успехом. Карты нацелены на *изменение организационного поведения, основанного на диало-*

ге. Конкретные шаги организации, будь это обучение, повышение качества или обслуживание потребителей, всегда основаны на убеждении, что это шаги по направлению к будущему успеху. Взаимосвязи, присутствующие в хорошей карте, наглядно демонстрируют "логику бизнеса", которая извлекает из правильных сегодняшних действий выгоду будущих периодов. Таким образом, карты показателей переводят стратегию в термины повседневной и осознанной деятельности сотрудников организации.

Сложность оценки диапазона использования ССП связана с тем, что понимать под словом "использование". В некоторых исследованиях половина респондентов заявляет, что их компании собираются использовать ССП в ближайшем будущем или уже используют. Мы уверены в том, что число компаний, в которых управление действительно основано на ССП, значительно меньше. Тот факт, что большинство респондентов убеждено, будто бы они пользуются (или должны) ССП, интересен сам по себе, как и те сложности, о которых они рассказывают. В действительности мы обнаружили, что можно выделить множество различных вариантов применения ССП:

- многие фирмы используют ССП лишь как схему для обсуждения стратегий, а не в качестве управленческого инструмента на системной основе;

- некоторые компании планируют и организуют свою отчетность в форме четырех или пяти перспектив, выделенных в ССП. Чтобы получить обобщающую модель, они распределяют существующие показатели без предварительного обсуждения стратегии. На это указывает тот факт, что формат карты показателей, принимаемый в общем виде, является внешне привлекательным, но мы сомневаемся, что сортировка устаревших показателей сможет принести компании потенциальную выгоду;

- в одних случаях карты показателей вводятся взамен бюджетов, в других - бюджеты и карты сосуществуют между собой. Наиболее распространенным считается сочетание карт показателей и оперативных планов движения денежных средств. Это связано с тем, что бюджеты всегда играли двойную роль: структурировали цели по видам деятельности и прогнозировали потребности в денежных средствах. Первую роль приняли на себя карты показателей, а роль второго плана исполняется оперативным планированием;

- применение карт показателей на структурных уровнях компании варьируется от единой карты для всей фирмы или для какой-то ее части, карты на одном или двух иерархических уровнях до карты, охватывающей всю организацию, включая карты показателей отдельных сотрудников. Столь же сильно различаются и способы связи между картами показателей. В некоторых корпорациях взаимосвязанные показатели унифицированы, в других - карты и показатели разрабатываются под каждого "владельца";

- ключевой вопрос заключается в предполагаемой связи между показателями. Например, одни поставщики программного обеспечения требуют интеграции данных, собранных со всех подразделений организации, а для других - важна скорее логика, чем цифры. Очевидно, что определенные показатели легче обобщать (например прибыль). Тогда, имеет ли смысл вычислять среднюю долю рынка или средний

вклад сотрудника? Всегда ли подразделение достигает своих целей, если его структурные отделы оправдали общие ожидания, но при этом обнаружены значительные внутренние различия?

- некоторые компании используют карты показателей при подготовке к проектам. При этом аспект "обучение и развитие" может относиться как к самому проекту, так и к остальной компании, если ее жизненный цикл достаточно долгов;

- существуют попытки внедрения карт показателей для таких корпоративных функций управления, как информационные технологии (IT) или человеческие ресурсы (HR). В этих случаях необходимо проводить различие между картами показателей для IT/HR- *подразделения* и для IT/HR как общего *ресурса* компании;

- заметно растет популярность ССП для правительства и других некоммерческих организаций.

Такое множество вариантов применения демонстрирует, что ССП является привлекательным форматом для обсуждения любых видов деятельности и не существует единственно правильного способа использования. Поэтому прежде, чем начинать внедрение ССП, необходимо уточнить, какая часть организации или какой аспект ее деятельности нуждается в подобном обсуждении и кто именно будет принимать в нем участие. Это определит и организационные рамки проекта. Какие подразделения фирмы, насколько и в каком качестве следует задействовать, кого следует вовлечь и на каких стадиях разработки ССП, каким образом эффективно использовать ее возможности: как инструмента планирования, мониторинга деятельности или оценки достигнутого.

В.Я. Вишневер

*Самарский государственный
экономический университет*

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В ОТРАСЛИ ПРОИЗВОДСТВА БУРОВЫХ ДОЛОТ

В отрасли производства бурового оборудования осуществляют свою деятельность огромное количество компаний и холдингов, специализирующихся на выпуске различных видов оборудования для бурения, ремонта буровых установок и прочее. Поэтому, говорить о конкуренции между фирмами вообще в отрасли производства бурового оборудования не совсем верно, так как правильнее будет рассматривать конкуренцию между компаниями на рынках отдельных видов оборудования.

В качестве примера можно проанализировать состояние конкурентной среды на рынке буровых долот РФ.

Производством буровых долот на территории Российской Федерации исторически занималось небольшое количество предприятий. Это обусловлено относительной узостью рынка (емкость данного рынка в Российской Федерации в 2006 г. оценивался в \$190 млн., или около 80 тыс. долот) притом, что на внедрение и под-

держание данного производства, являющегося высокотехнологичным, требуется большой объем капитальных вложений, постоянных инвестиций в НИОКР и большое число высокоспециализированных кадров.

На текущий момент в производстве буровых долот заняты следующие предприятия:

Производство буровых долот для нефтегазовой промышленности:

- ОАО "Волгабурмаш"
- ООО НПП "Буринтех" (г. Уфа)

Производство буровых долот для горнорудной и других отраслей промышленности:

- ОАО "Уралбурмаш"
- ОАО "Сарапульский машзавод"
- ОАО "Белгородский завод горного машиностроения"

Доля ОАО "Волгабурмаш" на внутреннем рынке буровых долот для нефтегазовой промышленности оценивается на уровне 83%. ООО НПП "Буринтех" - порядка 3%. Остальную долю фактически занимает импорт. ОАО "Уралбурмаш" занимает порядка 82% рынка буровых долот для горнорудной промышленности. Суммарная доля, ОАО "Сарапульский машзавод", ОАО "Белгородский завод горного машиностроения" на российском рынке буровых долот для горнорудной отрасли не превышает 4%. При этом Сарапульский завод принял решение о сворачивании производства долот. Оставшуюся долю занимают импортеры

Доля импортных буровых долот на российском рынке долот для нефтегазовой промышленности составляет порядка 12% и горнорудных долот - 14%.

Кроме отечественных производителей, на российском рынке активно работают иностранные производители, наиболее заметными игроками, из которых являются Hughes Christensen, Smith Bits, Varel International, Security DBC.

Общий объем производства долот в России по итогам 2006 года оценивается на уровне порядка 115 000 единиц. Из них порядка 60 000 - долота для горнорудной промышленности и порядка 50 000 - нефтегазовые долота. Объем продаж на внутреннем рынке составляет более 80 000 долот на общую сумму порядка \$190 млн.

Коэффициент рыночной концентрации на российском рынке и индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Хиршмана, рассчитанный для буровых долот в целом по виду продукции, будет следующим:

Продукция	Число предприятий	Значение коэффициентов*		Характеристика концентрации
		C _к	HH1	
Буровые долота для нефтегазовой промышленности	2	97,7%	9325	Высокая
Буровые долота для горнорудной промышленности	3	99%	9050	Высокая

Оба рассматриваемых рынка не обладают сезонностью, спрос и объем поставок на буровые долот стабилен в течение года, ценовых колебаний в зависимости от

временного периода не наблюдается, сроки контрактов варьируются в весьма обширных пределах, товар не обладает явной новизной на рынке.

Российские рынки буровых долот являются достаточно открытыми. Хотя входные барьеры в отрасль относительно низки, естественные барьеры - высокая капиталоемкость производства при ограниченной емкости рынка - не позволяют прогнозировать появление новых игроков на этих рынках, ни в России, ни на мировом рынке.

Можно сделать вывод о том, что на товарных рынках буровых долот исторически сложилось почти монопольное положение двух ведущих производителей - ОАО "Волгабурмаш" в области долот для нефтегазовой промышленности и ОАО "Уралбурмаш" - для горнорудной.

На рынке буровых установок, бурильных труб и буровых машин существует большое количество компаний примерно одинаковых по размеру, таких как "Стройдормаш", "Алтайгеомаш", "Тюменьбуринструмент" и другие. Компании "Техномехсервис" и "ЭКСБУР" специализируются на выпуске буровых растворов, тем самым обеспечивая себе уникальную позицию на рынке, так как производство буровых растворов является редким. Фирмы применяют новейшие технологии и последние разработки.

Факторы, влияющие на интенсивность конкуренции:

1. Наличие большого числа компаний - конкурентов, таких крупных, как "Волгабурмаш", "Уралмаш", "Геомаш", а так же средних и мелких фирм, производящих и продающих буровое оборудование: "Буровая техника НПО", "Буртех", "Гетемог - сервис" и многие другие.

2. Барьеры выходы из отрасли производства бурового оборудования достаточно высоки. Компании данной отрасли имеют специализированные активы по производству бурового оборудования, поэтому компанию могут приобрести только те, кто хочет заниматься таким же видом деятельности. Естественно, будет мало желающих вкладывать в компанию, переживающую кризис, поэтому она продолжает функционировать, снижая прибыльность сильных участников.

3. Высокие постоянные затраты, связанные с производством оборудования, внедрением новых технологий бурения, а соответственно и средств на их разработку.

4. Наблюдается медленный рост отрасли, что приводит к постоянной борьбе за долю рынка.

5. Конкуренты обладают индивидуальными преимуществами и постоянно опережают друг друга в конкурентной борьбе. Каждая компания пытается создать свою уникальную стратегию, чтобы удержать свое положение на рынке и занимать выгодную позицию на нем.

Фирмы используют разнообразные конкурентные стратегии для того, чтобы занимать прочное положение на рынке бурового оборудования и привлекать большее количество потребителей, тем самым, увеличивая прибыль компании.

Конкурентное давление со стороны потенциальных фирм-конкурентов

Согласно ст. III "Порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках", утвержденного Приказом ФАС России от 25.04.2006 г. № 108 (далее - Порядок) при определении того или иного товара используются

следующие критерии: функциональная взаимозаменяемость различной продукции, исходя из сопоставления цели потребления данного товара и его заменителей, а также сходства потребительских свойств товара и его заменителей.

При определении продуктовых границ рынка буровых долот следует учитывать в первую очередь узкую специализацию и отсутствие взаимозаменяемости даже близких по потребительским свойствам товаров данной категории, что связано со спецификой применения буровых долот в нефтегазовой, горнорудной и других отраслях.

Основным отраслевым классификационным принципом буровых долот является классификация по их конструктивным особенностям. Буровые долота выпускаются в различных вариантах конструктивного исполнения со своими специфическими особенностями и назначением.

Для удобства шарошечные долота классифицируются по пяти основным признакам:

- по вооружению долота (фрезерное/твердосплавное);
- по типу опорного подшипника (открытый/герметизированный);
- по оборачиваемости долота (высокооборотные /среднеоборотные / низкооборотные);
- по системе очистки забоя (жидкостная/воздушная);
- по диаметру долота (от 76.0 мм до 660.4 мм).

Долота с фиксированной головкой различаются по:

- типу долота;
- диаметру;
- конструкции режущих лопастей.

Кроме того, по соотношению габаритных размеров долота подразделяются на серии диаметров:

- малого диаметра;
- среднего диаметра;
- большого диаметра;

Вес буровых долот различается в пределах от 1.9 кг до 670.0 кг.

Среди всех вышеперечисленных различий определяющим для целей установления продуктовых границ рынка является функциональная взаимозаменяемость. Исходя из этого, можно выделить два самостоятельных товарных рынка:

- долота для нефтегазовой промышленности;
- долота для горнорудной и других отраслей промышленности.

В связи с вышеизложенным и вследствие существующих технологических различий, отличия условий эксплуатации и отсутствия взаимозаменяемости долот для различных отраслей промышленности, необходимо рассматривать два рынка: долота для нефтегазовой промышленности и долота для горнорудной промышленности.

Зарубежные производители поставляют на российский рынок фактически весь спектр буровых долот, покрывая полностью потребности нефтегазовой отрасли по типоразмерам и эксплуатационным характеристикам. Примечательно, что зарубежные буровые долота не превосходят отечественные по качеству, однако существенно выше по цене (от 30% до 3 раз) Широкое присутствие зарубежных производителей

буровых долот на российском рынке связано с их активной маркетинговой политикой. Топ-менеджеры иностранных фирм-производителей породоразрушающего инструмента считают российский рынок одним из самых перспективных и выделяют его в приоритетное направление экспансии. Зарубежные компании проводят агрессивную конкурентную политику, направленную на создание региональных сервисных центров и привлечение высококвалифицированных специалистов из отечественных компаний путем обеспечения более выгодных условий труда.

Оба рассматриваемых рынка не обладают сезонностью, спрос и объем поставок на буровые долот стабильны в течение года, ценовых колебаний в зависимости от временного периода не наблюдается, сроки контрактов варьируются в весьма обширных пределах, товар не обладает явной новизной на рынке.

Российские рынки буровых долот являются достаточно открытыми. Несмотря на то, что согласно Таможенному тарифу Российской Федерации (утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 27.11.2006) существует таможенная пошлина на буровые долота в размере 10%, на текущий момент в практике делового оборота ввоз долот на территорию Российской Федерации осуществляется в составе технологичного бурового оборудования, не облагаемого ввозными таможенными пошлинами. То есть на практике никаких специальных заградительных барьеров, направленных против увеличения импортного потока или против появления новых отечественных производителей, не существует. Тем не менее, ООО "ВБМ-групп" в адрес ФАС России направлено письмо о вынесении вопроса об отмене таможенных пошлин на буровые долота.

Входные барьеры в отрасль относительно низки - стоимость строительства нового завода буровых долот составляет менее 100 млн. долл.

Однако, естественные барьеры - высокая капиталоемкость производства при ограниченной емкости рынка - не позволяют прогнозировать появление новых игроков на этих рынках, ни в России, ни на мировом рынке. С другой стороны, увеличение объема производства существующими глобальными игроками, а также развитие и расширение производства в Китае может в ближайшие годы привести к обострению конкуренции и снижению доли отечественных производителей на российских рынках буровых долот.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) одобрила сделку по приобретению ООО "ВБМ-групп" контрольных пакетов (100% акций) ОАО "Уралбурмаш" (поселок Нижние Серги, Свердловская область) и ОАО "Волгабурмаш" (Самара, входит в структуру "ВБМ-групп").

ФАС приняла решение об удовлетворении ходатайства с учетом предписаний "ВБМ-групп" о совершении действий, направленных на обеспечении конкуренции. Так, компания не может необоснованно прекращать или сокращать выпуск долот, отказывать российским потребителям в поставке долот в связи с поставками на экспорт, увеличивать цену более чем на 5% в квартал без предварительного уведомления антимонопольного органа. Также она должна согласовывать с ФАС изменения в сбытовой политике.

В результате сделки, сумма которой не разглашается, объединенная компания будет иметь 83% российского рынка долот для нефтегазовой промышленности и

82% российского рынка долот для горнорудной промышленности. "ВБМ-групп" займет пятое место в мире на рынке долот с долей 10-15%. Более 80% мирового производства буровых долот контролируют четыре ведущих производителя: Baker Hughes, Smith International, Reed Hycalog/Grand Predec, Securiti DBC/Halliburton.

27 февраля 2007 года ФАС также удовлетворила ходатайства "ВБМ-групп" на приобретение ОАО "Самарский резервуарный завод" и ОАО "Термостепс-МТЛ". Кроме того, "ВБМ-групп" будет контролировать Дорогобычский долотный завод (Украина).

По мнению аналитиков, объединение производителей долот позволит укрепить позиции России на глобальных рынках в несырьевом сегменте, выйти в смежные производства за счет предоставления большого спектра продукции для нефтегазовой и горнорудной отраслей¹.

Слияние заводов имеет определенные плюсы с точки зрения усиления позиций на глобальных рынках. Укрупнение позволит получить доступ к дешевым кредитным ресурсам, что позволит увеличить мощности, а также инвестировать в разработку новой продукции. Кроме того существует возможность получить синергетический эффект от оптимизации схем логистики, сидок от поставок сырья на заводы и экономии на НИОКР.

Таким образом, анализ отраслевого рынка буровых долот позволяет сделать следующие выводы:

1. Продукция заводов относятся к различным товарным рынкам.

2. На товарных рынках буровых долот можно отметить исторически сложившееся почти монопольное положение двух ведущих производителей - ОАО "Волгабурмаш" в области долот для нефтегазовой промышленности и ОАО "Уралбурмаш" - для горнорудной.

3. Товарные рынки буровых долот в Российской Федерации, как и во всем мире, характеризуются высокой концентрацией производства. Отсутствие формальных барьеров для входа на них новых игроков компенсируется высокой капиталоемкостью производства и относительно небольшой емкостью данного рынка.

* * *

¹ См.: www.expert.ru.

В.Д. Герасимова, О.А. Черняева
*Самарский государственный
экономический университет*

УСТОЙЧИВОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях рыночной экономики предъявляются более жесткие требования к качеству и надежности самостоятельно разрабатываемых предприятиями плановых показателей. В свою очередь, планирование в современных ре-

лиях невозможно и немыслимо без глубоких аналитических исследований рынка и производства, без прогнозов, составляемых на базе аналитических исследований. Следовательно, в современных условиях хозяйствования управление деятельностью предприятия требует новых решений в организации некоторых его функциональных подразделений.

Система управления экономикой предприятия в условиях рыночных отношений должна состоять из четырех взаимосвязанных частей, объединенных под руководством заместителя директора по экономике.

1. Экономические службы как организатор и исполнитель технологии анализа, прогнозирования, планирования; на них лежат функции выполнения аналитических исследований, разработки текущих и перспективных прогнозов, подготовки материалов для принятия управленческих решений, разработки плановых показателей, системы ценообразования, стимулирования, методологии учетной политики.

2. Бухгалтерия как непосредственный исполнитель такой важной функции управления, как учет всей фактической деятельности предприятия, от качества и точности которого во многом зависят все прогнозируемые и плановые расчеты.

3. Финансовая служба, которая ответственна за финансово-коммерческую деятельность предприятия, начиная с отгрузки продукции и до оплаты за продажу продукции.

4. Маркетинговая служба как исполнитель внешних аналитических исследований потребностей рынка, обеспечивающая производство информацией об изменении потребностей рынка по ассортименту и количеству изделий, их рыночной цене, о новых рынках сбыта продукции, о возможных конкурентах и партнерах.

Известно, что управление экономикой предприятия, как правило, базируется на результатах его деятельности, для чего требуется четкая направленность аналитических исследований. Отсюда, анализ и диагностику деятельности конкретного предприятия предлагается выполнять по показателям, определяющим его экономическую устойчивость (рисунок).

Экономическая устойчивость - это такое состояние предприятия, когда оно на основе планирования внутреннего оборота способно осуществлять все хозяйственные и денежные операции, направленные на расширенное воспроизводство. Экономическая устойчивость предприятия - это обобщающий показатель его деятельности, который формируется в процессе производства и продажи продукции и зависит от его производственной устойчивости и финансово-коммерческой устойчивости.

Производственная устойчивость - это стабильность производства, гарантированная обеспеченностью заказами, высоким техническим уровнем производства, прогрессивными технологическими процессами, эффективностью использования основных и оборотных фондов, рациональной системой организации производства и труда, оптимальной системой управления производством. На производственную устойчивость оказывают влияние *потенциал предприятия* и результаты его *производственной деятельности*.

Рост потенциала предприятия зависит от роста его технического уровня, прогрессивности основных производственных фондов и эффективности их использования, от внедрения инвестиций, инноваций и новых технических и организационных решений.



Рис. Схема анализа и диагностики деятельности предприятия по системе показателей, определяющих его экономическую устойчивость

На рост производственной устойчивости предприятия оказывают влияние: оптимальная структура ассортимента выпускаемой продукции, уровень прогрессивности и качества изделий, их обновление, степень сертификации и экспортизации; прогрессивная система организации и оплаты труда; снижение затрат на производство продукции.

Финансово-коммерческая устойчивость - это отражение стабильного превышения доходов над расходами предприятия, обеспечивающего свободный оборот его денежных средств.

На показатели финансово-коммерческой устойчивости предприятия оказывают влияние результаты эффективности хозяйствования, выражающиеся в росте прибыли и рентабельности предприятия; результаты финансовой деятельности, определяющие стабильность финансового состояния, нормальную финансовую устойчивость, платежеспособность, кредитоспособность и т.д.

Управление экономикой предприятия будет более эффективным и действенным, если:

- названные четыре функциональные службы будут работать под конкретным методическим руководством заместителя директора по экономике (или главного экономиста);

- анализ, диагностика, прогнозирование и планирование будет выполняться по показателям, определяющим экономическую устойчивость предприятия.

Предлагаемая структура управления экономикой предприятия будет одним из направлений повышения его экономической устойчивости.

В.В. Гнеденко

*Самарский государственный
экономический университет*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕМПЕРАТУРНЫХ РАЗОГРЕВОВ ЭКСТРУЗИОННЫХ АППАРАТОВ (ПОСТРОЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ)

Анализ физической сущности большинства процессов переработки термопластичных материалов показывает, что многие наблюдающиеся физические явления (диссипативный разогрев, ориентация, механокрепинг и т.д.) возникают вследствие деформации полимерной среды. Поэтому первый шаг в построении теории переработки - это создание методов количественного описания механики процессов переработки, с помощью которых учитываются главные особенности полимерного материала.

При строгом подходе к построению математической модели все многообразие известных процессов можно отождествить с набором отдельных задач, отличающихся друг от друга начальными и граничными условиями.

Каждая из таких задач должна содержать уравнения движения сплошной среды, уравнение энергетического баланса, уравнение энергетического баланса и реологическое уравнение состояния, характеризующее сопротивляемость среды приложенным к ней внешним воздействиям.

Такая строгая постановка задачи часто оказывается практически невозможной, и при математическом описании реальных производственных процессов приходится прибегать к существенным упрощениям. При этом значительную помощь в создании математических моделей оказывает анализ простых случаев движения anomalно вязких жидкостей. Это позволяет установить основные закономерности наиболее простых случаев одномерного неизотермического течения псевдопластической жидкости, выбранной в качестве математического аналога полимерного расплава.

При переработке полимерных материалов методом экструзии очень важным технологическим параметром является температура, которая возникает в материале как за счет тепла, подводимого через корпус, так и за счет внутреннего трения. При

неправильном выборе температурного режима экструдера, снижается его производительность, так и качество изделия.

Для оценки температурных разогревов рассмотрим движение материала в канале шнек-винта, развернув его на плоскости.

Математическая постановка задачи с учетом линейной зависимости вязкости материала от температуры $\mu = \mu_0 + \beta T$ имеет вид¹

$$W(y) \cdot \frac{\partial T}{\partial x} = a \cdot \frac{\partial^2 T}{\partial y^2} + \frac{\mu_0 + \beta T}{C\rho} \left(\frac{\partial W}{\partial y}\right)^2 \quad (1)$$

$$(0 \leq y \leq h; 0 \leq x \leq \infty); \quad T(0,y) = T_0; \quad T(x,0) = T_1; \quad (2)$$

$$T(x,h) = T_2, \quad (3)$$

где $W(y) = W_0 \frac{y}{h}$ - профиль скорости плоскопараллельного течения (течение Куэтта);

h - высота канала;

μ_0 - вязкость среды при начальной температуре;

β - коэффициент;

$a = \frac{\lambda}{C\rho}$ - коэффициент температуропроводности;

λ - коэффициент теплопроводности;

C - теплоемкость;

ρ - плотность;

W_0 - средняя скорость.

Введем следующие безразмерные переменные:

$$\xi = y/h; \quad x = \frac{1}{Pe} \frac{x}{h}; \quad Pe = \frac{W_0 h}{a}.$$

Вначале рассмотрим случай с постоянной вязкостью. С учетом принятых обозначений математическая постановка задачи приводится к виду

$$\xi \frac{\partial T}{\partial x} = \frac{a}{h} \frac{\partial^2 T}{\partial \xi^2} + \frac{(\mu_0 + \beta T)}{C \cdot \rho} \frac{W_0^2}{h}. \quad (4)$$

$$(0 \leq \xi \leq 1; 0 \leq x \leq \infty);$$

$$T(0, \xi) = T_0; \quad T(x, 0) = T_1; \quad T(x, 1) = T_2. \quad (5)$$

Рассмотрим первоначально случай с постоянной вязкостью $\mu = \mu_0$. Решение краевой задачи (4)-(5), следуя ортогональному методу Л.В. Канторовича, в первом приближении разыскивается в виде²

$$T(x, \xi) = \xi (T_2 - T_1) + T_1 + f_1(x) \varphi_1(\xi), \quad (6)$$

где $f(x)$ - неизвестная функция;

$\varphi_1(\xi) = (1 - \xi)\xi$ - координатная функция.

Соотношение (6) точно удовлетворяет граничным условиям (5). Неизвестную функцию $f(x)$ найдем так, чтобы удовлетворялось уравнение (4). Для этого составим

невязку уравнения (4) (полагаем, что развитие температуры в потоке жидкости происходит за счет теплоты трения, т. е. $T_1=T_2=T_0$):

$$\varepsilon = \xi \frac{\partial f_1(x)}{\partial x} \varphi_1(\xi) - \frac{a}{h} \cdot f_1(x) \frac{\partial^2 \varphi_1(\xi)}{\partial \xi^2} - \frac{\mu_0}{N\rho} \frac{W_0^2}{h} \neq 0.$$

Потребуем ортогональность невязки к координатной функции $\varphi_1(\xi)$:

$$\frac{\partial f_1(x)}{\partial x} \int_0^1 \xi \varphi_1^2(\xi) \partial \xi - f_1(x) \frac{a}{h} \int_0^1 \frac{\partial^2 \varphi_1(\xi)}{\partial \xi^2} \varphi_1(\xi) \partial \xi - \frac{\mu_0}{C\rho} \frac{W_0^2}{h} \int_0^1 \varphi_1(\xi) \partial \xi = 0.$$

Опуская промежуточные выкладки решение задачи в первом приближении имеет вид

$$T(x, \xi) = T_0 + \frac{\mu_0 W_0^2}{2\lambda} (1 - e^{-20x})(1 - \xi)\xi. \quad (7)$$

Формула (7) полностью совпадает с решением в первом приближении, полученным в работе П.В. Цой путем совместного использования интегральных преобразований Лапласа и метода и Бубнова-Галеркина.

Найдем решение задачи (1), (3) для случая, когда вязкость среды является линейной функцией температуры. Составляя невязку уравнения и требуя ортогональность невязки к координатной функции $\varphi_1(\xi)$, получим

$$\begin{aligned} & \frac{\partial f_1(x)}{\partial x} \int_0^1 \xi \varphi_1^2(\xi) \partial \xi - f_1(x) \int_0^1 \left[\frac{a}{h} \frac{\partial^2 \varphi_1(\xi)}{\partial \xi^2} + \frac{W_0^2 \beta}{C\rho h} \varphi_1(\xi) \right] \times \\ & \times \varphi_1(\xi) \partial \xi - \frac{W_0^2 (\mu_0 + \beta T_0)}{C\rho h} \int_0^1 \varphi_1(\xi) \partial \xi = 0 \end{aligned}$$

Определяя интегралы, будем иметь

$$\frac{1}{20} \frac{\partial f_1(x)}{\partial x} + B_1 f_1(x) - 0,5B_2 = 0.$$

где

$$B_1 = \frac{a(10\lambda - W_0^2 \beta)}{10\lambda h}; \quad B_2 = \frac{W_0^2 (\mu_0 + \beta T_0)}{C\rho h}.$$

Решение последнего уравнения имеет вид

$$f_1(x) = C_1 e^{-20x} \frac{1}{B_1} + 0,5 \frac{B_2}{B_1}. \quad (8)$$

Подставляя (8) в (9), получим

$$T(x, \xi) = T_0 + \frac{1}{B_1} (C_1 e^{-20x} + 0,5B_2).$$

Формула для определения постоянной интегрирования C_1 , учитывая начальное условие (2), принимает вид

$$C_1 = -0,5B_2.$$

Решение задачи в первом приближении записывается формулой

$$T(x, \xi) = T_0 + \frac{5W_0^2(\mu_0 + \beta T_0)}{(10\lambda - W_0^2\beta)}(1 - e^{-20x})(1 - \xi)\xi. \quad (9)$$

Если положить $\beta=0$, то формула (9) полностью совпадает с формулой (7).

Найдем решение конкретной задачи теплопроводности при следующих исходных данных:

$$\begin{aligned} r &= 0,05 \text{ м}; & h &= 0,02 \text{ м}; \\ a &= 10^{-7} \text{ м}^2/\text{с}; \\ \lambda_0 &= 0,17 \text{ Вт/м К}; \\ \mu_0 &= 10^5 \text{ Па с}; \\ W_0 &= \omega r; & \omega &= 2\pi n; \\ l &= 2\pi r k = 3,14 \text{ м}, \end{aligned}$$

где r - радиус шнека экструдера;

n - число оборотов вала;

k - число витков вала;

ω - угловая скорость.

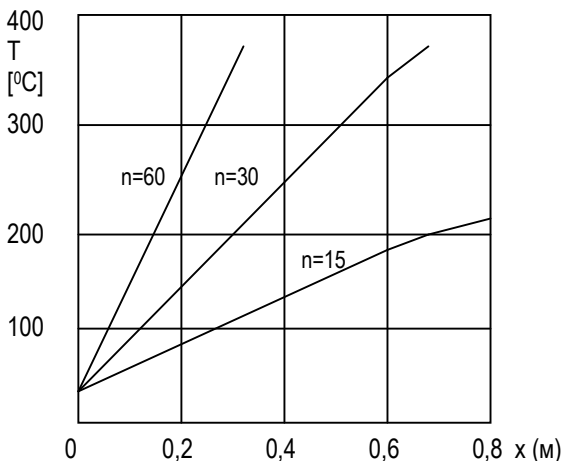


Рис. Графики распределения температуры в экструдере с учетом диссипации энергии (n - число оборотов экструдера)

Результаты расчетов температуры в теплоносителе экструдере представлены на рисунке. Из анализа графиков можно заключить, что температурные разогревы в канале экструдера достаточно велики и могут достигать для некоторых материалов критических значений в зависимости от оборотов шнек-винта.

* * *

¹ Цой П.В. Методы расчета задач тепломассопереноса. М., 1984.

² Канторович Л.В., Крылов В.И. Приближенные методы высшего анализа. Л., 1962; Кудинов В.А. Способ построения координатных систем при решении задач нестационарной теплопроводности для многослойной пластины // Изв. АН СССР. Энергетика и транспорт. 1986. № 5. С. 150-154.

М.Г. Голованева
*Самарский государственный
экономический университет*

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Несмотря на значительное оживление экономики России, ее общее состояние в течение определенного периода еще будет характеризоваться последствиями предшествующего резкого падения производства и инвестиций. Наиболее негативные изменения произошли в отраслях наукоемкой промышленности, а снижение внутрифирменных затрат на исследования и разработки российских предприятий и невысокие темпы их роста привели к снижению конкурентоспособности национальной экономики.

Предотвращение спада научно-производственного потенциала требует резкого наращивания инвестиционной и инновационной активности.

Сложившаяся на сегодняшний день в России модель инновационной деятельности предприятий характеризуется маломощностью и неэффективностью. Повышение эффективности функционирования модели инновационной деятельности зависит от целого ряда факторов и, в первую очередь, от комплекса финансовых регулирующих мер, среди которых - оптимизация налоговых платежей для предприятий, выпускающих инновационную продукцию в целях стимулирования инновационной деятельности и модернизации технологического парка за счет снижения налоговой нагрузки.

Однако для экономической ситуации, сложившейся в России, характерны трудности, связанные с льготным режимом налогообложения инновационной деятельности, а именно: в действующих и обсуждаемых законодательных документах по налоговому стимулированию инновационной деятельности на сегодня существуют лишь незначительные льготы, причем только для научной деятельности и научных организаций. Но, как известно, к сфере инновационной деятельности относятся не только собственно научные исследования, но и продвижение и внедрение инноваций. Поэтому необходимо законодательно обеспечить стимулирование инновационной деятельности в целом, в которой научные исследования составляют лишь один из ее элементов.

Инновационные предприятия различных размеров и направлений деятельности, составляющие основу инновационного сектора экономики, - это предприятия, разрабатывающие, внедряющие и продвигающие нововведения не только с целью получения

прибыли путем их реализации на рынке, но и с целью повышения конкурентоспособности и экономической устойчивости за счет внутрифирменного использования.

В целом механизм формирования системы налогового стимулирования должен обеспечивать формирование эффективной системы стимулирования, направленной не на научные организации или предприятия, выпускающие инновационную продукцию, как субъекты, а на инновационную деятельность как объект стимулирования.

В процессе формирования системы налогового стимулирования инновационной деятельности необходимо уделить особое внимание инвестиционной деятельности предприятий, так как в сферу инновационной деятельности входит рынок капитала, т.е. инвестиций.

Инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства: выручка, полученная от продажи инновации на рынке, формирует прибыль, которая выступает источником финансовых ресурсов. Прибыль, полученная за счет реализации инноваций, может использоваться и в качестве капитала. А этот капитал может направляться как на финансирование всех инвестиций, так и конкретно определенных видов инноваций. В этом проявляется инвестиционная функция инноваций.

Таким образом, процессы формирования капитализируемой прибыли и инвестиционного капитала должны являться основными объектами налогового стимулирования инновационной деятельности.

Инновация ведет к снижению себестоимости и росту прибыли, а чем больше прибыли получает предприятие, тем больше оно заплатит налогов. Следовательно, государству выгодно стимулировать развитие инновационной деятельности. Но в главе 25 Налогового Кодекса РФ "Налог на прибыль организаций" содержатся определенные пробелы, касающиеся процессов, протекающих в инновационной деятельности.

Так, разработка любых инновационных продуктов требует осуществления затрат на капитальные вложения, а собственным источником их финансирования выступает прибыль предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов. До вступления в силу 25 главы НК РФ налоговая база по налогу на прибыль уменьшалась на сумму капитальных вложений в производственную сферу, что являлось несомненным стимулом для предприятий в плане поиска новых технологий. Законодательная отмена этой льготы снизила, а в ряде случаев, совсем исключила у производителей интерес к техническому перевооружению.

Принятая в России система налогообложения создает серьезные препятствия для развития инновационной деятельности. Законодателью в области налогообложения инновационной деятельности, в частности, полученных от нее доходов, необходимо внести существенные изменения и дополнения, чтобы у предприятий, производящих и реализующих инновационную продукцию, а также у инвесторов, были реальные материальные стимулы и заинтересованность в продвижении инновационных проектов.

Думается, что определенные шаги, предпринимаемые в последнее время в этом направлении на государственном уровне, изменят сложившуюся ситуацию.

Так, в настоящее время Президент России потребовал от Правительства разработать новый комплексный подход к налогообложению инновационной деятельности, а Комитет Госдумы по бюджету и налогам рекомендовал нижней палате принять в первом чтении законопроект "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности".

Соответствующие изменения вносятся в часть вторую НК РФ и предусматривают освобождение от обложения и уплаты НДС работ и услуг, за исключением посреднических, связанных с созданием новой или усовершенствованием производимой продукции. Действующая ныне редакция НК РФ в части НДС не стимулирует предприятия заниматься инновационной деятельностью, т.к. освобождены от НДС только операции по выполнению НИОКР за счет средств бюджетов, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований и Российского фонда технологического развития. От уплаты НДС в настоящее время также освобождены НИОКР, выполняемые учреждениями образования и науки на основе хозяйственных договоров.

Предельный размер вычетов по налогу на прибыль организаций за счет отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, а также аналогичных отраслевых и межотраслевых фондов, должен повыситься с 0,5 % до 1,5 % доходов налогоплательщика.

Кроме того, плательщикам налога на прибыль будет предоставлено право в отношении амортизируемых основных средств, используемых для осуществления научно-технической деятельности, применять специальный коэффициент к основной норме амортизации, не превышающий 3. В редакции законопроекта, принятой в первом чтении, устанавливалось, что данный коэффициент не может превышать 2.

В заключение следует отметить, что ряд исследователей, занимающихся проблемами инновационной деятельности предприятий, справедливо говорят о необходимости создания как на федеральном, так и на региональном уровнях единой государственной Концепции налогового стимулирования инновационной деятельности.

В.Г. Городецкий

*Самарский государственный
экономический университет*

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Для реализации стратегической задачи повышения эффективности коммерческих организаций в условиях перехода российской экономики на рыночные основы проблема эффективного управления их оборотным капиталом выдвигается в число первоочередных. От эффективности формирования и использования оборотного капитала организации зависит не только ее эффективность, но и способность своевременно погашать свои обязательства. Банкротство многих российских предпри-

ятий является результатом ошибочных решений в процессе управления оборотным капиталом организации. Сложившаяся практика управления оборотными активами, источниками их финансирования носит реактивный характер, т.е. проблемы решаются по мере их поступления. Это приводит к недооценке последствий принимаемых управленческих решений, в результате происходит снижение платежеспособности организации, оборачиваемости ее активов, падение эффективности ее деятельности. Применяемые предприятиями методики планирования потребности в оборотных активах часто не учитывают специфику сложившихся рыночных условий, нацелены на максимальную обеспеченность производства товарно-материальными запасами, что ведет к неоправданному отвлечению средств в оборотные активы и, соответственно, к снижению рентабельности капитала организации.

Значительная часть оборотного капитала российских предприятий находится в их дебиторской задолженности. В 2005 году уровень просроченной дебиторской задолженности в различных отраслях экономики составлял от 20% до 60% от общего объема дебиторской задолженности, что отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятий.

На данном этапе развития российской экономики возможны следующие предложения по дополнительной классификации источников финансирования оборотного капитала, по следующим критериям:

- по особенностям поступления финансовых ресурсов на предприятие (типичные источники и нетипичные источники финансирования);
- по форме, в которой финансовые ресурсы поступают в организацию (денежные, материальные, ценно-бумажные);
- по целевому признаку (направляемые непосредственно на финансирование элементов оборотного капитала, например, сырье, материалы, дебиторскую задолженность и направляемые на финансирование элементов, относящихся к оборотным активам в соответствии с положением по бухгалтерскому учету, например, краткосрочные финансовые вложения);
- предложено в качестве комплексного критерия эффективности управления оборотным капиталом использовать показатель финансового цикла организации, который характеризует оптимальность уровня материально-производственных запасов, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности организации;
- регулирование уровня товарно-материальных запасов на основе модели Уилсона. Предложен способ планирования периода обращения товарно-материальных запасов с использованием данной модели;
- уточнение понятия "качество дебиторской задолженности", характеризующее системой показателей (удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотного капитала, соотношение между долгосрочной и краткосрочной задолженностью, продолжительность периода обращения дебиторской задолженности) и позволяющее регулировать движение денежных средств предприятия и уровень риска его неплатежеспособности;
- построение имитационной модели планирования оборотного капитала. В качестве целевого критерия планируемого уровня оборотного капитала выступает показатель финансового цикла организации.

Применение данной модели позволяет прогнозировать потребность предприятия в оборотном капитале, оценить влияние уровня материально-производственных запасов, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности на платежеспособность предприятия, прогнозировать остаток денежных средств на расчетном счете;

- в качестве политики финансирования оборотного капитала, наиболее применимой в современных условиях для большинства российских предприятий предложена консервативная политика финансирования оборотного капитала предприятий, предполагающая, что часть несистемной потребности предприятия в оборотном капитале предприятие финансирует за счет долгосрочных источников финансирования.

Формирование эффективной структуры источников финансирования оборотного капитала организации основывается на поиске компромисса между риском потери ликвидности организации и эффективностью использования оборотного капитала. При этом в качестве критериев выбора источников финансирования выступают уровень ликвидности и стоимость привлекаемых финансовых ресурсов. Наименьшим риском ликвидности характеризуется консервативная политика финансирования оборотного капитала предприятий предполагающая, что часть несистемной потребности предприятия в оборотном капитале предприятие финансирует за счет долгосрочных источников. На наш взгляд, эта политика наиболее применима в современных условиях для большинства российских предприятий.

В.Г. Городецкий

*Самарский государственный
экономический университет*

КОМПЛЕКС УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ

Оборотные средства, задействованные в организациях, служат для них важнейшим экономическим ресурсом и влияют на результативность работы. Возникает необходимость эффективного управления оборотными средствами каждой организации для укрепления конкурентных позиций системы в целом. Разрозненность взглядов в области теоретических и практических рекомендаций по управлению оборотными средствами в отраслевом аспекте, отсутствие комплексного решения проблемы затрудняет обоснование стратегии управления ресурсным потенциалом организации.

Формирование рыночных отношений обуславливает развитие экономических процессов на всех стадиях воспроизводства общественного продукта. Экономические отношения, характеризующие какую-либо сторону общественного бытия, образуют экономическую категорию. В качестве экономической категории выступают оборотные средства предприятия, которые имеют специфическое назначение и выражают особые производственные отношения. При помощи этой стоимостной формы богатства осуществляется движение всей массы предметов потребления и значительной части

средств производства - от стадии их производства до поступления к потребителю. Свою роль в повышении эффективности общественного производства оборотные средства способны выполнять в условиях, обеспечивающих определенный уровень их организации, рациональное управление ими в процессе кругооборота.

Степень реализации возможностей ресурсного потенциала в целом и оборотных средств в частности выражается в результатах деятельности организации. Оборотные средства, как и любой другой вид ресурсов, ограничены и в количественном, и в качественном отношении. Одни и те же ресурсы могут быть использованы по-разному. Следовательно, актуальной задачей является эффективное управление экономическими ресурсами на основе полной, достоверной и адекватной информационной базы. В целях совершенствования управления ресурсным потенциалом организации необходима научно обоснованная систематизация элементов оборотных средств. При построении классификации предлагается исходить из степени достаточности объема оборотных средств для реализации целевых установок хозяйствующего субъекта. Соответственно этому условию выделены следующие категории:

- *избыточные оборотные средства* - объем неиспользуемых оборотных средств, который замедляет оборачиваемость средств, отвлекает из оборота ресурсы и снижает темпы воспроизводства;

- *дефицитные оборотные средства* - величина оборотных средств, не достаточная для обеспечения бесперебойного процесса хозяйственной деятельности. Это влечет снижение производительности труда, перерасход материальных и денежных ресурсов из-за вынужденных нерациональных замен и повышение себестоимости выпускаемой продукции;

- *оптимальные оборотные средства* - объем оборотных средств, необходимый для бесперебойного планомерного процесса хозяйственной деятельности, при котором обеспечивается максимальная эффективность его использования. Это означает, что оборотные средства организации должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме.

Поиск путей рационального формирования и эффективного использования данного вида ресурсов относится к числу приоритетных направлений социально-экономического развития потребительской кооперации. Однако управление функционированием оборотных средств в организациях потребительской кооперации на современном этапе характеризуется несоответствием используемых принципов, форм и методов уровню развития экономики. Необходима качественно новая система управления.

Управление оборотными средствами - многогранный процесс взаимодействия в интерактивном режиме комплекса субъектов и объектов управления, объединенных экономической ролью оборотных средств в жизнедеятельности кооперативной организации. Процесс направлен на приведение качественных и количественных параметров состояния и эффективности использования ресурсов в соответствие с целями и задачами организации на основе внедрения адекватных рынку методов управления.

В процессе работы над данной проблемой выделены частные механизмы управляющих воздействий:

- на источники формирования оборотных средств;
- размеры и структуру оборотных средств;
- функциональные формы оборотных средств;
- риски, возникающие в процессе функционирования оборотных средств.

Интегрированный комплекс управления оборотными средствами включает управление запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами. Для управления каждым элементом руководству организации предлагается специфический механизм управления. Такой подход позволит обеспечить необходимую комплексность управления, поскольку каждый частный механизм представляет собой отдельный комплекс (см. рисунок).

В.И. Горшкова

*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАНЯТОСТИ

Спецификой отраслевой структуры российской рабочей силы в дореформенный период была слабая развитость сектора услуг при чрезмерном промышленном секторе. Поскольку производительным считался лишь труд в материальном производстве, считалось правильным такое соотношение. Вместе с тем развитие сферы обслуживания виделось необходимым исходя из внутренних потребностей общества, а также в сравнении со странами зрелой рыночной экономики. Но единственным путем решения проблемы считался рост производительности труда в материальном производстве и соответствующее высвобождение работников. Поскольку производительным признавался лишь труд в материальном производстве, считалось правильным такое соотношение.

Формирование профессиональной структуры в это время было направлено на удовлетворение спроса в рабочей силе реального сектора плановой экономики. В значительной части своей оно было нерыночным, т.е. узкоспециализированным, технократическим. В экономику доставлялась высокообразованная рабочая сила, но ей не доставало гуманитарных, экономических, управленческих навыков, другими словами, общих знаний и умений. В научной литературе правомерно по этому поводу говорится, что "профессиональная структура занятости была смещена в пользу "синеворотничковых" профессий, связанных с физическим трудом, многие "беловоротничковые" профессии были представлены в недостаточной степени либо вообще отсутствовали" [1, 19].

Переход к рыночной экономике обусловил процесс реструктуризации занятости. За последние полтора десятилетия в российской отраслевой структуре занятости промышленность потеряла более одной трети рабочих мест. Аналогичные потери произошли и в других отраслях материального производства: в сельском хозяйстве, строительстве,

транспорте. Более половины работающих покинули науку. Главными поставщиками рабочих мест стали отрасли сферы услуг: торговля - +95%; финансы - +132%; государственное управление - +100% [1, 21]. Существенно пополнились работниками здравоохранение и культура. В результате сложилась качественно иная отраслевая структура, что подтверждается данными Баланса трудовых ресурсов (БТР) и выборочных обследований населения по проблемам занятости (ОНПЗ) Росстата. Аналогичные изменения происходили в отраслевой структуре занятости Самарской области.

Распределение занятых по основным отраслям российской экономики*

*

Отрасли экономики	БТР		ОНПЗ		Самарская область, БТР	
	1990 г.	2004 г.	1992 г.	2004 г.	1994 г.	2004 г.
Промышленность	30,3	21,5	31,2	24,0	34,2	26,9
Сельское и лесное хозяйство	13,2	10,8	13,3	9,4 (6,7)**	9,7	7,0
Строительство	12,0	7,9	7,6	7,5	10,6	8,3
Транспорт	6,6	6,6	8,4***	1,6	8,9***	8,8***
Связь	1,2	1,4		6,5		
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	7,8	17,2	8,1	15,6	9,0	17,0
Жилищно-коммунальное хозяйство, непродовольственные виды бытового обслуживания	4,3	4,8	3,8	4,8	4,4	4,6
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	5,6	7,1	5,9	7,3	6,5	6,6
Образование	7,9	9,0	8,3	9,1	11,4****	10,6****
Культура и искусство	1,7	1,9	1,4	1,7		
Наука и научное обслуживание	3,7	1,8	2,8	1,2		
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	0,5	1,4	0,9	1,5	1,3	1,4
Управление	2,1	4,8	4,2	7,1	1,9	4,6
Другие отрасли	3,1	3,8	4,1	2,6	2,1	4,2

* Использована применявшаяся Росстатом до 2005 г. классификация ОКОНХ; по данным БТР (1990 и 2004 гг.) и ОНПЗ (1992 и 2004 гг.), Самарской области, % [1, 22; 2, 149; 3, 82].

** В скобках исключены лица, производящие продукцию в ЛПХ для реализации на рынке. До 1999 г. они не учитывались в составе занятых.

*** Транспорт и связь.

**** Образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание.

Распределение российских работников с использованием международной классификации отраслей ISIC-3 (с 2005 г. Росстатом применяется идентичный Общероссийский

классификатор видов экономической деятельности - ОКВЭД) показывает, что Россия по масштабам развития сферы услуг (третичный сектор) приблизилась к странам с развитой рыночной экономикой. Сфера услуг, сосредотачивая в 2005 г. около 60% российских работников, стала доминирующим сектором экономики [1, 23; 4, 20]. Но внутри сферы услуг наблюдаются отклонения от рыночного стандарта. Например, налицо отставание занятости в общественном питании и финансовых услугах, рыночных деловых услугах. За годы рыночной трансформации также устойчиво сокращалась занятость в отраслях нематериального производства, от которых зависит качество экономического роста. Так, в науке и научном обслуживании количество занятых за рассматриваемый период сократилось почти на 2 млн.чел. [2, 149].

Вместе с тем ведущие ученые справедливо отмечают отчетливые регрессивные сдвиги в структуре занятых в промышленности. При увеличении доли занятых в добывающих отраслях (с 12,5% в 1990 г. до 21,2% в 1998 г. и 23,0% - в 2004 г.) сократилась занятость в отраслях, определяющих НТП (например, в машиностроении занятость сократилась с 38,2% в 1990 г. до 30,1% в 1998 г. и 26,7% - в 2004 г.), и отраслях промышленности, работающих на конечного потребителя (например, в легкой промышленности доля занятых упала с 10,9% в 1990 г. до 6,7% в 1998 г. и 5% - в 2004 г.). Называется истинная причина снижения занятости в прогрессивных отраслях промышленности: в условиях кризиса работники вынуждены были покидать промышленность в поисках заработка [см.: 4, 21]. Отток охватил в первую очередь профессионалов. Более всего пострадали станкостроение, радиоэлектроника, производство инструментов и высокоточного оборудования, а также наукоемкие отрасли.

Следовательно, за внешне положительными изменениями в отраслевой структуре занятости стоит ее примитивизация. Нужно согласиться с выводом о том, что последняя проявляется в деиндустриализации аграрного и промышленного труда, увеличении объемов торговли и предоставления простых услуг населению. Резкое сокращение квалифицированных промышленных кадров обусловлено многими экономическими, политическими, финансовыми, социальными факторами, но отнюдь не более прогрессивными технологиями [см.: 4, 21; 5, 26].

Профессиональная структура занятости за годы рыночных преобразований также претерпевала изменения. В ней опережающими темпами росли квалифицированные профессиональные группы и работники сферы обслуживания, а численность наименее квалифицированных групп сокращалась. По сравнению со странами развитой рыночной экономики в России обнаруживается больше работников с самой высокой и с самой низкой квалификацией и меньше специалистов среднего уровня квалификации и служащих, занятых подготовкой информации.

Изменение форм и мотивации занятости, кадрового потенциала подтверждает названные негативные процессы. Разгосударствление собственности было призвано развить предпринимательство и частную инициативу. Несмотря на то, что допущенные ошибки затормозили процесс реструктуризации занятости, в стране появился слой собственников. Согласно данным ОНПЗ, сегодня около 10% занятых работают по найму у физических лиц и индивидуальных предпринимателей; еще столько же выполняют работу не по найму. Из числа последних в 2005 г. 16,9% были по своему статусу работодателями, 77,6% - самостоятельно занятыми, 5,5% - членами производственных кооперативов и помогающими

членами семьи. Именно эти группы образуют основу для формирования нового предпринимательского слоя (5, 23). В структуре занятого населения Самарской области работали не по найму в 2004 г. 7 человек из ста занятых, т.е. значительно меньше. Структура их также менее благоприятна: 15,7% были работодателями, 81,4% - самостоятельно занятыми, 2,9% - членами производственных кооперативов и помогающими членами семьи [рассчитано по: 6, 40].

Вместе с тем в условиях кризисных и материальной нужды появилось вынужденное предпринимательство. Данные предприниматели обычно занимаются мелкооптовой и розничной торговлей, предоставлением простых бытовых услуг и другими несложными видами деятельности. Эта форма ненаемной занятости постепенно сокращается по мере экономического подъема. Представляется верным предположение об указанной причине сокращения доли предпринимательства в стране: ненаемная занятость снизилась с 10,8% всех занятых в 1999 г. до 7,6% в 2005 г. при параллельном сокращении безработицы [5, 24]. Аналогичные показатели в Самарской области подтверждают указанную динамику: ненаемная занятость сократилась с 12,7% в 1993 г. до 7% в 2004 г. при одновременном росте числа занятых [рассчитано по: 7, 24; 6, 39-40]. Вместе с тем стоит задача поддержки в развитии и помощи в формализации малого бизнеса, где значительная часть охвачена неформальной занятостью. В ряду причин можно назвать чиновничьи барьеры, недостаточное антимонопольное регулирование, недоступность кредитов, высокая налоговая нагрузка, необходимость с целью развития малого бизнеса в производстве поднятия порога упрощенных режимов налогообложения в два - три раза. Исследования Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства "Опора России" обозначают еще одну острую проблему: в условиях низкой деловой активности населения необходима массовая информационная поддержка малого бизнеса. Задачей должно стать преодоление в массовом сознании отношения к предпринимателю как к жулику, вору, а также передача знаний, предпринимательского опыта [8, 65-70]. Формирование госзаказа и субконтракции на муниципальные нужды поддержат упрочение малого бизнеса. В докладе названы бизнес-инкубаторы для начинающих предпринимателей, о которых уже имеются первые научные исследования в нашей литературе [9, 6-11]. Автор статьи предлагает первоочередное создание бизнес-инкубаторов в сфере услуг Самарской области и подкрепляет свои предложения данными мирового опыта: бизнес-инкубаторы ускоряют развитие малых предприятий в 20 раз, сокращают статистику неудач в бизнесе с 60 до 20%.

* * *

1. Капелюшников Р. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика // *Вопр. экономики*. 2006. № 10.
2. Российский статистический ежегодник 2005: Стат. сб. М., 2006.
3. Самарский статистический ежегодник, 2004. Самара, 2005.
4. Соболева И., Маслова И., Белозерова С. Реализация трудового потенциала // *Человек и труд*. 2006. № 9.
5. Соболева И., Маслова И., Белозерова С. Реализация трудового потенциала // *Человек и труд*. 2006. № 10.

6. Проблема занятости населения Самарской области, 2004 год: Стат. бюллетень. Самара, 2005.

7. Бюллетень по результатам выборочного обследования населения по проблемам занятости за 1993 год / Управление статистики Самарской области. Самара, 1994.

8. Изложение доклада президента Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства "Опора России" С. Борисова на заседании Совета по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве РФ 24 ноября 2004 г. // Человек и труд. 2005. № 1.

9. Воронцова Е.В. Малое предпринимательство в сфере услуг как фактор инновационного развития региона // Роль высших учебных заведений в инновационном развитии экономики регионов: Материалы Междунар. науч.-практ. конф., 10-12 окт. 2006 г. Ч. 1. Самара, 2006.

Е.Ю. Гусенков

*Самарский государственный
экономический университет*

НЕПРЕРЫВНОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИЛИ УСТРАНЕНИЕ НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ

В современной промышленности снижение затрат является одним из основных целевых направлений деятельности предприятий. Уровень затрат ниже, чем у конкурента, является основой конкурентного преимущества. Именно это преимущество позволяет предприятиям устанавливать цену ниже, чем у конкурента, тем самым захватывать большие доли рынка, находить новых покупателей и т. д., при этом продолжать получать прибыль и иметь возможность вкладывать полученные средства в дальнейшее развитие. Так как же этого добиться?

Метод непрерывного совершенствования (Kaizen-costing) - метод, разработанный и широко применяемый в Японии. Данный метод нацелен на обеспечение необходимого уровня себестоимости продукта и поиск возможностей снижения затрат до некоторого целевого уровня. В основе - деятельность по непрерывному усовершенствованию функционирования компании или ее отдельных подразделений с помощью внутренних резервов.

Данный метод - это своего рода философия, которая предполагает участие всех работников предприятия в усилиях по снижению затрат путем улучшения производственного процесса и внимательности к непродуктивным потерям, непроизводительным затратам. Данная концепция предназначена для снижения уровня отдельных статей затрат и себестоимости конечного продукта в целом до некоторого приемлемого уровня. Кайзен-костинг - решает данную задачу на стадии производства продукта.

В Японии сокращение затрат рассматривается позитивно всеми сотрудниками предприятия и является основной составляющей инновационных процессов на предприятии. Японский подход рассматривает сокращение затрат с позиций рынка. Он признает необходимость инвестирования в такие области, как исследование и

разработка продукта. Путем инвестирования в такие области, можно сократить затраты при одновременном сохранении и даже улучшении качества.

Японские исследователи акцентируют внимание на различии между рыночно ведомым подходом к сокращению затрат, преобладающим в Японии, и процессно (технологически) ведомым подходом, являющимся типичным для Запада. Рыночно ведомый подход рассматривает внешние факторы и использует их, для того чтобы руководить внутренним поведением предприятия. В основе рыночно ведомых систем лежат нужды потребителей, затем определяются технологии, которые должны удовлетворить эти нужды. Ключевым в данной концепции является желание потребителя, а не возможности технологии, причем необходимо учитывать, что потребителем считается не только конечный потребитель, но и внутри производства получатель результатов каждого предыдущего процесса обработки. Следовательно, при устранении затрат учитываются желания всех потребителей на всех уровнях, потом возможности сокращения затрат при сохранении полезности для потребителя. Второй основой данной концепции является непрерывность совершенствования производства, так как идеала достичь невозможно, но к нему необходимо стремиться.

С усилением конкурентной борьбы в последние десятилетия, управление затратами в странах с рыночной экономикой стало рассматриваться как способ поддержания конкурентного преимущества предприятия.

Непроизводительные затраты - это совокупность затрат (в основном на производстве, но концепция бережливого производства, рассматривает все виды деятельности и взаимодействия фирм) включающихся в себестоимость продукции прямо или косвенно, но при этом не добавляющих продукту ценности, следовательно данные затраты непроизводительны, и должны быть исключены из потока создания ценности или потока производства продукта.

К таким затратам относят:

- 1) затраты перепроизводства, так как не существует обоснованного или необходимого перепроизводства;
- 2) затраты запасов, в потоке производства запасы внутри потока не должны превышать 1 часа и 3х суток на складах;
- 3) затраты ремонта/брака;
- 4) затраты движений;
- 5) затраты обработки;
- 6) затраты ожидания;
- 7) затраты транспортировки.

Затраты **перепроизводства** - это следствие образа мышления заводского мастера, обеспокоенного такими проблемами, как брак, отказы оборудования, прогулы, который чувствует, что должен производить больше, чем нужно, чтобы просто подстраховаться. При использовании дорогостоящего оборудования поддержание объема производства часто приносится в жертву эффективному использованию оборудования.

В системе "точно вовремя", однако, опережать план еще хуже, чем отставать от него. Перепроизводство приводит к грандиозным потерям: преждевременному расходу сырья, расточительному использованию рабочей силы и сооружений, при-

обретению дополнительного оборудования, росту процента отчислений, потребности в дополнительных площадях для хранения избыточных запасов, лишним транспортным и административным издержкам.

Затраты **запасов** - конечные продукты, полуфабрикаты, запчасти и комплектующие, хранящиеся на складе, не добавляют ценности. Они скорее увеличивают эксплуатационные расходы, так как занимают место и требуют дополнительного оборудования (склады, погрузчики и компьютеризованные конвейерные системы). Кроме того, склад нуждается в дополнительной рабочей силе и административном персонале.

Пока избыток изделий остается на складе и собирает пыль, ценность к ним не добавляется. Со временем их качество ухудшается.

Низкий уровень запасов помогает выявить большие точки и заставляет решать проблемы по мере их появления. В то время как высокий уровень запасов вуалирует многие недостатки.

Затраты **ремонта/брака** - брак прерывает производство и требует дорогостоящих переделок. Часто испорченные изделия надо удалять, что означает потерю громадного количества ресурсов и людских усилий. В условиях современного массового производства неисправный высокоскоростной автомат может выдать массу дефектных изделий прежде, чем проблема будет обнаружена. Бракованная продукция сама по себе способна испортить дорогостоящее оборудование.

Проблема избыточных изменений в конструкции приводит к потерям переделок, что ведет к дополнительным потерям, повышению напряжения с покупателями и поставщиками.

Затраты **движения** - всякое движение тела, не связанное непосредственно с добавлением ценности, непродуктивно. В частности, оператору следует избегать любых действий, требующих больших физических усилий и не приносящих соответствующей отдачи.

Чтобы выявить затраты движения, надо хорошо изучить движения оператора. Затем следует изменить размещение объектов, а также разработать соответствующие инструменты и оснастку.

Затраты **обработки** - порой неадекватная технология или конструкция приводят к возникновению потерь в самом процессе. Слишком долгая подача детали ли холостой ход оборудования, непроизводительная работа пресса и снятие заусенцев представляют собой пример таких затрат которые можно было бы избежать. На каждом этапе, где деталь или информация обрабатывается, добавляется ценность, после чего происходит переход к следующему процессу. В данном случае термин "обработка" означает изменение детали или информации.

Потери на этапе обработки во многих случаях возникают из-за сбоя в синхронизации процессов. Операторы часто пытаются достичь гораздо большей точности обработки, чем требуется, или наоборот. Это еще один пример потерь на обработке.

Затраты **ожидания** - затраты ожидания возникают тогда, когда оператор ничем не занят, когда его работа приостанавливается из-за неполадок на производственной линии, отсутствия деталей или простоя станка, либо когда он просто стоит и наблюдает за тем, как станок производит работу по добавлению стоимости. Эти по-

тери легко обнаружить. Более трудно обнаружить ожидания во время процесса обработки или сборки. Здесь потери чаще всего кроются в ожидании следующей детали и скорости производственного потока.

Затраты **транспортировки** - транспортировка - существенная часть производства, однако перемещение материалов или продукции не добавляет им ценности. Напротив часто во время перевозок грузу наносится ущерб. Решение данной проблемы кроется в объединении всех разобщенных производственных процессов в один поток, что позволит сократить или избавиться от перемещений, а также сократить промежуточные склады и запасы внутри производственного процесса.

Пользуясь данным подходом оценки добавления ценности, можно постоянно проводить повышение эффективности производственного процесса по средствам устранения непроизводительных затрат, при этом, не вкладывая больших денег в осуществление данной концепции, что очень важно в настоящее время для большинства российских предприятий. Данный процесс устранения непроизводительных затрат, по сути, является бесконечным движением к совершенству, к усовершенствованию производственного процесса. Данная система постоянного мониторинга и улучшения производственного процесса, позволяет без крупных капитальных вложения, значительно повысить эффективность производства.

Д.В. Ельчанинов

*Самарский государственный
экономический университет*

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В развитии любой организации существует вероятность наступления кризиса. Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации могут возникать на всех стадиях жизненного цикла предприятия (становление, рост, зрелость, спад). Следовательно, любое управление должно быть антикризисным, т. е. построенным на учете возможности и опасности кризиса. В антикризисном управлении решающее значение имеет стратегия управления.

Формирование экономических стратегий антикризисного управления производится в несколько этапов:

- анализ внешних факторов с целью выявления причин кризиса;
- анализ состояния предприятия, находящегося в кризисной ситуации;
- пересмотр миссии и системы целей предприятия.

Анализ внешних факторов с целью выявления причин кризиса. При проведении анализа внешней среды большой объем полученной информации может привести лишь к путанице. Однако неполный анализ способен исказить истинное положение. Чтобы сформировать четкую и понятную картину развития ситуации, полученные результаты необходимо правильно сопоставить, свести в единое целое несколько этапов анализа:

- анализ макросреды, которую условно можно поделить на четыре сектора: политическое окружение, экономическое окружение, социальное окружение, технологическое окружение;

- анализ конкурентной среды по ее пяти основным составляющим: покупатели, поставщики, конкуренты внутри отрасли, потенциальные новые конкуренты, товары-заменители.

Получив достаточно обширную информацию о внешней среде, можно синтезировать ее методом создания сценариев. Сценарии - это реалистическое описание того, какие тенденции могут проявиться в той или иной отрасли в будущем. Обычно создается несколько сценариев, на которых затем опробуется та или иная антикризисная стратегия предприятия. Сценарии дают возможность определить наиболее важные факторы внешней среды, которые необходимо учитывать предприятию, часть из них будет находиться под прямым контролем предприятия (оно сможет либо избежать опасности, либо воспользоваться появившейся возможностью). При существовании факторов, неподвластных контролю со стороны предприятия, разрабатываемая антикризисная стратегия должна помочь предприятию максимально использовать конкурентные преимущества и в то же время минимизировать возможные потери.

Изучая внешнюю среду, менеджеры концентрируют свое внимание на выяснении, какие угрозы и какие возможности таит в себе внешняя среда. Довольно популярным способом, также применяемым для анализа внешней среды, является метод SWOT, подробно описанный в литературе по стратегическому управлению.

Анализ состояния предприятия, находящегося в кризисной ситуации. Наряду с анализом внешней среды предприятия важно провести углубленное исследование его реального состояния. Вооруженный этим знанием и видением того, каким предприятие должно стать в будущем, менеджер может разработать достижимую антикризисную стратегию для проведения необходимых изменений.

Чем слабее настоящее положение предприятия, тем более тщательному критическому анализу должна подвергнуться его стратегия. Кризисная ситуация на предприятии - признак или слабой стратегии, или ее плохой реализации, или того и другого вместе.

Анализируя стратегию предприятия, менеджеры должны сконцентрировать свое внимание на следующих пяти моментах.

1. Эффективность текущей стратегии.

Сначала нужно попытаться определить место предприятия среди конкурентов, затем границы конкуренции (размер рынка) и группы потребителей, на которые предприятие ориентируется; наконец, функциональные стратегии в области производства, маркетинга, финансов, кадров. Оценка каждой составляющей даст нам более понятную картину стратегии предприятия, испытывающего кризис, причем оценка проводится на базе количественных показателей. К ним относятся доля предприятия на рынке, размер рынка, размер прибыли, размер кредита, объем продаж (уменьшается или увеличивается по отношению к рынку в целом) и т. д.

2. Сила и слабость, возможности и угрозы для предприятия.

Самый удобный и апробированный способ оценки стратегического положения компании - SWOT-анализ. Сила - это то, в чем предприятие преуспело. Она может заключаться в навыках, опыте работы, ресурсах, достижениях (лучший товар, совершенная технология, лучшее обслуживание клиентов, узнаваемость товарной марки).

Слабость - это отсутствие чего-то важного в функционировании компании, того, что ей не удается в сравнении с другими. Когда сильные и слабые стороны выявлены, оба списка тщательно изучаются и оцениваются. С точки зрения формирования стратегии сильные стороны предприятия важны, поскольку они могут быть использованы как основа антикризисной стратегии. Если их недостаточно, менеджеры предприятия должны срочно создать базу, на которой эта стратегия основывается. В то же время успешная антикризисная стратегия направлена на устранение слабых сторон, которые способствовали кризисной ситуации. Рыночные возможности и угрозы также во многом определяют антикризисную стратегию предприятия. Для этого оцениваются все возможности отрасли, которые могут обеспечить потенциальную прибыльность предприятия, и угрозы, отрицательно воздействующие на предприятие. Возможности и угрозы не только влияют на состояние предприятия, но и указывают, какие стратегические изменения надо предпринять. Антикризисная стратегия должна учитывать перспективы, которые соответствуют возможностям и обеспечивают защиту от угроз. Важной частью SWOT-анализа является оценка сильных и слабых сторон предприятия, его возможностей и угроз, а также выводы о необходимости тех или иных стратегических изменений.

3. Конкурентоспособность цен и издержек предприятия.

Цепочка ценностей отражает процесс создания стоимости товара/услуги и включает в себя различные виды деятельности и прибыль. Связи между этими видами деятельности могут стать важным источником преимуществ предприятия. Каждый вид деятельности в этой цепочке связан с затратами и, в свою очередь, с активами предприятия. Соотнося производственные издержки и активы с каждым отдельным видом деятельности в цепочке, можно оценить затраты по ним. Кроме того, на цены и издержки предприятия влияет деятельность поставщиков и конечных потребителей. Менеджеры должны хорошо понимать весь процесс создания стоимости, поэтому необходимо принимать во внимание цепочку ценностей поставщиков и конечных потребителей. Процесс определения издержек по каждому виду деятельности утомителен и сложен, но он дает возможность лучше понять структуру затрат предприятия. Кроме того, необходимо провести сравнительную оценку издержек предприятия и издержек его конкурентов по основным видам деятельности. Таким образом можно выявить наилучшую практику выполнения определенного вида деятельности, наиболее эффективный способ минимизации издержек и на основе полученного анализа приступить к повышению конкурентоспособности предприятия по издержкам.

4. Оценка прочности конкурентной позиции предприятия.

Оценка конкурентоспособности предприятия по издержкам необходима, но недостаточна. Прочность позиции предприятия (насколько слаба или сильна) по отношению к основным конкурентам оценивается по таким важным показателям, как качество товара, финансовое положение, технологические возможности, продолжительность товарного цикла. Оценки показывают положение предприятия в сравнении

с конкурентами, выявляя, таким образом, где она слаба и где сильна, и по отношению к какому конкуренту.

5. Выявление проблем, вызвавших кризис на предприятии.

Менеджеры изучают все результаты по состоянию предприятия на момент кризиса и определяют, на чем надо сосредоточить внимание. Данные, полученные при исследовании кризисного состояния предприятия, можно систематизировать и представить в следующем виде.

Без четкой формулировки проблем, вызвавших кризис на предприятии, без их осознания нельзя приступить к разработке антикризисных мероприятий предприятия. Либо в стратегию вносятся небольшие изменения, либо стратегия полностью пересматривается и разрабатывается новая.

Пересмотр миссии и системы целей предприятия. Следующим, не менее важным этапом стратегического антикризисного планирования является корректировка миссии предприятия и системы целей.

Четко сформулированная миссия вдохновляет и побуждает к действию, дает возможность сотрудникам предприятия проявлять инициативу, формирует главные предпосылки успеха деятельности предприятия при различных воздействиях на нее со стороны внешней и внутренней среды.

Затем идет процесс корректировки системы целей (желаемых результатов, которые способствуют выходу из экономического кризиса). Менеджер сравнивает желаемые результаты и результаты исследований факторов внешней и внутренней среды, которые ограничивают достижение желаемых результатов, и вносит изменения в систему целей. Если миссия - это видение того, каким должно быть предприятие в будущем, то система целей (долгосрочные и краткосрочные цели) - желаемые результаты, соответствующие пониманию цели.

На стадии реализации антикризисной стратегии высшее руководство может пересмотреть план осуществления новой стратегии, если этого требуют вновь возникающие обстоятельства.

Последним этапом антикризисного стратегического управления являются оценка и контроль выполнения стратегии. Он направлен на выяснение того, в какой мере реализация стратегии приводит к достижению целей предприятия.

И.В. Зотов

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Основные фонды в качестве основного капитала являются важным элементом национального богатства страны и базой экономического потенциала хозяйствующего субъекта, определяют материально-техническое состояние предприятий и организаций,

создают предпосылки для увеличения объемов производства, а, следовательно, влияют на эффективность развития производства на макроэкономическом уровне.

Проблема повышения эффективности использования основного капитала занимает центральное место в современных условиях. Основы для возникновения проблемы были заложены в 1992 году, когда произошел распад СССР, экономика начала переходить из государственной собственности в частную, по сути дела, лишилась оборотных средств и впала в инвестиционную паузу. Она продолжалась 10 лет. На протяжении этого периода большая часть промышленных предприятий не инвестировала средства в обновление основных фондов, которые, тем не менее, использовались, изнашивались и постепенно приходили в негодное состояние. Как следствие, возникала высокая, неконкурентоспособная себестоимость продукции, росли затраты на амортизацию, сами предприятия отставали в части получения новых технологий от конкурентов из других стран. В создавшихся условиях относительно устойчиво работали лишь экспортно-ориентированные отрасли промышленности, в то время как производственный потенциал обрабатывающих, особенно наукоемких, отраслей разрушался.

На сегодняшний день показатели износа основных фондов российской промышленности по-прежнему остаются на высоком, а в ряде отраслей на критическом уровне. Наиболее изношены основные фонды в машиностроении, химии и нефтехимии. По данным Института макроэкономических исследований (ИМЭИ), Росстата и Института народно-хозяйственного прогнозирования, износ парка промышленного оборудования в среднем по стране сегодня составляет 70 %. Средний возраст отечественных основных фондов составляет 16-20 лет (для сравнения: в 1990 году - 10,8 года). В промышленно развитых странах приемлемо допустимым показателем среднего возраста основных фондов считается 6-6,5 лет.

Наиболее тяжелая ситуация сложилась в химической и нефтеперерабатывающей отраслях. Здесь износ оборудования превысил 80 %. В электроэнергетике машины и оборудование со сроком эксплуатации свыше 15 лет составляют 63,3 %, в черной металлургии - 50,4 %, в цветной металлургии - 44,2 %, химической и нефтехимической промышленности - 49,6%, машиностроении и металлообработке - 38,8 %

Особенно в тяжелом положении находится активная часть основных фондов. Степень ее износа значительно превышает средний уровень износа основных фондов в целом и составляет по состоянию на начало 2006 года по машинам и оборудованию 61,9 %, транспортным средствам - 49,4 %. Около трети находящегося в эксплуатации на промышленных предприятиях оборудования отслужило свой нормативный срок.

Моральный и физический износ эксплуатируемого оборудования, применение устаревших технологий является серьезной проблемой, снижающей уровень промышленной безопасности отечественных предприятий. Темпы обновления производств и замены изношенного оборудования не соответствуют современным требованиям и условиям экономического роста. Собственники объектов не всегда заинтересованы в финансировании мероприятий по повышению уровня промышленной безопасности. Законодательно их ответственность за техническое состояние объектов не установлена - ответственность несут, как правило, наемные руководители и персонал предприятия. Без решения данных вопросов говорить о нашем месте в мировой экономике и об увеличении ВВП довольно затруднительно.

Исходя из этого возникает экономически сложная проблема, связанная с вопросами простого и расширенного воспроизводства основных производственных фондов и повышения эффективности их использования. Так, изыскание источников и методов финансирования воспроизводства основных фондов на различных стадиях воспроизводства, выявление роли и места отдельных источников финансирования в условиях рыночных отношений - весьма нелегкая задача. Взаимодействие основных источников финансирования: амортизации, прибыли, кредитов, привлекаемых свободных средств через займы и акции - должно происходить в условиях достаточно высокой неопределенности, с одной стороны, в связи с трудно управляемой инфляцией, изменением системы налогообложения и т.п., а с другой - со сложностью в нахождении наиболее вероятных вариантов развития отдельных комплексов и предприятий. В связи с этим остро встает вопрос финансирования программ по техническому перевооружению и модернизации действующих производств, а также вопрос привлечения инвестиций на модернизацию и техническое обновление основного капитала. Дальнейшее откладывание внутреннего инвестиционного процесса приведет к саморазрушению отраслей, определяющих технический и социальный прогресс в экономике.

Кроме того, при переходе от командно-административной системы к рыночной произошел процесс дезинтеграции науки и производства. В результате, приходится констатировать, что в нашей стране не существует единого потока - от научной идеи через научно-технические разработки и опытные образцы к новым технологиям и массовому производству. Медленно идет процесс создания новых машин и оборудования и их продвижения в практику, что сказывается на обновлении производственного аппарата и выпускаемой продукции.

Для решения вышеперечисленных проблем необходимо осуществлять мониторинг, контроль и анализ функционирования основного капитала. Экономический анализ, в свою очередь, дает материал для разработки целенаправленных мероприятий по принятию управленческих решений более эффективного использования основного капитала.

Имея ясное представление о роли каждого элемента основного капитала в производственном процессе, физическом и моральном износе, факторах, влияющих на использование основного капитала, можно выявить методы, направления, при помощи которых повышается эффективность использования основного капитала предприятия, обеспечивающая снижение издержек производства и рост производительности труда.

Д.Ю. Иванов
*Самарский государственный
аэрокосмический университет*

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РЕПУТАЦИЕЙ ТОРГОВЫХ КОМПЛЕКСОВ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Учитывая растущую конкуренцию в сегменте торговой недвижимости, торговые комплексы (ТК) вынуждены пересматривать свою концепцию и оказывать клиентам все больше дополнительных услуг. Одним из способов привлечения посетителей является создание в них развлекательной инфраструктуры. Доля торговых комплексов, имеющих развле-

кательную составляющую, в Самаре увеличивается. По данным компании "Бекар. Консалтинг", сейчас их 28 % от общего количества центров, введенных в течение 2002-2006 годов. Уровень доходности торговых центров сегодня высок и достигает 20 %. Однако растет и конкуренция, постепенно снижая показатели прибыльности. Чтобы выигрывать в этой борьбе, инвесторы при создании новых ТК все больше средств вкладывают в сферу развлечений и развитие инфраструктуры. Сегодня в торгово-развлекательных центрах есть мультиплексы (многозальные кинотеатры), боулинг, бильярд, игровые автоматы, видеоигры, фитнес-центры и сопутствующие фуд-корты.

Тем не менее, пока в Самаре развлекательные услуги не являются таким основополагающим фактором привлечения покупателей в торговые комплексы, как на Западе. В сознании россиян поход за покупками и отдых - это целевые мероприятия: они посвящают время либо одному, либо другому занятию. Совмещение происходит крайне редко. И все же наличие развлекательной составляющей в торговых комплексах играет весьма значимую роль. Потребители привыкают к существованию конкретных объектов и начинают осознавать, что в ТК можно выбраться с любой целью - будь то шопинг или отдых. На этапе обострения конкуренции это является важным преимуществом для торгового комплекса, потому что позволяет сформировать пласт лояльных посетителей, обеспечивающих высокую проходимость.

В настоящее время ставка арендной платы за пользование площадями в ТК сформировалась исходя из рыночных условий, то есть ее можно считать не изменой. Что в свою очередь приводит к формированию у арендаторов практически одинаковых цен на однотипную продукцию, которую они продают потребителям. Спрос на товары в ТК, под которым будем понимать количество жителей города, также практически не меняется. В сложившейся ситуации единственным фактором, которым тот или иной ТК может привлечь потребителя, является его репутация, под которой будем понимать агрегированную характеристику деятельности ТК. В этом случае репутация включает в себя все характеристики ТК кроме цен на реализуемые товары - присутствие развлекательной составляющей, развитая инфраструктура, наличие удобной парковки и т.д.

Рассмотрим следующую модель. Пусть имеется n ТК, реализующих однородные товары или услуги. Затраты i -ого ТК $c_i(d_i)$ представляют собой сумму постоянных издержек c_{i0} и переменных издержек $\gamma_i d_i$ где γ_i - удельные переменные издержки на содержание одного кв.м площади, а d_i - площадь ТК, определяемая спросом, $i \in N = \{1, 2, \dots, n\}$ - множеству ТК. То есть $c_i(d_i) = c_{i0} + \gamma_i d_i$, $i \in N$. Если ставка арендной платы за один кв.м λ фиксирована, то легко определить точку безубыточности $d_i^{\min} = c_{i0} / (\lambda - \gamma_i)$, $i \in N$.

Пусть $r_i \geq 0$, репутация i -ого ТК. Обозначим вектор репутаций $r = (r_1, r_2, \dots, r_n)$, вектор репутаций конкурентов i -ого ТК- $r_{-i} = (r_1, r_2, \dots, r_{i-1}, r_{i+1}, \dots, r_n) \in \mathfrak{R}_+^{n-1}$. Предположим, что спрос на площади i -ого ТК определяется его репутацией, а также репутацией конкурентов и суммарным спросом D , то есть $d_i = \pi_i(r, D)$, $i \in N$. Наложим на $\pi_i(\cdot)$ следующие требования:

- $\forall r \in \mathfrak{R}_+^n$ $\pi_i(\cdot)$ возрастает по r_i ;

- $\forall r \in \mathfrak{R}_+^n \pi_i(\cdot)$ возрастает по D ;
- $\forall r \in \mathfrak{R}_+^n, \forall j \neq i \pi_i(\cdot)$ убывает по r_j .

В соответствии с введенными предположениями, чем выше репутация ТК или чем выше суммарный спрос, тем выше спрос на площади ТК, и чем выше репутация конкурентов, тем этот спрос меньше. То есть в рассматриваемом случае спрос на площади ТК определяется их репутацией в глазах потребителей.

Вектор спроса обозначим $d = (d_1, d_2, \dots, d_n)$. Фиксируем суммарный спрос D , и предположим, что $D \geq \sum_{i \in N} d_i^{\min}$, и существует вектор репутаций r^{\min} , приводящих к

$d_i^{\min} = \pi_i(r^{\min}, D)$, то есть существует такое распределение спроса между ТК, что деятельность всех ТК безубыточна.

Предположим, что репутация ТК зависит от его затрат на создание и поддержание репутации. Затраты i -ого ТК на свою репутацию (инвестиции в репутацию) обозначим $s_i \geq 0, i \in N$. Величина s_i может интерпретироваться как инвестиции в развитие развлекательной составляющей ТК, его инфраструктуры.

Пусть известна монотонная функция $q(s)$, отражающая зависимость репутации от затрат на нее: $r_i = q(s_i), i \in N$. Для простоты эту функцию будем считать одинаковой для всех ТК.

Тогда целевая функция i -ого ТК примет вид:

$$f_i(s) = (\lambda - \gamma_i) \pi_i(r(s), D) - c_{i0} - s_i, i \in N.$$

Итак, имеем игру ТК, обладающих целевыми функциями (1), каждый из которых выбирает неотрицательные инвестиции в свою репутацию.

В зависимости от вида функции $q(\cdot)$ существует равновесие Нэша игры ТК. Справедливость данного утверждения следует из того, что в рамках введенных предположений целевые функции ТК удовлетворяют известным достаточным условиям существования равновесия Нэша.

Предложенный подход позволяет моделировать стратегию поведения ТК по привлечению клиентов и увеличению доходности, в условиях конкуренции и ограниченности спроса.

Д.А. Ишутин

*Самарский государственный
экономический университет*

О ПОНЯТИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время очень модной стала тема инновационного развития предприятий. Именно на этом пути видится перспектива возрождения экономики России.

Все современные экономические теории указывают на то, что инновации являются источником развития лишь при условии активного и эффективного их использования, а также создания благоприятной среды для их инициирования. В этой связи необходимо говорить только о потенциальной способности новых идей, продуктов и технологий создавать новые ценности, что проявляется в конкретных бизнес-процессах лишь под воздействием заинтересованности собственников и грамотного управления людьми.

Нововведение представляет собой систему мероприятий по разработке, освоению, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новшеств.

В 70-х годах XX века в ведущих промышленно развитых странах были приняты законы, которые стимулировали как государственную деятельность, так и деятельность предпринимателей, направленную на развитие профессионального и интеллектуального потенциала рабочей силы. Так, в Японии была внедрена система "постоянных маленьких улучшений", названная Кайзен. Она направлена на систематическое развитие потенциала предприятий с целью достижения более высоких стандартов жизнедеятельности фирмы и личности. В США широкое звучание приобрела система сбалансированных показателей, позволяющая находить потенциальные возможности развития фирмы и использовать их для инновационного прорыва.

В России же пока отсутствует предпринимательский подход к инновациям. По сути, на практике установлен приоритет имитационных схем освоения тех или иных новшеств, что приводит к реализации сценария "догоняющего развития" России.

Инновационный потенциал при этом понимается лишь как способность предприятий к восприятию чужих новых идей и имитации новых технологий, разработанных в экономически более развитых странах.

Но данный подход значительно сужает понятие инновационного потенциала, а в практическом плане резко отбрасывает Россию в разряд аутсайдеров.

Только наступательная и активная инновационная политика могла бы обеспечить нашей стране существенный прорыв в научно-техническом развитии, перевести ее на качественно иной уровень жизни. Это означает, что инновационный потенциал должен определяться не только и не столько имитационной способностью предприятий к восприятию "чужих" нововведений и новаций, но и способностью самим "творить будущее", вырабатывать самостоятельно улучшающие изменения и новые ценности.

Инновационный потенциал - способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т.п.).

В целом под инновационным потенциалом предприятия следует понимать все его ресурсы, которые можно использовать для инновационных процессов: материальные, финансовые, кадровые, информационные, организационные и технические. Что же касается персонала, то его инновационный потенциал связан со способностью работников вырабатывать и эффективно реализовывать как свои, так и сторонние новые идеи и проекты.

Инновационный потенциал предприятия и персонала - это, по сути, ключевой фактор будущего успеха фирмы. Вопрос стратегии развития - это всегда вопрос из-

менений, более или менее радикальных. Непрерывный поиск перспективных идей и направлений создает необходимую базу для осуществления оптимального выбора, идет ли речь о выборе портфеля товаров (услуг) для производства (реализации) в будущем, или о прогнозной структуре активов корпорации, или о перспективных методах и технологиях управления и производства (операционной деятельности).

Предприятие, которое обладает значительным инновационным потенциалом и осознано стремится его формировать и развивать, можно назвать инновационным (инновационно восприимчивым). Инновационность предприятия является важным конкурентным преимуществом, ибо позволяет своевременно защитить бизнес от назревающих угроз со стороны внешней среды через систему опережающего и непрерывного поиска новых возможностей выживания и развития. При этом усиливаются адаптивные способности предприятия, расширяется горизонт принятия управленческих решений, возрастают разнообразие и вариативность продуктов и технологий. Как правило, рынок всегда меняет отношение к предприятию на более позитивное, если оно становится более интересным, разнообразным и креативным (инновационным).

В инновационном предприятии поощряются поисковые работы и выработка рационализаторских предложений, творчество и вдохновение, азарт и воображение, новые мысли и идеи. Здесь каждый сотрудник постоянно думает о совершенствовании своей работы (отсюда высокая степень вовлеченности персонала), обсуждает с коллегами качество бизнес-процессов и продукции (работа в команде), стремится к получению новых знаний, развивает свои творческие способности, любопытство, равнодушие, инициирует новые идеи и проекты. И, наоборот, в предприятиях с низким инновационным потенциалом преобладают рутинные однообразные операции, а для работников характерными чертами становятся равнодушие, раздражительность, конфликтность, синдром хронической усталости.

Таким образом, инновационный потенциал предприятия можно рассматривать как меру его готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленных инновационных целей.

Е.А. Кандрашина

*Самарский государственный
экономический университет*

К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА КАК ИНДИКАТОРА ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Конкурентоспособность определяется как свойство объекта, характеризующее его возможность удовлетворять какую-либо потребность, по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Т.е. конкурентоспособность определяет способность товара, услуги или компании в целом выдерживать конкуренцию с аналогичными объектами на данном рынке.

В современной российской экономической науке активно исследуется природа конкурентоспособности продукции и разрабатываются подходы к ее оценке. При этом общепринятая методика оценки конкурентоспособности бизнеса пока отсутствует. За рубежом опыт в этой области крайне скудно освещается в литературе. Известные подходы к оценке конкурентоспособности компании сводятся к следующему:

- на оперативном уровне конкурентоспособность бизнеса определяется конкурентоспособностью его продукции;
- на стратегическом уровне конкурентоспособность бизнеса характеризуется его инвестиционной привлекательностью, критерием которой является рост стоимости.

Таким образом, стоимость бизнеса рассматривается как индикатор его конкурентоспособности. Насколько применим такой подход?

Обе указанные характеристики формируются в условиях конкурентной экономики: субъекты предпринимательской деятельности конкурируют между собой за деньги потребителей, а инвесторы, в свою очередь, конкурируют за право участия в этом бизнесе. Конкурентоспособность бизнеса является характеристикой того, насколько успешно компания борется на своем отраслевом рынке за деньги потребителей. В конечном счете, именно на них и рассчитывают инвесторы, принимая решение об участии в этом бизнесе. Соответственно, чем выше у компании способность привлекать деньги потребителей, тем большие средства она сможет получить и от инвесторов.

Таким образом, стоимость бизнеса (предприятия как имущественного комплекса или права участия в капитале юридического лица) определяется ожиданиями инвесторов (собственников, акционеров) относительно будущих прибылей. Соответственно, степень привлекательности бизнеса определяется его способностью к опережающему росту, то есть способностью обеспечить инвесторам доходы, превышающие среднерыночные показатели с учетом фактора отраслевого риска.

Выявление наиболее перспективных источников роста и выбор путей их реализации составляет основную задачу стратегического управления. Стратегия представляет собой рассчитанную на перспективу систему мер, обеспечивающую достижение конкретных намеченных компанией целей, основными из которых традиционно называют выживание бизнеса, его прибыльность и рост. Особенности стратегического управления связаны с выявлением новых возможностей устранения ряда важных ограничений, сдерживающих деятельность фирмы и служащих главными стартовыми условиями для организации оперативного управления (масштабы, структура и работоспособность имеющихся в распоряжении фирмы производительных сил, заданная номенклатура и качество объектов управления, сформированная под воздействием внутренней и внешней среды, нормативная модель управления, ресурсные ограничения и др.).

Выбор конкретной системы мер определяется тем стратегическим потенциалом (конкретными источниками, возможностями, средствами, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения конкретной задачи, достижения определенной цели), которым обладает компания. Стратегический потенциал компании определяется как существующей организационно-технической и ресурсной основой, так и качеством управления.

Стратегическое управление направлено на последовательное наращивание экономического потенциала предприятия и потенциала его конкурентоспособности. Стратегические преобразования распространяются не только на управляющую, но и на управляемую систему, а также на объекты управления (качество выпускаемой продукции и услуг).

Новая расширительная трактовка качества не ограничивается характеристикой его как совокупности функциональных свойств и характеристик продукции и услуг, а рассматривает его как степень соответствия их отличительных свойств, обеспечивающих их процессов и систем управления установленным требованиям потребителей и других заинтересованных сторон. Соответственно, конкурентоспособность производителя будет определяться его способностью адекватно реагировать на изменяющиеся условия - в первую очередь, на изменяющиеся ожидания потребителей.

Формирование и развитие общего потенциала конкурентоспособности компании и его отдельных составляющих (производственно-технологического, маркетингового и логистического потенциалов) на основе процессно-ориентированного управления существенно повышают гибкость и адаптивность фирмы, то есть приспособляемость организуемых ею процессов к динамизму рыночной конъюнктуры. Такая ориентация предусматривает конструктивную долговременную программу постепенного перехода фирмы на качественно иной уровень (технический, технологический и организационно-экономический) осуществления и развития процессной деятельности фирмы.

Реализация данной программы означает скорее потенциальную готовность фирмы не только выполнять будущие конкретные заказы на любые разновидности профильной продукции более высокого класса качества, но и осуществлять диверсификацию своей продукции и услуг (принимать заказы по более широкой номенклатуре и целевому назначению) с сохранением высокой классности. Это в свою очередь означает, что фирма задолго до получения конкретных заказов может существенно улучшать качество самих процессов, причем в значительной степени автономно по соответствующим подразделениям системы управления.

Такой подход является актуальным и для улучшения отдельных операций и элементов технологического процесса производства, и для повышения квалификации работников управляющей системы за счет приобретения набора профессиональных навыков по отдельным операциям, и при создании информационных систем за счет использования стандартных информационных продуктов и технологий.

Компания, определенным образом организуя процессы своей деятельности, формирует целевое соотношение цены и качества продукции, что, как уже отмечалось, в краткосрочном периоде обеспечивает ее конкурентоспособность. Высокая гибкость и адаптивность процессов позволяет компании поддерживать конкурентоспособность своей продукции, изменяя ее в соответствии с запросами потребителей, что обеспечивает сохранение конкурентоспособности компании в долгосрочном периоде. Чем выше конкурентоспособность продукции - текущая и перспективная, а соответственно, и конкурентоспособность бизнеса, тем выше потенциал получения прибыли - то качество бизнеса, за которое готовы платить инвесторы. Чем выше

конкуренция между инвесторами как покупателями права получать будущие прибыли от конкретного бизнеса, тем выше будет стоимость этого бизнеса.

Таким образом, чтобы стоимость бизнеса выступала в качестве индикатора конкурентоспособности бизнеса, должно выполняться следующее условие: финансовый рынок, на котором формируется стоимость бизнеса, должен быть преимущественно рынком продавца с тем, чтобы в результате конкуренции между покупателями - инвесторами формировалась справедливая стоимость бизнеса.

Необходимо также учитывать, что мнение инвесторов о потенциале получения будущей прибыли является интегральной оценкой конкурентоспособности компании как на отраслевом, так и на финансовом рынке. При определении стоимости бизнеса учитываются не только стратегические, но и финансовые аспекты бизнеса: его структура собственности, финансовое положение.

Еще одна важная проблема, возникающая при попытке связать рассматриваемые характеристики, - это их сопоставимость. Как видно из базового определения, конкурентоспособность - показатель качественный и, самое главное, относительный. Стоимость бизнеса - показатель количественный и абсолютный. Соответственно, индикатором конкурентоспособности бизнеса может служить не столько его стоимость, сколько динамика ее изменения по сравнению со стоимостью бизнеса конкурентов.

Д.А. Касатов

*Самарский государственный
экономический университет*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ

В современном мире эволюционирует новый тип общества, базирующийся на знании и информации, которое ориентируется уже не на приспособлении творческих процессов к ситуации, а на управление инновациями. В соревновании между странами, экономическими регионами, корпорациями и отдельными предприятиями выходит тот, кто сумел адаптировать свою стратегию развития (на базе сильных и слабых сторон) к наиболее значимым и постоянным особенностям окружения. Проигравшими оказываются конкуренты, не добившиеся успеха во внедрении необходимых инноваций и создании адекватной культурной и хозяйственной обстановки.

Рассмотрим развитие двух базовых моделей реализации научно-технических достижений - японскую и американскую, и в дальнейшем сравним их плюсы и минусы.

Быстрое повышение технико-технологического уровня производства началось в Японии со второй половины 50-х годов, когда она вступила в период высоких темпов роста. Магистральным направлением в этот период было опережающее развитие комплекса отраслей тяжелой промышленности, а носителями НТП выступали

крупные предприятия, в массовом масштабе закупавшие за рубежом новейшие достижения в области техники и технологии (как в виде производственного оборудования, так и в форме патентов и лицензий). Если говорить о малых и средних предприятиях, то в целом их роль в научно-техническом развитии страны оставалась незначительной, поскольку абсолютное большинство малых и средних предприятий продолжало ориентироваться на рутинные методы производства и старую технику.

Со вступлением Японии в середине 70-х годов в период умеренных темпов роста ситуация для малых и средних предприятий стала меняться. Во-первых, из-за возрастающей индивидуализации запросов потребителей и все большей сегментации производственного спроса, обусловившей переориентацию экономики с крупномасштабного производства на производство разнообразной продукции малыми партиями, на рынке возникло много новых ниш для малого бизнеса. Во-вторых, в связи с тем, что ведущая роль в НТП перешла к таким направлениям, как электронизация, новые материалы, биотехнология, повысилась его "доступность" для малых фирм, поскольку для проведения НИОКР в этих областях и налаживания эффективного производства требовались гораздо меньшие финансовые ресурсы, чем прежде.

Со второй половины 70-х годов на малых и средних предприятиях началась радикальная перестройка производственного аппарата на основе перехода от машинной к мекатронной технике, появившейся на волне электронизации в результате оснащения машин и оборудования микроэлектронными устройствами, значительно повышавшими их функциональные характеристики. При этом в дальнейшем наблюдалась тенденция сокращения разрыва в техническом уровне производства между крупным и малым бизнесом, а также усилением дифференциации среди малых и средних предприятий.

Если говорить о дифференциации среди малых и средних предприятий, то для субподрядных фирм это было связано с тем, что заказы от крупных компаний получали наиболее жизнеспособные из них, чей технический уровень позволял удовлетворять предъявляемые к ним требования со стороны крупного бизнеса в отношении уровня издержек и качества продукции. Будучи заинтересованы в укреплении таких предприятий, головные компании значительно расширили оказание им различного рода помощи, в том числе в форме технического содействия (поставок определенных видов оборудования, предоставления новой технологии, консультирования, финансовой помощи). В результате разрыв между этой группой и прочими субподрядными предприятиями с точки зрения технических возможностей еще больше увеличился.

Что же касается независимых малых и средних предприятий, то среди них (на фоне повышения общего уровня техники и технологии производства) также появились фирмы, которым удалось вырваться вперед и стать лидерами в своих областях. Речь идет прежде всего о предприятиях, управляющих ресурсами средних масштабов, которые в результате "дробления" НТП смогли собственными силами организовать разработку оригинальной технологии и освоить производство высокотехнологичной продукции, а также о венчурных фирмах - мелких предприятиях исследовательского типа, делающих ставку на разработку уникальной технологии и выход на рынок с уникальной продукцией.

Депрессивное состояние японской экономики в 90-е годы и действие ряда других факторов (наплыв товаров из азиатских стран, переориентация крупных компаний на размещение заказов за рубежом, закрытие ряда производств и др.) значительно осложнили положение малых и средних предприятий. В этой ситуации едва ли не главным условием выживания для многих из них становится разработка новой продукции, повышение уровня техники и технологии на основе развития НИОКР.

В целом малым и средним предприятиям удалось сохранить свои позиции в данной сфере и не допустить увеличения отрыва от крупных компаний. При этом организация, содержание, направление и другие характеристики НИОКР на малых и средних предприятиях имеют существенные отличия от крупных компаний.

По содержанию НИОКР существует своего рода разделение труда между крупными компаниями и мелкими и средними предприятиями: первые занимаются преимущественно фундаментальными исследованиями, разработкой новых продуктов и технологий, комплексными техническими исследованиями, совершенствованием методов производства, а вторые - главным образом прикладными исследованиями, разработкой отдельных видов новой продукции, усовершенствованием существующих продуктов и методов производства.

Время выполнения работ по определенной теме и расходы по их проведению на малых и средних предприятиях намного меньше, чем на крупных. Это связано как с особенностями тематики, так и со стремлением малых и средних предприятий как можно быстрее окупить вложенные средства и выйти на рынок с новым продуктом.

С точки зрения организации НИОКР можно отметить преобладание на крупных компаниях постоянных научных подразделений - их имеют здесь почти 90% фирм, в то время как среди малых и средних предприятий - только 40%. При этом данный показатель значительно варьируется в зависимости от направленности НИОКР. На малых и средних предприятиях, где НИОКР направлены на разработку новой продукции, доля имеющих специализированные научные подразделения возрастает до 57%, а где НИОКР ориентированы на улучшение потребительских свойств существующих продуктов или снижение издержек и рационализацию производства, доля составляет всего 13%.

Кроме того, если на крупных фирмах направления исследований и темы проектов определяются специалистами (в увязке со стратегией развития компании), а их финансирование осуществляется в соответствии с ежегодным планом расходов, то на малых и средних предприятиях темы НИОКР обычно устанавливаются по усмотрению руководства, которое также принимает решение о продолжении или приостановке их финансирования.

Среди малых и средних предприятий, ведущих НИОКР, доля имеющих право собственности на разработанный продукт или технологию значительно меньше, чем среди крупных фирм, что связано прежде всего с различиями между ними с точки зрения "потребительской стоимости" результатов НИОКР. Если среди крупных компаний обрабатывающей промышленности доля имеющих патенты на свои изобретения или право на практическое применение результатов НИОКР достигает более 70%, то среди малых и средних предприятий она составляет всего 12 - 13%.

Мотивы, стоящие за стремлением получить тот или иной вид прав на свои изобретения, для крупных и малых предприятий различны. Если для крупных компаний

получение прав на изобретения является прежде всего средством укрепления позиций в конкурентной борьбе, завоевание монопольного положения на рынке, то для малого бизнеса характерны более "умеренные" цели - завоевание доверия партнеров, повышение трудовой мотивации персонала, улучшение имиджа компании.

Если говорить об управленческой составляющей успеха Японии в научно-технических достижениях, то необходимо сказать о концепции управления по целевой себестоимости - систему таргет-костинг (target costing), которую успешно используют на практике уже почти сорок лет. Сама идея, положенная в основу концепции таргет-костинг, несложна. Японские менеджеры просто преобразовали традиционную формулу ценообразования:

$$\text{Себестоимость} + \text{Прибыль} = \text{Цена},$$

которая в концепции таргет-костинг трансформировалась в равенство

$$\text{Цена} - \text{Прибыль} = \text{Себестоимость}.$$

Инженерная разработка продукта на японских предприятиях, где концепция таргет-костинг прошла длительную "обкатку", отличается от подхода, доминирующего в западных компаниях. Например, процесс усовершенствования продукта на Западе осуществляется следующим образом:

Проектирование --> Себестоимость --> Перепроектирование.

В Японии этот же процесс в соответствии с идеологией таргет-костинг приобретает другой вид:

Себестоимость --> Проектирование --> Себестоимость.

В чем преимущество такого подхода? Во-первых, итеративный подход к разработке нового продукта обеспечивает поэтапное осмысление каждого нюанса, касающегося себестоимости. Менеджеры и служащие, стремясь приблизиться к целевой себестоимости, часто находят новые, нестандартные решения в ситуациях, требующих инновационного мышления.

Во-вторых, необходимость постоянно удерживать в голове целевую себестоимость ограждает инженеров от искушения применить более дорогостоящую технологию или материал, так как это неизбежно приведет лишь к выходу на новый виток перепроектирования продукта.

Таким образом, весь производственный процесс, начиная с замысла нового продукта, приобретает инновационный характер, не выходя за рамки заранее установленных затратных ограничений. С одной стороны, правильно определить целевую себестоимость изделия или услуги невозможно без глубокого маркетингового исследования текущего состояния рынка и его перспектив, а с другой - приведение сметной себестоимости в соответствие с целевой себестоимостью предполагает наличие управленческого таланта у менеджеров, инженерной смекалки у проектировщиков и аналитического мышления у бухгалтеров - специалистов по управленческому учету. Все эти люди связаны одной целью - ликвидировать разницу между сметной и целевой себестоимостью.

Эти затратные ограничения дают предприятиям различного масштаба (от крупных до мелких) найти свою нишу для исследовательской работы с учетом затратных ограничений и финансовых возможностей компании.

Если говорить о развитии американской модели, то обострение международной конкуренции, уменьшение доли исследований и разработок США в общемировом объеме, сокращение внутреннего и внешнего рынков для американской продукции, снижение занятости и -ухудшение экономических показателей в 70-80-х годах заставили пересмотреть традиционные подходы к участию государства в создании и распространении новых технологий. Традиционные механизмы передачи технологий, разработанных за счет средств государственного бюджета, были слишком медленными и неэффективными для новых условий ускорения НТП.

С начала 90-х годов администрация США сформулировала новый подход, согласно которому государство и частный сектор как равноправные партнеры совместно осуществляют поиск и решений проблем развития экономики и общества и разделяют ответственность при реализации согласованных стратегий. Государство содействует развитию рынка, но не заменяет его.

Если раньше традиционное для США разделение научного процесса на исследования и разработки приводило к тому, что если научная деятельность не входила в область фундаментальных исследований, то она автоматически попадала в область коммерческих разработок, где государство не принимало активного финансового участия. А это оставляло за пределами государственного внимания базовые технологические разработки, составляющие важную часть научно-технического и экономического прогресса. С другой стороны, компании стали вкладывать меньше средств в долгосрочные и высокорисковые технологические исследования, даже если они могли принести значительные выгоды обществу в целом.

Программы государственно-частных партнерств ориентированы на содействие частному сектору в реализации передовых и высокорисковых технологий с длительным циклом разработки и эффективным использовании достижений науки в производстве, что призвано стимулировать развитие экономики. Эти партнерства варьируются в широком диапазоне по масштабам деятельности и охвату проблем от межфирменных структур или соглашений до комплексных сетей, включающих участников от всех трех движущих сил инновационного процесса - правительства и государственных научных организаций, частных промышленных фирм и академических институтов.

В свою очередь правительства штатов и местные власти совместно с частными компаниями и академическими организациями стали формировать разнообразные партнерства и осуществлять совместные программы. В рамках стратегий экономического развития регионов власти штатов осуществили интеграцию федеральных лабораторий, университетов, промышленных консорциумов и центров тестирования и сертификации в единый инновационный цикл.

Если раньше многие отрасли выступали лишь в качестве исполнителя оплачиваемых государством заказов, то теперь промышленные подразделения все чаще берут на себя роль "равных партнеров" в деле реализации НИОКР.

Важный аспект промышленно-федерального сотрудничества - перенос технологий, разработанной в вузовских подразделениях, в промышленные фирмы. Предоставление фирмам и университетам возможности получать необратимые и эксклюзивные патентные права на федеральные технологии (лицензирование феде-

ральных патентов) расширило участие частного бизнеса, в том числе малого и среднего, в разработках и распространении технологий, улучшило координацию научно-технологической политики федеральных ведомств.

Проведенный американскими экономистами анализ экономических результатов государственной поддержки науки и технологий показал, что для ориентации экономики США на инновационный путь развития потребовалась концентрация усилий государства на заключительном этапе инновационного цикла. Образование технологических партнерств государства и частного сектора как нельзя лучше отвечало этим целям. При формировании указанных партнерств учитывалось сложившееся разделение ответственности между их главными участниками - федеральным правительством, частным промышленным сектором, федеральными лабораториями, университетами и правительствами штатов. Частный сектор обеспечивает вывод результатов научных и технологических исследований на рынок. Университеты и федеральные лаборатории создают новые знания и базовые технологии. Федеральное правительство обеспечивает широкую поддержку реализации национальных целей и удовлетворение общественных потребностей. Штаты инвестируют в образование и экономическое развитие регионов. Необходимо также отметить, что в государственно-частных технологических партнерствах штаты учитывают местные интересы и выполнение краткосрочных проектов, а федеральное правительство - отражение национальных интересов и реализацию долгосрочных целей, а также обеспечивает правовую основу такой кооперации.

Если говорить о статистической составляющей управления при организации инноваций, то в начале 90-х годов на американских предприятиях стала применяться система таргет-костинг японского образца (Chrysler, General Electric). Но необходимо отметить, что также в начале 90-х годов появляется система Balanced Scorecard. Основа данной модели базируется на четырех основных составляющих (проекциях) - финансы, маркетинг, внутренние бизнес - процессы, обучение и рост. Таким образом, система получила название "сбалансированной", так как основывалась на комплексном подходе к оценке как материальных, так и неосязаемых активов.

В начале эта система была направлена на повышение операционной эффективности - улучшения качества продукции, уменьшения времени обработки заказа, уменьшения производственного цикла, снижения стоимости и т.д., но уже с 1993 года она стала использоваться как механизм управления корпоративной стратегией.

Проведем сравнение данных моделей при реализации научно-технических достижений.

Плюсами японской модели являются:

- гибкость системы в целом на изменения на рынке, так как система слита с рынком;

- эффективное распределение ресурсов - каждый в рамках своих финансовых научно-технических возможностей определяет свою нишу для исследования.

Минусы японской модели - недостаточное развитие фундаментальных технологий, так как система полностью слита с рынком и из-за этого разрабатываются те фундаментальные технологии, которые перспективны в настоящем и ближайшем будущем времени.

Если говорить об американской системе, то плюс в ней - развитие фундаментальных технологий за счет отдельных федеральных университетов и институтов.

Минусами же американской системы являются:

- большие транзакционные издержки по сравнению с японской моделью при взаимодействии между бизнесом, федеральным правительством, властью штатов и университетами и федеральными лабораториями;

- система менее гибкая по отношению к рынку если сравнивать ее с японской моделью из-за большого количества связей.

Если говорить об использовании данных систем в российской экономики, то японская модель хорошо зарекомендовала себя в автомобильной промышленности при ориентации на определенный сегмент рынка, а американская модель ориентирована больше на реализацию кардинально новых, фундаментальных технологий.

Т.Г. Крайкова, З.Н. Семашкина
*Самарский государственный
экономический университет*

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ЧЕРЕЗ ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ

В настоящее время в распоряжении отдельного предприятия имеется три инструмента с помощью которых оно может воздействовать на свою экономику. Все три инструмента разработаны достаточно хорошо:

- теория калькулирования позволяет классифицировать затраты по любому признаку;

- теория и практика экономического анализа располагает различными методами для этой цели;

- проработаны методы планирования, т.е. система формирования показателей.

Однако, в современных условиях, не хватает методологии учета, позволяющей использовать эти инструменты для получения необходимых современному менеджеру информации.

Такой системой считается "Директ-костинг" - система расчета себестоимости, базирующаяся на разделении общих затрат предприятия на постоянные и переменные. В соответствии с этой системой только переменные затраты включаются в себестоимость. Считается, что не включение постоянных затрат в себестоимость - один из инструментов управления ценой, а следовательно и прибылью.

Раздельный учет, анализ и планирование переменных и постоянных затрат на производство обосновывается разной степенью влияния их на прибыль.

Так, величиной прибыли от продаж можно управлять через механизм формирования вклада на покрытие затрат в единице продукции.

Вклад на покрытие постоянных затрат - разность между ценой и переменными затратами в единице продукции.

При выработке и принятии решений по управлению текущими затратами с целью увеличения прибыли, требуется максимальное увеличение вклада на покрытие.

Используя этот показатель можно заранее рассчитать какой будет прибыль при увеличении объема продаж в натуральном выражении например на 1%.

$$\dot{Q}_{\text{д.п.}} = Q_{\text{д.}} \cdot (1 + 0,01) \cdot \frac{C_{\text{п.}}}{Q_{\text{д.}}} - C_{\text{п.}}, \quad (1)$$

где $\dot{Q}_{\text{д.п.}}$ - прибыль по расчету,

$Q_{\text{д.}}$ - объем производства в натуральном выражении;

$C_{\text{п.}}$ - постоянные затраты на весь объем производства.

Например, при $Q_{\text{д.}} = 10000$ шт., вкладе на покрытие в единице продукции 60 руб., сумме постоянных затрат на Q весь = 400 тыс. руб., размер прибыли при росте $Q_{\text{д.}}$ на 1% составит 206 т.руб.

$$(10000 \cdot 1,01 \cdot 60 - 400) \cdot 1,01$$

В свою очередь возможно заранее определить размер прибыли при увеличении постоянных затрат, на 1% по формуле:

$$\dot{Q}_{\text{д.п.}} = Q_{\text{д.}} \cdot \frac{C_{\text{п.}}}{Q_{\text{д.}}} \cdot (1 + 0,01) - C_{\text{п.}}, \quad (2)$$

Размер прибыли при росте постоянных затрат на 1% составит 196 тыс.руб.

$$(10000 \cdot 60 - 400) \cdot 1,01$$

Используя величину вклада на покрытие, можно определить и каким должен быть объем продаж ($Q_{\text{д.}}$) для получения желаемого размера прибыли ($\dot{Q}_{\text{д.п.}}$) по формуле:

$$Q_{\text{д.}} = \frac{\left(\frac{C_{\text{п.}}}{Q_{\text{д.}}} + \dot{Q}_{\text{д.п.}} \right)}{\frac{C_{\text{п.}}}{Q_{\text{д.}}}}, \quad (3)$$

Так, получение планового размера прибыли, равного 300 тыс. руб., необходимо обеспечить объем производства в 11667 шт.

$$(400 \text{ тыс. руб.} + 300 \text{ тыс. руб.}) : 60 \text{ руб}$$

Через величину покрытия определяется и точка безубыточности $Q_{\text{д.}}$, т.е. минимальный объем производства, при котором все постоянные затраты уже окупилась, но прибыли еще нет.

$$Q_{\text{д.}} = \frac{C_{\text{п.}}}{\frac{C_{\text{п.}}}{Q_{\text{д.}}}}, \quad (4)$$

При использовании тех же исходных данных он будет равен 6667 шт.

$$\left(\frac{40000 \text{ р. руб.}}{60 \text{ руб.}} \right)$$

Объем производства, равный точке безубыточности, может быть определен и по формуле (5), где в расчетах используется другой показатель, включающий в себя постоянные затраты - коэффициент вклада на покрытие.

$$Q_{\text{б.т.}} = \left[\frac{C_{\text{п.}}}{1 - \text{КВ}} \right], \quad (5)$$

где $C_{\text{п.}}$ - доля переменных затрат в цене единицы продукции;

$1 - \text{КВ}$ - коэффициент вклада на покрытие, который показывает, какая доля из объема продаж может быть использована для покрытия постоянных затрат и формирование прибыли.

Рассчитывая такой показатель, можно разумно формировать ассортимент выпускаемой продукции.

Кoeffициент вклада на покрытие показывает долю маржинального дохода (вклада на покрытие постоянных затрат) в цене единицы продукции. Чем выше этот коэффициент, тем быстрее окупятся постоянные затраты и начнет формироваться, а затем возрастать прибыль.

Размер коэффициента вклада на покрытие в исследуемых условиях представлен в табл. 1.

Таблица 1

Предприятия	Годы			
	2003	2004	2005	2006
ОАО "Строй-керамика"	0,48	0,52	0,51	0,51
ОАО "Комбинат строительных материалов"	0,45	0,58	0,58	0,53
ОАО "Керамика"	0,55	0,58	0,58	0,53

Из таблицы видно, что на покрытие постоянных затрат и формирование прибыли на всех предприятиях в разные годы могло быть израсходовано от 45% до 58% от объема продаж.

Через величину постоянных затрат можно управлять прибылью используя и другой показатель - операционный рычаг.

Операционный, производственный, хозяйственный рычаг - это % изменения прибыли в зависимости от изменения объема продаж на 1% по сравнению с объемом, равным точке безубыточности.

Суть действия операционного рычага заключается в том, что любое изменение объема продаж всегда приводит к более сильному изменению прибыли. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$\frac{\Delta \text{прибыль}}{\text{прибыль}} = \text{Операционный рычаг} \cdot \frac{\Delta \text{продажи}}{\text{продажи}} \quad (6)$$

Например, если операционный рычаг равен 3,0, это означает, что при увеличении объема продаж выше точки безубыточности на 1% прибыль увеличивается на 3%, при снижении объема продаж на 1%, прибыль снижается на 3%. Отсюда следует, что при увеличении объема продаж на 2%, прибыль возрастает на 6% (2%*3), при снижении объема продаж на 4% прибыль снизится уже на 12% (4%*3).

Величина операционного рычага в исследуемых условиях представлена в табл. 2.

Таблица 2

Предприятия	Годы			
	2003	2004	2005	2006
ОАО "Строй-керамика"	3,2	3,4	3,3	13,0
ОАО "Комбинат строительных материалов"	5,9	3,9	4,7	6,8
ОАО "Керамика"	1,9	2,4	1,5	1,8

Как видно из таблицы увеличение объема продаж на 1% как по предприятиям, так и по годам в рамках одного предприятия, оказывает очень разное влияние на рост прибыли (от 1,5% до 13%). При снижении объема продаж на 1% прибыль на этих предприятиях сократилась бы на такие же %-ы (от 1,5 до 13).

В реальных условиях 2006 года представленных в таблице предприятий, % увеличения фактических объемов производства по сравнению с объемом, равным точке безубыточности, привели к росту прибыли на сотни %-ов (см. табл. 3).

Таблица 3

Предприятия	Qt.б., т.руб.	Qфакт.,т.руб.	% увеличения объема	% увеличения прибыли
ОАО "Строй-керамика"	31707	83100	62	806=(62*13)
ОАО "Комбинат строительных материалов"	24100	45800	90	612=(90*6,8)
ОАО "Керамика"	30029	112700	275	495=(275*1,8)

Высокий уровень постоянных затрат на единицу продукции приводит к высокому уровню операционного рычага.

Отсюда, руководство предприятий должно уделять особое внимание при управлении текущими, производственными затратами на постоянную их часть, т.к. повышение их удельного веса в общих затратах усиливает действие операционного рычага, а это означает при снижении объемов продаж умноженные потери прибыли. Чем больше сила воздействия операционного рычага, тем больше предпринимательский риск.

Перераспределение затрат с постоянных на переменные и наоборот при неизменной их общей сумме, оказывает влияние на операционный рычаг, а через них на силу влияния изменения объема продаж на прибыль. Т.е. увеличение постоянных затрат за счет сокращения переменных приведет к резкому росту предпринимательского риска.

Сила воздействия операционного рычага в значительной степени зависит от уровня фондоемкости: чем выше стоимость основных фондов, тем больше постоянные затраты и, следовательно, при прочих равных условиях, больше эффект операционного рычага.

Из изложенного можно сделать вывод, что в управлении производственными затратами особое и может быть первостепенное внимание надо уделять условно-постоянным затратам, тем более, что в их состав часто списываются нерациональные расходы. Это в известной степени можно объяснить и тем, что переменные расходы на единицу продукции в основном зависят от норм расхода ресурсов, а нормы - проблема техническая. Что касается структуры и перечня затрат, включаемых в постоянные - проблема экономическая.

А.В. Куницын, В.Ю. Уманский
*Саратовский государственный
социально-экономический университет*

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА

В современных экономических условиях для поддержания конкурентоспособности предприятию необходимо привлечение инвестиционного капитала для совершенствования своей деятельности.

Источники финансирования инвестиций делятся на три группы:

- 1) привлеченные источники финансирования;
- 2) собственные источники финансирования;
- 3) заемные источники финансирования.

Источники финансирования инвестиций, состоящие из привлеченных средств делятся:

- 1) на заемные средства других организаций;
- 2) кредиты банков;
- 3) привлеченные средства, направленные на долгосрочные финансовые вложения;
- 4) привлеченные средства, направленные на другие инвестиции;
- 5) привлеченные средства, направленные на инвестиции в основной капитал;
- 6) привлеченные средства, направленные на краткосрочные финансовые вложения;
- 7) привлеченные средства, направленные на приобретение основных средств, бывших в употреблении, и объектов незавершенного строительства;
- 8) прочие привлеченные средства;

9) инвестиции внебюджетных фондов.

Источники финансирования инвестиций, состоящие из собственных средств делятся:

- 1) на амортизация;
- 2) прибыль, остающаяся в распоряжении организации;
- 3) собственные средства, направленные на долгосрочные финансовые вложения;
- 4) собственные средства, направленные на другие инвестиции;
- 5) собственные средства, направленные на инвестиции в основной капитал;
- 6) собственные средства, направленные на краткосрочные финансовые вложения;

7) собственные средства, направленные на приобретение основных средств, бывших в употреблении, и объектов незавершенного строительства.

К заемным средствам финансирования инвестиций можно отнести следующие основные виды:

- 1) кредиты;
- 2) национальные инвестиции;
- 3) иностранные инвестиции.

Одним из основных источников инвестирования проектов являются средства государственного, региональных и местных бюджетов, а также средства внебюджетных фондов, которые главным образом направляются на финансирование целевых государственных программ по созданию и поддержке унитарных предприятий государственной формы собственности. Финансирование инвестиционных проектов, осуществляемых за счет бюджетов различных уровней, производится через уполномоченные государственные органы управления соответствующих уровней. Со стороны федерального бюджета таким органом выступает Министерство финансов РФ, которое в соответствии с бюджетным распределением выделяет уполномоченным органам государственного управления финансовые средства, подлежащие расходованию через федеральные территориальные казначейства.

Необходимо также выделить такой источник инвестиций, как самофинансирование. Самофинансирование осуществляется главным образом за счет прибыли и амортизационных отчислений. В странах с развитой экономикой высоким считается такой уровень самофинансирования при котором собственные финансовые ресурсы составляют не менее 60 процентов от общего объема финансирования инвестиционной деятельности.

Иностранные инвестиции могут осуществляться как в виде межгосударственных, межправительственных программ по научно-техническому и экономическому сотрудничеству, так и в форме частных инвестиций от зарубежных финансовых организации и частных лиц.

Инвестиционная привлекательность предприятия обуславливается его финансовой устойчивостью. Анализ финансового состояния позволяет потенциальным инвесторам определить финансовые возможности предприятия и тенденции его развития. Анализ инвестиционной привлекательности с точки зрения финансово-экономического состояния предприятия сводится к оценке:

- 1) состояния основных производственных фондов и прочего имущества предприятия, эффективности его использования;
- 2) структуры капитала предприятия, соотношения собственных и заемных средств, рациональности их использования;
- 3) платежеспособности предприятия и ликвидности его имущества;
- 4) финансовой устойчивости, рентабельности и конкурентоспособности предприятия и выпускаемой им продукции.

В последние годы поток иностранных инвестиций в Россию постоянно увеличивается. Это происходит в значительной степени из-за улучшения инвестиционного климата в нашей стране, и благодаря стабильному экономическому развитию, что в свою очередь снижает финансовые риски инвесторов и делает отечественную экономику более привлекательной для иностранных инвесторов. Но при всей наблюдаемой положительной динамике инвестиционных потоков следует отметить, что подавляющая часть инвестиций направлена в добывающую отрасль и в основном в нефтегазовый сектор.

Ю.Н. Курсиков

*Самарский государственный
экономический университет*

НОВЫЙ АЛГОРИТМ ДЛЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Для принятия взвешенного управленческого решения руководителю нужна максимально полная и точная информация о затратах и ущербе, объеме использованных собственных и привлеченных ресурсов, денежных и материальных потоках и переменных, зависящих от состояния окружающей среды. Бухгалтерский учет не дает полной информации, это функции федеральной Счетной Палаты: проектирование инфраструктуры плана корреспондентских счетов, поиску носителей, разделение управленческого учета, ценообразования и правил торговли, технического регулирования (моделирования социальных процессов), обновления средних. Так как производительность электронных САУ (действие закона Мура для электроники) находится на пределе при увеличении числа переменных, возникла необходимость в формировании сети оптических серверов, использования природных коллекторов тепла, регистрации динамически восстанавливаемых фаз, природного синтеза легких металлов, повышения доли государства в теплоэнергетике. Однако новым инновационным направлениям и образовательным программам по глобальным наблюдениям в Бюджете*2007 не нашлось, а правил внесения поправок ФСП не представила, она обслуживает мировое электронное Правительство. Необходимость развития внутреннего рынка и новых источников энергии для репродуктивных отраслей экономики и ремонтных технологий (служб) организации новых рабочих мест, развития межотраслевой деятельности и направлений образования (инфраструктурного управления, оценки) является стратегической задачей. Опыт интеллектуальной деятельности Microsoft демонстрирует воз-

возможность снижения стоимости владения, переходу на динамическое моделирование нейроноподобных систем (НПС): различие в рыночной и бухгалтерской стоимости компании может достигать 100/1. В цивилизованном мире идет разработка проектов в сфере энергии.² (информационных обменов), инвестиции в альтернативную энергетику достигли 100 млрд. долларов. Новые инновационные (образовательные) направления не затронули Бюджет*2008, а ФСП не представила правил корректировки валовых показателей ВВП, социальных проектов, формирования человеческого, их эталонов и разномесов, предотвращения угроз черной глобализации, очередного дефолта. Социальные ожидания начала нового технологического прорыва маловероятны в столичных мегаполисах, наиболее вероятным точкой отсчета могут стать регионы с высокими цифровыми разрывами.

В данной работе развит отраслевой подход и методология АСУРП для разработки приложений промышленной экологии, формирования динамических каталогов и регистров, межотраслевой деятельности, использования "инструментов угнетения" для энергорезервирования, и представления дополнительных временных рядов (релаксационных эффектов и реакций системы на изменение состояний ОС путем изменения шага дискретизации контроля, графического представления сигнала.², повторного межевания, оценки геодезических, подготовки региональных баз знаний для регистрациистраховых случаев на земле, воде и стратосфере.

Проведен анализ результатов ранее законченных зарубежных инициатив по надежности (США, Великобритании, Канады, Белорусии) в чрезвычайных ситуациях и отечественных отраслевых достижений в автоматизации контроля и динамической параметризации интервальных свойств ОС, построения дополнительных временных рядов для регионального бюджетного томографа и приложений для экологии и энергетики.

Цель работы:

1. Создание региональной практики адаптивного управления и динамического моделирования на базе нейроноподобных сетей (НПС), пилотного экологического проектирования (экспертизы) по эскизам заказчиков и сокращения выбросов в атмосферу (на 20 % и больше);

2. Формализация требований рыночной среды к составу информационных каналов и организации ИТ-обменов в промышленных и навигационных системах и подготовки предприятий и бизнеса к интеграции в ГЛОНАСС, составление перечней и счетов комплектации региональных ВИС, введения новых наблюдателей пониженного ранга (по сравнению со спутниковыми), программ обучения, учебных тренажеров для энергии.²;

3. Освоение проектирования НПСП с использованием динамических каталогов и регистров;

4. Разработка программ опережающего обучения по новому образовательному направлению, совершенствованию методологии оценки эффективности комплексной автоматизации контроля (дистанционной диагностики информационных кодов);

5. Подготовка списков партнеров и перечня конкурсных проектов на соискание государственных грантов по экспертизе инфраструктурных проектов, создание университетской лаборатории masrolab для экологического аудита, разработки прило-

жений, приборов контроля, учебных тренажеров, использования лицензионной ADEM.8 (для групп станков с ЧПУ), представления проекта практической разрывной температурной шкалы МТШ*2020.

При поиске алгоритма корпоративного управления НПС в работе использован опыт организации отраслевого эксперимента для постановки на производство новых и вторичных промышленных сплавов и модификаторов, организации межзаводской кооперации и стандартизации, ценообразования, квалиметрии (каталогов дефектов). Со временем заводская номенклатура сплавов дополнялась промышленными биметаллами, "сборками" и композиционными материалами, обладающими признаками наноматериалов многопозиционным изгибе свойствами наноструктур, измерителей и регистраторов кривизны (излучений), информационных кодов. Использование аналогий и технологий прототипирования позволило предположить, что таким стимулом для XXI в может стать технология жидких квазикристаллов, эффекты промышленной синергетики (локализации, сегментации) неоднородных протяженных сетей с 3D-реконфигурацией, приводящей к отчуждению длины и права повторного использования (наследования) на внутреннем контуре ОС, потери работоспособного состояния, ненадлежащего административного управления и др. технологического прорыва в XX в послужило развитие метрологии, феррометрии, открытие К.И.Черновым полиморфизма железа. Работы по изучению полиморфизма в алюминии начались значительно позже, а промышленное применение относится к 1980-м. В данной работе полиморфизм в алюминии исследовали на промышленных сплавах (в том числе с литием), многослойных металлах, порошковых САП, композиционных материалах системы алюминий-сталь. Проявление полиморфизма проявляется в явлениях детерминации, релаксации нагрузки, позиционной анизотропии в текстурах деформации (поликристаллизации, поликонденсации), формированию сплит-систем, изменяющих метрику процессов и эталонов сравнения (для топографии), освоения производства приборных материалов и производственного учета и методов быстрой сертификации (в условиях чрезвычайных ситуаций).

В Самаре по кооперации организовано опытное производство композитных лент, гнутых профилей, сварных труб из МКМ касс-1А с 15-40 % об., разработана техническая документация, проводятся летные и наземные сертификационные испытания узлов, обнаружена высокая чувствительность МКМ к изменению состояний ОС, новые сферы применения: управление производством плазменных соединений методами электросварки, кузнечной сварки, пайки, прокатки полиметаллов и металлополимеров. Это позволяет преодолеть метрологические и инфраструктурные проблемы надежности (профилактики, ремонта модулей ГЛОНАСС), которые остались нерешенными в национальных инициативах США (СОИ), Великобритании (Космической ГАИ), реализовать Программу "Конверсии.2" многоконтроллерного решения и приложений. Результаты работ доложены и обсуждены в печати и на международных конференциях¹.

Заключение. Предложен ступенчатый адаптивный алгоритм для угловой корректировки НПС на эллипсе (повышение проектной надежности НПС) и использования в хозяйственной практике новых методов и инструментов регистрации энергии 2 (бесперебойных источников тока), формирования у регионаов новых динамических

признаков (лидера), информационного и сервисного обеспечения Правительства, учреждений и граждан, центров ответственности методами и инструментами параметризации функций внутреннего контура ОС, интеллектуальных систем защиты информационных ресурсов и энергетических проектов (процессов), организации АРМ, технической и приборной базы для производства базовых кристаллов и сопроцессоров на основе РОА для регистрации сигнала.2, архитектура гражданского земельного кодекса.

* * *

Фридляндер И.Н., Юдина С.А., Коновалова Н.А., Курсиков Ю.Н. Композиционный материал алюминий сталь // МиТОМ. 1978. №10. С. 36-39; Kursikov Yu. N., Polyacov L.I. Thermal-mechanical bistability of MCM // Mater. conf . MISC-90, Moskow. L.; N. Y., 1990. S. 1078-1081; Курсиков Ю.Н. Корректировка ВВП методом экспертных оценок диполей // Интеллектуальные материалы и сенсоры: Материалы конф. / Ин-т им. Баумана. М., 2004; Теория и практика развития производства: Материалы 5-й междунар. конф. Самара, 2005. Ч. 1. С. 287-289, 290-291.

М.В. Максимов

*Самарский государственный
экономический университет*

ОСНОВНЫЕ ПРОДУКТЫ РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ

Развитие нового финансового механизма - факторинга - в российской экономике призвано обеспечить необходимые ресурсы для стремительного роста бизнеса торговых и производственных компаний. Факторинг можно определить как комплекс услуг, направленных на форсирование роста продаж, снижения вероятности потерь и нехватки ресурсов для поддержания роста организаций, оказываемый под уступку дебиторской задолженности. На данный момент на российском рынке существует достаточное количество как самостоятельных факторинговых компаний так и факторинговых отделов в крупных банках. Они предлагают ряд факторинговых продуктов, отвечающих возросшим потребностям российских и иностранных компаний, позволяя им самостоятельно выбирать необходимые им услуги, это - экспертиза потенциального покупателя, риск-менеджмент, включающий в себя анализ состояния финансов и кредитов, деловой репутации, аудит складов и точек продаж, управление кредитными рисками, покрытие кредитного риска по поставкам с отсрочкой платежа; анализ и оперативное финансирование поставок с отсрочкой платежа.

"Первый продукт" факторинговых компаний - это система управления рисками (риск-менеджмент), призванная сигнализировать организациям-клиентам об опасностях, связанных с низкой кредитоспособностью или недобросовестностью потенциальных покупателей, а их дебиторам о наступлении срока платежа.

Предлагаемая система организации риск-менеджмента основывается на технологиях и практиках экспертизы и управления дебиторской задолженностью, раз-

работанных и используемых факторинговыми компаниями. В рамках использования продукта клиент приобретает возможность воспользоваться услугами целой компании, вместо наемной службы кредитного контроля. Разработанные специалистами факторинговых компаний методы оценки и покрытия рисков (аналог страхования рисков) прошли успешную апробацию, подкрепленную многолетней успешной практикой компаний.

На современном рынке финансовых услуг одной из наиболее востребованных является деятельность по покрытию финансовых рисков. Разработанная программа риск-менеджмента включает в себя наиболее эффективные приемы и технологии по покрытию кредитных, банковских и валютных рисков.

Компоненты "первого продукта" включают в себя также следующие приемы риск-менеджмента.

Экспертиза (варианты выполняемых мероприятий):

- краткое заключение по дебитору;
- подтверждение запрашиваемого закупочного лимита;
- мониторинг дебитора по информационным базам, оценка финансовых и кредитных рисков;
- расширенное заключение по дебитору;
- экспертиза правоустанавливающих документов и контрактов;
- мониторинг дебитора с выездом к нему (в случае необходимости).

Управление (варианты выполняемых мероприятий):

- регистрация поставок (услуг);
- профилактический звонок дебитору;
- контрольный звонок дебитору;
- письмо-напоминание;
- затребование гарантийного письма или графика погашения задолженности;
- повторное напоминание с предупреждением о передаче дела в арбитраж.

Используя возможности, предоставляемые системой "первого продукта", компания-клиент получает весь объем информации и набор всех необходимых мероприятий для минимизации риска неоплат поставок с отсрочкой платежа.

"Второй продукт" факторинговых компаний - это система поручительства фактора за дебиторов клиента по поставке с отсрочкой платежа. В случае, если покупатель не сможет оплатить поставку в течение 90 дней с момента наступления просрочки платежа, за него платит фактор. Данное поручительство автоматически возобновляется от поставки к поставке в рамках лимита, установленного фактором на дебитора по запросу клиента. Услуги, предоставляемые в рамках "второго продукта", включают в себя также ряд мероприятий по управлению дебиторской задолженностью, в т.ч. установление лимитов и мониторинг дебиторов, напоминания о наступлении сроков оплат.

Возможности "второго продукта" позволяют построить систему управления финансовыми рисками на предприятии, эффективную и надежную.

Использование "второго продукта" - это доступный и несложный способ снижения финансовых рисков, он дает организации-клиенту фактора уверенность в том, что рано или поздно, но они обязательно получат оплату по поставке с отсрочкой платежа.

"Третий продукт" - это оперативное пополнение оборотных средств предприятия, обеспечивающее непрерывность бизнес-процессов. Другими словами, "третий продукт" - это финансирование любой поставки в любой день после предоставления отгрузочных документов (суммарный объем и срок использования предоставляемого финансирования заранее не ограничены в большинстве факторинговых компаний). Финансирование ("третий продукт") так же включает в себя ограниченный набор мероприятий по управлению дебиторской задолженностью, в т.ч. установление лимитов на дебиторов и их мониторинг.

Схема "третьего продукта" - финансирование:

1. Клиент фактора предоставляет своим дебиторам товар с отсрочкой платежа.
2. Клиент передает фактору отгрузочные документы по поставке.
3. Клиент получает от фактора досрочный платеж - финансирование (до 90 % от суммы поставки).
4. Покупатель клиента фактора производит оплату за поставленный товар.
5. Клиент получает от фактора остаток средств по поставке (от 10 % за вычетом комиссии фактора).

"Третий продукт" является удобным и гибким инструментом финансирования, позволяющим сосредоточиться на основной деятельности предприятия и не отвлекаться на постоянное решение текущих финансовых вопросов.

Таким образом, факторинг можно рассматривать как финансовый инструмент развития российских компаний, который дает возможность перевести бизнес на качественно новый уровень, совершить рывок вперед за счет резкого увеличения объема реализации.

В.В. Маршов

*Самарский государственный
экономический университет*

О ЗНАЧЕНИИ МОНИТОРИНГА РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРЕОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

При осуществлении таких форм реального инвестирования, как новое строительство, реконструкция, освоение новых видов продукции, которые требуют большого объема финансирования и для осуществления которых привлекаются внешние источники финансирования, перечень требований к инвестиционному проекту значительно возрастает по сравнению с проектами, к примеру, по замене оборудования или приобретению отдельных видов нематериальных активов, которые не требуют больших финансовых вложений и финансируются только за счет собственных средств. Внешний инвестор или кредитор должен иметь полное представление об инвестиционном проекте, в финансировании которого он принимает участие. Поэтому на первый план при управлении инвестиционными проектами выходит его мониторинг.

Мониторинг инвестиционного проекта можно определить как систему сбора, обработки, хранения и распространения данных об инвестиционном проекте, которая позволяет экономически обоснованно судить о его состоянии в любой требуемый момент времени и обеспечивает возможность прогнозирования дальнейшего развития проекта.

Мониторинг инвестиционного проекта охватывает период времени, в течение которого воплощается в жизнь предпринимательская идея, его называют жизненным циклом инвестиционного проекта. Жизненный цикл инвестиционного проекта обычно разделяется на прединвестиционную, инвестиционную стадию и стадию эксплуатации.

Проблема мониторинга инвестиционного проекта является ключевой не только для стадии эксплуатации проекта, характеризующейся завершением осуществления основных инвестиций (закупка оборудования, расходы на обучение персонала, пуско-наладочные работы) и началом производства продукции (оказании услуг) и соответствующими поступлениями и текущими издержками, но и для прединвестиционной и инвестиционной стадий (см. рисунок).

Прединвест. стадия	Инвестиционная стадия		Эксплуатационная стадия	
Разработка инвестиционной стратегии, выявление перспективных направлений, отбор альтернатив	Экспертиза проекта - подготовка технической и финансовой документации, предварительная оценка эффективности и рисков	Окончательное решение о реализации проекта, формирование круга потенциальных инвесторов; производятся строительные работы, закупается и монтируется оборудование и ведутся пусконаладочные работы, обучается персонал	Начало функционирования проекта - ввод в эксплуатацию осн. оборудования, закупка материалов и сырья, выпуск продукции (оказание услуг)	Контроль со стороны инвесторов - анализ соответствия ключевых показателей утвержденному бизнес-плану. Переоценка проекта - обоснование корректировки запланированных показателей, привлечение дополнительных инвестиций
МОНИТОРИНГ				
	Разработка бизнес-плана	Осуществление инвестиций	Выпуск продукции (оказание услуг)	Контроль и переоценка

Рис. 1. Управление инвестиционным проектом на различных стадиях его реализации

Роль мониторинга на прединвестиционной и инвестиционной стадии сводится к анализу наиболее приоритетных и перспективных направлений развития, разработке и установлению ключевых показателей проекта, введению предельных временных рамок и лимитов расходования инвестиционных средств, отслеживанию соответствия выбранной стратегии и позиционирования на рынке.

Важным пунктом эксплуатационной стадии, когда объект начинает функционировать и выпускать продукцию (оказывать услуги) в соответствии с разработанным бизнес-планом, является его мониторинг и контроль, которые обычно заключаются в анализе ключевых показателей (индикаторов) проекта - процент введенных в строй мощностей, соответствие фактических затрат плановым и т.п. Также роль мониторинга повышается при реализации многостадийного инвестиционного проекта, когда проект предполагает на стадии эксплуатации дополнительные инвестиционные издержки и соответственно пересмотр запланированных и оценку уже достигнутых ключевых показателей проекта.

Для инвестора - неважно внутреннего или внешнего - необходимо знать и четко следить за тем, как идет реализация проекта, соответствуют ли ключевые показатели запланированным, необходимо ли корректировать проект, привлекать дополнительные инвестиции. Поэтому рассмотрим подробнее процесс осуществления контроля над проектом в зависимости от статуса инвестора.

Контроль со стороны внешнего инвестора/кредитора: внешний инвестор/кредитор осуществляет внешний контроль и следит исключительно за исполнением обязательств заемщика перед ним.

В случае если обязательства не выполняются, инвестор/кредитор может: 1) реструктурировать долг, т.е. пересмотреть условия его предоставления; 2) изменить свой статус, т.е. получить контроль над оперативным управлением проекта; 3) потребовать выполнения обязательств в связи с неспособностью заемщика обслуживать долг.

Контроль со стороны внутреннего инвестора (инициатора): осуществление контроля со стороны инициатора проекта состоит в надлежащем исполнении бюджета проекта в соответствии с утвержденным бизнес-планом по заранее определенным его этапам.

Основная сложность осуществления такого контроля для проекта, осуществляемого в рамках действующего предприятия - сложность учета данных о затратах, относящихся непосредственно к анализируемому проекту. Для решения данной задачи применяют различные методы анализа инвестиционных проектов, осуществляемых на действующем предприятии - метод условного выделения, метод анализа изменений, метод объединения, методы наложения и сравнения.

Кроме мониторинга и контроля над исполнением бюджета проекта перед менеджером стоит задача его переоценки и обоснование перехода на следующую фазу реализации после завершения значимых этапов.

Необходимость переоценки инвестиционных проектов, особенно осуществляемых на длительный период времени (от 3 и более лет) вызвана следующими обстоятельствами:

- поступление новой информации о проекте и уточнение его базовых показателей;
- поступление новой информации о рынках (товарных, финансовых, рабочей силы), что позволяет скорректировать объем продаж, цены, динамику спроса и предложения на продукцию реализуемого проекта, а соответственно уровень дохода и прибыли от осуществления проекта;

- время - оценивая проект после нескольких лет его реализации и завершении значимых этапов, инвестор может пересмотреть и цель, и ключевые показатели, которые были еще заложены на стадии принятия решения о реализации инвестиционного проекта. Поэтому и стоимость проекта со временем может измениться.

По нашему мнению, тема, связанная с контролем финансовой деятельности предприятия в ходе освоения инвестиций и мониторинг со стороны инвестора за использованием средств и текущими операциями, а также возможная переоценка проектов, является одной из самых важных и находящихся практическое применение в сегодняшних экономических реалиях России.

В.А. Михеев

*Самарский государственный
экономический университет*

АВТОМАТИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Термин "автоматизация производства" обычно подразумевает решение исключительно технических аспектов управления производственным процессом, которое ориентировано на интегрированное применение вычислительной техники. В результате подобного подхода возникает опасность рассмотрения проблем, связанных с автоматизацией, только в технократическом отношении. В большинстве же случаев эффективность автоматизации производственных процессов зависит от комплексного рассмотрения разнообразных, и не только технологических, задач. Это утверждение основывается на следующих соображениях.

Во-первых, существенно изменились требования к техническому уровню оборудования как с точки зрения повышения штучной производительности, так и с позиций изменения подходов к определению его качественных критериев и гибкости функционирования. Вследствие этого отмечается сокращение доли непроизводительного времени работы оборудования и доли участия человека в производственном процессе.

Во-вторых, новейшие технологии на основе компьютеризации обладают несравнимо более широкими возможностями в отношении организации и реализации принципов адаптивного управления, приближая технологический процесс к оптимальным условиям протекания. Производственные системы, построенные на этих принципах, могут широко быть представлены в современном производстве в различных сочетаниях и условиях их эксплуатации. В связи с этим возникают задачи анализа и прогнозирования тенденций развития производственных операций на основе компьютеризированной интеграции с запрограммированными критериями принятия решений. Перечисленные особенности существенным образом влияют на содержание труда человека, занятого в подобном производстве.

В-третьих, социально-экономический эффект новой техники и технологии, оценивается отношением полученного от их использования общего экономического эффекта, к общей сумме затрат на их достижение. Это предопределяет необходимость обеспечения конечных технико-экономических и социальных результатов, имеющих денежное выражение. Повышение совокупного социального и экономического эффекта связано с интенсификацией научного труда, улучшением использования производственных фондов и другими показателями организации производства.

Важной чертой научной деятельности является ее коллективный характер. Проведение исследований с целью найти комплексное решение научно-технических проблем автоматизации требует участия специалистов различного профиля. В целом очевидна закономерность связи упомянутого эффекта с научным уровнем новой техники и технологии, их принципиальной новизной и социальными показателями. Стимулирующим фактором автоматизации машиностроительного предприятия является сокращение доли ручного труда. Для успешного внедрения и последующей эксплуатации ГПС необходимо выполнение некоторых общих условий с точки зрения подхода к организации производства.

Основные особенности организации производства вытекают из системы анти-монопольных мер, приведших к возникновению более мелких, так называемых малых предприятий, с числом работающих до 200 человек. При этом создание параллельных структур обострило конкуренцию на рынке, обеспечив возможность рационального сочетания различных форм организации производства и, в конечном счете, создав условия для повышения качества выпускаемой продукции и расширения ее номенклатуры.

Кроме того, для малых предприятий в известной мере теряют смысл критерии оценки характера производства, исходя лишь из количественного объема выпускаемой продукции. С другой стороны малые предприятия могут быть малоэффективными, т.к. они ограничены в выборе технического уровня оборудования, средств автоматизации и организации производства. Поэтому информативным является критерий производственной гибкости ($K_{п.г}$), отражающий затраты времени на переналадку оборудования за некоторый период, например за месяц, отнесенные к одному изделию из обрабатываемой партии. Этот критерий имеет простое математическое выражение:

$$\dot{E}_{\bar{A}} = \frac{\dot{I}_{\bar{A}} \cdot \dot{Q}}{\bar{D}_{\bar{A}}},$$

где $N_{п}$ - количество переналадок;

$T_{п}$ - среднее время одной переналадки;

$D_{д}$ - количество деталей, обрабатываемых в единицу времени.

В пределах среднемесячного количества деталей в партии значение $K_{п.г}$ меняется, причем его возрастание соответствует уменьшению партии деталей. При этом считается, что $T_{п}$ мало зависит от типа производства, а $K_{п.г}$ характеризует лишь повышение степени автоматизации по сравнению с существующей. Это позволяет технологическим службам предприятия планировать использование оборудования и людских ресурсов, исходя из конкретных производственных задач и требуемого коэффициента $K_{п.г}$.

Таким образом, эффективность использования автоматизированных систем предполагает выявление следующих характеристик производственного процесса: минимально возможную продолжительность полного производственного цикла обработки изделия; максимально возможное значение $K_{пл}$ при требуемом качестве.

Минимальная продолжительность полного производственного цикла достигается лишь в том случае, если удастся существенно снизить объем незавершенного производства, реализовать прогрессивные режимы обработки, уменьшить непроизводительное время на переналадку оборудования.

Максимально возможное значение $K_{пл}$ определяет эффективность производства, т.е. штучную производительность с целью получения наибольшего дохода. Многочисленные исследования отечественных и зарубежных специалистов позволило сформулировать определенные принципы, которым должно соответствовать создаваемое гибкое производство.

Одним из аспектов интегрированного подхода является установление "вертикальных" взаимосвязей между потребителями рынка производственной системы и ее характеристиками (вертикальная интеграция). Здесь стратегический и оперативный уровни управления производством оказываются связанными между собой. При этом необходимо в качестве составной части процесса стратегического планирования указать количественные и эксплуатационные потребности рынка к системе в виде общего объема производства различных модификаций выпускаемых изделий, длительности производственного цикла, сроков поставки, цену и т.д. Перечисленные показатели в существенной мере формируют производственную систему в понятиях технологии, продолжительности цикла работы, модификации и коэффициента использования производственного оборудования, методов и средств контрольно-измерительных операций, испытаний и т.д. Проблема сокращения длительности производственного цикла во многих случаях наиболее существенна при интегрированном подходе, нежели повышение коэффициента использования оборудования. Точно так же вопрос повышения производительности производственной системы в целом более важен, чем повышение производительности ее составных частей в отдельности.

При проектировании системы следует также использовать интегрированный подход по "горизонтали", что предполагает необходимость организации согласованного взаимодействия специалистов по конструированию изделия и технологии его изготовления. При этом чрезвычайно важным требованием является возможное уменьшение ее сложности. Организация производственного процесса с учетом свойств используемого оборудования и транспортных потоков должны подвергаться тщательному системному анализу.

Важный этап автоматизации производства является взаимодействия системы человек-машина, а также некоторых социально-технологических проблем. Повышение заинтересованности сотрудников в успешной деятельности предприятия является важнейшей задачей с точки зрения реализации их интеллектуальных и творческих возможностей. Однако в настоящее время эти возможности в большинстве случаев не используются. Для решения этих вопросов необходимо учитывать сложность и трудоемкость выполнения работы, удобство эксплуатации производственного обо-

рудования, возможность доступа к технологической информации в процессе выполнения работы с целью принятия решений и т.д. Успешное внедрение и эффективное использование систем автоматического принципа действия напрямую связано с уровнем технических знаний обслуживающего персонала.

Большинство отраслей машиностроения в мировой практике характеризуется низким процентным содержанием добавочной стоимости. Значительную долю производственных расходов составляет стоимость материалов и расходы на их хранение и транспортирование. С учетом этих обстоятельств, следует ожидать, что разность между себестоимостью продукции, и ее рыночной ценой будет оставаться незначительной. Гибкие системы являются идеальными конструкциями с точки зрения увеличения скорости оборачиваемости оборотных средств, что сокращает период окупаемости капиталовложений в производственное оборудование. Истинной целью деятельности промышленного предприятия должно быть именно сокращение срока окупаемости, а не увеличение разности между себестоимостью выпускаемой продукции, и ее реализуемой ценой.

Г.З. Муллабаева

*Уфимский государственный авиационный
технический университет*

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭКСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Объектом исследования являются экспортные возможности машиностроительных предприятий Республики Башкортостан.

Целью исследования является разработка стратегии деятельности машиностроительных предприятий экспортного комплекса Республики Башкортостан.

Период исследования: 2000-2006 гг.

Задачи исследования:

- 1) анализ состояния и развития экспортного потенциала основных предприятий-экспортеров машиностроительной отрасли республики;
- 2) анализ состояния производственного аппарата, технического уровня основных предприятий-экспортеров машиностроительной отрасли республики;
- 3) построение матрицы определения стратегии деятельности машиностроительных предприятий экспортного комплекса республики.

В создании экспортного потенциала Республики Башкортостан участвуют предприятия из четырнадцати городов из двадцати одного имеющихся в республике и трех поселков. Основные центры создания экспортного потенциала - города Уфа, Салават, Стерлитамак, Нефтекамск. В данной работе анализ экспортного потенциала и состояния основных фондов проводится по восьми предприятиям машиностроительной отрасли: ОАО "УМПО", ОАО "НЕФАЗ", ОАО "АК ОЗНА", ФГУП "УАПО",

ОАО "Уфимский электроламповый завод", ОАО "Туймазинский завод автобетоновозов", ОАО "Ишимбайский машиностроительный завод", Стерлитамак-МТЕ.

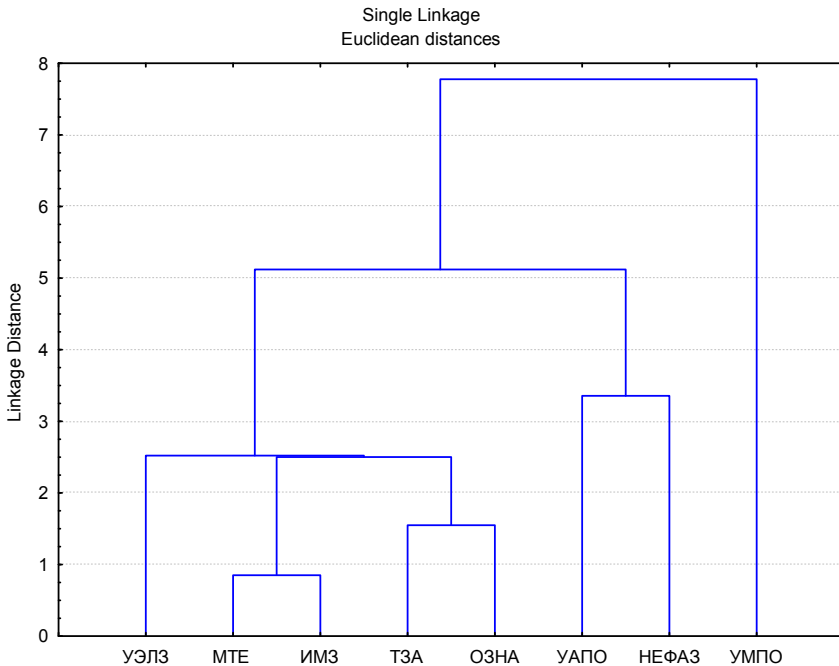


Рис. Кластеры предприятий машиностроительной отрасли по фондоотдаче, доле основных фондов, доле экспортной продукции

Критерием отбора предприятий является доля экспортной продукции предприятий в общем объеме экспорта машиностроительного комплекса.

Все предприятия сгруппированы по трем факторам: фондоотдача, доля основных фондов в машиностроительной отрасли, доля экспортной продукции предприятий в общем объеме экспорта машиностроения. Воспользуемся методами кластерного анализа, для этого рассчитаем Евклидово расстояние между кластерами предприятий машиностроительной отрасли. Результаты кластерного анализа приведены на рисунке.

Проведенный анализ эффективности функционирования экспортного комплекса по предприятиям позволил выявить основное свойство их функционирования: ориентация экспортной деятельности на сохранение уже имеющейся производственной базы. То есть доля продукции в экспорте отрасли в большей степени определяется наличием мощностей по ее производству. Такая модель развития экспортного комплекса предприятий приводит к консервации наличествующей производственной структуры и к замедлению темпов ее адаптации к конъюнктуре мирового рынка.

Формирование стратегии совершенствования структуры экспортного комплекса предприятий в перспективный период может быть определена с использованием

трехмерной матрицы, горизонтальные оси которой характеризуют изменения доли экспорта предприятий в общем объеме экспорта машиностроительной отрасли и доли основных фондов предприятий в машиностроительной отрасли, вертикальная ось характеризует изменение фондоотдачи основных фондов предприятий.

Таблица 1

**Матрица определения стратегии деятельности
машиностроительных предприятий экспортного комплекса**

№ п/п	Доля экспорта, %	Доля основных фондов предприятий в машиностроительной отрасли, %	Фондоотдача основных фондов предприятий, руб.	Стратегия
1	низкая	низкая	низкая	Перераспределение ресурсов в иные зоны хозяйствования
2	низкая	низкая	высокая	Активизация маркетинга
3	низкая	высокая	высокая	Активизация производства и маркетинга. Инвестирование в расширение производства экспортной продукции
4	высокая	высокая	высокая	При высокой емкости рынка - инвестирование в расширение производства экспортной продукции. При ограниченной емкости - стабилизация производства
5	высокая	низкая	высокая	Инвестиции в оптимизацию структуры производства, в расширение технической базы предприятий (основные фонды)
6	высокая	высокая	низкая	Инвестиции в структурную перестройку, модернизацию и техническое перевооружение предприятий
7	низкая	высокая	низкая	Расширение производства и активизация маркетинга на рынке
8	высокая	низкая	низкая	Инвестиции в структурную перестройку, модернизацию и техническое перевооружение предприятий, в расширение технической базы предприятий (основные фонды)

При двухмерной структуре каждой характеристики (высокая - низкая) пространство выбора разбивается на 8 областей, каждая из которых характеризует конкурентные позиции предприятия с точки зрения эффективности ее экспорта. В свою очередь, определение таких позиций позволяет выбрать адекватную стратегию ее развития (табл. 1).

Сгруппируем все расчетные данные анализируемых предприятий машиностроительного комплекса и составим матрицу определения стратегии деятельности машиностроительных предприятий экспортного комплекса (табл. 2).

Дальнейшее развитие экспортного потенциала республики должно идти в направлении увеличения в нем удельного веса обрабатывающих и перерабатывающих производств с тем, чтобы рос удельный вес готовых изделий в экспорте республики.

Машиностроительная отрасль всегда была и будет основой развития всех остальных отраслей, т.к. именно машиностроительная отрасль производит средства производства для всех остальных отраслей. Именно с ростом машиностроения связан интенсивный рост экономики страны.

Таблица 2

Матрица определения стратегии деятельности машиностроительных предприятий экспортного комплекса Республики Башкортостан

Предприятия машиностроительной отрасли	Доля экспорта, %	Доля основных фондов предприятий в машиностроительной отрасли, %	Фондоотдача основных фондов предприятий, тыс. руб.	Стратегия
ОАО "УМПО"	Высокая	Высокая	Высокая	При высокой емкости рынка - инвестирование в расширение производства экспортной продукции. При ограниченной емкости - стабилизация производства.
ОАО "НЕФАЗ"	Низкая	Высокая	Низкая	Расширение производства и активизация маркетинга на рынке
ОАО "АК ОЗНА"	Низкая	Низкая	Высокая	Активизация маркетинга
ФГУП "УАПО"	Низкая	Высокая	Низкая	Расширение производства и активизация маркетинга на рынке
ОАО "Уфимский электроламповый завод"	Низкая	Низкая	Высокая	Активизация маркетинга
ОАО "Туймазинский завод автобетоновозов"	Низкая	Низкая	Высокая	Активизация маркетинга
ОАО "Ишимбайский машиностроительный завод"	Низкая	Низкая	Низкая	Перераспределение ресурсов в иные зоны хозяйствования
Стерлитамак-МТЭ	Низкая	Низкая	Низкая	Перераспределение ресурсов в иные зоны хозяйствования

Выводы: В данной работе сопоставлены основные показатели эффективности работы предприятий в динамике и доли экспорта в общем объеме экспорта машиностроительной отрасли Республики Башкортостан, выявлены существенные расхождения, диспропорции и на основе анализа выявленных расхождений определены стратегии деятельности предприятий.

О РОЛИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ИНВЕСТИРОВАНИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Одной из самых насущных и сложных задач, стоящих перед банковским сектором экономики России, является укрепление его роли в инвестировании региональной экономики. Как известно, основная функция банков - кредитование производства и обеспечение тем самым экономического роста. Ресурсы банковской системы должны способствовать активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов всех форм собственности.

В настоящее время существуют серьезные противоречия между собственными интересами банковского сектора и интересами отраслей реальной экономики, препятствующие кредитованию банками предприятий.

Основная причина данного противоречия заключается в том, что государством не созданы условия для того, чтобы коммерческие банки проводили операции, необходимые для развития экономики регионов. Те рамки, которые определены государством для функционирования региональных банковских систем, способствуют их ориентации на осуществление спекулятивной деятельности, а не традиционных банковских услуг.

В процессе развития региональных банковских систем в постсоветский период сложилась устойчивая тенденция декредитования реального сектора экономики. Данный процесс был обусловлен, во-первых, проблемой неплатежей предприятий промышленности, сельского хозяйства и транспорта.

Во-вторых, действующее тогда банковское законодательство не давало возможности в полном объеме взыскивать сссудозаемщиков предоставленные кредиты, что лишало региональную банковскую систему стимулов в работе с реальным сектором экономики. В-третьих, на уровень кредитно-инвестиционной деятельности коммерческих банков отрицательно повлияла и деятельность Банка России по защите и обеспечению устойчивости рубля.

Вложения банков в государственные краткосрочные обязательства (ГКО) и другие ценные бумаги всецело поощрялись Банком России. Несмотря на высвобождение в последующие годы значительной части ресурсов коммерческих банков из операций с ценными бумагами, их кредитные вложения увеличивались медленно.

В последние годы значительно повысилась роль банковского сектора в экономике страны: увеличились реальные активы коммерческих банков, улучшилось отношение активов банковской системы в объеме валовой внутренней продукции. Объем кредитов предприятиям за последние пять лет вырос в 3 раза. Отношение кредитов банков к ВВП России увеличилось с 11% в 2000г. до 25% в 2005г. Одним из решающих факторов послекризисного развития банковской системы банковской системы стало восстановление доверия населения к российскому рублю. Рост де-

нежных доходов населения становится важнейшим условием увеличения объема банковских продуктов и услуг на рынке вкладов населения, предприятий и организаций.

Несмотря на быстрый рост, объем выданных банками кредитов не соответствует задачам экономического роста, стоящим перед страной. В России доля банковских кредитов в структуре источников финансирования капиталовложений предприятий остается незначительной - 8-12% (в США - 40%, ЕС - 42-45%, в Японии - 65%). Доля кредитов малому бизнесу в России составляет около 2% от ВВП, что на порядок ниже, чем в развитых странах.

Одной из главных причин невысокого уровня развития банковской системы является слабость ее ресурсной базы и ограниченность проходящих через нее денежных потоков. Помимо этого, увеличению притока кредитов бизнесу препятствуют следующие факторы:

- наличие высоких рисков кредитования, обусловленных неэффективной структурой экономики и дефектами управления;
- недостаточность долгосрочных кредитных ресурсов у большинства кредитных организаций;
- не отвечающий международным подходам уровень защиты прав кредиторов, чьи требования обеспечены залогом;
- жесткость банковских норм регулирования и надзора.

Проводимая Банком России денежно-кредитная политика до сих пор еще не оказывает положительного влияния на выполнение кредитными организациями основной функции - инвестиционного посредника для предприятий реального сектора экономики. В последние годы деятельность Банка России была направлена в первую очередь на обеспечение устойчивости рубля, а функции регулирования деятельности кредитных организаций были сведены до минимума. Известно, что ставка рефинансирования у нас выполняет чисто фискальную роль и не оказывает прямого влияния на рынок. Резервные требования коммерческим банкам устанавливаются ЦБ РФ без учета направлений размещения денежных средств.

В России сегодня отсутствуют условия для выполнения банковской системой кредитно-инвестиционной функции. Разрыв между банковским и реальным секторами проявляется в отрицательной разности между средней рентабельностью предприятий и средней процентной ставкой по банковским кредитам. Большинство отечественных банков выполняют роль посредников, удорожающих сделки, к услугам которых предприятия стараются прибегать только при острой необходимости. Сами банки считают перспективными для кредитования лишь ряд отраслей, как правило, работающих на конечного потребителя и отличающихся быстрым оборотом капитала (пищевая промышленность, электроэнергетика).

В этих условиях ключевым аспектом развития банковского сектора экономики становится расширение кредитных операций, что предусматривает следующее:

- внеочередное погашение при банкротстве заемщика кредитных требований, обеспеченных залогом, за счет реализации заложенного имущества;
- расширение прав кредиторов по контролю за процессом реализации заложенного имущества;

- стимулирование банковского обслуживания малого и среднего бизнеса;
- развитие новых сегментов рынка банковских услуг, ориентированных на предоставление широкого набора кредитных, инвестиционных и других услуг;
- создание условий для развития кредитования жилищного хозяйства, особенно в сельской местности и рабочих поселках.

Важнейшим направлением развития банковской систем станет создание экономических условий для конкурентоспособности российских коммерческих банков, что необходимо в связи с усилением позиций иностранных финансовых институтов в России. Необходимым условием выравнивания отечественных кредитных организаций с иностранными банками может стать постепенное снижение норматива отчислений в обязательные резервы до 4-5% до 2008 г.

Ключевым вопросом развития и реформирования банковской системы станет дальнейшее повышение уровня капитализации банков. С 1 января 2010г. все банки должны будут располагать собственным капиталом в размере не менее рублевого эквивалента 5 млн. евро. Основными источниками капитализации в настоящее время выступают прибыль и фонды банков. Первичное размещение акций банков на открытом рынке позволяет привлекать банкам необходимое количество ресурсов, ограниченное лишь платежеспособностью инвесторов. Еще одним перспективным способом увеличения банковской капитализации является субординированное кредитование.

Дальнейшее развитие банковской системы невозможно без эффективного надзора и инспектирования. При этом меры надзорного реагирования должны в первую очередь исходить из характера рисков, кредитной организации.

О.В. Никитина
*Самарский государственный
технический университет*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Уже несколько лет в нашей стране продолжается реформа электроэнергетики, основная на либералистском подходе. Ее проведение связано, во-первых, с отказом от преобладания государственной собственности в потенциально конкурентных сферах (генерация и сбыт электроэнергии), и, во-вторых, с дерегулированием конкурентных сфер (предоставление покупателям права выбора поставщиков, освобождение цен и тарифов). На первом ее этапе, который завершился в прошлом году, была сформирована правовая база реформирования, осуществлены реструктурирование РАО "ЕЭС России" и запуск оптового рынка электроэнергии.

Второй этап реформ, обозначенный как этап становления новых институтов, будет отмечен форсированными темпами либерализации отрасли. Он связан с ускоренным расширением нерегулируемого сегмента рынка электроэнергии. Предстоит отмена суб-

сидирования тарифов на электроэнергию для промышленных потребителей. Рубеж окончательной либерализации соответствующего оптового рынка определен к 2011г.; ежегодный темп процесса, начиная с 2007г., составит 5%. Федеральное правительство провозгласило продолжение политики субсидирования тарифов для населения.

Хотелось бы высказать общие соображения насчет экономических и социальных последствий либералистского реформирования электроэнергетики.

Либерализация рынка электроэнергии не гарантирует, что рынок будет развиваться в благоприятном для потребителей направлении, как предполагают российские реформаторы. Реформирование отрасли основывается на идее демополизации, осуществляемой в результате экономического разделения процессов производства, передачи и сбыта электроэнергии. Предполагается, что конкурентные условия будут способствовать снижению цен на электроэнергию за счет сокращения издержек производства. Конкуренция будет стимулировать предприятия повышать эффективность за счет развития современных технологий, более эффективного использования топлива. Однако опыт реформирования электроэнергетики в других странах, в частности США, показывает, что создание свободного рынка электроэнергии создает возможности для манипулирования рынком и приводит к резкому росту цен на электричество. Наиболее показателен пример Калифорнии, где в 1999-2001 гг. независимые энергопроизводители в 3-4 раза увеличили цены на электроэнергию, вызвав искусственный дефицит мощностей.

Повышению цен на электричество способствует низкая эластичность спроса на этот продукт. По расчетам ученых, рост спроса на электроэнергию на 95-97% определяется динамикой ВВП и лишь на 3-5% - динамикой тарифов на электроэнергию. Отметим, что в современных российских условиях спрос на электроэнергию начинает заметно снижаться лишь при двукратном ее подорожании.

Одним из основных факторов предстоящего повышения тарифов на электроэнергию является рост цен на газ. Одновременно с ускоренной либерализацией электроэнергетической отрасли разворачивается аналогичный процесс в газовом секторе. Исходя из того, что присоединение России к ВТО повлечет за собой выравнивание цен на газ на внутреннем и мировом рынках, федеральное правительство приняло программу мер по повышению регулируемых тарифов в 2007-2009 гг. соответственно на 15, 25 и 13% с конечной целью уравнивания доходности внутреннего и внешнего рынков газа к 2011г.

Курс либерализации электроэнергетики включает и радикальные организационно-структурные изменения: ликвидацию самого РАО "ЕЭС России" как головной компании отраслевого энергохолдинга и разделение генерирующих активов. В связи с этим возникает вопрос, не является ли либерализация удобной для нашего государства возможностью переложить ответственность за предстоящее повышение тарифов на электроэнергию на рыночный механизм.

Одновременная либерализация двух естественных монополий, сопровождающаяся ростом тарифов, несет серьезные отрицательные последствия для хозяйства страны и населения. Вследствие специфики природно-климатических условий энергоёмкость производимых в России товаров в среднем втрое выше, чем при выпуске аналогичных товаров в странах ЕС. Следовательно, прогнозируемый рост тарифов

на электроэнергию станет серьезным фактором снижения конкурентоспособности российской промышленности. В наибольшей степени пострадают наиболее энергоемкие отрасли - металлургическая и химическая промышленность. Удорожание продукции названных отраслей в свою очередь усугубит тяжелое положение в металлообработке и машиностроении. Повышение энерготарифов для промышленных потребителей косвенно будет переложено на население, поскольку неизбежными будет рост цен на продукцию потребительского назначения. В целом, рост энерготарифов для предприятий не будет способствовать социально-экономическому развитию страны, ее переходу на траекторию устойчивого и качественного роста.

Первый этап реформирования отрасли показал ее неспособность ответить на вызовы экономического роста. Существуют прогнозы специалистов относительно возникновения в ближайшее время острого дефицита генерирующих мощностей. Ожидается, что уже в 2007-2008 гг. резко участятся случаи аварийного прекращения подачи электроэнергии промышленным предприятиям. С учетом прогнозируемого роста потребности в ней с 908 млрд. кВт-ч в 2007г. до 1230 млрд. в 2015г. ситуация выглядит очень непростой.

Практика зарубежных стран демонстрирует наибольшую эффективность вертикально-интегрированных электроэнергетических компаний. Их разделение ведет к потере надежности энергосистем, что объясняется спецификой отрасли. В силу того, что нельзя запасти впрок электроэнергию, при отсутствии избыточных производственных мощностей быстрое насыщение рынка при увеличении спроса на электричество невозможно. Генерирующие компании не заинтересованы в дорогостоящем содержании избыточных производственных мощностей и строительстве крупных экономических электростанций. В результате излишние мощности ликвидируются, и отрасль становится тормозом в развитии экономики.

При этом следует учитывать, что уже сегодня российская электроэнергетика характеризуется критическим износом основных фондов и низким технико-экономическим уровнем систем электро- и теплоснабжения. По разным оценкам, 50-60% производственных мощностей изношены, и их полноценная эксплуатация требует значительной модернизации.

Учитывая высокую социальную значимость электроэнергетики в суровых климатических условиях России, необходимо приступить к действительно реальному улучшению положения дел в отрасли, не уповая только на то, что либерализация и приватизация смогут решить все проблемы неэффективности функционирования энергокомпаний. Не следует забывать мировой опыт государственного регулирования энергокомпаний, дающий положительные результаты в плане снижения издержек, инвестиционной привлекательности деятельности и прибыльности продукции. Это является подтверждением теоретического положения о принципиальной невозможности исключения госвмешательства в функционирование естественных монополий. Во всяком случае, представляется необходимым обеспечение капиталовложений в генерирующую базу электроэнергетики посредством прямого бюджетного финансирования или распространения на сектор генерации инвестиционных гарантий.

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ

Техническое регулирование в управлении качеством определяется Законодательством Российской Федерации, в частности, Федеральным Законом "О техническом регулировании" от 27 декабря 2002 г. № 184 - ФЗ, Федеральным Законом "Об обеспечении единства измерений" от 27.04.93 г., ФЗ "О защите прав потребителей" от 02.06.93 г. с изменениями и дополнениями в редакции от 02.11.2004 г. № 127 -ФЗ и др.

Федеральный закон "О техническом регулировании" регулирует отношения, возникающие при:

- разработке, принятии, применении и исполнении обязательных требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации;
- разработке, принятии, применении и исполнении на добровольной основе требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, выполнению работ или оказанию услуг;
- оценке соответствия.

Этот Закон также определяет права и обязанности участников регулируемых настоящим Федеральным законом отношений.

С введением данного закона утратили силу закон РФ "О стандартизации", закон РФ "О сертификации продукции и услуг".

Законом РФ "О техническом регулировании" введен ряд новых понятий и дана современная трактовка ранее применявшимся понятиям.

Новыми понятиями, регулирующими отношения в области качества и его совершенствования, являются: техническое регулирование, технический регламент, форма подтверждения соответствия, декларирование соответствия, декларация о соответствии и др.

Техническое регулирование - правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, а также в области установления и применения на добровольной основе требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнению работ или оказанию услуг и правовое регулирование отношений в области оценки соответствия.

Технический регламент - документ, который принят международным договором Российской Федерации, ратифицированным в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, или Федеральным законом, или указом Президента Российской Федерации, или постановлением Правительства Российской Фе-

дерации, и устанавливает обязательные для применения и исполнения требования к объектам технического регулирования (продукции, в том числе зданиям, строениям и сооружениям, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации).

Технические регламенты принимаются в целях:

- защиты жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества;
- охраны окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений;
- предупреждения действий, вводящих в заблуждение приобретателей.

Технические регламенты с учетом степени *риска* причинения вреда устанавливают минимально необходимые требования, обеспечивающие:

- безопасность излучений;
- биологическую безопасность;
- взрывобезопасность;
- механическую, пожарную, промышленную, техническую, электрическую, ядерную и радиальную безопасности;
- электромагнитную совместимость в части обеспечения безопасности работы приборов и оборудования;
- единство измерений.

Требования технических регламентов не могут служить препятствием осуществлению предпринимательской деятельности в большей степени, чем это минимально необходимо для выполнения этих целей.

Содержащиеся в технических регламентах обязательные требования к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, правилам и формам оценки соответствия, правила идентификации, требования к терминологии, упаковке, маркировке или этикеткам и правилам их нанесения являются исчерпывающими, имеют прямое действие на всей территории Российской Федерации и могут быть изменены только путем внесения изменений и дополнений в соответствующий технический регламент.

Технический регламент должен содержать исчерпывающий перечень продукции, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, в отношении которых устанавливаются его требования, и правила идентификации объекта технического регулирования для целей применения технического регламента.

Таким образом, система технического регулирования, изложенная в соответствующем законе РФ, определяет регламент отношений, права и обязанности субъектов рынка, государства в вопросах обеспечения, контроля (аудита) и управления качеством.

ПРОФИЛИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В ХАРАКТЕРИСТИКЕ МАРКЕТИНГА, МЕНЕДЖМЕНТА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Профиль качества, в отличие от уровня качества продукции (работ, услуг), где оценивается ее соответствие действующим стандартам, техническим регламентам и условиям, является сугубо рыночной категорией, используемой в конкурентной среде.

Профиль качества отражает степень удовлетворенности потребителя от полноты реализации ожидаемых им параметров качества в предлагаемой ему товаро-производителем продукции.

В теории качества различают четыре профиля качества.

1. Профиль базового качества.
2. Профиль требуемого качества.
3. Профиль желаемого качества.
4. Профиль качества полезной неожиданности (или неожиданной полезности).

Профиль базового качества - это совокупность параметров качества продукции, наличие которых потребитель считает обязательным, "само собой разумеющимся явлением". Базовые показатели качества не определяют ценности продукции в мнении потребителя. С другой стороны, их отсутствие делает продукцию невозможной.

Производитель рискует здесь своим имиджем и бизнесом. Такая ситуация возникает из-за слабой маркетинговой проработки и поверхностного изучения рынка, а также некачественного проектирования и разработки продукции. Цена на такую продукцию не может быть конкурентной. Структура управления имеет линейный или линейно-функциональный тип. Квалификация и заработная плата инженерно-технического и управленческого персонала ниже средней по предприятиям отрасли, удовлетворенность трудом невысока, возможности профессионального роста ограничены, значительна текучесть рабочей силы.

Профиль требуемого качества - это совокупность показателей, представляющих технические и функциональные характеристики продукции. Они показывают, насколько продукция соответствует требованиям потребителей вплоть до ценовой составляющей как покупки продукции так и цены ее эксплуатации или потребления.

Предприятие, выпускающее такую продукцию, занимает позицию, соответствующую среднему уровню на рынке. Это обеспечивается тем, что товаропроизводитель осуществляет здесь полное развертывание функции качества от первого этапа - маркетинга - до проектирования, производства и т.д. и до последнего - утилизации продукции. Цена на продукцию и цена на услуги по ее эксплуатации конкурентоспособны. Структура управления имеет линейно-функциональный и функционально-объектный тип. Квалификация и заработная плата управленческого и инженерно-

технического персонала соответствует среднерыночному уровню, имеются возможности профессионального роста, текучесть рабочей силы минимальна.

Задачей данной категории предприятий является постоянное совершенствование функциональных и технических характеристик продукции, усиление работы маркетинговых служб и вовлечение в бизнес адекватных ресурсов, с тем, чтобы продукция оставалась конкурентоспособной.

Профиль желаемого качества - это комплекс параметров качества, представляющих для потребителя ценности продукции, о наличие которых он мог только мечтать. Особенностью создания качества на предприятиях данной группы является углубленный маркетинг, серьезные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы на стадии проектирования продукции, носящие инновационный характер.

Это требует серьезных затрат на качество, однако известно, что затраты на качество, осуществляемые на начальных этапах жизненного цикла продукции обладают повышенной производительностью и эффективностью.

Создание продукции желаемого профиля качества создает благоприятные предпосылки:

- 1) для прорыва на рынок;
- 2) дальнейшего улучшения продукции;
- 3) опережения конкурентов.

Предприятие данной группы находится "выше" рынка не только по внешнему, но и по внутреннему статусу. На данных предприятиях используется матричные и комбинированные структуры управления, инженерно-технический и управленческий персонал характеризуется очень высокой квалификацией, заработная плата выше среднеотраслевого уровня, имеются значительные возможности профессионального роста. Внутренняя структура предприятия характеризуется выделением центров дохода, прибыли, инвестиций и затрат. "Внутренний потребитель", как правило, удовлетворен результатами работы предыдущих звеньев предприятия.

Профиль полезной неожиданности или, (о великий русский язык) неожиданной полезности - это группа параметров качества продукции, о которых потребитель не мог даже мечтать. Сюда относится цветное телевидение, плееры, мобильные телефоны. Широкие горизонты открываются для данного профиля качества с развитием nano технологий.

Предприятия данной группы широко представлены венчурными, научно-техническими фирмами. Структуры управления характеризуются значительным разнообразием от проектных централизованного и децентрализованного типа до "продуктовых". Научно-технический, инженерный, управленческий и производительный персонал очень высокой квалификации с креативными (творческими) наклонностями. Персонал таких организаций, зная тенденции развития науки и техники, производительных сил в целом может способствовать формированию у общества принципиально новых потребностей, неограниченно увеличивая сектор рынка для производителя.

Таким образом, профили качества отражают не только качество продукции, но и качество компонентной базы, на которой создается продукция того или иного профиля качества.

Е.М. Пименова

*Самарский государственный
экономический университет*

БИЗНЕС-ПЛАН: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Создание новых проектов предполагает предварительное экономическое обоснование их целесообразности, последующее планирование необходимых затрат на их осуществление и ожидаемых конечных результатов. Бизнес-планирование позволяет экономистам-менеджерам не только обосновать необходимость разработки того или иного инновационного проекта, но и возможность его реализации в действующих рыночных условиях.

Основными объектами бизнес-планирования в свободных экономических отношениях служат высокодоходные и конкурентоспособные инновационные проекты. Как известно, современный рынок, основанный на соблюдении всеми производителями и потребителями равновесия между спросом и предложением и соизмерении своих доходов и расходов, всегда будет отдавать предпочтение в кредитовании и финансировании тем производственным, предпринимательским или коммерческим предложениям, которые в будущем дадут наибольший социально-экономический результат. Бизнес-планы в основном предназначаются для того, чтобы способствовать выходу на рынок высококонкурентных новых видов товаров и услуг.

Следовательно, любой инновационный бизнес-проект должен иметь соответствующий бизнес-план обоснования оптимальных показателей производства и продажи товаров и услуг как на отечественном, так и на зарубежном рынке. В рыночных отношениях бизнес-план сам превращается в своеобразный товар, продвижение которого в окружающую предприятие внешнюю банковско-кредитную или финансово-инвестиционную среду должно принести максимальный доход разработчикам нового проекта. Бизнес-планы являются для наших производителей новым видом внутрихозяйственного или внутрифирменного планирования, получившим наибольшее распространение на малых и средних предприятиях. Бизнес-планы разрабатываются на различные инновационные объекты или процессы, связанные с проектированием или созданием новых фирм и их подразделений, разработкой и поставкой на рынок требуемых товаров и услуг, реконструкцией предприятий и расширением выпуска продукции, совершенствованием технологии производства, повышением качества товаров и производительности труда. В них обосновывается определенная социально-экономическая цель, как правило, имеющая завершенный созидательный

результат: рост прибыли, увеличение доли рынка, удовлетворение требований покупателей, ускорение оборота продукции, создание новых рабочих мест и т.д.

Выбранная социально-экономическая цель фирмы на предстоящий период ее производственно-хозяйственной или иной деятельности должна получить наиболее полное отражение в разрабатываемом бизнес-плане. На вновь создаваемые или открываемые фирмы и предприятия разрабатывается в соответствии с проектом комплексный бизнес-план, включающий подробные технико-экономические расчеты по всем разделам и показателям проектирования, строительства и освоения нового производства товаров и услуг. На действующих предприятиях бизнес-планы обычно создаются с целью достижения соответствующих стратегических, тактических или оперативных направлений или задач, связанных с дальнейшим развитием производственных или функциональных подразделений, реструктуризацией или расширением организации и т.д. При стабильной и устойчивой работе предприятия бизнес-план может быть направлен на обновление основных производственных фондов и развитие новых технологий. При значительном спаде производства, имеющем место в переходный период, бизнес-план должен предусматривать поиск новых рынков, расширение сбыта продукции и т.п. В одних случаях требуется разработка комплексных бизнес-планов, в других - локальных бизнес-проектов. Бизнес-планы нужны на открытие любого нового проекта или своего дела всем производителям и предпринимателям.

Бизнес-план - это план развития предприятия (деловой единицы), необходимый для освоения новых сфер деятельности фирмы, создания новых видов бизнеса.

Бизнес-план представляет собой документ, который описывает аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также устанавливает способы их решения. Бизнес-план в конечном счете должен дать правильный ответ на такие важные вопросы рыночных отношений, как возможная стоимость проекта и планируемые доходы. Каждый предприниматель должен знать, сколько будет стоить новый проект и принесет ли это дело доходы, а если принесет, то когда и какова степень риска? Ответы на эти вопросы рационального хозяйствования в сложных рыночных отношениях дает правильно составленный бизнес-план.

Передовой зарубежный опыт свидетельствует, что в условиях рынка всем производителям необходимо составлять планы как долгосрочной, так и текущей деятельности. Это означает, что всем нашим предпринимателям следует также иметь деловые планы. Составление бизнес-плана служит первым шагом каждого начинающего предпринимателя в сферу инновационной, хозяйственной, коммерческой или инвестиционной деятельности. Разработка такого плана требует не только всесторонней экономической оценки будущего бизнес-проекта профессиональными менеджерами, но и непосредственного участия самих предпринимателей и высших руководителей предприятия или фирмы. Совместное участие в составлении бизнес-планов экономистов и предпринимателей особенно необходимо на отечественных предприятиях, имеющих многолетний опыт составления тактических и стратегических, в частности пятилетних и годовых, планов. Поэтому возникает вопрос о преемственности или соотношении широко известных в российской промышленности сис-

тем и методов планирования социально-экономического развития предприятий и новых бизнес-планов.

В период становления рыночных отношений среди некоторых наших экономистов стала распространяться и теория о том, что на смену внутрихозяйственному планированию пришло бизнес-планирование. Однако многолетняя практика подтвердила не только возможность, но и необходимость совместного существования этих систем планирования на отечественных предприятиях. Механизм делового рыночного планирования включает теорию, методологию и практику планово-управленческой деятельности, охватывающей общие закономерности и российскую специфику рыночных экономических отношений. Изменились ориентиры, методы и инструменты хозяйствования, в основу которых положены рыночные законы спроса и предложения. В этих условиях деловое планирование или бизнес-планы должны объединить все этапы реализации предпринимательских проектов: от выбора стратегической или тактической цели до ее полной реализации на соответствующем рынке. Бизнес-планирование включает такие этапы, как выбор и обоснование вида деятельности, выявление наиболее реальных проектов ее осуществления, экономическую оценку затрат и результатов, разработку детализированного бизнес-плана, обеспечение выполнения запланированных мероприятий, корректировку плановых показателей и уточнение фактической эффективности использования бизнес-проекта.

Таким образом, практика планирования подтверждает тесное взаимодействие бизнес-планов и социально-экономических планов, сложившихся на российских предприятиях в последние годы. Однако между этими видами планов существуют и различия, свидетельствующие о наличии у каждого из них своего собственного предмета и места как в сфере внутрифирменного планирования, так и во всей системе рыночного хозяйствования.

Во-первых, бизнес-планирование, в отличие от внутрипроизводственного или корпоративного планирования, включает не весь комплекс общих целей предприятия или корпорации, а одну из важнейших задач, определяющих конкретное содержание планирования нового вида деятельности или бизнес-проекта. Бизнес-план ориентируется главным образом на разработку новой стратегии или тактику развития предприятия, тогда как социально-экономическое планирование может включать различные виды совместной текущей и перспективной деятельности.

Во-вторых, бизнес-планы разрабатываются на инновационные проекты, четко очерченные временными сроками их выполнения, по истечении которых работа над данным бизнес-проектом завершается. Внутрифирменное планирование производится и осуществляется непрерывно на всех уровнях управления хозяйством. По мере выполнения одного годового плана фирмы после соответствующей корректировки переходят к осуществлению очередного плана и т.д. Бизнес-план имеет не только четкие временные, но и более узкие пространственные границы, тогда как любой внутрифирменный план таких четких ограничений не имеет.

В-третьих, основное назначение бизнес-плана состоит в открытии предпринимателями нового дела и получении на выполнение проекта необходимых производственных ресурсов и в первую очередь денежных средств. Поиск надежных инвесторов требует наиболее тщательного обоснования многих финансовых показателей с

учетом существующей степени риска не только во внутренней производственно-хозяйственной деятельности, но и во внешних кредитно-финансовых и банковских структурах. Внутрифирменные планы необходимы в большей степени для собственного использования, тогда как бизнес-планы нужны для внешних инвесторов и кредиторов.

В-четвертых, бизнес-планы разрабатываются непосредственно под руководством и при личном участии предпринимателя - учредителя фирмы. Внутрифирменным планированием, как правило, занимаются профессиональные экономисты-менеджеры и плановики линейных и функциональных подразделений предприятия. Личное участие каждого бизнесмена-предпринимателя в разработке делового плана своего нового предприятия способствует не только выработке реальной стратегической и оперативной цели, но и обеспечивает в будущем наиболее совершенную организацию выполнения бизнес-проекта на основе соизмерения затрат и результатов.

В-пятых, отечественные специалисты пока не имеют научно обоснованных методик разработки бизнес-планов применительно к нашим условиям новых рыночных отношений, поскольку в большинстве методических и учебных рекомендаций раскрывается преимущественно опыт планирования на сложившемся зарубежном рынке. В то же время на российских предприятиях в условиях спада производства недостаточно широко используется имеющийся опыт внутрихозяйственного планирования. Поэтому в настоящее время требуется комплексный подход к развитию теории и практики не только бизнес-планирования, но и всей системы внутрихозяйственного планирования на отечественных предприятиях и фирмах с разными формами собственности и организационными особенностями.

Близким "родственником" бизнес-плана можно назвать такой документ, как технико-экономическое обоснование (ТЭО). ТЭО - это еще один вариант плана развития предприятия. В связи с этим функции ТЭО во многом близки функциям бизнес-плана.

Главным отличием ТЭО от бизнес-плана является то, что технико-экономическое обоснование - это специфический плановый документ для создания и развития промышленных объектов. Поэтому особый акцент в структуре ТЭО сделан на производственно-технические аспекты проекта, в то время как коммерческие, рыночные проблемы будущего бизнеса остаются почти не раскрытыми. Следовательно, можно говорить о гораздо более узком, специфичном характере ТЭО по сравнению с бизнес-планом.

Методика составления ТЭО разработана Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). У нас методика ЮНИДО была использована при разработке Рекомендаций по обоснованию предложений о создании совместных предприятий.

В соответствии с разработками ЮНИДО предлагается следующая последовательность изложения материалов ТЭО:

1. Общие исходные данные и условия.
2. Рынок и мощность предприятия.
3. Материальные факторы производства.
4. Место нахождения предприятия.

5. Проектно-конструкторская документация.
6. Организация предприятия и накладные расходы.
7. Трудовые ресурсы.
8. Планирование сроков осуществления проекта.
9. Финансово-экономическая оценка проекта.

Для российских предприятий ТЭО является более привычной формой обоснования экономического проекта из-за указанных особенностей его содержания. В современных условиях ТЭО отечественных предприятий в наибольшей степени приближены к образцу, предложенному ЮНИДО.

Бизнес-план, как форма обоснования предпринимательского проекта, постепенно вытесняет ТЭО из сферы плановой деятельности бизнеса. В нем заложены преимущества гибкого сочетания производственного и рыночного, финансового и технического, внутреннего и внешнего аспектов деятельности фирмы.

Основные цели бизнес-плана:

- определить степень жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия, снизить риск предпринимательской деятельности;
- конкретизация перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития;
- привлечение внимания и интереса, обеспечение поддержки со стороны потенциальных инвесторов фирмы;
- помощь в получении ценного опыта планирования, развитии перспективного взгляда на организацию и ее рабочую среду.

Как видно, в отличие от традиционного плана организации, бизнес-план учитывает не только внутренние цели предпринимательской организации, но и внешние цели лиц, которые могут быть полезны новому делу. Помимо инвесторов заинтересованными лицами будущего бизнеса являются потенциальные потребители и поставщики фирмы.

Для начинающего предпринимателя бизнес-план - это, по сути, все, чем он может привлечь внимание инвесторов. Уровень составленного бизнес-плана становится показателем надежности и серьезности предпринимателя и его дела.

Как правило, бизнес-план является отправной точкой для начала переговоров между предпринимателем и возможными инвесторами (например, банками). Особенно необходим бизнес-план при ведении переговоров с иностранными фирмами.

Бизнес-план, как никакой другой из планов фирмы имеет внешнюю направленность, превращается в своего рода товар, продажа которого должна принести максимально возможный выигрыш.

В условиях рынка основные плановые задачи каждого предприятия сводятся к решению следующих вопросов:

- какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на отечественный и зарубежный рынок;
- каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги и как он будет изменяться;
- какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;

- сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надежных поставщиков;
- каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции и услуг на соответствующих рынках;
- какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на нее повлияют конкуренты;
- какими могут быть общие доходы и как их следует распределять между всеми участниками бизнес-проекта;
- каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить.

На начальных этапах составления бизнес-планов на те или иные бизнес-проекты достаточно приближенных ответов (на основе выполнения укрупненных расчетов экономистами-менеджерами). В дальнейшем требуется проведение специалистами подробных или уточненных расчетов основных планово-экономических показателей. Содержание бизнес-плана, его состав и степень детализации определяются взаимодействием таких факторов, как вид и объем выпускаемой продукции, величина рыночного спроса и предложения, уровень развития и масштабы производства, источник финансирования бизнеса и платежеспособность предприятия и т.п. Для предварительного технико-экономического обоснования бизнес-проекта, как подтверждает отечественная практика, необходимы следующие рыночные показатели:

- 1) общие исходные данные и условия выполнения проекта;
- 2) рынок сбыта продукции и производственная мощность;
- 3) материальные факторы производства и требуемые ресурсы;
- 4) местонахождение предприятия и транспортные связи;
- 5) проектно-конструкторская документация;
- 6) организация предприятия и накладные расходы;
- 7) потребность трудовых ресурсов и источники покрытия;
- 8) планирование сроков осуществления проекта;
- 9) финансово-экономическая оценка бизнес-проекта.

Приведенные показатели бизнес-плана определяют не только содержание, но и последовательность выполнения необходимых планово-экономических расчетов. Поэтому для качественной разработки бизнес-планов необходима достоверная исходная маркетинговая, производственная, финансовая и другая планово-экономическая информация.

А.Н. Плотников, М.В. Уманская
*Саратовский государственный
технический университет*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Динамично развивающаяся экономика ставит перед руководством предприятий задачу быстрой и адекватной реакции на изменение внешней среды. В этих условия

предъявляются повышенные требования к управлению коммерческой деятельностью предприятия и, в особенности, к управлению распределением продукции. Постановка эффективной системы сбыта, необходима даже в случае, если предприятие работает стабильно.

Рассмотрим некоторые мероприятия, которые позволят существенно повысить качество управленческой деятельности в коммерческой сфере.

1) Усиление внимания на прогнозирование сбыта, поддержание тесного взаимодействия с поставщиками и потребителями - позволит снизить количество технологических изменений в производстве и ускорить движение материального потока. В этих условиях представляется целесообразным включить плановый отдел в коммерческую службу предприятия для принятия оперативных управленческих решений (см. рисунок). Сейчас наступил момент, когда пора подумать не только о функционировании, но и о развитии. Необходимо систематизировать организационную структуру, сделать ее адекватной сложившейся ситуации и заложить механизмы ее изменения при изменении внешних условий.

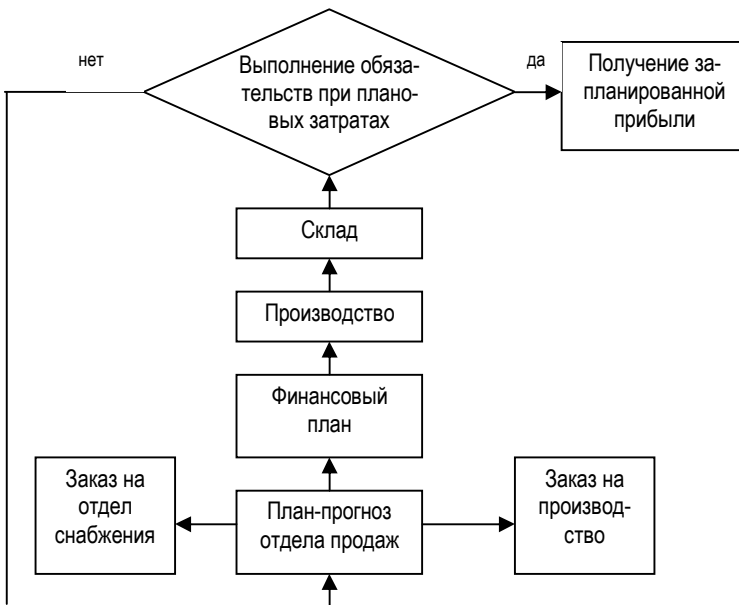


Рис. Схема принятия управленческого решения в коммерческой службе предприятия

2) При построении эффективной структуры управления описание основных ресурсных потоков - позволит увеличить надежность и точность управленческих задач, повысить согласованность организационных структур.

3) Следуя тенденции сокращения персонала и уровней управления, необходимо учитывать изменение технологий продаж и оптимально распределить сбытовые функции между отделом сбыта и посредниками. При этом последние зачастую воспринимаются как источник дополнительных затрат, несмотря на то, что использова-

ние посредников в реализации продукции выгодно для всех участников канала. Поэтому для выхода на новые рынки предприятию необходима грамотная сеть дилеров и дистрибуторов.

4) повышенные требования к качеству продукции в условиях жесткой конкуренции требуют производства высококачественной продукции. Это требование стало не только условием деловой этики, но и условием выживания. Недостаточное внимание к методологии и процессу управления может снизить или свести к нулю эффект от использования самой современной технологии. Управление качеством имеет три варианта реализации. Первый вариант "А" предполагает системный подход, когда первостепенное значение приобретает общее качество управленческой деятельности, а затем - качество технологии производства. Второй вариант "Б" предусматривает комплексный подход. Он основан на приоритете качества тех элементов производства и управления, которые непосредственно влияют на качество продукции. Третий вариант "В" - при котором основное внимание уделяется технологии производства. Вариант "В" самый распространенный и методически хорошо разработан. Вариант "Б" только внедряется и для него существует набор стандартов, как на технологии производства, так и на систему управления качеством продукции, например, ISO 9000. А Вариант "А" - это перспектива развития компании.

5) Внедрение новых прогрессивных методов управления, одним из которых является развитие ИТ-технологий, т.е. поставка "точно в срок". Данный вид технологий имеет многоцелевой характер, где главным является снижение себестоимости запасов. Долгосрочные контакты с ограниченным количеством надежных поставщиков позволяют внедрить в систему управления элементы ИТ-технологий. Однако на таком большом промышленном предприятии не удастся полностью исключить формирование запасов.

6) Совершенствование методов управления запасами сырья и определения объемов заказываемой партии - позволит снизить складские издержки, снизить объемы сырья и материалов не удовлетворяющие текущим потребностям производства. Для выбора наиболее эффективного метода работы складского хозяйства необходимо рассмотреть и просчитать множество вариантов, что рекомендуется делать с помощью моделирования. Для использования математического моделирования в управлении, а также для автоматизации подразделений предприятия необходимо развитие информационных технологий. Это создает потребность в обучении персонала и привлечении ИТ специалистов.

7) для эффективного управления сбытом необходимо проведение ряда формальных процедур, таких как: разработка внутренних стандартов сбытовой деятельности и документальное их закрепление; разработка комплекса организационно-нормативных документов, регламентирующих сбытовую деятельность предприятия в рыночных условиях; разработка формальных процедур контроля сбыта готовой продукции для соответствия системы внутреннего контроля требованиям регламентации.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Самарская область как территория с высокой концентрацией научного, образовательного и производственно-технического потенциала располагает благоприятными условиями для развития инновационного бизнеса, превращения инновационной деятельности в основной долгосрочный источник повышения конкурентоспособности промышленности и сферы услуг. Инновационная система Самарской области представляет собой совокупность организаций частного и государственного секторов экономики, ведущих исследования и разработки, производство и реализацию высокотехнологичной продукции, а также занятых управлением и финансированием инновационной деятельности.

Основой научно-инновационного потенциала Самарской области является вузовская, академическая наука, а также научные подразделения промышленных предприятий. В регионе действуют более 50 организаций, выполняющих исследования и разработки. Исследования в области фундаментальных наук координирует Самарский научный центр Российской академии наук (СНЦ РАН), объединяющий 7 научно-исследовательских учреждений Российской академии наук: Самарский филиал Физического института имени П. Н. Лебедева РАН, Институт проблем управления сложными системами РАН и Институт систем обработки изображений, а также Институт экологии Волжского бассейна РАН¹.

В Самарской области работают отделения ряда отраслевых академий - Поволжское отделение Российской Инженерной Академии, Поволжское отделение академии технологических наук, Поволжское отделение академии космонавтики, Поволжское отделение Академии проблем качества, Поволжское отделение академии социологических наук и других.

Самарская область является крупнейшим образовательным центром Поволжья, на ее территории работают 16 государственных высших профессиональных учебных заведений, 14 негосударственных.

В Самарской области наблюдается расширение масштабов подготовки научных кадров, что при повышении эффективности работы аспирантур и докторантур способствует улучшению кадрового научного потенциала области.

Показатель интенсивности НИОКР по Самарской области, определяющийся численностью персонала, занятого исследованиями и разработками на 10 тыс. человек занятых в экономике, стабильно превышает общероссийский показатель (см. таблицу).

Доля внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВРП составила в 2005 году 1,7% и стабильно превышает общероссийский показатель (1%) на протяжении ряда лет. Основным источником финансирования инновационной деятельности остаются собственные средства предприятий. Доля иностранных инвестиций незначи-

тельна и в динамике убывает. Государственная поддержка инновационной деятельности существенно возросла за счет средств всех бюджетов - федерального, областного и местных. Однако бюджетные средства сосредоточены преимущественно в одной отрасли - машиностроении.

**Численность персонала, занятого исследованиями и разработками
на 10 000 занятых в экономике**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Российская Федерация	138	137	133	131	126	121
Самарская область	175	171	161	147	151	155

Особенностью научного сектора Самарской области является ее ориентация на потребности отраслей промышленной специализации.

В целом ряд показателей таких как объем отгруженной инновационной продукции, стоимость затрат на технологические инновации имеет более высокий уровень по сравнению с регионами Поволжского федерального округа. Уровень инновационной активности промышленных предприятий Самарской области составляет 16-18% и стабильно превышает среднероссийский показатель в течение ряда лет в 1,5-2 раза.

Большая часть инновационно - активных предприятий области сосредоточена в машиностроении (в России в целом машиностроение по этому показателю находится на 5 месте), а две следующие по инновационной активности отрасли - это пищевая и электроэнергетика.

Учитывая инновационный потенциал Самарской области, в 2006 году в соответствии с Постановлением Правительства², Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации проведен конкурс среди субъектов Российской Федерации на право получения субсидий для финансирования мероприятий по поддержке малого предпринимательства на паритетной основе с субъектами Российской Федерации.

Самарская область признана победителем конкурса по отбору субъектов Российской Федерации для предоставления в 2006 году субсидии для финансирования создания и развития инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере (2 место по рейтинговой оценке).

По результатам конкурса в Самарской области создан Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Самарской области. Учредителем Фонда выступило министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области.

Целью Фонда является развитие на территории Самарской области инфраструктуры венчурного (рискового) финансирования субъектов малого предпринимательства в научно-технической сфере. Для достижения указанной цели будут приобретаться инвестиционные паи закрытого паевого инвестиционного фонда "Региональный фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Самарской области" (ЗПИФ).

ЗПИФ является примером частно - государственного партнерства: 50% его паев будет принадлежать государству в лице Фонда содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия научно-технической сферы Самарской области, а еще

50% должны быть привлечены за счет частных инвесторов. Бюджетные средства поступят в равных долях - по 70 млн. руб. от областного и федерального бюджетов.

Таким образом, сформируются активы объемом 280 млн. рублей для финансирования инвестиционных проектов путем инвестирования в капитал малых инновационных предприятий.

Денежные средства будут переданы в доверительное управление отобранной по конкурсу управляющей компании ЗПИФ.

Существующая модель функционирования (рис. 1) работы фонда представляется следующим образом³.

Таким образом, данная структура использует фондовый механизм государственной политики поддержки рынка венчурного капитала, основывающийся на финансировании развивающихся инновационных компаний с применением фондовых схем поддержки.

По нашему мнению существующая модель функционирования имеет ряд недостатков, а именно:

- отсутствие зарубежных участников рынка венчурного капитала в учредителях фонда;
- равномерное участие в финансировании, подразумевает ограниченность ресурсов, выделяемых на формирование ЗПИФ;
- отсутствие в модели функционирования отраслевых образовательных учреждений, а так же возможности создания соответствующей базы данных венчурных проектов.

Принимая во внимание зарубежные государственные программы развития рынка венчурного капитала, авторскую модель функционирования регионального венчурного фонда можно представить в следующем виде (рис. 2).

На взгляд автора, использование данной модели, позволит ускорить развитие регионального рынка венчурного капитала по следующим основным причинам:

- наличие в составе учредителей фонда зарубежных венчурных капиталистов, позволит качественно улучшить процедуру венчурного финансирования и развития венчурной индустрии, ввиду наличия опыта работы в данной деятельности. Кроме этого, при закреплении условий по оказании консультационной помощи и соответствующего обучения российских управленцев, можно сделать вывод о возможном повышении профессионализма российских менеджеров, и практическом применении полученных знаний;
- привлечение в регион дополнительных инвестиционных средств, необходимых для формирования Фонда;
- привлечение к управлению Управляющую компанию с участием нерезидента РФ (венчурного капиталиста), позволит повысить независимость анализа и выбора проектов для финансирования, а соответственно повысит возврат на предпринятые инвестиции;
- учет особенностей региона позволит максимально сосредоточить усилия на наиболее перспективных с точки зрения региона, отраслях деятельности;
- принимая во внимание научный потенциал Самарской области, и количество действующих образовательных учреждений, а так же организацию взаимодействия между заинтересованными сторонами, позволит повысить привлекательность наукоемких проектов и их качественную разработку;

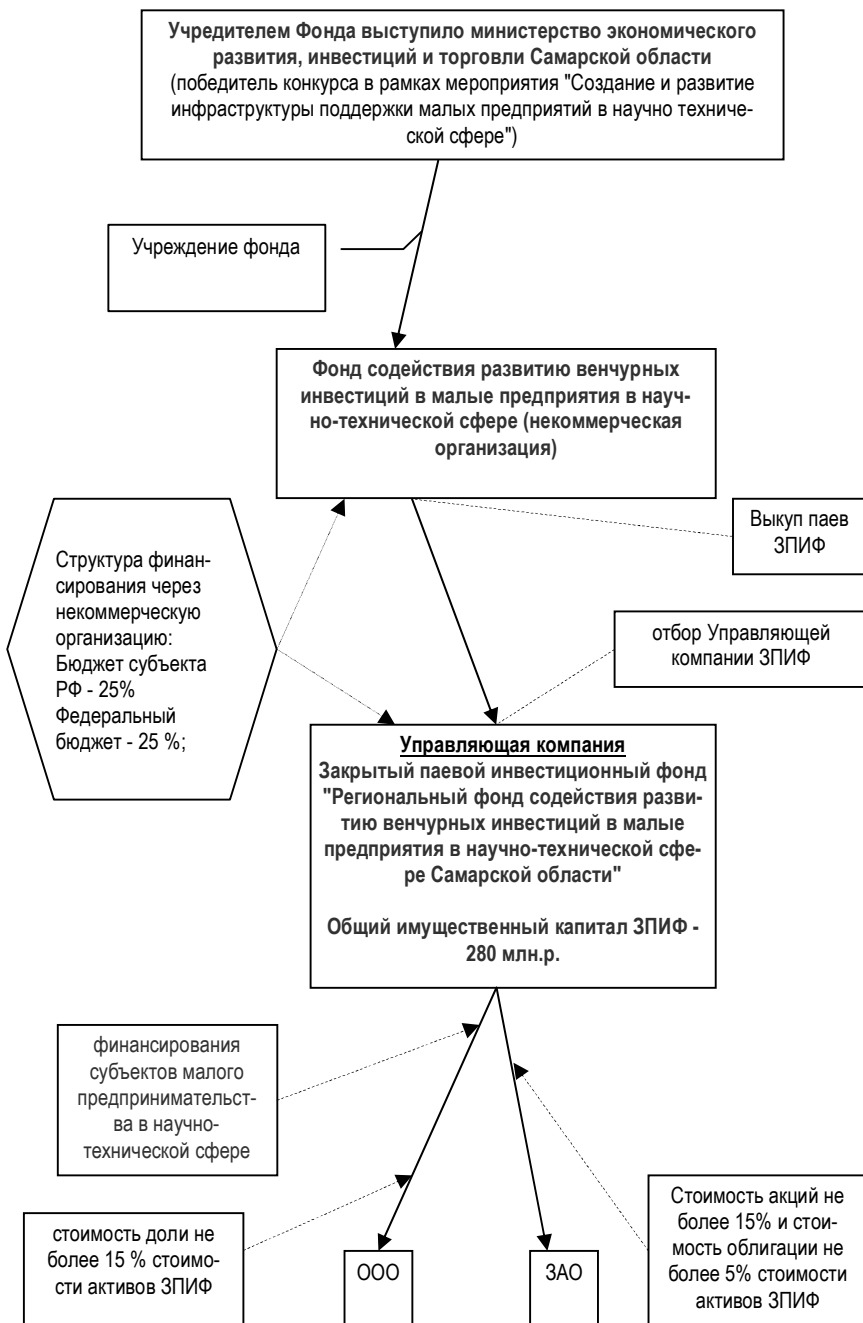


Рис. 1. Существующая модель функционирования работы фонда

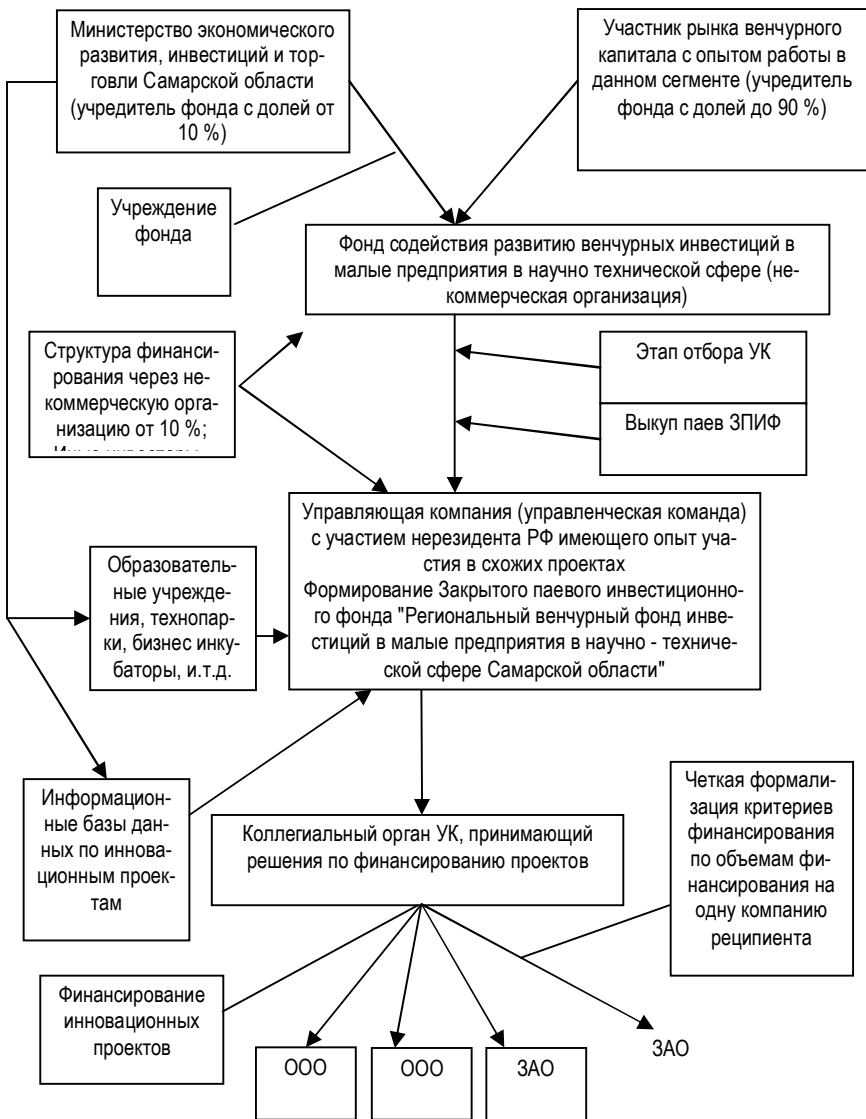


Рис. 2. Авторская модель функционирования регионального венчурного фонда

- создание единой базы данных инновационных проектов на региональном уровне, позволит проводить анализ слабых и сильных сторон существа проекта, а так же будет способствовать развитию венчурной инфраструктуры;

- четкая формализация критериев анализа, отбора и финансирования проектов, позволит минимизировать инвестиционные риски.

На основании вышеизложенного, для эффективного функционирования фонда и снижения риска при управлении процессом финансирования инновационных проектов, автором предлагается использовать следующие рекомендации:

1. Необходимо заинтересовать участников потенциального венчурного рынка, путем вхождения венчурного капиталиста с именем и опытом, в состав учредителей Фонда. Например, распределение долей в соотношении до 90 % уставного капитала - венчурного капиталиста.

2. При организации сбора средств для Фонда, введение жестких правил по отбору Управляющей компании (управленческой команды), с целью отбора наиболее профессионального участника данного рынка, при этом положительным моментом, будет являться наличие в составе топ менеджеров - нерезидентов РФ, которые имеют опыт участия в подобных проектах зарубежом. Кроме этого, необходимо закрепление условий по оказанию консультационной помощи и соответствующего обучения российских управленцев у привлекаемых иностранных венчурных капиталистов.

3. Необходимо учесть сильные стороны региона и опираясь на кластерную инициативу Самарской области, направлять финансовые ресурсы в определенные инвестиционной декларации отрасли, а именно: автомобилестроение, космическая отрасль, нефтехимическая отрасль. Данное ограничение в направлении финансовых ресурсов, позволит максимально сконцентрировать свое внимание на перспективных отраслях экономики.

4. Необходимы так же административный ресурс администрации Самарской области, который можно использовать при взаимодействии с образовательными учреждениями, технопарками, бизнес - инкубаторами и т.д.

5. Кроме этого необходимо обеспечить доступ участникам Фонда к разного рода базам инновационных проектов, для отбора наиболее перспективных из них.

* * *

1 См.: www.economy.samregion.ru

2 Постановление Правительства РФ от 22.04.2005 № 249 "Об условиях и порядке предоставления в 2006 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства" (в ред. Постановлений Правительства Российской Федерации от 09.12.2005 N 755, от 11.04.2006 N 207)

3 См.: www.fondsvisamara.org.ru/images/conn1.jpg

К.В. Ряднов
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анализ развития экономических реформ в России показывает, что там, где руководство занимается формированием предприятия нового типа, - адаптивно пере-

страивает организационную структуру управления, - создает новые службы и функции управления, результат незамедлительно сказывается. Предприятие приспосабливается к требованиям рынка, разрабатывает стратегии, которые обеспечивают выживание и развитие в условиях конкуренции.

Необходимы совершенно новые подходы к развитию конкурентоспособности ПП, которые были бы жизнеспособными в новых условиях, с учетом факторов формирования конкурентоспособных преимуществ ПП.

Очевидно, определения направления развития предприятия с целью повышения конкурентоспособности необходимо начинать с анализа проблем социально-экономического развития ПП. Без анализа не представляется возможным планирование и прогнозирование на будущий период объема промышленного производства, освоения новой продукции, финансового положения предприятия, инвестиционной деятельности и т.п. Без анализа нельзя определить проблемы предприятия, которые необходимо решать, и которые напрямую влияют на конкурентоспособность ПП.

На основе результатов анализа происходит процесс формирования стратегической ориентации предприятия. Однако развитие стратегии на повышение конкурентоспособности возможно только с момента осознания необходимости прогрессивного движения, необходимости что-то предпринять, чтобы стать лучше конкурентов, достичь приоритетов перед ними.

Стратегическая ориентация может быть представлена как многомерное, развивающееся во времени явление, которое охватывает все виды деятельности предприятия, всех сотрудников, нацеливая их на прогрессивное развитие, на повышение их социально-экономического уровня жизни.

Современная стратегическая ориентация предприятия в среде рыночных отношений предполагает:

- 1) оценку уровня конкурентоспособности предприятия;
- 2) корректировку целей деятельности и миссии, исходя из состояния конкурентоспособности и диверсификации производства на основе жизненного цикла выпускаемой продукции;
- 3) совершенствование системы управления и повышение уровня профессиональной подготовки персонала на основе развития знаний и навыков управления;
- 4) проведение инновационных преобразований и развитие потенциальных возможностей предприятия на основе внедрения новейших технологий и стратегий приоритетного развития в целях повышения конкурентного статуса предприятия;

Возможности завоевания предприятием любого рынка зависят не только от внутренних, но и внешних факторов, влияющих на конкурентоспособность. К факторам обеспечения конкурентоспособности можно отнести: внешние условия и внутрифирменные барьеры (необходимые инвестиции, государственное регулирование, налоги и т.п.); уровень технологических нововведений (инноватика); уровень дифференциации предприятий; условия доступа на рынок; платежеспособный спрос и другие. Эти факторы оказывают воздействие на интенсивность конкуренции и тем самым влияют на уровень конкурентоспособности предприятия.

Если стратегический анализ окружающей среды благоприятен и производственные процессы функционируют в оптимальном режиме, следовательно, предприятие обладает конкурентоспособным потенциалом.

Внешняя среда выступает внешним фактором дестабилизации локальных потенциалов, определяющих конкурентоспособность предприятий.

Изучение большого многообразия факторов внешней среды и возможности приспособления предприятия к их постоянному изменению определяют режим функционирования предприятия и ориентирует его стратегическое развитие. Своевременный и полный учет факторов, быстрое адаптирование организма к изменениям обеспечивает предприятия большими преимуществами в позициях на рынке и, что самое главное, укрепление конкурентоспособности и выживания в условиях возрастающей неопределенности и конкуренции на рынке.

В структуре макросреды особую роль играет социальная среда, которая имеет не только стратегическое ориентирующее положение, но и является результирующей средой, выражаемой социальной удовлетворенностью, защищенностью работников предприятий и организаций любой формы собственности. Социальная среда определяет уровень жизни и потребностей, удовлетворенность результатами труда и эффективность коммуникаций. Составляющие макросреды, влияющие на деятельность организации в условиях рынка: социальная, правовая, экономическая, государственная и политическая, технологическая и экологическая.

Глубокое изучение структуры внешней и внутренней среды позволяет фирмам на основе применения стратегического анализа и прогноза своевременно учитывать те или иные изменения, их последствия и своевременно адаптировать свое организационное поведение, обеспечивая тем самым выживание и эффективное развитие в условиях конкуренции.

Улучшение деятельности промышленных предприятий - главная забота органов власти всех уровней. Накопившиеся проблемы должны решать как местные органы власти, так и региональные. Основным моментом должно стать расширение взаимодействия с региональными органами.

Следующим направлением развития конкурентоспособности является формирование конкурентных преимуществ. Конкурентные преимущества зависят от места и роли отрасли в национальной экономике, от потенциала предприятия, от условий функционирования и наличия конкурентов.

Существенное влияние оказывают параметры, определяющие "настроение рынка", в первую очередь, требовательность покупателей к качеству, дизайну, надежности товара, эластичность спроса по цене, уровень дохода, цивилизованность рынка, национальные традиции, обычаи и так далее.

Определенное воздействие на конкурентные преимущества оказывают сырьевые и поддерживающие отрасли, организации, обеспечивающие фирму всем необходимым. Решающую роль играет политическая ситуация и складывающаяся в данный период финансово-экономическая политика правительства, в которой развиваются рыночные конкурентные отношения для организации.

Особое значение в развитии конкурентоспособности ПП имеет совершенствование организационной структуры управления.

Организационная структура находится в состоянии внутреннего противоречия, антагонизм которого проявляется в сочетании централизованного механизма реализации функций и принятия решений.

Основу формирования системы управления составляет организационная структура органов управления производством как совокупность организационно связанных элементов, способных реагировать на изменения факторов внешней среды, вырабатывать управленческие решения и реализовывать комплекс функций управления в соответствии с целями и задачами субъекта в условиях неопределенности. Это основа системы, раскрывающей коммуникационные связи взаимодействия элементов, тип их подчинения в соответствии с правами и полномочиями. Таким образом, совершенствование структуры управления благоприятно отразится на конкурентоспособности предприятий. Любое предприятие должно смотреть вперед, чтобы ясно сознавать, куда оно хочет идти и каким образом доберется до цели. Предприятию необходимо знать, как анализировать рыночные возможности, отбирать подходящие целевые рынки, разрабатывать эффективный комплекс маркетинга и успешно управлять претворением в жизнь маркетинговых усилий. Как показывает опыт предприятий, имеющих службу маркетинга, использование всего комплекса маркетинговых мероприятий позволяет разрабатывать стратегические и тактические цели, оценивать сильные и слабые стороны конкурентов, а также определять свои преимущества в конкурентной борьбе, Организовывать производственно-сбытовую деятельность. Таким образом, совершенствование маркетинга повысит конкурентоспособность и эффективность предприятия в современных условиях.

Неоценимую роль в конкурентоспособности окажет промышленному предприятию совершенствование управления персоналом. Не вызывает сомнения тот факт, что успех деятельности предприятия находится в прямой зависимости от качества проведения отбора высококвалифицированного персонала. Однако современный российский рынок рабочей силы не дает нам в полном объеме необходимых специалистов. Поэтому в процессе подбора персонала целесообразно опираться на наличие у кандидата таких качеств, как внутренняя культура, способности, коммуникабельность, желание творчески работать, учиться, повышать свой профессиональный уровень. Такой подход позволит заранее сформировать устойчивый моральный климат, создать творчески активные группы, оптимально расставить кадры с учетом индивидуальных особенностей и способностей человека, что, несомненно, приведет к повышению эффективности работы предприятия, и, соответственно, к конкурентоспособности ПП.

На конкурентоспособность положительное влияние оказывает повышение квалификации, которое занимает важное место в процессе управления персоналом.

Внедрение методов оценки также влияет на конкурентоспособность предприятий. В существующей практике выделяют: несколько методов изучения конкурентоспособности с позиций сравнительных преимуществ: методы изучения конкурентоспособности производителя исходя из теории эффективной конкуренции; методы изучения конкурентоспособности производителя на базе качества товара; матричные методы изучения конкурентоспособности.

Развитие организационной культуры также влияет на конкурентоспособность предприятия, т.к. обеспечивает сотрудникам цели и ценности предприятия, развивает между сотрудниками отношения взаимного уважения, сотрудничества и поддержки, индивидуальные и групповые интересы, и улучшает показатели удовлетворенности работой.

Современное управление рассматривает организационную культуру как мощный стратегический инструмент, который позволяет ориентировать все подразделения и работников на общие цели.

Рассмотренные направления развития конкурентоспособности имеют огромное значение для развития и совершенствования промышленного предприятия. Безусловно, для эффективной деятельности каждое предприятие должно иметь комплексный план. Основными аспектами повышения конкурентоспособности промышленного предприятия в разработанном комплексном плане являются рекомендации, направленные на повышение конкурентоспособности по совершенствованию потенциала (технология, оборудование, повышение уровня подготовки персонала); специальные стратегические мероприятия по исследованию рынка, конкурентов, по нахождению стратегической зоны хозяйствования (торгового сегмента) и организационного повышения предприятия в условиях региональной политики. В процесс разработки стратегии необходимо включить разработку миссии, проведение свода анализа (сильных и слабых сторон) и возможности предприятия.

Предлагаемые направления совершенствования конкурентоспособности ПП помогут предприятиям не только "выжить", но и уверенно "шагать в ногу со временем", быть конкурентоспособным предприятием.

В.В. Савин

*Самарский государственный
экономический университет*

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

На протяжении всей истории развития мировой экономической мысли, начиная с XVIII века, учеными постоянно поднимаются проблемы движения основного капитала, его воспроизводства в различных исторических условиях, проблемы времени кругооборота и оборота его элементов. Исследуется эффективность основного капитала для предприятия, рассматривается его роль в процессе производства на каждом этапе развития человеческого общества, разрабатываются методологические подходы исследования данной категории. Но анализ динамики основного капитала, как и само это понятие, встречается редко как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Отдельные ее характеристики получили развитие в связи с разработкой общих проблем основного капитала, но точного понятия еще не дано. Первым, кто разделит понятия основного и оборотного капитала, назвав их "первоначальными авансами" и "ежегодными авансами" был Франсуа Кенэ в XVIII веке. Он также убедил-

тельно доказал, что в движении находится наряду с оборотным капиталом и основной капитал. В теории капитала Адама Смита очевидна его более прогрессивная позиция по сравнению с физиократами. Капитал характеризуется им как одна из двух частей запасов, "от которой ожидают получить доход". А. Смитом вводится деление капитала на основной и оборотный, показывается различие в соотношении между этими частями капитала в зависимости от отрасли хозяйства. В основной капитал он первым из всех исследователей включает и "человеческий капитал". Большой вклад в теорию основного капитала внес Карл Маркс в своем научном труде "Капитал", отделив основной капитал от оборотного вследствие его содержания и специфики перенесения стоимости на готовый продукт. К. Маркс также провел большое исследование воспроизводства основного капитала в условиях развития капиталистического общества, дал определение кругообороту основного капитала и обороту, потребительной стоимости и стоимости, выявил их взаимосвязь, исследовал амортизацию основного капитала и изменение его стоимости в результате научно-технического прогресса. Э. Бем-Баверк, представитель австрийской школы маржинализма, рассматривал ценность капитала как с точки зрения его доходности, так и с точки зрения его предельной пользы. Считал, в отличие от Карла Маркса, что "прибавочную стоимость" создает специфический ресурс "капитал", который участвует в процессе производства во времени. В конце XIX века Альфред Маршалл, определяя процент на капитал, как А. Смит и Э. Бем-Баверк, рассматривал капитал как материальный ресурс, способный его владельцу приносить доход. Л. Вальрас был первым, кто отчетливо сформулировал фундаментальные различия между запасами ресурсов и производимыми с их помощью потоками услуг и доходов, но дал весьма спорное определение основному капиталу - как совокупности всех имеющихся ресурсов.

В отечественной литературе на протяжении существования плановой системы хозяйствования категория основного капитала заменялась категорией основных фондов, которые отличались своей социально-экономической сущностью. До середины XX века, считалось, что средства производства не обладают товарными свойствами, поэтому проблемой их движения практически не занимались. В 60-х годах в связи с попытками реформы народного хозяйства и введения рыночных показателей проблема оборота и воспроизводства основных фондов, их обновления на новом технологическом уровне, стала актуальной, о чем говорит ряд работ П.М. Павлова, С.И. Андреевой, Г.А. Александрова, К. Горммана, В.Г. Захарова, САПенской, Ю.И. Любимцева, А.А. Малыгина, М.В. Натарова, Г.П. Овчинникова, А.И. Татаркина.

В 90-х годах М.М. Гольдин исследовал моральный износ основных фондов в условиях НТР, Н.А. Чечин анализировал эффективность использования основных фондов и производственных мощностей, Ю.Г. Бреусов исследовал оборот основных производственных фондов в условиях становления рыночной экономики. Также известный вклад в анализ данной проблемы внесли Ю.М. Алшум, В.В. Корелин, Е.Н. Косенко, Т.Г. Краснова, которые посвятили свои исследования внутрипроизводственным пропорциям основных фондов. Г.А. Макаров, Г.В. Негров, И.В. Томашицкая, Е.Г. Хольнова. В.И. Белов и Н. Я. Бойко анализировали технико-экономическую стратегию обновления основных фондов предприятия и методы выбора варианта их воспроизводства. Регулированию и управлению процесса воспроизводства основных

фондов, роли государства в этом процессе посвятили свое исследование М.Е. Валишина, Л.А. Жебровская и С.Ш. Гасанов. Н. Приступа рассматривал эффективность функционирования основных фондов через создание ими новой потребительной стоимости и экономии ими рабочего времени.

В последнее время исследуется категория основного капитала, а не категория основных фондов. В работах М.В. Павлова и Т.К. Мирошниковой рассматривается инвестиционное обеспечение основного капитала. М. Орлова и А. Исаева исследуют процесс его воспроизводства, включая в него и фазу проектирования, изучают понятие переоценки основного капитала и ее последствия. Вопросами оценки основного капитала, его рыночной стоимости и цены занимаются такие экономисты как А. П. Ковалева, В.В. Остапенко, В.М. Рутгайзер, обращая внимание на его использование предпринимателями с целью получения дохода. Особенности воспроизводства основного капитала и амортизационной политике посвящены работы таких экономистов как С.Беловой, А. Водянова, А. Гладышевского, Я. Уринсона, В. Федорова, А.Цыгичко, Г. Хорошилова, А. Шмоница, В. Юровицкого, В. Соколина, О.Рыбака. В последнее время в отечественной экономической литературе появляются исследования рынка основного капитала, особенностей его маркетинга. Анализ данной проблемы мы встречаем в работах В.Г.Ухтомского, И.М. Рисованного, В.В. Когокова, Г.Г. Муфтиева, Е.И.Четыркина.

В большей степени работы зарубежных авторов П. Самуэльсона, С.Фишера рассматривают элементы основного капитала как средство обеспечения дохода. В качестве исходного момента его анализа выступает понятие дохода, стоимость запаса капитальных благ полностью определяется масштабами потока доходов получаемых в течение времени функционирования капитала. Большую часть своих исследований зарубежные авторы посвящают оценке эффективности инвестиций в основной капитал. Такие экономисты как Р. Александр, Дж. Гросс, Р.Хилл, Р. Биккерс, М. Браун достаточно полно исследуют особенности рынка инвестиционных товаров, маркетинг основного капитала.

Среди отечественных разработок существует ряд работ посвященных эволюции организации производства, его управления, взаимоотношениям между людьми в процессе производства в результате развития основного капитала и информационного общества. В 70-х годах А.П. Анчишкин и М.А. Виненский, исследовали методологические вопросы определения социально-экономической эффективности новой техники. В конце 80-х годов А.И.Васильев и Ю. Яковец исследовали модульность техники и закономерности ее развития. В 90-х ряд работ С.Ю. Глазьева были посвящены новым технологиям, теории и методологии исследования технологических укладов. С.В. Кондратьев и В.Н. Костюк занимались проблемами информационного общества.

Таким образом, несмотря на большое количество отечественных и зарубежных работ, посвященных основному капиталу, в исследованиях отражены лишь отдельные аспекты динамики основного капитала. Одни авторы сосредотачивают свое внимание на проблемах движения стоимости оборудования, другие исследуют только натурально-вещественные характеристики основного капитала, изменение их вследствие развития научно-технического прогресса. Современные российские эко-

номические условия определяют новые направления развития и движения основного капитала, которые требуют тщательного одновременного исследования. Становление рыночных отношений и нового технологического уклада приводят к необходимости нахождения нового подхода к исследованию основного капитала, выражающегося в исследовании его динамики.

В.А. Савинова, П.Д. Семиков
*Самарский государственный
экономический университет*

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

Развитие экономического механизма в России направлено на решение одной из главных задач - удвоение валового внутреннего продукта. Стратегия ее реализации охватывает все сферы экономики страны. Рост ВВП должен обеспечиваться не только за счет добывающих отраслей, но и других отраслей реального сектора экономики. Значительная роль в этом отводится предприятиям малого бизнеса. Интегрируясь в мировую экономическую систему и становясь равноправным членом мирового бизнес-сообщества, Россия перенимает и развивает апробированные на западе формы бизнеса. Одной из них можно назвать ипотечное кредитование.

Ипотечное кредитование играет важную роль в экономике любой страны, являясь не только основным механизмом решения жилищных проблем населения, инструментом стимулирования спроса на рынке недвижимости и строительства, но и одним из надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в производственную сферу. В связи с этим ипотечное кредитование выступает одной из основных предпосылок экономического роста в стране. Решающая роль в его развитии отдается банковскому сектору.

Несмотря на преимущества кредитования нежилых помещений (более короткие сроки кредитования по сравнению с жилищной ипотекой, достаточно высокие процентные ставки), оно не получило развития в банковской сфере. Так, по оценкам экспертов, кредитование коммерческой недвижимости под ипотеку осуществляется в России не более 10 процентами банков, при этом доля ипотечных кредитов на покупку коммерческой недвижимости составляет около 1 процента от общего числа ипотечных кредитов. Осуществляется оно в основном иностранными банками, либо банками с участием иностранного капитала.

Можно выделить следующие основные проблемы в развитии ипотечного кредитования нежилкой недвижимости:

- отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов у банков;
- правовой вакуум в законодательстве, регламентирующем развитие ипотечных отношений.

Рассмотрим содержание отмеченных проблем и их влияние на развитие рассматриваемого направления ипотечного кредитования.

Изучение опыта зарубежных стран в области ипотечного кредитования показывает, что в его сферу вовлекаются и объекты нежилой (коммерческой) недвижимости. При этом вопросы формирования долгосрочных ресурсов коммерческих банков решаются методами, аналогичными жилищной ипотеке. Основным методом рефинансирования ипотечных кредитов является секьюритизация, под которой понимают трансформацию активов баланса банка (ипотечных кредитов) в ипотечные ценные бумаги с последующим их размещением среди инвесторов. Обеспеченные залогом недвижимости, они становятся достаточно привлекательным инструментом размещения свободных денежных средств инвесторами. В первую очередь это касается так называемых консервативных институциональных инвесторов, к которым относятся пенсионные фонды, страховые компании и другие финансовые структуры.

Таким образом, ипотечное кредитование становится связующим звеном между заемщиком, финансовым рынком и рынком недвижимости и инвестором.

В этом плане представляет практический интерес опыт европейских государств. В частности в Германии существуют три вида ипотечных облигаций:

- обеспеченные собственно ипотекой;
- обеспеченные государственными (муниципальными кредитами);
- обеспеченные корабельными зкладными.

Последний вид ипотечных облигаций используется при нежилой ипотеке. Кредитные организации в области судоходства формируют денежные средства путем выпуска облигаций, которые обеспечиваются залогом кораблей, т.е. по существу они являются ипотечными банками.

Кроме того, существуют специализированные банки или банки со специальными заданиями, выполняющие важные народнохозяйственные функции по стимулированию определенных сфер экономики. Одним из направлений их деятельности являются ипотечные операции под залог основных фондов. Такие кредитные учреждения могут быть как частными, так и государственными. Примером частного банка является "ИКБ Дойче Индустрибанк АГ" - банк промышленных товаров, занимающийся выдачей долгосрочных кредитов предприятиям, не способным к эмиссии собственных акций.

Следует отметить, что законодательство ЕС (Директивы об инвестициях, ст. 22, п. 4) предъявляет особые требования к зкладным листам и их эмиссии:

- кредитный институт - эмитент должен подлежать особому надзору, выходящему за пределы общего банковского надзора;
- требования кредиторов по долговым обязательствам должны обеспечиваться достаточными активами в течение всего срока действия ценных бумаг (принцип покрытия);
- кредитор по долговому обязательству должен обладать преимущественным правом на активы покрытия в ходе конкурсного производства.

Предъявляемые требования отражают интересы как эмитента, так и инвестора и обеспечивают стабильный спрос на ипотечные облигации.

В качестве примера развития кредитования нежилой ипотеки рассмотрим опыт США. В конце 70-х годов прошлого века в период высокой инфляции, когда кредиторы понесли большие потери при кредитных операциях, появились нетрадиционные схемы финансирования недвижимости и девелопмента, целью которых и было оградить кредиторов от возможных финансовых рисков. В числе таких схем можно выделить ипотеку, при которой кредитор получает право на часть текущего дохода или выручки от продаж ("участвующая" ипотека). "Участвующие" ипотеки применяются в основном в сфере кредитования коммерческой недвижимости. В определенной мере они близки к таким вариантам финансирования, как создание синдикатов, совместных предприятий. Однако кредитор не становится дольщиком своего капитала, а остается кредитором компании. Особенностью данного механизма является то, что доход кредитора зависит от успешной реализации конкретного проекта, под который предоставляется финансирование.

Разновидностью ипотечного кредитования в западных странах является широко практикуемое кредитование под залог сельскохозяйственных земель. Оно осуществляется через специальные банки ("земельные", "сельскохозяйственные", "аграрные") посредством долгосрочного кредитования на условиях ипотеки. Процентные ставки дифференцируются в зависимости от ценности земель, положения заемщика, степени риска. Источником ипотечного кредитования также является эмиссия банками ипотечных облигаций, обеспеченных недвижимостью. Наряду с банками такое ипотечное кредитование могут проводить ссудосберегательные ассоциации, кооперативы взаимного кредитования, страховые компании. Очевидно, что все перечисленные финансово-кредитные структуры наделены статусом кредитной организации и поднадзорны Центральному банку. Это обеспечивает устойчивость их деятельности и доверие к ним заемщиков.

В США распространена система предоставления земельными банками ипотечных кредитов фермерам на льготных условиях. Банки управляются Фермерской кредитной организацией. Источником средств для кредитования являются фонды, созданные специально для этих целей. Участвуют в ипотечном кредитовании и коммерческие банки, но процентная ставка по кредиту здесь более высокая, либо она снижается для заемщика, но частично компенсируется банку государством.

Система ипотечного кредитования существует в мире уже многие годы. Несмотря на интернациональный характер, ипотека в разных странах имеет свое место и смысл. Поэтому в каждой стране действует свое специфическое законодательство по регулированию ипотечных отношений. Например, в США, где залог недвижимости используется очень широко, в том числе и в аграрном секторе, собственно под ипотекой понимается кредитование только в жилищной сфере.

В российском праве понятие ипотеки рассматривается более широко. Основным законом, регулирующим залоговые операции с недвижимостью, является Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости) от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ (с изменениями и дополнениями). В соответствии со ст. 5 Закона по договору об ипотеке может быть заложено следующее недвижимое имущество:

- земельные участки, за исключением земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, а также сельскохозяйственных

угодий из состава земель сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и полевых земельных участков личных подсобных хозяйств;

- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;

- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких комнат;

- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения.

Вместе с тем, закон относит к недвижимости и объекты, которые по своей физической природе являются движимыми: подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

Следует отметить, что действующее законодательство не уделило достаточно внимания рассмотрению нежилых помещений как предмета залога. В частности, отсутствует конкретная характеристика объектов коммерческой недвижимости, возможной для ее использования в качестве обеспечения обязательств по ипотечным кредитам, не проводится разграничение между понятиями "здание" и "сооружение". Не разработаны в данном направлении и какие-либо подзаконные нормативные акты. Правовой вакуум в регламентировании указанных вопросов порождает неверное понимание субъектами гражданских отношений предмета ипотеки и ведет к необходимости участия в решении этих вопросов судебных инстанций.

Отличительной особенностью недвижимости является ее неразрывная связь с землей. Поэтому земля является объектом ипотеки. Здесь также существует значительное число нерешенных вопросов. В частности, заключение договора ипотеки здания или сооружения допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором они находятся. При регистрации ипотеки части здания возникает вопрос о необходимости ипотеки участка земли, на котором расположена эта часть здания.

Во всех случаях ипотека может быть установлена на имущество, которое принадлежит заемщику на праве собственности или праве хозяйственного ведения.

Подводя итог рассмотрению законодательной базы нежилкой ипотеки, можно сделать вывод о том, что в настоящее время ипотека коммерческой недвижимости в России только начинает развиваться и доступна в основном крупным организациям. В то же время в ней в большей мере нуждаются субъекты малого и среднего предпринимательства.

У малых предприятий на старте возникает две проблемы - деньги и помещение для ведения бизнеса.

Малый бизнес остро нуждается в кредитах для своего развития, но лишь 16% предпринимателей получают займы от банков. Главной причиной, мешающей банкам предоставлять малым фирмам кредиты, являются небольшая прибыль от таких операций и высокие риски, связанные с особенностями работы предприятий. С точки зрения банкиров, у малых фирм, как правило, нет нормальной отчетности, которая позволяет проводить стандартный финансовый анализ их деятельности. Другой причиной отказов в предоставлении кредитов становится отсутствие нормального залога. Представители же малого бизнеса, в свою очередь, жалуются на слишком высокие проценты по кредитам и длительные процедуры их получения. Итогом этих

взаимных претензий становится печальная статистика: лишь 12% обращений малых фирм за кредитами принимаются в работу, а получают деньги только 5-6%.

Для развития бизнеса малым предприятиям требуются производственные, офисно-торговые и складские помещения, однако немногие из них могут приобрести коммерческую недвижимость без кредитных средств. Этой проблеме столько лет, сколько существует частный бизнес в России, но если раньше предприятия могли себе позволить годами снимать помещение и копить средства на его покупку, то произошедший в последние годы на рынке недвижимости скачок цен вызвал резкий подъем арендных ставок, которые забирают деньги из бизнеса и тормозят его развитие. Не устраивают частных предпринимателей и сроки кредита на покупку недвижимости: 3-4 года слишком мало для возвращения ссуды.

Проблему с помещениями малые предприятия смогут решить с помощью создания бизнес "инкубаторов". Создание бизнес инкубаторов нужно не только малым предприятиям, но и региону в целом. Это налоги, новые рабочие места и т.д. Сегодня примерно треть регионов России нашли средства для создания инкубаторов и готовы участвовать в этом проекте уже в текущем году. Работа по созданию бизнес инкубаторов ведется и в Самарской области.

Как и все кредитные банковские операции ипотечное кредитование также сопряжено с кредитными рисками. На их формирование оказывают влияние различные факторы, в первую очередь отсутствие статистики рынка коммерческой недвижимости. В связи с этим, отдельные банки, работающие с ипотечными кредитами под коммерческую недвижимость, предъявляют к потенциальным заемщикам высокие требования. В частности, должна быть представлена финансовая отчетность, бизнес - план, ликвидный баланс и опыт работы в выбранной сфере не менее одного года. Касательно малого бизнеса, можно отметить, что на этапе своего развития оно не может соответствовать предъявляемым требованиям.

Усугубляется положение тем, что в результате отмеченных факторов, ставки за пользование ипотечным кредитом значительно выше ставок ипотечного жилищного кредитования. Они варьируют в интервале от 12 до 16 процентов при обязательном первоначальном взносе в размере 25-40 процентов.

В то же время ипотечное кредитование коммерческой недвижимости носит производительный характер, т.е. в отличие от жилищного кредита, кредит под коммерческую недвижимость следует квалифицировать как движение капитала. В процессе использования приобретаемой недвижимости формируется источник возврата кредита. С этих позиций он менее рискован. Кроме того, процедура обращения заявителя на обремененную ипотекой нежилую недвижимость отработана в процессуальном законодательстве и является более реальной для кредитора с позиции возврата выданных кредитов. Низкие сроки кредитования на этапе становления и развития механизма ипотечного кредитования снимают проблему рефинансирования ипотечных кредитов, т.е. формирование "длинных" ресурсов у банков.

Снижению кредитных рисков и повышению заинтересованности коммерческих банков в развитии ипотечного кредитования нежилых помещений могла бы способствовать активная практическая реализация закона "О кредитных историях". Соглас-

но данному закону, банки обязаны поставлять информацию в бюро при согласии клиентов. Осуществляется эта процедура крайне медленно.

Международный опыт показывает, что бюро кредитных историй накапливает сведения не только по договорам кредитования банками физических и юридических лиц, но и по любым иным договорам длительного действия, предусматривающим возникновение платежных обязательств. В качестве источников информации при формировании кредитных историй выступают телекоммуникационные компании, предприятия жилищно-коммунальной сферы, платное телевидение и прочие сервисы. Представляется, что использование этого опыта в российских условиях позволило бы накапливать информацию и по малому бизнесу.

Серьезной проблемой для малого бизнеса является внесение первоначального взноса. Для банков первоначальный взнос выступает своего рода гарантией покрытия расходов и убытков, связанных с процедурой реализации заложенного имущества в случае неисполнения обязательств по кредиту заемщиком. Во многих странах эта проблема решается с помощью гарантийного ипотечного страхования. Суть его заключается в том, что банку-кредитору предоставляются дополнительные гарантии по погашению указанных расходов и покрытия убытков в случае недостаточности средств от реализации заложенного имущества. Это позволяет снижать размер первоначального взноса платежеспособному заемщику, не имеющему соответствующих накоплений. Реализация такого страхового продукта значительно повысила бы доступность к ипотечным кредитам предприятиям малого бизнеса.

Решение отдельных поставленных в данной статье вопросов, в первую очередь законодательного обеспечения, позволит сформировать условия для развития ипотечного кредитования коммерческой недвижимости, спрос на которую у хозяйствующих субъектов, включая малый бизнес, сегодня постоянно растет.

А.В. Савкин

*Самарский государственный
экономический университет*

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Самые значимые из собственных средств предприятия, получаемые им в процессе осуществления хозяйственной деятельности и восполняемые посредством реализации продукции, это - амортизационные отчисления и прибыль. Амортизационные отчисления - основной источник инвестирования в основные фонды. Амортизация - это денежное возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Следовательно, амортизация есть денежное выражение физического и морального износа основного капитала.

Амортизационный фонд - целевые накопления, периодически производимых амортизационных отчислений, предназначенных для полного восстановления (реновации) основных фондов.

К моменту завершения кругооборота основного капитала в амортизационном фонде накапливается определенная сумма денег. Но этой суммы, как правило, в силу инфляционных процессов, недостаточно даже для приобретения средств труда равнозначных использованным, не говоря уже о приобретении основных фондов с новыми потребительскими качествами.

Исходя из того, что амортизационные отчисления имеют самую значительную долю в общей сумме инвестиций, направляемых на поддержание и развитие основных фондов, то выбор рациональных способов учета основных средств, оценка их величины и особенно рационализация методов расчета амортизационных отчислений для организации имеет большое значение. Удельный вес амортизационных отчислений в структуре источников инвестиций в последние годы снижался, до 2006 года, в 2006 году доля амортизации составила 23,5% или порядка 49% от собственных средств предприятий, инвестированных в основной капитал.

Чтобы уменьшить потери от морального старения капитала, в хозяйственной практике используется политика ускоренной амортизации. Ускоренная амортизация характеризуется повышением нормы амортизации с целью сокращения ее сроков. В этом случае предприятия могут, например, удвоить норму амортизации в течение первого года, а в последующие - делать отчисления в амортизационный фонд по принципу линейной амортизации.

Основная проблема в том, что предприятия реального сектора, испытывая нехватку инвестиционно-финансовых средств для перевооружения производства, одновременно значительную часть начисляемых амортизационных ресурсов используют не по целевому назначению. Это ограничивает собственные инвестиционные ресурсы и приводит к нехватке у предприятий средств для воспроизводства основного капитала.

Для повышения эффективности использования амортизационных отчислений как источника капиталовложений в развитие производства, необходима реализация государством гибкой амортизационной политики, которая является действенным инструментом государственного регулирования процесса воспроизводства основного капитала, составной частью инвестиционной и экономической политики. Прежде всего, особое значение приобретает установление государственного контроля за целевым использованием амортизации - на инвестиционные нужды для воспроизводства основного капитала.

В России постоянно ведется работа по повышению эффективности законодательной и нормативной базы, по стимулированию внедрения новой техники. Так, с 1998 года в дополнение к линейному введены три метода начисления амортизации.

Изменение законодательства на протяжении ряда лет сопровождалось некоторой трансформацией структуры издержек производства. Узаконены новые расходы, отменена часть прежних нормативных актов.

Суммы амортизации зависят от отраслевой принадлежности предприятия и соответствующей структуры основных фондов, которая и формирует издержки по амортизации.

Увеличение удельного веса амортизации в себестоимости является крайне важным фактором в переходной экономике, когда промышленность при благоприятных условиях развивается ускоренными темпами. Такой рост должен означать сти-

мулирование ввода новых основных фондов и прогрессивную направленность воспроизводственного процесса.

Однако в течение последних 10 лет имеет место реальное замедление воспроизводства фондов. На эту цель направляется лишь 35-40 % начисленной амортизации, по отдельным отраслям - 5-10 %, а по многим малорентабельным и убыточным она вообще не используется.

Амортизация, не используемая по целевому назначению, оставаясь в общем денежном обороте предприятия. Она зачастую просто пополняет их оборотные средства.

В данной связи по нашему мнению, целесообразно рассмотреть несколько вариантов действительного восстановления сути амортизации - от возвращения амортизационных средств (контроль за которыми позволил бы сократить нецелевое использование) до эмиссионного покрытия инвестиционных потребностей промышленности.

Опыт проведения эмиссии в нашей стране имеется и, по мнению ряда ученых, крайне неудачный. Но эмиссия при определенных условиях может стать элементом кредитования промышленности, авансом последующего экономического роста.

Не менее важное значение для успешного развития реального сектора экономики имеет также стимулирование использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятий после налогообложения, на инвестиционные цели.

Как правило, часть прибыли, направляемая на инвестиционные цели, аккумулируется в фонде накопления или других фондах аналогичного назначения, создаваемых на предприятии.

С 1993 года все предприятия, независимо от организационно-правовой формы и отраслевой принадлежности имели право уменьшать налогооблагаемую часть прибыли (до 50 %), если они направляли ее на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения и при условии полного использования амортизации. Это было определенным стимулом к увеличению инвестиций в основной капитал.

В 2004, 2005 гг., доля прибыли уменьшалась за счет уменьшения размеров инвестируемой прибыли и увеличения доли амортизации (доля амортизации в общих объемах инвестиций в основной капитал увеличилась с 18,5% в 2004 году - до 23,5% в 2005 году).

Снижение доли прибыли в инвестировании произошло также в связи с отменой льготы по налогообложению прибыли, направляемой на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства. Вместе с тем негативные последствия данного нововведения частично были компенсированы снижением ставки налога на прибыль с 35% до 24%, введением в действие более высоких нормативов ускоренной амортизации, увеличением списка затрат, относимых на себестоимость, прежде всего процентов по любым заемным средствам, а не только банковским кредитам.

Подводя итог, надо сказать, что в настоящее время вклад прибыли в инвестирование все же сократился. Финансовые проблемы промышленности повлекли за собой резкое падение уровня прибыли и рентабельности, причем как рентабельности активов, так и производимой продукции.

ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В современных условиях хозяйствования, прибыль является основным источником социально-экономического развития предприятия. Усиление роли прибыли обусловлено системой ее распределения, в соответствии с которой должна повышаться заинтересованность предприятия в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении коллектива для использования в качестве главного источника средств, направляемых на производственное, социальное развитие и материальное поощрение работников.

В связи с этим эффективное управление прибылью предполагает не только управление ее динамикой, но и обоснованным распределением.

До 1991 г. в механизме распределения прибыли на предприятиях преобладала директивность, каждое предприятие было поставлено в жесткие рамки: сколько и на какие цели направлять заработанную прибыль, было предопределено вышестоящей организацией.

В соответствии с существующим в те годы положением предприятия создавали три фонда, в которые, по утвержденным министерством нормативам, распределялась чистая прибыль: фонд развития производства (ФРП), фонд социального развития (ФСР), фонд материального поощрения (ФМП).

ФРП предназначался для финансирования капитальных вложений на внедрение новейших достижений науки и техники в производство, расширение, совершенствование производства и повышение его эффективности.

Целью введения ФМП была необходимость установления связи оплаты труда каждого работника с результатами работы всего коллектива. Методы образования ФМП в каждой пятилетке менялись по всем составным элементам: набору фондообразующих показателей, способу установления нормативов, базе установления нормативов, форме норматива и др. Все это свидетельствовало о том, что за все годы существования практики образования ФМП из прибыли не были найдены объективные критерии его образования. Тем не менее, изменять порядок образования ФМП самостоятельно предприятия не имели права, т.к. методика его расчета утверждалась правительством.

Несмотря на то, что источником образования ФМП на протяжении всей истории образования фонда была прибыль, базой установления нормативов прибыль не являлась. В роли такой базы использовались различные меняющиеся по пятилеткам показатели. Только с принятием решения в конце 80-х годов о переводе предприятий на условия полного хозрасчета с элементами самофинансирования в качестве базы установления норматива была принята чистая прибыль.

Направления, по которым предприятия должны были использовать средства ФМП, были обязательными для всех и устанавливались также директивно.

В первые годы формирования ФМП из чистой прибыли, министерства строго регламентировали предприятиям размер средств, направляемых на использование по каждому направлению. Однако последующая практика показала, что эти регламентации не приемлемы из-за недостатка общей суммы средств в ФМП. Только в конце 80-х годов, с переходом предприятий на полный хозрасчет, им было предоставлено право распределять средства ФМП по своему усмотрению.

С началом перевода нашей экономики на рыночные отношения (1991 г.) в практику предприятий вместо ФМП был введен новый фонд - фонд потребления, в состав которого было предусмотрено включение, кроме фонда заработной платы и различных выплат из прибыли, предназначенных в личное потребление работников, денежных средств не являющихся оплатой труда (дивиденды и др.).

Целью создания фонда социального развития было удовлетворение потребностей коллективов предприятий в социальных благах. Средства этого фонда должны были направляться на улучшение условий труда, резкого уменьшения, а в перспективе ликвидации тяжелого физического, монотонного и малоквалифицированного труда; применение безопасных технологических процессов производства, предупреждение аварий, несчастных случаев и устранение производственного травматизма.

Средства этого фонда предназначались также на строительство жилых домов, детских учреждений и других объектов социального назначения. Из средств фонда социального развития предприятия развивали сеть детских садов, яслей, пионерских лагерей, осуществляли строительство, ремонт и эксплуатацию санаториев - профилакториев, пансионатов, домов культуры, туристических и спортивных баз, других объектов для отдыха.

Начиная с 1991 г. финансовая система России перешла к налоговому методу распределения прибыли. Система распределения прибыли на основе налогов заменила индивидуальные нормативы для образования экономических фондов на единые налоговые ставки. Предприятия, независимо от их организационно-правовых форм и подчиненности, после уплаты налога в бюджет могут оперативно и по своему усмотрению маневрировать заработанной прибылью. Введение такого порядка предполагало создание заинтересованности работников предприятий в росте прибыли.

В настоящее время предприятия самостоятельно вправе решать на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

К чему привела эта самостоятельность по исследуемым предприятиям можно судить по данным таблицы. В таблице приведены сведения в расчете на одного работника, т.к. только в этом случае можно судить о наличии или отсутствии заинтересованности их в увеличении прибыли.

Не распределено в 2005 г. - 64,3 тыс. руб. в расчете на 1 работника.

Из таблицы видно, что абсолютный размер средств ФП, т.е. из прибыли, предназначенных в личное потребление работников ничтожно мал (от 1440 руб. до 5100 руб. за год). Доля этих выплат в общей сумме чистой прибыли, заработанной кол-

лективом в расчете на одного работника по предприятиям и годам колебалась от 4,2% до 21%. В ООО "Энергонефть" в течение 2004 и 2005 годов страдства из прибыли на эти цели вообще не выделялись, несмотря на наличие чистой прибыли.

**Распределение чистой прибыли по направлениям ее использования
в расчете на 1 работника, тыс. руб.**

N п/п	Показатели	ОАО "Самаралакто"			ООО "Энергонефть"			ЗАО "Сварные трубы"		
		Годы								
		2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Чистая прибыль всего	8,95	7,6	11,0	50,4	75,3	66,3	37,7	76,4	102,0
2	В том числе: Дивиденды	1,79	1,5	2,2	-	-	-	29,3	48,8	73,2
3	Фонд накопления	3,3	3,03	4,4	41,0	-	47,6	6,8	23,9	24,0
4	Фонд потребления	1,88	1,44	1,87	-	-	5,1	1,6	3,7	4,4
5	Прочие	1,98	1,63	2,53	9,4	11,0*	13,6*	-		0,4
6	Доля ФП в чистой прибыли на 1 работника, %	21,0	18,9	17,0	-	-	7,7	4,2	4,8	4,3

* Только резервный фонд.

Специфика рыночных отношений вынуждает коллективы предприятия бороться за выживание в условиях конкуренции, а, следовательно, самостоятельно зарабатывать все средства на формирование не только фонда оплаты и стимулирования труда, но и фонда производственного и социального развития коллектива, т.е. фонда накопления.

Данные таблицы свидетельствуют не только о разных возможностях предприятий по созданию этих фондов, но и о разном отношении к распределению прибыли по направлениям ее использования.

Особое место в распределении прибыли занимают дивиденды. Как видно из таблицы в ООО "Энергонефть" средства на эти цели вообще не выделялись, в ОАО "Самаралакто" размер их незначителен, а в ЗАО "Сварные трубы" размер дивидендов необоснованно завышен в ущерб другим направлениям.

При таком порядке формирования фондов решить задачи, поставленные перед ними при введении их в практику, невозможно.

Признавая право предприятий самостоятельно принимать решение о распределении чистой прибыли на фонд накопления и фонд поощрения, считаем недопустимым положение, когда предприятия вообще не создают фонд поощрения. В любом случае, при наличии прибыли остающейся у предприятия необходимо создавать фонд поощрения, который должен служить источником формирования сверхгарантированной (поощрительной) части оплаты труда. В противном случае у коллектива не будет мотивации в увеличении прибыли.

Все отмеченное свидетельствует о том, что за этим важным как в социальном, так и в экономическом смысле процессе, на предприятиях отсутствует научно-обоснованный подход. Авторы считают, что соотношение рассмотренных в таблице показателей необходимо контролировать, т.к. распределение прибыли является одной из действенных форм воздействия на трудовую активность персонала предприятия, определяет уровень трудовой мотивации работников, способствуют стабилизации персонала и росту производительности труда.

М.Н. Соловьев, С.В. Пестриков

*Самарский государственный
технический университет*

МАЛЫЙ БИЗНЕС - СТАБИЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Эффективность управления в экономических системах малого бизнеса нельзя признать достаточно высокой. Управление в экономических системах малого бизнеса осуществляется обычно стихийно и представлено субъективным реагированием их руководителей на те или иные производственно-экономические ситуации. Управление решения традиционно вырабатываются субъективно без расчетов экономических показателей и оценки последствий принимаемых решений.

Управление экономическими системами малого бизнеса требует совершенствования теоретических основ, моделей, методов управления и принятия решений, повышающих его эффективность.

Вместе с тем развитие малого бизнеса на территории происходит не в силу хорошей экономической политики областного менеджмента, а скорее всего вопреки ему, - самостоятельно. По данным межмуниципального фонда поддержки малого предпринимательства Самарской области, услугами фонда, за два с половиной года работы, воспользовались авторы всего лишь 70 проектов, а тысячи предпринимателей оказались без поддержки. Поэтому создание методики развития и управления малым бизнесом территории, достаточно важно для органов государственной власти, призванных отвечать за управление и мониторинг территориальным комплексом малого бизнеса. А сама задача построения методики является актуальной и необходимой.

Рассмотрим предприятия малого бизнеса, развивающиеся на территории, ограниченной федеральным округом. Полученный территориальный комплекс состоит из немалого количества разнородных не больших предприятий, различной отраслевой принадлежности.

Критерии развития малого бизнеса территории формируются под воздействием внешних и внутренних условий. Управлять и следить за развитием данного комплекса территории достаточно сложно, в силу ранее высказанных причин: многомерность, многокритериальность.

Было бы полезно представить все предприятия в виде единого, целого промышленного комплекса с характеристиками, отвечающими интересам малого бизнеса.

В качестве критерия для формирования подобного комплексного предприятия можно использовать параметры, определенные федеральным законом "О малом предпринимательстве", который позволяет формировать кластер¹ из предприятий малого бизнеса. Полученное "гигантское" малое предприятие объединяет в одно целое все предприятия составляющие исследуемый территориальный комплекс малого бизнеса. В результате данный подход позволяет исследовать развитие малого бизнеса территории как единого целого.

Математически данная задача представляется как многокритериальная и решение ее можно представить в виде матрицы, соответствующей размерности. Следует отметить, что матрица исследуемого территориального кластера постоянно меняет свою размерность, поскольку зависит от масштаба территории, количества малых предприятий. Математически размерность матрицы можно представить как:

$$N = R_i * K,$$

где R - число предприятий;

K - количество параметров.

В разрабатываемой модели необходимо рассмотреть две предполагаемые возможности влияния на развитие территориального комплекса малого бизнеса. Первый подход предусматривает использование внутренних импульсов воздействия, возникающих внутри малого предприятия в следствии самоорганизации рассматриваемого предприятия. Второй подход предусматривает использование внешних импульсов воздействия, - управление "извне", управление на региональном уровне.

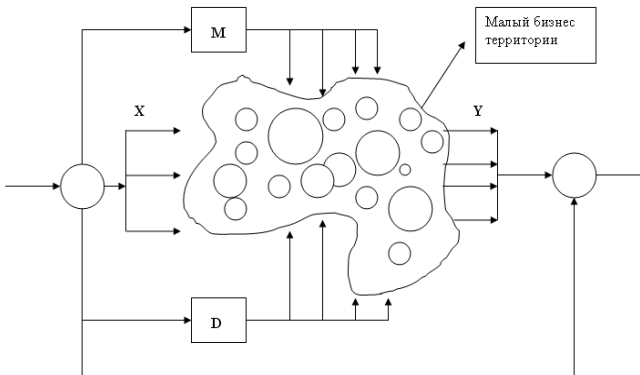


Рис. 1. Графическая модель предлагаемой методики:

X - входные данные (материальные затраты, ресурсы),

Y - выходные данные (продукты, услуги), M - входящие импульсы областного менеджмента,

D - входящие импульсы предпринимателей

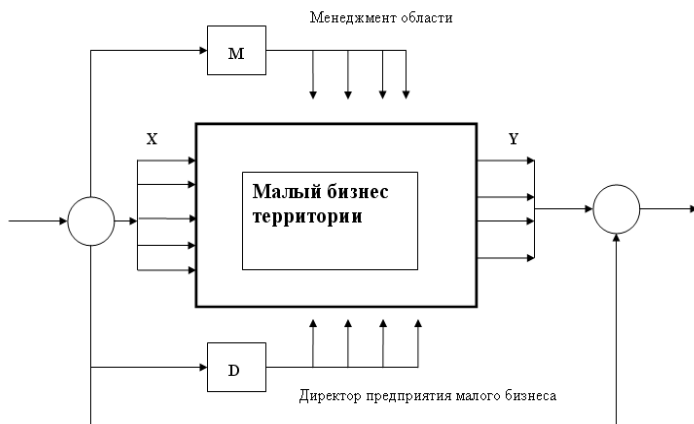


Рис. 2. Объединенное формально предприятие

Естественно, переход модели из рис. 1 в рис. 2 возможен только в случае понижения размерности исследуемой матрицы. Решение поставленной задачи заключается в нахождении оптимального сочетания входящих воздействий, как со стороны областного менеджмента, так и со стороны предпринимательства. В этом случае предложенную модель можно исследовать под двумя углами зрения: относительно областного менеджмента и относительно предпринимательства на территории.

Для решения возникающих проблем предлагается следующий подход. Экономическая система любого формата не может обойтись без сравнительного анализа. Различают прямые и косвенные методы сравнения, но главное - для оценки развития любой экономической системы необходимы численные ориентиры (прямые или косвенные), которые могли бы определить уровень эффективности использования ресурсов, находящихся в распоряжении экономической системы.

Косвенный метод сравнения широко используется в аналитических исследованиях банка Франции. При этом возникает возможность сравнения ситуации на отдельном предприятии со среднестатистической ситуацией, выражаемой с помощью различных коэффициентов абстрактного предприятия, представляющего собой среднестатистическую характеристику совокупности предприятий определенной отрасли или профессиональной группы. Единая модель, независимо от сферы деятельности и режима налогообложения, предусмотрена для промышленных, торговых предприятий или предприятий по оказанию услуг. Несмотря на кажущуюся полноту проводимых национальным банком Франции исследований, следует отметить, что данная методика не получила распространения в других государствах, а следовательно, можно говорить, что проблема позиционирования, ориентации и управления предприятием в современных условиях далека от решения.

Автор предлагает решить данную проблему с помощью построения эталонных синтетических моделей разного уровня и сложности, используя в качестве классификационного технологический, финансовый, региональный, национальный, социаль-

ный или любой иной признак, а в некоторых случаях комбинацию наиболее существенных признаков.

Такой подход устраняет стихийность и субъективность управления в экономических системах малого бизнеса. Представляется возможным принимаемые управленческие решения в основных ситуациях производственно-экономической деятельности малого бизнеса поставить в рамки точных расчетов, предсказуемости экономических последствий ситуационных управленческих решений.

Алгоритм построения необходимых эталонных моделей осуществляем в следующей последовательности:

1. Определяем необходимую выборку элементов экономической системы.
2. Выбираем тип детерминированной модели.
3. Описываем все элементы экономической системы однотипной моделью.
4. Производим суммирование всех моделей (получаем абсолютную синтетическую эталонную модель).
5. Производим усреднение или обезразмеривание полученной абсолютной синтетической модели, тем самым получаем искомую удельную эталонную модель.

В дальнейшем производится сравнительный анализ эффективности элементов экономической системы в конкретный исторический отрезок времени и делаются выводы об адекватности выбранной стратегии развития экономической системы общему развитию внешней среды.

В случае необходимости определения динамических ориентиров развития конкретных элементов экономической системы, построенной выше эталонной модели, недостаточно. Для построения и анализа динамической эталонной модели алгоритм, предложенный выше, следует дополнить:

- 1) построением синтетических эталонных моделей для нескольких временных интервалов;
- 2) представлением, полученных выше результатов в виде динамического временного ряда;
- 3) подбором аппроксимирующей функции для полученного ряда;
- 4) прогнозированием тенденций развития синтетической эталонной модели;
- 5) моделированием на основе кластеризации исходных параметров исследуемых элементов экономической системы.

Первый подход.

Взгляд на решение задачи со стороны предпринимательства требует оценки эффективности развития конкретного предприятия его жизнеспособности, конкурентоспособности относительно других предприятий малого бизнеса. А с точки зрения модели - исследование эффективности предпринимательской деятельности предприятия.

Рассматриваем деятельность существующих предприятий в четырех мерном пространстве. За основу берем три наиболее важных критерия согласно и помещаем их на временную ось: чистая прибыль; рентабельность; количество рабочих мест (занятость). Далее в работе величины рассматриваются как абсолютные значения критериев эффективности $P(k)_t$, $\alpha(k)_t$, $s(k)_t$.

Физическая сущность модели заключается в следующем.

Рассмотрим трехмерную систему, где на оси ox , oy , oz помещаем критерии. Т.к. один из критериев это количество занятых людей, тогда согласно закону о малом предпринимательстве получаем ограничение на одну из осей. Для удобства визуализации представим, что совокупность исследуемых предприятий представляет собой некий объем. Этот объем насыщен огромной денежной массой. Поместив наш объем на ось времени мы можем наблюдать за его изменением, - динамику развития малых предприятий. Т.е. увидеть некую траекторию развития рассматриваемого кластера предприятий. Внутри этого кластера по своим траекториям движутся предприятия. Может происходить увеличение объема, его уменьшение. Объем изменяется от рождения новых предприятий, от исчезновения предприятий из-за банкротства или преодоления планки малого предприятия и становления средним предприятием. Можно предположить: раз существует граничная зона, то возможно появление предприятий не устойчивых в своем развитии и постоянном перемещении в предграничной зоне как малого так и среднего бизнеса. Возможно появление предприятий, которые единожды покинув объем стали средними предприятиями и устойчиво развиваются. Таким образом, на основе исследования малого бизнеса в четырехмерном пространстве появляются новые явления, которые необходимо изучить, т.к. они представляют интерес для развития бизнеса и возможности управления им. Создав некое усредненное предприятие и получив тренд его развития за рассматриваемый период, можно создать максимально приближенную к действительности аппроксимационную функцию и на основе ее спрогнозировать дальнейшее развитие исследуемого объема, который представляет из себя развитие территориального комплекса малого бизнеса. На основе статистики строим моду и медиану дальнейшего развития малого бизнеса. Все предприятия находящиеся в объеме можно распределить согласно рейтингу. На основе полученной траектории развития и рейтинга можно управлять малыми предприятиями.

Второй подход - это рассмотрение той же модели, но относительно внешних условий. В первом подходе имеем импульсы со стороны предпринимателей. Во втором подходе управляющие импульсы направлены со стороны областного менеджмента. Физическая сущность подхода остается прежней, однако, управляющие импульсы становятся другими и это приводит к тому, что и в том и в другом случае появляются различные критерии исследования. На наш взгляд в этом случае наиболее важные критерии: количество предприятий; налоги (поступления в бюджет); рабочие места, предоставляемые малым бизнесом.

Далее рассмотрим пример применения методики для одного из подходов (внутренних импульсов) и постараемся проанализировать результаты для практического использования предпринимателями. С целью отработки приемов разработанной методики расчета эталонных моделей и определения указателей цели были использованы результаты, полученные на ЭВМ с применением программного продукта "Корпорация плюс". Который имитирует одновременную работу любого количества предприятий в неограниченном временном пространстве. В данном случае используется модель, состоящая из пяти предприятий. Размерность кластера равна пяти $N=5$.

Были проведены расчеты для всех пяти предприятий. Развитие каждого предприятия было проанализировано в соответствии с предлагаемой методикой.

Проиллюстрируем возможности методики на примере одного предприятия из исследуемого кластера. (допустим, предприятие №4).

Абсолютные значения критериев эффективности $P(k)_t$, $\alpha(k)_t$, $s(k)_t$

№ лага	$P(k)_t$	$\alpha(k)_t$	$s(k)_t$
1	16345	19,66	23485
2	0	0	28885
3	89370	42,76	31311
4	146139	30,14	33957
5	305982	36,13	99365
6	284878	33,89	107695

Небольшие колебания в выборе развития стратегии предприятия на начальном этапе привели к скачкам критериев, зато затем происходит стабилизация развития. Показана динамика изменения интегрального показателя с высоким уровнем достоверности. Интегральная кривая позволяет предприятию эффективно регулировать уровень развития компании в перспективе, опираясь на ретроспективный анализ развития, тем самым эффективно влияя на эволюционный процесс развития.

Динамику качества управления наглядно демонстрирует рейтинг каждого лага развития. Очевидно, что просчеты управления наблюдались в начале развития предприятия, о чем свидетельствуют высокие ранги.

Окончательно построим объемный канал развития исследуемого предприятия №4 (рис. 3), который демонстрирует о том, что после второго лага было принято верное управленческое решение и предприятие стало прогрессировать в своем развитии.

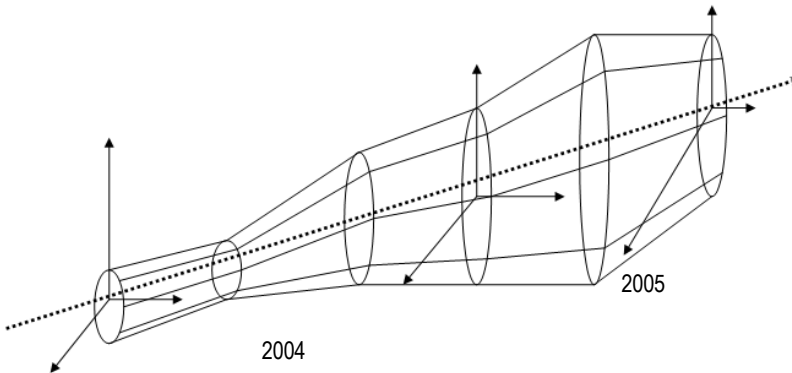


Рис. 3. Фазовый портрет предприятия №4

Однако после шестого лага видим, что нужно менять указатели цели, т.к. фазовый портрет предприятия уменьшается.

Данная модель позволяет по определенным критериям структурировать все предприятия территории в единое целое и следить за развитием кластера, пред-

ставляющего образ малого предприятия, вести мониторинг, добавлять ресурсы для развития, рекомендовать управляющие импульсы, способные корректировать негативные явления в развитии бизнеса.

Аналогично были получены данные для анализа всех исследуемых предприятий, которые позволили рассчитать эталонную модель кластера, провести ранжирование данных предприятий, исследовать динамику структурных изменений внутри кластера.

То есть данные позволяют взвесить в рамках каждого лага времени, какое из предприятий было лучшим, а какое худшим.

В завершении проводился сравнительный анализ, т.е. ранжирование всех состояний кластера и его предприятий в рамках исследуемого периода.

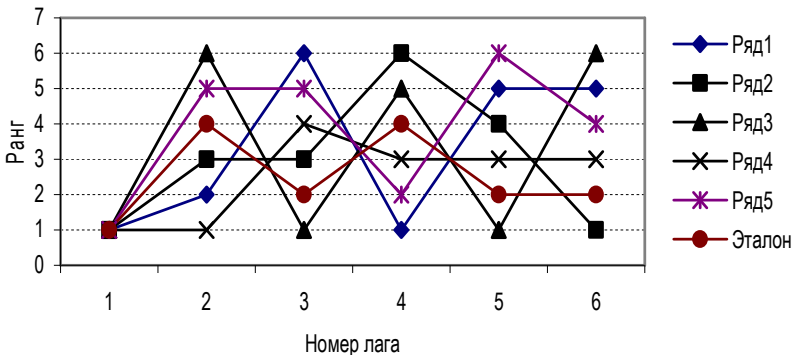


Рис. 4. Сравнение рангов предприятий кластера и эталона

После сравнения получаем, что успешнее всех развивается предприятие №4, а хуже всех предприятие №5. Каналы развития лучшего и худшего предприятия выглядят следующим образом (рис. 5).

Дальнейшее исследование основано на сценарном подходе и заключается в построении "маршрута" развития территориального комплекса малого бизнеса. Введем в рассмотрение два интегральных показателя ($R_{предп;t}$) и ($R_{адм;t}$), каждый из которых характеризует взаимодействие рассмотренных выше критериев, соответственно для внутренних и внешних воздействий.

В результате получается кривая (рис. 6) в координатах ($R_{предп;t}$), аппроксимация которой дает прогноз сценария будущего развития исследуемой группы предприятий., следовательно, получаем возможность управлять развитием как кластера, так и любого из предприятий, входящих в него.

Таким образом, используя (рис. 6) можно проанализировать "направления" развития своего предприятия и интегрального критерия всех малых предприятий, а также точно увидеть в какой зоне находится предприятие и соответственно предпринять необходимые управляющие воздействия. По аналогии для второго подхода используем (рис. 7), на основании анализа которого, органы государственного управления могут увидеть "тренды" развития территориального комплекса малого

бизнеса области, зону его пребывания и стремления в развитии, и на основе полученных данных применить внешнее воздействие.

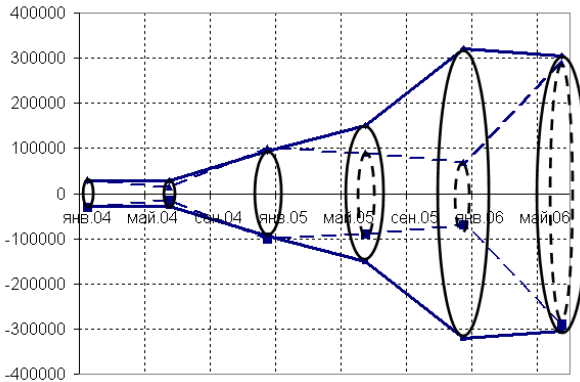


Рис. 5. Канал развития предприятий №4, №5

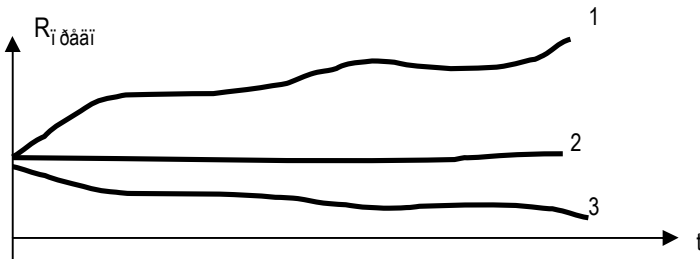


Рис. 6. "Маршрут" сценариев развития бизнеса со стороны внутренних воздействий:
 1 - Зона уверенного развития; 2 -Зона удовлетворительного развития;
 3 - Зона стагнирующего развития, ведущего к банкротству

По аналогии для $(R_{адм},t)$ получаем

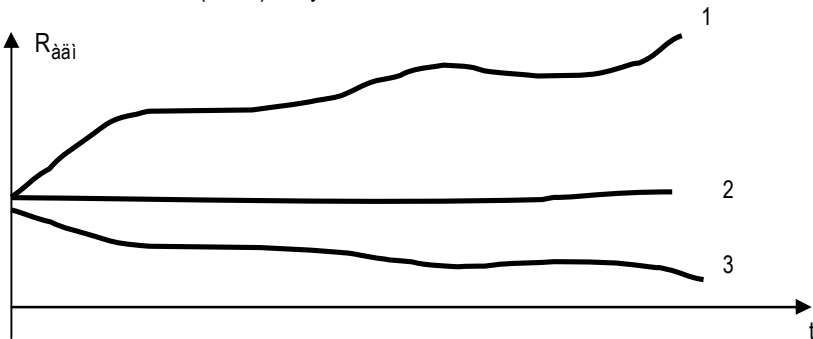


Рис. 7. "Маршрут" сценариев развития бизнеса со стороны внешних воздействий:
 1 - Зона уверенного развития 2 -Зона удовлетворительного развития;
 3 - Зона стагнирующего развития

Эксперимент показал, что на основе данной методики можно выделять лучшие предприятия. Для органов административного управления информация дает знания об общей структуре развития малого бизнеса области. Для предпринимателей дает направление развития, т.е. ориентация на наиболее успешные предприятия, постановка подобных указателей цели и их достижение.

Используя предлагаемую методику, можно получить следующие результаты:

- мониторинг малого бизнеса;
- рейтинг предприятий малого бизнеса;
- "жизнь" малого бизнеса;
- системное управление малым бизнесом;
- устойчивость развития малого бизнеса;
- анализ устойчивости развития малого бизнеса.

Бюджет области получает систему управления малым бизнесом территории, с помощью "рычагов управления" может оказывать управляющее воздействие на территориальный комплекс малого бизнеса:

- инвестиции, получаемые субъектами малого бизнеса из областного бюджета;
- налоговые льготы и преференции;
- формирование регионального государственного заказа конкретно для предприятий малого бизнеса.

Данная модель позволяет по определенным критериям структурировать все предприятия территории в единое целое и следить за развитием кластера, представляющего образ малого предприятия, вести мониторинг, добавлять ресурсы для развития, рекомендовать управляющие импульсы, способные корректировать негативные явления в развитии бизнеса.

* * *

¹ Кластер - экономическое понятие, которым обозначают пространственное скопление независимых предприятий, относящихся к одной отрасли.

Кластер - это класс, совокупность, группа предметов или явлений, обладающих общими признаками.

В математической статистике, кластер - группа объектов, такая, что выполняется следующее условие: средний квадрат внутригруппового расстояния до центра группы меньше среднего квадрата расстояния до общего центра в исходной совокупности.

И.И. Сороколет
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Рыночная экономика способствует развитию предпринимательства и росту числа собственников, имеющих свое дело (бизнес) в различных сферах деятельности-

сти. Создание малых предприятий той или иной организационно-правовой формы предполагает наличие у предпринимателя:

- определенного объема финансовых средств, необходимых для формирования минимального уставного (складочного) капитала;
- имущества для формирования первоначального капитала;
- помещений, необходимых для размещения офиса будущей организации и осуществления намеченных видов деятельности, или наличия возможностей для заключения договора аренды нежилых помещений;
- команды квалифицированных учредителей (партнеров), хорошо знающих технологию осуществления определенных видов деятельности, ведение бухгалтерского и финансового учета и др.

Организации малого бизнеса создаются для удовлетворения разнообразных потребностей людей в продукции, либо услугах и поэтому имеют самое различное назначение, размеры, строение. Создать такую организацию без проведения исследований невозможно. Особую роль здесь играют исследования систем управления.

Каждая организация имеет конкретную систему управления, созданную для сбора, анализа и переработки информации с целью получения максимального конечного результата при определенных ограничениях ресурсов. Множество целей и задач, стоящих перед организациями разного класса сложности и разной отраслевой принадлежности приводит к тому, что для управления ими требуются специальные знания и искусство, методы и приемы, обеспечивающие эффективную совместную деятельность работников всех структурных подразделений.

Любая организация может быть описана с помощью ряда параметров: цели организации, ее организационная структура, внешняя и внутренняя среда, совокупность ресурсов, нормативная и правовая основа, специфика процесса функционирования, система социальных и экономических отношений и, наконец, организационная культура. Изучение таких характеристик позволяет познать оценить сущность и тенденции развития системы управления любой организации, предвидеть ее возможности и перспективы, своевременно и оперативно ее совершенствовать.

Система управления должна отвечать современным условиям:

- обладать высокой гибкостью производства, позволяющей быстро менять ассортимент изделий (услуг);
- быть адекватной сложной технологии производства, требующей совершенно новых форм контроля, организации и разделения труда;
- учитывать серьезную конкуренцию на рынке товаров (услуг), изменившую отношение к качеству продукции, потребовавшую организовать послепродажное обслуживание и дополнительные фирменные услуги;
- учитывать требования к уровню качества обслуживания потребителей, времени выполнения договоров, механизмов принятия управленческих решений;
- учитывать изменение структуры издержек производства;
- принимать во внимание необходимость учета неопределенности внешней среды.

Это далеко не полный перечень проблем, с которыми приходится сталкиваться многим организациям. Для реализации их существует объективная необходимость в исследованиях, анализе существующего положения.

Для малого бизнеса характерны такие же управленческие процессы, как и для крупных предприятий. Однако они имеют отличия, обусловленные размерами предприятия и объемами производства и производственных мощностей. Руководство фирмой включает: управление затратами, основным и оборотным капиталом, персоналом, инвестициями, внутрифирменное планирование, организацию производственных работ. Предприниматель (менеджер) должен представлять основные функции управления и с этих позиций рассматривать объект управления, т. е. проводить его анализ, планировать результаты и принимать решения по их достижению, организовывать эффективную деятельность структурных подразделений; контролировать ход выполнения плановых заданий, корректировать решения и стимулировать работников.

Различного рода нововведения требуют совершенствования системы управления, уточнения отдельных связей, параметров системы, применения более эффективных способов их реализации, повышения уровня надежности и т.д. Организационное совершенствование системы (ее подсистем или элементов) затрагивает уже не только отдельные связи, но и структуру управления в целом. А это, в свою очередь, требует установления и обеспечения новых связей, устранения излишних связей, существенного изменения функций управления и способов принятия управленческих решений.

Развитие и совершенствование предприятия базируется на тщательном и глубоком знании деятельности организации, что требует проведения исследования систем управления. Для анализа сильных и слабых сторон организации руководство предприятия должно оценить: обладает ли фирма силами, чтобы воспользоваться возможностями, и какие внутренние слабости могут осложнить будущие проблемы. Метод, который используется для диагностики внутренних проблем, называют управленческим обследованием. Данный метод основан на комплексном исследовании различных функциональных зон организации. Для целей стратегического планирования в обследование рекомендуется включить пять функциональных зон: маркетинг, финансы (бухгалтерский учет), производство, персонал, организационную культуру, имидж организации. В ходе анализа производящих функций акцент делается на следующие вопросы: может ли предприятие производить товары с меньшими издержками по сравнению с конкурентами; имеет ли доступ к материальным ресурсам; каков технический уровень предприятия; обладает ли предприятие оптимальной системой контроля качества продукции; насколько хорошо организован и спланирован процесс производства.

Финансовое состояние организации во многом определяет, какую стратегию выберет руководство на будущее. Поэтому детальный анализ финансового состояния помогает выявить уже имеющиеся и потенциальные слабости организации.

При анализе маркетинговой деятельности выделяют ряд важнейших элементов исследования: доля рынка и конкурентоспособность предприятия; разнообразие и качество ассортимента товаров; рыночная демография; рыночные исследования и разработки; предпродажное и последовательное обслуживание клиентов; сбыт, реклама, продвижение товара.

Решение многих проблем современного предприятия зависит от обеспеченности, как производства, так и управления квалифицированными кадрами. При иссле-

довании кадрового потенциала анализируется кадровый состав организации на текущий момент и потребность в кадрах в будущем; компетентность и подготовка высшего руководства предприятия; система мотивации работников; соответствие персонала текущим и стратегическим целям и задачам.

Исследования в области организационной культуры и имиджа фирмы дают возможность оценить неформальную структуру организации; систему общения и поведения работников; деятельность предприятия в достижении целей; положение предприятия по сравнению с другими организациями; способность привлекать высококвалифицированных специалистов.

Гибкость позволяет малому бизнесу выжить даже в условиях жесткой конкурентной борьбы, и важным фактором успеха является эффективное управление.

Е.Н. Стариков
*Уральский государственный
экономический университет,
г. Екатеринбург*

ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛЕВОГО КОМПЛЕКСА

Формирование экономического потенциала происходит под воздействием взаимосвязанных и взаимообусловленных факторов. По нашему мнению, наиболее существенным недостатком в рассмотрении различными авторами факторов формирования экономического потенциала является недостаточность учета среди них "новых" составляющих, актуализированных современной экономикой и выступающих сегодня на первый план. К их числу относятся такие факторы как интеллектуальный, информационный, инновационный, инвестиционный, институциональный и некоторые другие. Для России влияние указанных составляющих особо значимо по причине существующих диспропорций в экономике, недостаточной развитости рыночных отношений, отставанием от передовых стран в технологическом обеспечении производства.

Общепринято, что в экономике потенциал - это категория, характеризующая возможности экономических агентов и систем к достижению определенных результатов и их способность выполнять определенные действия, необходимым условием реализации которых является наличие ресурсов. В то же время, этот термин характеризует и достигнутый уровень развития. Необходимо также отметить, что возможности и способности, как отдельных экономических субъектов, так и комплексных экономических систем связаны, прежде всего, с характером и особенностями социально-экономических отношений и взаимодействий между людьми, предприятиями и государственными учреждениями, задействованными в хозяйственном процессе. Следовательно, экономический потенциал, как макроэкономическое понятие, позволяет объяснить направления реальных потоков, оправданность запасов, пропорции и соотношения объемов выпуска продукции при соотношении их с прогнозируемым ростом экономических благ.

Рыночная реструктуризация отечественной экономики превращает понятие "экономический потенциал" из статичной характеристики в динамичную. В этой связи, помимо обеспечения достижения стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов, он должен обладать способностью к изменению своих характеристик при изменении состояния и условий воздействия факторов внешней среды, а так же к самостоятельному формированию перспективных рыночных возможностей для обеспечения будущего конкурентоспособного развития системы.

Использование стратегических подходов, ориентированных на рынок и принимающих во внимание влияние конкурентных условий внешней среды позволило нам разработать многоуровневую структурную модель формирования экономического потенциала производственно-экономической системы мезоуровня. Данная модель представлена на рисунке.

Нижний уровень в данной модели образует ресурсный потенциал, представляющий собой совокупный объем различного рода ресурсов которыми располагает производственно-экономическая система и являющихся необходимыми для производственно-экономической деятельности. Производственный потенциал, образующий второй уровень, в рамках предлагаемой модели рассматривается, как способность системы производить материальные блага, используя ресурсы производства. На следующем - третьем - уровне под воздействием производственно-хозяйственной и маркетинговой деятельности формируется рыночный потенциал, как, совокупная способность производственного потенциала, обусловленная и обеспеченная деловой активностью экономических агентов, обеспечивать удовлетворение потребностей рынка в определенном объеме материальных благ и услуг. И далее, опираясь на достигнутые результаты реализации рыночного потенциала, на четвертом - инвестиционном - уровне в процессе финансово-инвестиционной деятельности образуется экономический потенциал. Таким образом, предлагаемая модель показывает, что потенциал любого уровня возникает и формируется как результат взаимодействия обеспечивающих его ресурсов.

Модель может быть использована при обосновании средне- и долгосрочных прогнозов, сравнении уровней развития однотипных производственно-экономических систем, определении направлений рационального использования инвестиционных ресурсов, разработке инновационной политики. Она позволяет объяснить и устранить противоречия, возникающие между ресурсным и результатным подходами к определению сущности понятия экономического потенциала. В рамках разработанной нами модели экономический потенциал рассматривается как диалектическое единство ресурсов и результатов их использования.

С нашей точки зрения, данная модель очень важна, поскольку она отражает методологию общего подхода к исследованию закономерностей формирования экономического потенциала на разных уровнях рассмотрения. Только поняв закономерности формирования экономического потенциала в целом, государство в условиях переходной экономики сможет наиболее эффективно подойти к решению проблемы экономической стабилизации, т.к. будет иметь достаточно точное представление о формировании и движении разных потоков. А, следовательно, и о том, как кризисные явления могут быть локализованы за счет действий по увеличению эффектив-

ности использования имеющейся в распоряжении ресурсной базы и всей совокупности национального богатства.

А.В. Стрельцов
*Самарский государственный
экономический университет*

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для оценки машин и оборудования, так же как и для оценки других элементов основных фондов, как правило, применяют следующие основные методы:

- метод рыночных сравнений;
- затратные методы;
- доходные методы, в т.ч. построение разного рода статических моделей.

Во многих подходах к оценке машин и оборудования метод рыночных сравнений признается преобладающим. Он основан на определении рыночных цен, отражающих ценность единицы оборудования в ее текущем состоянии. Главный используемый принцип - сопоставление, которое должно проводиться:

- с точным аналогом, имеющимся на рынке;
- приблизительным аналогом, с внесением корректирующих поправок;
- новым аналогичным оборудованием, с внесением поправок на износ.

Основной недостаток этого метода - трудности с получением необходимой информации, созданием баз данных, с выбором аналогов, адекватных оцениваемым объектам, с учетом степени несовпадения состава и численных значений характеристик аналогов и оцениваемых объектов.

При затратном подходе рыночная стоимость оцениваемого оборудования определяется в первую очередь затратами на его создание и реализацию. Определяемая таким образом стоимость может не совпадать с рыночной, так как затраты не единственный фактор стоимости. Тем не менее существует немало ситуаций, когда применение затратного подхода оказывается оправданным и даже единственно возможным, например при оценке машин и оборудования специального назначения, уникальных объектов, изготовленных по индивидуальным заказам и не имеющих аналогов на рынке. Кроме того, значимость затратного подхода усиливает специфика российской экономики. В силу того, что фондовый рынок в России только формируется и подвержен периодически повторяющимся кризисам, достоверная рыночная информация отсутствует, применение данного подхода часто оказывается единственно возможным.

Затратный метод имеет, как известно, различные модификации. Здесь наиболее применимы оценки на основе расчета по цене однородного объекта, поэлементного (поагрегатного) расчета, анализа и индексации затрат, расчета по укрупненным нормативам.

Нормативная переоценка основных фондов (на основе коэффициентов) является частным и наиболее массовым случаем "индексного подхода". Основной недостаток этого подхода - необходимость использования индексов средних цен или усредненных коэффициентов переоценки, причем по достаточно широким группам машин и оборудования.

Доходный метод основан на установлении связи между определяемой стоимостью имущества и будущими доходами от владения этим имуществом.

Доходы и расходы относятся к периоду более позднему, чем момент, на который определяется стоимость имущества. При использовании доходного метода денежный поток, определяемый доходами и расходами в течение расчетного периода владения имуществом, трансформируется в показатель, называемый стоимостью имущества.

Суть доходного метода, как было сказано, заключается в расчете стоимости имущества на основе доходов и расходов, обусловленных владением этим имуществом. Вместе с тем существует ряд причин, по которым доходы, получаемые в будущем, зависят от текущей бухгалтерской стоимости объекта, осуществляемой в настоящем. Другими словами, речь идет о том, что не только стоимость имущества определяется на основе доходов и расходов, но и последние определенным образом связаны со стоимостью имущества. Таким образом, существует не только прямая, но и обратная связь между данными показателями. В основе этой взаимосвязи лежат следующие обстоятельства:

- от стоимости основных фондов напрямую зависит такой показатель затрат, как амортизационные отчисления;
- размер некоторых налогов связан со стоимостью основных фондов как непосредственно (налог на имущество), так и косвенно (например, через амортизацию стоимость основных фондов влияет на величину прибыли и, следовательно, налога на прибыль);
- существуют такие виды использования имущества, для которых размер получаемых доходов зависит от стоимости имущества (например, в случае, когда один из учредителей фирмы вносит свою долю в учредительный капитал в не денежной форме, то доходы этого учредителя зависят от стоимости вносимого имущества).

Существуют различные методы доходного подхода. Можно выделить метод капитализации прибыли, метод дисконтирования чистых и др. В любом случае их применение предполагает решение проблемы локализации доходов и расходов, учитываемых при определении стоимости имущества. Для того чтобы обосновать стоимость имущества этим методом, необходимо выделить доходы и расходы, получение которых связано именно с оцениваемым имуществом. В то же время во многих случаях очень трудно обосновать разделение доходов и расходов и отнести определенную их часть на оцениваемое имущество, если оно функционирует совместно с другими компонентами единой производственно-технологической системы. Для таких видов имущества, как, например, отдельные виды оборудования и машин в составе единой технологической линии, вообще не имеет смысла постановка вопроса об определении доходов, обусловленных их функционированием.

Одним из методов решения этой проблемы является поэтапное нахождение стоимости оцениваемого объекта. При этом вначале находится стоимость всей производственной системы, а исходя из нее стоимость оцениваемого объекта.

Стоимость оцениваемого машинного комплекса можно определить путем вычитания из стоимости земли, зданий и сооружений, прочих элементов основных фондов.

Другой способ основан на использовании принципа дополнительных доходов и расходов. Согласно этому принципу, искомые доходы и расходы представляют собой разность между доходами и расходами при условии функционирования имущества и доходами и расходами, получаемыми без оцениваемого имущества. В связи с этим следует различать оцениваемое имущество, или оцениваемый объект, и некоторую экономическую систему, в составе которой функционирует этот объект.

При использовании статистических моделей определяются базовые характеристики корреляционно-регрессионного анализа.

Выбор функционального показателя определяется целью исследования. Таким образом, функциональный показатель в нашем случае - это отпускная или рыночная цена рассматриваемого объекта.

Основная задача, стоящая при выборе факторов, включаемых в корреляционную модель, заключается в том, чтобы ввести в анализ все основные факторы, влияющие на уровень изучаемого явления, так, чтобы их колебаниями объяснялась подавляющая часть колебаний резульативного признака. Непосредственный отбор факторов-аргументов для включения их в корреляционную модель должен осуществляться на основе качественного анализа.

Определение формы связи изучаемого показателя с выбранными факторами-аргументами, т.е. выбор вида многофакторной корреляционной модели, - один из наиболее сложных и ответственных этапов корреляционного анализа. От правильности этого выбора зависит, насколько построенная модель будет адекватна изучаемому явлению, т.е. будет ли она соответствовать ему при заданном уровне точности, что в свою очередь в значительной степени предопределяет практическую ценность получаемых результатов. На практике наибольшее распространение получили линейные и приведенные к ним формы связи.

При выборе наиболее предпочтительного метода оценки машин и оборудования прежде всего следует определиться с целями, стоящими перед ней ограничить объект оценки. Здесь возможны следующие варианты. Первый - оценка всего технологического парка предприятия. В этом случае она отождествляется с оценкой имущества данного предприятия. Второй вариант - определение рыночной стоимости не собственно производственного аппарата, а конкурентных преимущественно данного парка машин, прогрессивности конкретных технологических линий.

Кроме того, оценке могут подлежать отдельные машины, их виды, группы. В зависимости от этого следует выделять и необходимый метод оценки. Так, например, если оценивать с точки зрения, имущественного подхода отдельную машину, то целесообразно акцентировать внимание на методе рыночных сравнений, по парку в целом - затратные подходы.

При использовании второго подхода - оценке конкурентных преимуществ комплекса машин и оборудования - следует также более тщательно учитывать и специфику предприятий. Так, например, в условиях узкоспециализированного производства затрудняется выделение отдельных групп оборудования и локализации доходов и расходов, полученных от их использования.

В условиях многономенклатурного производства, к которому относится большинство машиностроительных предприятий, целесообразно различать отдельные продуктовые линии. Продуктовая линия представляет собой технологическую цепочку по выпуску конкретного изделия или его разновидностей, характеризующую совокупностью применяемого оборудования, иного вспомогательного имущества, специфическим набором кадров, конкурентных позиций и др.

В экономической литературе уже говорилось о необходимости выделения отдельных так называемых финансово автономных бизнес-линий. Однако в условиях единого, пусть и многономенклатурного машиностроительного предприятия финансовая автономность этих бизнес-линий вряд ли осуществима. Это, в свою очередь, определяет и некоторые особенности при их оценке. В тоже время необходимость оценивать стоимость технологических цепочек по выпуску конкретного изделия существует, что и определяет, на наш взгляд, необходимость выделения отдельных продуктовых линий.

При оценке машин и оборудования с точки зрения нужд обновления деление технологического парка на отдельные продуктовые линии представляется перспективным, так как позволяет подойти к обновлению с позиции конечного результата - внедрения новой продукции. Однако необходимо отметить, что это следует осуществлять при разработке инвестиционных программ, нацеленных на совершенствование технологий производства отдельных изделий.

В некоторых случаях при разработке инвестиционных проектов замены объектов вспомогательного хозяйства (энергетического, транспортного и др.) целесообразно определять рыночную стоимость предприятия как суммы всех продуктовых линий.

Для оценки машин и оборудования продуктовой линии в качестве базового целесообразно использовать доходные методы (дисконтированного денежного потока). Это объясняется тем, что в данном случае малоприменимы затратные методы, методы рыночных сравнений. По отдельным продуктовым линиям затруднительно получить открытую информацию о финансовых показателях на предприятиях-аналогах, ориентация же на нужды развития вызывает необходимость оценки продуктовых линий как источника будущих поступлений, что затрудняет использование затратных подходов. Кроме того, данные методы более применимы для оценки рыночной стоимости имущества предприятия, а не технологических преимуществ, конкурентных позиций, т.е. того, что обеспечивает возможность получать определенные доходы, или иначе составляет продуктовую линию.

Основой метода дисконтирования денежного потока является прогнозирование движения денежных средств по данной линии. Данный поток должен прогнозироваться, во-первых, непосредственно из анализа сроков, величин и условий платежей и поступлений, предусмотренных заключенными закупочными, сбытовыми, трудовыми, арендными, кредитными и прочими договорами, во-вторых, на основе воз-

возможной инвестиционной программы по продуктовой линии и прогноза по ней будущих текущих доходов и расходов. Сам денежный поток можно рассчитать по общепринятой формуле.

Помимо рассмотрения денежных потоков, важным в этом методе является определение ставки их дисконтирования (и учета рисков). Не вдаваясь в летальную характеристику способа ее расчета (она будет дана в последующих разделах работы), необходимо отметить следующее.

Использование метода дисконтированного денежного потока является важным, но не достаточным условием определения рыночной стоимости продуктовой линии для нужд обновления. В условиях рынка стоимость конкретного объекта по методу дисконтированных денежных потоков определяется не только величиной денежных поступлений, но и вероятностью их получения. При этом имеется в виду не вероятность поступления средств на предприятие от потребителя, а вероятность их поступления на нужды исследуемой продуктовой линии. В связи с этим необходимо выделять различные виды рыночной стоимости продуктовой линии в зависимости от целей оценки. Можно выделить ее полную рыночную стоимость, т.е. стоимость данной линии с точки зрения высшего руководства предприятия, и стоимость, показывающую оценку продуктовой линии по тем средствам, которые реально имеют оборот в анализируемой линии. Последняя оценка имеет значение не только для управляющих отдельными линиями, но и для акционеров, потенциальных инвесторов, так как для быстрой окупаемости отдельных инновационных проектов необходима концентрация всех генерируемых ими финансовых средств.

Поэтому необходимо оценить степень финансовой обособленности продуктовой линии от остальной хозяйственной деятельности предприятия. Это связано с тем, что в случае отсутствия такой обособленности возможные притоки денежных средств по данной линии будут "распылены" в целом по предприятию, что может отрицательно сказаться на дальнейшем функционировании анализируемой продуктовой линии. Так, например, на многих крупных машиностроительных предприятиях производство товаров народного потребления, будучи практически единственным подразделением, которое в кризисных условиях приносило пусть небольшие, но стабильные поступления денежных средств, само было лишено необходимых финансовых ресурсов не только для своего дальнейшего развития, но и для нормального воспроизводства основных средств, прироста оборотных, т.е. для поддержания своей деятельности на прежнем уровне.

Естественно, полной обособленности в рамках единого предприятия существовать не может (необходимость обеспечения общезаводских нужд, общезаводской план стратегического развития). Но без определенной степени автономности нормальное функционирование отдельных продуктовых линий, особенно в условиях общеэкономического кризиса, невозможно. Очень важным является также и то, что в условиях такого обособления крайне затруднительно осуществление инвестиционных программ по развитию отдельных продуктовых линий предприятия. Поэтому рассматриваемая система оценки рыночной стоимости объекта обновления, помимо использования в качестве своей основы метода чистого дисконтированного дохода, должна также учитывать степень обособленности внутри предприятия. Последнюю,

на наш взгляд, можно определять в рамках определения потоков денежных средств на основе учета рисков их поступления. Это объясняется следующим. В связи с тем, что продуктовая линия не является юридически самостоятельным хозяйствующим субъектом, она не имеет своего расчетного счета и полных прав распоряжения своими доходами. В этих условиях возможные поступления средств могут и не дойти до анализируемой линии, будучи в той или иной степени распределены на общезаводские нужды. Отсюда появляются риски непоступления средств.

При расчете денежных потоков необходима их корректировка, которую можно осуществлять путем определения ожидаемых их величин как произведение рассчитанных, согласно срокам, величинам и условиям платежей, и вероятности их поступления. Последнюю можно определять экспертным путем на основании условий конкретного предприятия, либо на основе анализа следующего соотношения за предшествующие годы и его прогнозирования:

$$\hat{E} = \frac{(\bar{I} + \bar{A})_t}{(\bar{I} + \bar{A})_t},$$

где $(\bar{I} + \bar{A})_t$, $(\bar{I} + \bar{A})_t$ - сумма прибыли и амортизационных отчислений, полученная в результате производственно-хозяйственной деятельности в t -й период, и используемая из нее непосредственно на анализируемой продуктовой линии.

Использование данного показателя позволит более объективно оценить реальную доходность отдельных продуктов линий предприятия.

В.Г. Уланов, И.А. Становов
*Самарский государственный
экономический университет*

И.Л. Павлович
*Поволжский авиационный
технологический институт, г. Самара*

ПРОГРЕССИВНЫЕ СПЛАВЫ ДЛЯ АНТИКОРРОЗИОННЫХ ПОКРЫТИЙ СТАЛЬНЫХ СПЛАВОВ

В настоящее время для защиты стальных поверхностей различных деталей общего и специального машиностроения используются сплавы на основе цинка. Недостатком данных сплавов является сложность получения однородного слоя и относительно невысокая коррозионная стойкость получаемых из них покрытий, проявляющаяся при воздействии на детали агрессивных сред.

Для устранения указанных недостатков предлагается использовать новый сплав на основе цинка. Этот сплав имеет состав (в процентах): алюминий 3,6-4,7; медь 0,6-1,5; магний 0,03-0,06; железо 0,5-1,0; свинец 0,015-0,2; олово 0,01-0,1; остальное - цинк.

Испытания производились после нанесения защитного слоя на стандартные стальные образцы по ГОСТ 503-81 методом горячего цинкования. Поверхность образцов перед нанесением покрытия подготавливалась в соответствии с требованиями ГОСТ 9.402-80.

После чего образцы подвергались испытаниям на устойчивость воздействию агрессивных сред в камере солевого тумана. Результаты представлены в таблице.

№	Al	Fe	Cu	Mg	Pl	Sn	Стойкость, час
1	4,5	0,06	0,06	0,06	0,004	0,001	2600
2	3,6	0,50	0,60	0,03	0,015	0,010	2700
3	4,7	1,00	1,50	0,06	0,2	0,1	3000
4	3,5	0,40	0,50	0,02	0,001	0,009	2650
5	4,8	1,10	1,60	0,07	0,2	0,2	2550

Результаты испытаний показывают, что коррозионная стойкость покрытий стальных образцов разработанным сплавом, наносимым методом горячего цинкования, превышает коррозионную стойкость покрытий, обеспечиваемую известными сплавами, например, сплав по ГОСТ Р 50426-92¹.

Проведенный анализ позволяет утверждать, что для аналогичных целей могут быть использованы порошковые антикоры на основе алюминия и бронзы.

Для изготовления всех видов антикоровых порошков была спроектирована и изготовлена опытная печь для литья всей группы защитных сплавов, с рабочей температурой расплава 1250°C.

Отличительной особенностью разработанной конструкции является нагревательный элемент печи - спираль из сплава типа "фехраль", что позволяет получать относительно однородные расплавы алюминиево-цинко-медного сплава, легко поддающиеся распылению в специальных камерах, заполненных индивидуально подобранной газовой, а при необходимости и водной средой².

Разрабатываемая технологическая схема "плавильная печь-распылительная камера" позволит эффективно использовать следующее конструктивное решение: применить метод центробежного распыления в среде инертного газа. Расплав подается на диск, вращающийся со скоростью 30000 об/мин. Это позволяет существенно уменьшить величину распыляемых частиц. Образующийся порошок оседает на дно камеры распыления, одновременно являющейся сборником готовой продукции. Полученный порошок поступает в классификатор, где разделяется на фракции с размерами частиц 5 мкм, 20 мкм и 100 мкм.

Предполагается что применение порошков с различным размерами частиц, смешанных в экспериментально подобранных пропорциях позволит увеличить стойкость и качество наносимых слоев антикоррозионных покрытий.

Порошки с фракцией 5-20 мкм представляются перспективными для применения в антикоррозионных составах типа "Авитил". Порошки с фракцией 20- 100 мкм предназначены для применения термофиксации защитного слоя, обеспечивающее устойчивое покрытие внешних поверхностей.

Таким образом, использование предлагаемой технологической схемы получения микропорошков определенного состава с определенными размерами частиц по-

зволит значительно повысить сроки службы различных деталей механизмов и агрегатов, подвергнутых антикоррозионной обработке.

* * *

¹ Пат. 2037550 Российская федерация, МПК⁵ С 23 С 18/04, 1995; ГОСТ Р 50426-92. Сплавы цинковые литейные. Марки. Введ. 1993.07.01.

² Пат. 2183534 Российская федерация, МПК⁷ В 22 F 9/08 Устройство для получения металлических порошков/ Ю.В. Хайдин и др.; Заявитель и патентообладатель ОАО "Поволжский АвиТИ". № 2000123252/02; заявл. 07.09.2000, опубл. 20.06.2002, Бюл. №17; Ничипоренко О.С, Найда Ю.И., Медведовский А.Б. Распыление металлических порошков. Киев, 1980.

Р.Г. Фахретдинов

*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМА ВРЕМЕННОГО ЛАГА В ТЕОРИИ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

В современной экономической теории значительное методическое значение при анализе экономической деятельности придается временным периодам. Наряду с выявлением общих закономерностей, обеспечивающих жизнедеятельность экономической системе как таковой, этот методологический прием позволяет во-первых, выявить специфику их действия на различных стадиях ее функционирования; во-вторых, - раскрыть специфические закономерности присущие только отдельным стадиям; в-третьих, - установить специфические качественные и количественные характеристики экономических категорий. В результате устанавливается более точное теоретическое отображение реально протекающей экономической действительности, что позволяет разрабатывать ее прикладные аспекты, необходимые для практики. В частности, относительно проблемы, рассматриваемой в данной статье, такой методологический прием позволяет разграничивать отдельные формы доходов и установить их функции в общей динамике экономической системы.

Через призму вышеизложенного тезиса попытаемся проанализировать подсистему экономических отношений охватываемых теорией земельной ренты. Существует мнение, что ныне в экономической науке "теория дифференциальной ренты интересна только тем, что она знаменует первое появление маржинального начала в экономической теории"¹. Вместе с тем она и в настоящее время остается объектом достаточно серьезных теоретических изысканий. Это, в первую очередь, связано с ее практической значимостью в определении условий наиболее рационального использования такого редкого ресурса, как пригодный для производительного использования, земли.

Приведем вначале несколько уже общеизвестных в аграрной экономической науке положений, которые необходимы для введения в логику анализа. Итак, обязательным условием функционирования любой организационно-экономической формы аграрного предпринимательства является наличие трех факторов производства:

рабочей силы, капитала (представленного в материально-вещественной форме в виде машин, оборудования механизмов и т.д.) и земли. Своими специфическими характеристиками обладают каждый из приведенных факторов. С точки зрения поставленной здесь проблемы в качестве наиболее экономически значимых общих критериев для определения такой специфики можно назвать: воспроизводимость; изнашиваемость и сроки службы, качественная определенность (в смысле степени воздействия на результативность производства); степень возобновляемости (в смысле скорости входа из него). Установленные на основе этих критериев различия в характеристиках факторов дают основание для разграничения как значимости каждого из них в едином производственном процессе, так и их проявление (или лучше сказать отражения) в конечных результатах.

Целевая функция предпринимательства - увеличение авансированной стоимости. Какую бы организационно-экономическую форму не принимало, и в какой бы сфере не осуществлялось оно имеет смысл только тогда, когда доходы превышают расходы. Экономической наукой разработана достаточно подробная структура доходов от предпринимательской деятельности. Такое структурирование обусловлено, на наш взгляд, спецификой функций, выполняемых каждым из них в общем воспроизводственном процессе как на уровне отдельного хозяйствующего звена, так и на уровне общества в целом. Несмотря на различия этих уровней, их все же надо рассматривать в единстве, так как отдельное хозяйствующее звено является лишь частью целостной общественной экономической системы. Это последнее положение казалось бы аксиомой, если бы не имеющиеся разногласия в экономической теории по поводу определения экономического содержания отдельных составных частей доходов, их количественной определенности, определение группировочных признаков при формировании подсистем в общей системе доходов. Например, что отнести в издержки производства, а что в прибыль, и как они расщепляются в дальнейшем. Особенно дискуссионными эти вопросы остаются в сфере аграрного предпринимательства. Речь идет о дискуссии по поводу образования и присвоения дифференциальных доходов, имеющих рентную природу.

В настоящее время появились множество научных публикаций исследующих эту проблему с позиции современной рыночной теории. В них рентные отношения рассматриваются в широком плане. Согласно этой позиции рента возникает во всех сферах экономической деятельности, где формируются условия для монополизации ограниченных ресурсов. То есть единственным критерием для определения такой формы дохода является монополизация какого либо фактора производства. В таком понимании содержания рентных отношений, в ренте растворяются ряд форм доходов, которые ранее в экономической теории рассматривались как самостоятельные. Среди таких "потерянных" категорий мы назвали бы обычную добавочную прибыль.

Совершенно справедливое утверждение о том, что всякая прибыль сверх средней это добавочная прибыль. Механизм ее возникновения обусловлен монополизацией более производительного фактора. Но достаточно ли обоснованно, опираясь только на эти обстоятельства, именовать ее рентой. Не игнорируется ли здесь тот факт, что сама монополизация может иметь различное содержание в зависимости от факторов ее обуславливающих.

Объекты, попадающие под монополизацию, различаются по происхождению, по степени воспроизводимости, по временному периоду, на которые их можно монополизировать. По происхождению они могут быть или продуктом предшествующего производства или "дар" природы (например земля с ее плодородием, полезными ископаемыми и т.д.). Если такой объект есть продукт производства, то он воспроизводим и длительность его монополизации зависит только от того, насколько быстро он получит всеобщее распространение. То есть временной лаг такой монополизации для отдельного хозяйствующего звена здесь ограничен. Со временем такие лучшие факторы могут получить всеобщее распространение. Правда они могут возникнуть вновь, но не обязательно в том же хозяйствующем звене. Более того, чтобы монополизировать эти лучшие факторы хозяйствующему субъекту необходимо приложить дополнительные усилия (затраты).

Несколько иная ситуация складывается с земельным фактором. Она количественно абсолютно ограничена и территориально фиксирована. Если хозяйствующий на ней субъект сам является ее собственником, то она абсолютно фиксирована и в плане индивидуализации использования. К этому же фактически выливается и пользование ею на арендных условиях. И далее, земля как материя (как вещественный носитель капиталистических отношений) представляет продукт природы.

Изложенное на взгляд автора, дает основание различать монополизацию экономически воспроизводимых средств производства (причем в расширяющихся масштабах) от монополизации земельного фактора. Если это так, то это дает основание различать и формы доходов от такой монополизации. Монополизация лучших, но экономически воспроизводимых факторов производства, реализуется как монопольная прибыль. В определенной степени этот вид дохода выполняет функции стимулирования процессов инновации, а потому закономерно присвоение ее значительной части на уровне первичного звена. Вопрос о том, какая ее часть должна оставаться в конкретном хозяйствующем звене, а какая поступает через налоги в общественный фонд должен решаться с учетом во - первых, интересов непосредственных хозяйствующих субъектов; во - вторых, объективно складывающейся ситуации по формированию общественного фонда (госбюджет); и в третьих, факторов стабилизации экономики в целом в ее динамическом состоянии.

Что же касается дифференциальных доходов от монополизации экономически невоспроизводимых ресурсов, то они, по сути, есть социальная стоимость, проявляющаяся как дифференциальная рента в различных ее модификациях. Экономически оправданно отсекать их от кругооборота факторных доходов. Приоритет по решению вопросов их распределения и использования принадлежит обществу в целом (государству).

* * *

¹ См.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 77.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО "САМАРАНЕФТЕГАЗ"

В современных условиях глобальной конкуренции и ускорения НТП организации испытывают постоянное давление конкурентов, заставляющее их совершенствовать выпускаемую продукцию или услуги, расширять их ассортимент, оптимизировать производственные и управленческие процессы. Поэтому современные компании находятся в состоянии постоянных перемен, от скорости осуществления которых во многом зависит успех компании.

Ключ к овладению инновационным управлением лежит в эффективном использовании имеющихся человеческих ресурсов. Трудовые ресурсы - это основной элемент производства и главная производственная сила. Важнейшей отличительной чертой рабочей силы является то, что она носитель производственных отношений и ей присуще общественное и социально-экономическое содержание.

Трудовые ресурсы на предприятии - это та основа, на которой только и возможно добиться рыночного успеха. Это должна быть команда единомышленников и партнеров, способных осознать, понимать и реализовывать замыслы руководства предприятия. Какие бы не были прекрасные идеи, новейшие технологии, благоприятные внешние условия, без хорошо подготовленного персонала высокой эффективности работы добиться невозможно. Повышение эффективности использования персонала напрямую связано со снижением трудоемкости продукции, а следовательно, уменьшением причин целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени, что в свою очередь зависит от технического состояния оборудования, согласованности в организации проводимых работ.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что основным методом совершенствования использования персонала ОАО "Самаранефтегаз" является разработка мероприятий, направленных на техническое перевооружение скважин и реконструкцию трубопроводов, что в свою очередь предполагает получение дополнительной нефти за счет сокращения потерь (недобора) нефти из-за простоя скважин по технологическим, организационным и другим причинам (отсутствие оборудования, порывы трубопроводов, отсутствие бригад по ремонту скважин и т.п.). В 2006 году общий недобор нефти по центральной группе месторождений составил около 101 тыс. тонн.

Потери нефти по центральной группе месторождений за 2006 год

Порывы нефтепроводов	Аварийное отключение эл.эн.	Ограничение по пит. напряжению	Отказ оборудования	Прочие потери	Итого
3 155,536	2 655,26	3 958	67 020,6	24 341	101 130,396

В значительной степени это является результатом недостаточного финансирования закупок необходимого оборудования и капитального ремонта трубопроводов. Проект по техническому перевооружению скважин и реконструкции трубопроводов предусматривает сокращение потерь (недобора) нефти по технологическим причинам на 28 % от уровня 2006 года.

В настоящее время свыше 70 % основных фондов центральной группы месторождений (ЦГМ) физически и морально устарело. Так износ наземного оборудования УЭЦН, по данным ООО "Самара-Электро-Сервис" достиг 93 %, погружного - 75%.

Недофинансирование закупок оборудования на ремонтно-эксплуатационные нужды привело к увеличению простаивающего фонда скважин, снижению эффективности работ по текущему ремонту скважин и увеличению недобора нефти.

В связи с этим, необходимо частичное техническое перевооружение парка УЭЦН.

Стоимость необходимого оборудования примерно составит 15 000 тыс. руб.

Также значительного обновления требует и парк трубопроводов. При общей протяженности трубопроводов 4 127 км в ЦГМ свыше 51 % эксплуатируются свыше 20 лет. В 2006-2007 годах отремонтировано всего 36,7 и 24,4 км трубопроводов соответственно, что составляет 0,9 % и 0,6 %. Недофинансирование работ по капитальному ремонту трубопроводов приводит к увеличению числа аварий и потерь нефти. Также усиливается давление инспектирующих органов охраны природы. Проектом предусмотрен капитальный ремонт участка напорного нефтепровода СУ18-СУ14 Подгорненского месторождения на сумму 4 989 тыс. руб., капитальный ремонт участка нефтепровода СУ19-СУ18 Неклюдовского месторождения на сумму 1 503 тыс. руб., нанесение цементно-песчаного покрытия на внутреннюю поверхность стального трубопровода БКНС-13 скважин 57, 62 Мухановского месторождения на сумму 1 030 тыс. руб.

Таким образом, необходимые инвестиции на реализацию проекта составляют 23 000 тыс. руб.

Объем дополнительной добычи нефти за счет реализации проекта составит 24 тыс. тонн в 2007 году, в последующие годы добыча нефти фактически стабилизируется на уровне 2007 года.

В результате проведенных мероприятий количество персонала, необходимое для обслуживания трубопроводов уменьшится на 6 человек, обслуживающих оборудование на 5 человек.

Реализация проекта "Техническое перевооружение скважин и ремонт трубопроводов ЦГМ ОАО "Самаранефтегаз", также как и в целом используемая технология добычи нефти оказывает определенное воздействие на состояние окружающей среды. Удаленность месторождений от больших населенных пунктов снижает последствия воздействия на окружающую среду. Кроме того, в ЦГМ имеется все необходимое для ликвидации последствий аварий, связанных с разливом нефтепродуктов.

В случае аварийного разлива нефтепродуктов и загрязнения почвы, необходима рекультивация на загрязненной территории. Последствия нефтяного загрязнения почвы проявляются в течение длительного времени. Поэтому, в настоящее время

наиболее эффективным методом рекультивации является снятие загрязненного слоя почвы с последующим вывозом на переработку в ООО "ЭКО-полигон". Смена загрязненного грунта и замена его привозным должна проводиться в оптимальные после аварии сроки.

ЦГМ имеет разрешение и отведенные места для утилизации промышленных и бытовых отходов, поэтому дополнительные затраты для этих целей не нужны.

Кроме того, в лицензиях на право пользования недрами с целью добычи нефти, владелец обязуется:

- обеспечивать проведение мероприятий по предотвращению загрязнения пресных подземных и поверхностных вод при добыче и транспортировке нефти и газа;
- создать на месторождении режимную сеть скважин для ведения мониторинга подземных вод;
- вести наблюдения за гидрохимией поверхностных водотоков, протекающих в районе месторождения.

Важным преимуществом реализуемого проекта является снижение вызовов бригад по ремонту оборудования, входящих в состав ООО "БПО", уменьшится значение статьи "Работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями", следовательно, это приведет к снижению себестоимости 1 тонны нефти.

Для повышения эффективности использования трудового потенциала на всех газодобывающих предприятиях необходимо:

- 1) повышать уровень квалификации трудящегося персонала;
- 2) совершенствовать технологию добычи и переработки нефти;
- 3) повышать производственную дисциплину трудового коллектива за счет группировки объектов добычи и переработки;
- 4) ввести нефте-газодобывающее управление НГДУ по каждой группе месторождений, которые в свою очередь будут производить работу и контроль на местах. Благодаря чему своевременно и оперативно будут решаться возникшие вопросы;
- 5) добиться своевременного обеспечения поставок материальных ресурсов для интенсификации производства;
- 6) производить геолого-разведочные мероприятия с целью открытия новых месторождений;
- 7) производить техническое перевооружение перекачивающего и трубопроводного фондов.

Для того, чтобы заинтересовать каждого отдельного работника в результатах своего труда, необходимо:

- вовлекать персонал в процесс совершенствования производства, что создаст творческую обстановку и будет является мощным мотиватором персонала к труду, что в свою очередь позволит сотрудникам максимально реализовать свой опыт и творческие способности;
- целенаправленно строить слаженную команду управленцев верхнего уровня, что отразится на всей вертикали управления;
- развивать систему мотивации персонала, направляя ее на удержание ценных сотрудников и достижение общих целей;

- динамизм и инновационность коллектива, что во многом определяется практикой мобильного персонала и политикой продвижения;
- расставление приоритетов в вопросах обучения и развития персонала;
- совершенствование работы по отдельным направлениям.

Что касается повышения показателей экономической эффективности, то на предприятии ОАО "Самаранефтегаз" предполагается вести выполнение работ по повышению эффективности разработки нефтяных месторождений по двум направлениям:

- использование гидродинамических методов повышения нефтеотдачи пластов, проведение гидропескоструйной перфорации и др.;
- физико-химических методов повышения нефтеотдачи, таких как: полимерное заводнение, закачка БГС (большеобъемных гелеобразующих составов), разглинизация пласта, регулирование разработки с помощью ВУС (вязко-упругих систем на основе полиакриламида), закачка ЩСПК (щелочного стока капролактама), закачка ГОС (гелеобразующих составов).

Н.А. Чечин, Е.В. Ряднов
*Самарский государственный
 экономический университет*

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ПОДДЕРЖКИ РЫНКА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Из-за разного рода финансовых проблем, пока решаемых российскими предприятиями традиционными способами, разоряются многие малые фирмы, а некоторые из них не могут преодолеть стартовых трудностей и ликвидируются. От этого страдает экономика в целом, в том числе и государство, теряя реальных и потенциальных налогоплательщиков.

На сегодняшний день все большее количество российских предпринимателей приходит к выводу о невозможности дальнейшего развития промышленности и сферы услуг без формирования цивилизованного рынка венчурного капитала, включающего в себя соответствующие блоки, такие как: сеть венчурных фондов, сообщества венчурных капиталистов (бизнес - ангелов), венчурная инфраструктура, сегменты крупного бизнеса, активно занимающиеся венчурным финансированием.

Принимая во внимание недостаточность опыта отечественных венчурных инвесторов, отсутствие адекватных финансовых возможностей, можно говорить о необходимости государственного вмешательства в процессы венчурного финансирования. Кроме этого нельзя не отметить возможность направления государственных венчурных инвестиций на финансирование инновационных предприятий действующих в приоритетных отраслях экономики, а так же отраслях, доступ к которым альтернативным инвестором закрыт. Так же необходимо учитывать возможность принятия государством высокого уровня риска при финансировании предприятий находящихся на ранних стадиях развития.

Однако в странах с развитой экономикой, финансирование ранних этапов развития - семенная (seed) или стартовая (start up), проводят бизнес - ангелы. В настоящий момент рано говорить о существовании сформированного сообщества бизнес - ангелов, готового к принятию высокорисковых инвестиций, и для формирования данного сообщества, опять же необходима государственная поддержка, в виде прецедентов и опыта венчурного финансирования.

Таким образом, не ставится вопрос об участии государства в функционировании рынка венчурного капитала, а речь идет о наиболее эффективном участии государства в венчурной деятельности.

В последние несколько лет органы государственной власти уделяют внимание развитию российской венчурной индустрии, которая является необходимым условием экономического роста страны, обеспечения национальной безопасности России.

В России задача системного подхода к организации венчурного инвестирования была поставлена в разработанных Минпромнауки России "Основных направлениях развития внебюджетного финансирования высокорисковых проектов (системы венчурного инвестирования) в научно-технической сфере на 2000-2005 годы".

Целью развития системы венчурного инвестирования в 2000-2005 годах провозглашено создание благоприятных условий для развития научно-технического и инновационного предпринимательства и механизмов, обеспечивающих привлечение инвестиций в наукоемкие инновационные проекты, реализуемые венчурными предприятиями.

По распоряжению правительства¹ был создан венчурный инновационный фонд создаваемый для формирования организационной структуры системы венчурного инвестирования и организации привлечения инвестиций (в том числе зарубежных) в высокорисковые наукоемкие инновационные проекты.

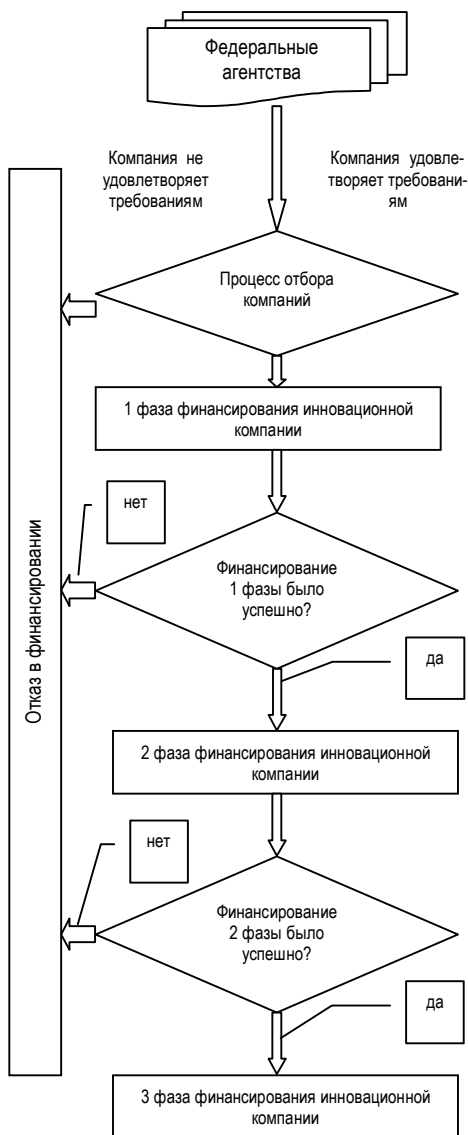
Однако мероприятия направленные на развитие венчурной индустрии имеют локальный характер, ввиду слабой развитости государственного регулирования рынка венчурного капитала.

Проведя анализ ретро информации и опыта зарубежных стран, можно сделать вывод о наличии двух укрупненных направлений государственного регулирования в формировании и развитии рынка венчурного капитала.

Первое направление - "прямые инвестиции" государственная программа прямых инвестиций в инновационные компании (в качестве примера можно рассмотреть американскую государственную программу поддержки финансирования малого технологического бизнеса - SBIR (Small Business Innovation Research))²;

Второе направление - "фондовый механизм" государственные инвестиции в отечественные и зарубежные частные фонды (в качестве примера можно привести израильскую программу развития рынка венчурного капитала- Yozma, сингапурская программа государственного развития рынка венчурного капитала - SEDB(Singapore Economic Development Board)).

Первое направление представляет американская государственная программа развития рынка венчурного капитала SBIR, учрежденная в 1982 году (ее механизм приведен на рис. 1.)



Требования, предъявляемые к предмету на финансирование: более 51 % акций принадлежит американскому гражданину, число занятых менее 500, возможность частичного дофинансирования компании

Средняя продолжительность 1 фазы - 6 месяцев. За это время компания должна продемонстрировать возможность реализации изобретения. Объем государственных инвестиций от 50 000 \$ до 100 000 \$.

В программу повторного финансирования включаются только те инновационные компании, которые успешно завершили 1 фазу инвестирования. Объем инвестиций во 2 фазе варьируется от 200 000 \$ до 750 000 \$. Ориентировочная продолжительность фазы- 2 года.

Фаза завершения разработки новшества и ее коммерческая реализация. Государственные средства на этой фазе отсутствуют. Инициатива передается в руки частных инвесторов.

Рис. 1. Американская государственная программа развития рынка венчурного капитала

Программа призвана обеспечить начальным капиталом и помочь американскому малому бизнесу участвовать в осуществляемых американскими федеральными агентствами научных и опытно-конструкторских работах. Принятое последующее законодательство расширило и усилило программу SBIR программу, придав более существенное значение развитию коммерческих применений новшеств, созданных

при использовании финансирования по программе SBIR, улучшению занятости и увеличению конкурентоспособности американских высокотехнологичных товаров на мировом рынке.

Организационная структура программы отражает понимание того факта, что инновационный процесс и продвижение нового продукта на рынок носит высокорисковый характер. В этом смысле государство выступает в финансировании программ как венчурный капиталист.

Фаза 1 отражает возможность технологического решения и установления превосходства предложенного процесса (инновации) для решения заранее объявленных потребностей федерального агентства. Длительность этой фазы не превышает 6 месяцев, а финансирование не превосходит 100,000 долларов США.

Фаза 2 отражает основные научно-технические усилия в данной программе. Выполнение работ основывается на результатах работ Фазы 1, возможностях предприятия малого бизнеса и его коммерческом потенциале. Работы Фазы 2 должны привести к созданию прототипа изделия, продукта, технологии, и еще в большей степени, чем в Фазе 1, показать преимущества инновации. Длительность этой фазы не превышает 2-3 лет, а финансирование 750, 000 долларов США.

Фаза 3 это процесс разработки продукта в целях его коммерциализации. При этом должны использоваться иные финансовые источники, нежели финансирование по программе SBIR. Важное значение придается средствам частного сектора, федеральное агентство также может финансировать Фазу 3, если разрабатываемый продукт, технология используется агентством для собственных нужд.

К основным положительным эффектам данной программы можно отнести следующее:

- развитие организаций действующих на территории США и увеличение числа трудоустроенных американских граждан;
- повышение инновационного потенциала в целом;
- возможность финансирования компаний на различных этапах функционирования;
- участие в финансировании заинтересованных федеральных агентств и соответственно увеличение доли бюджетных средств расходуемых на НИОКР;
- независимость всех фаз и циклов программы от субъективных суждений.

Второй тип программ представляет израильская Yozma. Yozma (в переводе с иврита - "инициатива") была введена в действие в 1993 году (рис. 2).

Yozma была создана под руководством Министерства промышленности и торговли Израиля в лице Главного научного управления (ГНУ). Для оперативного управления Yozma были назначены профессиональные венчурные финансисты с опытом работы в технологической промышленности, которые подчинялись совету директоров, составленному из представителей государства, и имели полномочия действовать на основании устава³.

Идея Yozma состояла в следующем. Фонд программы был использован для капитализации десяти других венчурных фондов, каждый с капиталом 20 млн. долларов. К фондам предъявлялись такие требования: наличие одного израильского партнера и одного американского или европейского партнера с именем и стажем. Зару-

бежные партнеры были обязаны обучать израильских коллег методике и принципам инвестирования, развития компаний и ведения дел фонда. В обмен фонд получал 8 млн. долларов из фондов Yozma (остальные 12 млн. партнеры должны были предоставить совместно), которые в случае провала фонда они не обязаны были возвращать. А в случае успеха партнеры могли выкупить долю государства за те же деньги плюс символическая процентная ставка (7% от прибыли на эту долю) - таким образом, более 90% дохода доставалось частным участникам программы.

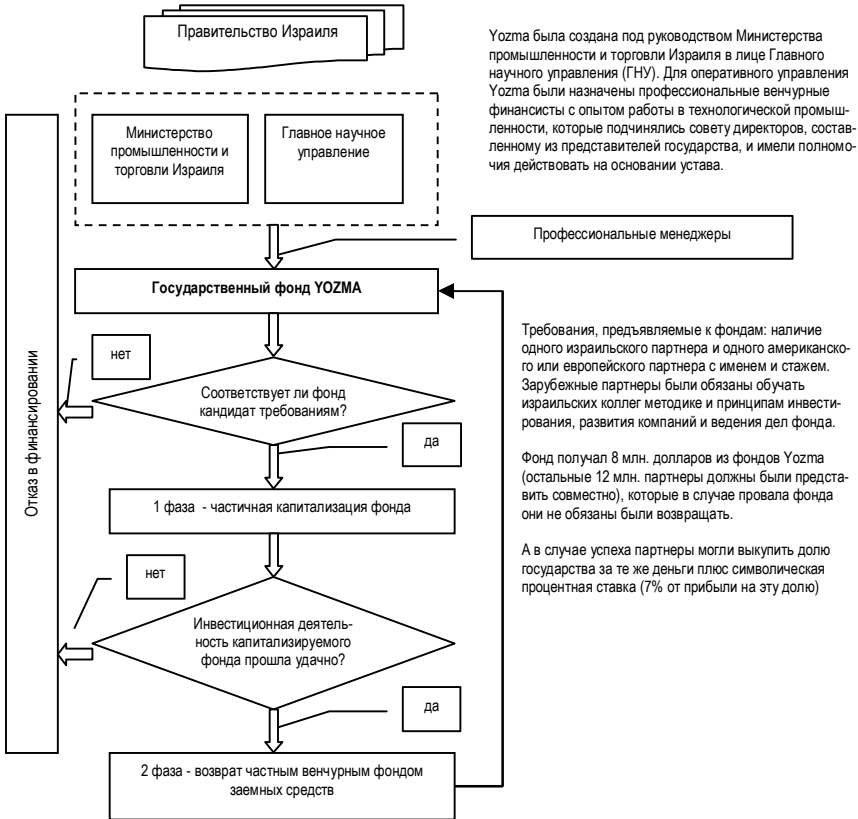


Рис. 2. Израильская государственная программа развития рынка венчурного капитала Yozma

В течение года все десять фондов с зарубежными партнерами были сформированы (общие чистые инвестиции в них составили 256 млн. долларов, из которых 80 млн. было профинансировано Yozma). В дальнейшем капитал дочерних фондов Yozma возрос до 2,9 млрд. долларов за счет привлечения новых инвесторов и успешных продаж портфельных компаний, а восемь из десяти фондов были выкуплены частными соучредителями. Временное использование государственных средств Израиля привело к привлечению только в виде прямого каталитического эффекта

почти 5 млрд. долларов инвестиций (в пятьдесят раз больше временно отвлеченной правительством суммы) и косвенно - до 7 млрд. долларов в течение 1993-2000 годов. Число технологических компаний в стране превысило четыре тысячи. Израиль был успешно включен в мировой технологический бизнес.

Также второй тип программ может быть представлен с помощью сингапурской государственной программы формирования и развития рынка венчурного капитала SEDB. С середины 1980-х годов, Сингапур инвестировал финансовые средства в венчурные фонды Силиконовой долины. Благодаря предпринятым инвестициям, государственные власти Сингапура построили адекватный диалог с американскими венчурными капиталистами, и смогли привлечь их в Сингапур в конце 1990-х годов.

К основным положительным эффектам данной программы можно отнести следующее:

- формирование и обмен опытом венчурного инвестирования;
- приток зарубежного капитала;
- повышение инновационного потенциала Израиля;
- включение в мировую венчурную индустрию;
- в связи с распределением долей (до 90%) в частных руках, повышение оперативности развития рынка венчурного капитала.

Принимая во внимание вышеуказанные государственные программы развития венчурного рынка, можно выделить следующие тенденции:

Американская программа (программа "прямых инвестиций") может эффективно использоваться для развитых стран, а странам с транзитивной экономикой, вероятно, подойдут израильская государственная программа (фондовый механизм).

Учитывая особенности развития в России рыночных структур, близких с венчурной индустрией, можно сделать вывод о необходимости применения в России смешанного варианта государственной программы формирования и развития рынка венчурного капитала с учетом собственного исторического опыта и объективно сложившейся российской структуры экономических отношений.

Это обусловлено, прежде всего, следующим:

- отсутствие технологического и управленческого опыта коммерциализации технологий;
- низкой долей расходов на НИОКР;
- основные источники венчурного капитала (70%) зарубежные;
- Россия не представлена на мировом рынке венчурного капитала;
- локальность задач решаемых государственными программами, действующими в настоящий момент.

При функционировании данной государственной программы, можно выделить следующие преимущества:

Применение прямого государственного финансирования инновационных фирм подразумевает:

- целевое финансирование молодых инновационных фирм, которое позволит российским ученым и изобретателям организовать свой собственный бизнес, используя государственные финансовые средства, выполняя государственные заказы в научно-технической сфере;

- необходимость государственного присутствия в области финансирования инновационных фирм, находящихся на ранних стадиях развития объясняется отсутствием в ней частных инвесторов в связи с повышенным инвестиционным риском;

- контроль за развитием наиболее значимых отраслей экономики;

- формирование венчурной инфраструктуры и т.д.

Применение "фондовых механизмов" государственного участия позволит:

- повысить доверие иностранных инвесторов к российской экономике, и к рынку венчурных инвестиций в частности. Сегодня российский венчурный рынок ощущает не только нехватку капитала, но и недостаток связей российского технологического бизнеса с технологическим бизнесом других стран.

- использовать израильский опыт финансирования, предусматривающий капитализацию венчурных фондов, в которых присутствовало два инвестора - отечественный и иностранный, позволит российским инвесторам обучиться методике и принципам венчурного инвестирования, развития компании, ведения дел фонда.

Таким образом, можно выделить ряд предложений по формированию поддержки рынка венчурного капитала, на основании государственной программы смешанного типа:

- предлагается: на семенной и стартовой стадиях развития компании использовать американский вариант программы, где предусмотрено прямое финансирование инновационных фирм;

- на более поздних стадиях развития компании - израильский "фондовый механизм", предусматривающий государственное участие в создании частных венчурных фондов;

- при финансировании компаний по средствам прямого финансирования, использовать средства отраслевых государственных ведомств;

- при формировании венчурных фондов, необходимо привлекать зарубежных венчурных капиталистов, с опытом управления венчурными фондами и практикой венчурного финансирования;

- необходимо разработать адекватную нормативно - правовую базу, регулирующую деятельность всех участников рынка венчурного капитала;

- предоставление инвесторам возможности получения максимального дохода;

- вовлечение в венчурную индустрию альтернативных источников формирования венчурного капитала (пенсионные фонды, банки, страховые компании), для создания адекватного спроса и предложения на венчурный капитал;

- механизма прозрачного принятия инвестиционных решений (чтобы снизить возможность коррупции и злоупотреблений со стороны менеджеров фондов венчурного капитала и правительственных чиновников).

Главной целью государственной венчурной программы должно стать не извлечение прибыли, а развитие венчурного рынка, разделение с ним финансового риска, предоставление венчурным капиталистам финансового рычага в обмен на возможность проникнуть на международный рынок венчурного капитала. На стадиях возможного получения прибыли (начиная со стадии расширения) необходимо передавать инициативу финансирования в частные руки.

¹ Распоряжение Правительства РФ от 10 марта 2000 г. N 362-р.

² Амосов Ю. History of SBIR Program. См.: www.sbir.dsu.edu.

³ The Yozma Group - managing venture capital funds since 1993. См.: www.yozma.com.

Н.А. Чечин, В.В. Савин
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Основной капитал предприятий можно охарактеризовать как технологически связанный комплекс материальных и нематериальных благ длительного пользования, обеспечивающих получение доходов собственников через рациональную эксплуатацию основного капитала, его амортизацию и расширенное воспроизводство.

Нормальное функционирование предприятий невозможно без непрерывного воспроизводства основного капитала. В рыночной экономике обеспечение расширенного и качественного воспроизводства капитала предприятий требует целенаправленной и согласованной деятельности самих предприятий, а также активной государственной поддержки.

Основной капитал - это важнейшая составляющая экономического потенциала страны. Его состояние и изменение, выраженное в движении и развитии, определяет как уровень развития экономики, так и уровень конкурентоспособности отечественного производства. Изменения основного капитала в результате становления отношений конкуренции и становления информационного общества в России приводит к необходимости изучения динамики основного капитала в складывающихся условиях, определение ее роли в эволюции системы экономических отношений и в развитии экономической системы в целом.

Во всем мире идут глубинные процессы преобразования характера материального и нематериального производства. Научно-технический прогресс становится одним из важнейших факторов социальных преобразований. Мировая экономика характеризуется непрерывным ускорением сдвигов в НИОКР, влекущих за собой сдвиги в процессах производства и в экономических отношениях. Сдвиги носят динамический характер, вследствие чего придают динамизм производительным силам и производственным отношениям, а, следовательно, и экономической системе.

В основном капитале, являющимся элементом производительных сил, в результате происходящих в современных условиях сдвигов в НИОКР наблюдаются изменения, связанные как с его натурально-вещественными характеристиками, так и со стоимостными. Результатом происходящих изменений является динамизм основного капитала, его развитие. Динамика основного капитала влечет изменения не

только в технологических процессах, но и в процессах экономических и социальных, в результате чего наблюдается эволюция экономических отношений и всей экономической системы. Таким образом, одной из причин актуальности исследования обновления основного капитала является его возрастающая роль в развитии экономических отношений и в развитии всей экономической системы.

В настоящее время микроэлектронная революция преобразует технику, в результате технологические новшества оказывают влияние на социальную структуру общества, происходит становление нового технологического уклада, информационного общества. В силу открытости мировой экономики данные процессы затрагивают и российскую экономику. Однако в связи с перестройкой экономической системы, переходом к рыночным отношениям наша страна утратила свой производственный потенциал. Разбалансированность экономики и структурный кризис привели к накоплению в реальном секторе огромного количества неиспользуемого морально-обесцененного и физически изношенного оборудования. В 1991-1998 гг. загрузка уменьшилась до беспрецедентно низкого уровня - порядка 50% возможностей имеющегося производственного аппарата против 87-88% в дореформенный период. В данный период наблюдалось также слабое инвестирование основного капитала, что обусловило старение производственного аппарата, сокращение основного капитала промышленности и выбытие оборудования без компенсации вводом нового. За данный период выбытие основного капитала составило в среднем 6% в год, а обновление всего 3,45%. В результате чего перестало функционировать более 47% промышленных мощностей, имевшихся в 1990 г. Темпы научно-технического прогресса замедлились, вследствие чего усилилась зависимость развития производственных мощностей России от внешнего фактора - внедрения существующих западных технологий в национальную экономику. На сегодняшний момент импортное оборудование, соответствующее в основном новому технологическому укладу, составляет свыше 60% имеющихся производственных мощностей в стране.

Но в 1999 г. наблюдался переломный момент, в результате которого уровень загрузки производственных мощностей в первом полугодии 1999г. вырос на 4,2% по сравнению с 1998г., отношение валового накопления основного капитала к валовым сбережениям выросло в 1998 г. на 7,1% по сравнению с тем же показателем в 1997 г., а инвестиции в основной капитал в первом полугодии в 1999 г. составили 56% инвестиций в основной капитал за весь 1998 г. Также в последнее время наблюдается рост предложения отечественного оборудования, соответствующего современным мировым стандартам.

Таким образом, негативная динамика основного капитала до 1999 г. и слабая, но позитивная его динамика в последующий период приводит к актуальности исследования процесса динамики основного капитала, как процесса его движения и развития в условиях становления нового технологического уклада и рыночной экономики в России. Процесс развития рыночных отношений, становление новой экономической структуры и новый уровень технологий в нашей стране определяют необходимость новых подходов к исследованию основного капитала.

Формирование и использование основного капитала предприятий в значительной мере зависит от характера складывающихся на макроуровне экономических отношений.

Особенно большое влияние на воспроизводство основного капитала предприятий оказывает денежно-кредитная, налоговая, антимонопольная и инвестиционная политика. Характер движения основного капитала предприятий в значительной степени определяется также проводимой государством политикой в сфере формирования и использования амортизационных отчислений.

В современных условиях возросло значение совершенствования структуры основного капитала. Оптимизация структуры основного капитала является необходимым условием для снижения издержек производства, повышения отдачи инвестиций, а также ускорения оборота капитала, что, в конечном счете, ведет к повышению доходов предприятия.

От качества организации и управления производственными процессами зависит удельный вес активной части основного капитала в общем объеме капитала предприятия, что в свою очередь характеризует прогрессивность структуры основного капитала.

Технологическая структура основного капитала предприятия связана с его производственной структурой, которая может быть представлена как соотношение различных групп расходов, направленных на поддержание и расширение основного капитала.

Состояние и развитие производственной структуры капитала в решающей мере зависит от инвестиций, которые распределяются между следующими основными формами воспроизводства основного капитала: техническое перевооружение, реконструкция, расширение, новое строительство.

В структуре основного капитала предприятий выделяется его нематериальная составляющая, представленная основным человеческим капиталом. В балансе промышленных предприятий основной человеческий капитал учитывается как "нематериальные активы". Учет и начисление износа на нематериальные активы может послужить источником дополнительных инвестиций и позволяет дать реальную оценку структуры и динамики капитала предприятий.

Оптимизация структуры основного капитала является важнейшей задачей для современных российских промышленных предприятий.

Несмотря на намечающийся экономический рост, в промышленности наблюдаются следующие негативные тенденции, относящиеся к формированию и использованию основного капитала:

- 1) инвестиционный климат в России все еще остается неблагоприятным, имеется дефицит инвестиций в реальный сектор экономики;
- 2) продолжается старение основного капитала в промышленности;
- 3) в структуре основного капитала предприятий незначительный удельный вес занимает оборудование пятого и шестого технологических укладов;
- 4) значительным остается спрос на импортные машины и оборудование;
- 5) отсутствие учета нематериальных активов предприятий, прежде всего, вследствие недооценки роли основной человеческой капитала;
- 6) наличие значительной доли незагруженных производственных мощностей.

Воспроизводство основного капитала осуществляется в процессе его кругооборота и оборота. На современной стадии становления рыночной экономики можно выделить следующие их особенности:

- разрыв между стадиями и функциональными формами кругооборота и оборота основного капитала. Преобладание в его обороте товарной формы над денежной;
- резко выраженный дисбаланс между кругооборотом реального основного капитала и динамикой амортизации из-за занижения норм амортизации;
- необеспеченность кругооборотом и оборотом основного капитала его расширенного воспроизводства, преобладание на большинстве предприятий простого или суженного воспроизводства;
- низкое качество менеджмента и маркетинга предприятий.

Н.А. Чечин, А.В. Савкин
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

Исследование тенденций воспроизводства основного капитала показало несовершенство проводимой амортизационной политики, низкую инвестиционную активность и недоиспользование возможностей обновления основных фондов в различных отраслях экономики, и, прежде всего промышленности. За 2000-2005 гг. износ основного капитала снизился незначительно - на 8,4%, однако в разрезе ведущих отраслей (нефтедобывающей, электроэнергетики, угольной и лесной промышленности) составляет от 37% до 56%. Наиболее изношена (на 54%) активная часть основных фондов, в том числе газовой промышленности - 48%, угольной промышленности - 61%. Доля полностью изношенных основных фондов также имеет тенденцию к росту: если в целом по промышленности она составляет 12,9%, то в разрезе отраслей колеблется от 8% до 21%, в т.ч. по активной части основного капитала от 13% до 45%.

Состояние основных фондов во многом определяет конкурентоспособность продукции и, следовательно, выживаемость предприятий. При этом в расчет необходимо принимать не только физический износ оборудования, но и его моральное устаревание, так как продукция, производимая на отечественном оборудовании, может уступать не только по себестоимости, но и по техническим характеристикам.

Основным источником средств для обновления фондов служат финансовые ресурсы предприятия, важнейшими составляющими которых являются собственная прибыль и амортизационный фонд, причем последний рассматривается как более надежный и постоянный источник.

Если источниками инвестиций в основной капитал для таких отраслей как нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, газовая и деревообрабатывающая промышленность на 60% являлись заемные средства, то для других отраслей они составляли незначительную долю (до 9%) и основным источником могли служить только собственные средства в виде накопленного амортизационного фонда.

В настоящее время амортизационный фонд, главной задачей которого является формирование финансовых ресурсов для обновления основных фондов, потерял свое значение и все меньшая часть вводимых в эксплуатацию основных фондов инвестировалась за счет амортизационных отчислений.

Недоиспользование возможностей амортизационного фонда объясняется рядом причин. На многих предприятиях выбор методов проведения переоценок и начисления амортизации предопределяется целью уменьшения суммы налога на имущество, снижения себестоимости, повышении рентабельности продукции. Это влечет за собой снижение величины начисленной амортизации. Фактическое распределение амортизационных средств характеризуется низкой степенью их целевого использования. Некоторые предприятия в зависимости от видовой структуры основных фондов испытывали более сильное инфляционное воздействие на амортизационный фонд. Недоиспользование производственных мощностей, особенности начисления налога на имущество способствовали росту удельного веса изношенных основных фондов в самых фондоемких отраслях. Это в свою очередь ведет к дальнейшему уменьшению начисляемой суммы амортизационных средств.

Последствиями такой амортизационной политики стали "старение", а в ряде отраслей, уменьшение физического объема основных фондов. Такое положение характерно не только для промышленности в целом, но и для других важнейших отраслей экономики: транспорта, строительства и сельского хозяйства.

Негативное влияние на воспроизводство основных фондов оказывает и рост расходов на капитальный ремонт. Расчеты Госкомстата показывают, что в среднем затраты на капитальный ремонт за период 2000-2005 гг. составляют около 20% от всего объема инвестиций в основные фонды. Столь высокая доля затрат на ремонт подтверждает тезис об ориентации инвестиционного процесса на дешевые и краткосрочные методы обновления производственных фондов.

Следует отметить, что последние годы в целях совершенствования амортизационной политики были предприняты некоторые меры законодательного характера.

В частности, предприятиям предоставлено право выбора способа начисления амортизации и сняты ограничения в применении понижающих коэффициентов к действующим нормам амортизационных отчислений.

В то же время либерализация амортизационной политики способствует поддержанию экономической устойчивости предприятий, но не создает достаточных предпосылок для совершенствования технической базы предприятий. На мой взгляд, было бы целесообразным увеличить ту долю инвестиций, которая обеспечивается самими предприятиями. Однако возможности амортизационного фонда будут более ограничены, пока определение восстановительной стоимости остается в зависимости от устойчивости предприятия, а стоимость основных фондов остается частью налогооблагаемой базы и разрешается нецелевое расходование амортизационных средств.

В качестве экономических инструментов, позволяющих научно-обоснованно управлять воспроизводством основного капитала и обеспечивать совершенствование материально-технической базы, могут стать:

1. Обеспечение контроля над целевым использованием амортизационных отчислений на восстановление воспроизводственной функции амортизации. Это позволит обеспечить простое воспроизводство основных фондов и своевременно предотвращать в случае необходимости аварии и технологические нарушения в работе.

2. Использование наиболее приемлемых методов начисления амортизации в зависимости от срока полезного использования основных фондов исходя из их эксплуатационных особенностей в различных отраслях промышленности.

3. Дооценка балансовой стоимости основных фондов до их реальной восстановительной стоимости, а впоследствии регулярная переоценка этих активов. Это обеспечит увеличение балансовой стоимости основных фондов, годовых амортизационных отчислений и уставного капитала акционерных обществ, а реальная переоценка основных фондов с учетом уровня физического износа позволит объективно оценить стоимость основного капитала и оптимизировать процесс налогообложения.

4. Разработка плана амортизации с целью определения необходимого объема обновления внеоборотных активов.

Планирование амортизации с учетом информации о составе амортизируемого имущества, уровне амортизационных отчислений на предприятии, влиянии доли амортизационных отчислений на себестоимость продукции, а также прогноза приобретения дополнительного имущества позволит реально оценить возможный финансовый результат деятельности организаций и повысить инвестиционную активность.

Н.А. Чечин, Е.А. Снычева
*Самарский государственный
экономический университет*

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рынок нефтедобычи является одним из самых развитых и перспективных в России. На протяжении последних пяти лет он имеет положительную динамику развития и роста. Нефтяной комплекс в настоящее время обеспечивает значительный вклад в формирование положительного торгового баланса и налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Этот вклад существенно выше доли комплекса в промышленном производстве. Нефтяные кампании делают весьма масштабные инвестиции. По темпам прироста вложения в нефтедобычу более чем в 4 раза превышают среднеотраслевые по промышленности.

Современный темп развития нефтяной отрасли промышленности страны настолько высок, что стратегическое планирование представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей, и, следовательно, дает основу для принятия соответствующих управленческих решений. Для формирования комплексного представления о данном процессе необходимо обратиться к базовым понятиям и определениям термина "стратегия" с позиции теории менеджмента организации.

Термин "стратегия" заимствован из военной науки (произошел от греческого *strategos*- *искусство полководца*). В условиях рыночной экономики термин "стратегия" трактуется как способ находить правильные пути к достижению успеха хозяйствующего субъекта. Можно выделить три основных уровня стратегии:

1) Государственная стратегия - разрабатывается на федеральном уровне, определяет направление развития всей страны на определенный период времени. Является базовым элементом в формировании стратегии развития каждого конкретного предприятия.

2) Отраслевая стратегии - является неотъемлемой частью государственной стратегии, однако более детально определяет основные тенденции развития каждой отрасли народного хозяйства страны.

3) Стратегия компании или корпоративная стратегия - набор основных целей, направлений, ключевых планов или политик для их достижения, указанных таким образом, чтобы определить в каком бизнесе компания функционирует или собирается функционировать, и какого типа эта компания сейчас или планирует стать. Она большей частью формулируется и разрабатывается на уровне топ-менеджмента, но ее реализация предусматривает участие всех уровней управления.

Если первые два уровня стратегии можно отнести к внешним факторам, оказывающим влияние на организацию, то последний - это исключительно внутренние составляющие компании.

Стратегия развития предприятия - стратегия роста за счет комплексного и всестороннего развития предприятия, развития выпускаемых им продуктов (услуг), технологий их производства, технического вооружения производственных мощностей. Данная стратегия направлена на повышение эффективности функционирования существующего предприятия и получения им дополнительных конкурентных преимуществ.

Для определения наиболее благоприятных стратегических альтернатив развития предприятия необходимо определить текущее экономическое состояние страны, сложившуюся ситуацию в отрасли промышленности и позиции государственной власти по отношению к данному сектору экономики.

Нефтедобывающий комплекс России представляет собой совокупность крупных производственно-технологических комплексов, включающих в свой состав большое количество предприятий и организаций, которые ведут работы, начиная от поисков и разведки минерального сырья, бурения и обустройства нефтяных месторождений и кончая реализацией нефти и нефтепродуктов потребителям. При этом они связаны с еще большим количеством смежных предприятий, поставщиков оборудования, материально-технических ресурсов, покупателями продукции. Фактически, нефтяная промышленность является "источником питания" всей экономики государства.

Вышеизложенные выводы можно подкрепить фактическими данными о развитии нефтедобывающей промышленности России за 2006г. Динамика развития отрасли в 2006г. имеет положительную тенденцию (прирост производства основных первичных топливно-энергетических ресурсов составил 2,4%), чему способствовало сохранение благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры рынка топливно-

энергетических ресурсов и роста внутреннего спроса. Индекс промышленного производства по виду деятельности "добыча топливно-энергетических полезных ископаемых" в 2006 г. превысил уровень соответствующего периода прошлого года на 2,5 процента.

Лидерами по объемам добычи нефти являются ОАО НК "ЛУКОЙЛ", ОАО "НК "Роснефть", ОАО "ТНК-ВР", ОАО "НК "Сургутнефтегаз" доля которых в общей добыче по стране составляет 18,8%, 17%, 15,1% и 13,6%, соответственно. Добыча нефти по основным нефтегазовым компаниям приведена в таблице.

Рейтинг крупных отечественных нефтедобывающих компаний в динамике за 2005-2006гг., млн. т

Нефтяные компании	2005 г.	2006 г.	Динамика роста, %
ОАО НК "ЛУКОЙЛ"	87,81	90,42	103,0
ОАО " НК "РОСНЕФТЬ"	74,42	81,66	109,7
ОАО "ТНК-ВР"	75,35	72,42	96,1
ОАО НК "Сургутнефтегаз"	63,86	65,55	102,7
ОАО "Газпром нефть"	33,00	32,67	99,0
ОАО "Татнефть" им. В.Д.Шашина	25,33	25,41	100,3
ОАО "НГК "СЛАВНЕФТЬ"	24,16	23,30	96,4
ОАО "НК ЮКОС"	24,52	21,53	87,8
ОАО "НК "РуссНефть"	12,18	14,76	121,1
ОАО "Газпром"	12,79	13,46	105,3
ОАО "АНК "Башнефть"	11,93	11,73	98,3

Основным направлением развития отрасли в данный момент является экспорт добытой продукции. Крупнейшим энергетическим рынком для России является Западная и Центральная Европа. С развитием трубопроводных систем присутствие России расширяется до энергетических рынков тихоокеанского региона и ближней Азии (Китай, Япония, Турция). Другим политически важным направлением торговли энергоресурсами являются страны СНГ. На текущий момент энергетика таких стран, как Белоруссия и Украина, в значительной мере зависит от импорта энергоресурсов из России. Развитие сотрудничества со странами СНГ в области ТЭК осуществляется на двусторонней и многосторонней основе и часто носит политический, а не экономический характер.

Предложение нефти на мировом рынке определяется спросом на нефтепродукты и, соответственно, теми факторами, которые формируют данный спрос. Ведущую роль в формировании мирового спроса на нефть играет Северная Америка, США, страны ЕС, Япония, Китай и Корея, а также страны бывшего СССР.

В то время как ведущая роль в ценообразовании на нефтяном рынке принадлежит странам-экспортерам нефти. Данная закономерность длится уже на протяжении более 40 лет с 1960г. с момента создания картеля ведущих нефтедобывающих государств мира, название которого - ОПЕК (от англ. Organization of Petroleum Exporting Countries).

Взаимоотношения России и ОПЕК складываются с переменным успехом. Периодически страны ОПЕК ставят ценовые и политические преграды на пути развития

нашей страны как экспортера нефти. Сегодня международная ситуация на рынке нефти складывается таким образом, что у ОПЕК и России появилась общая стратегическая цель, которая заключается в стабилизации цены на углеводородное сырье на мировом рынке. Неприемлемо высокие цены не выгодны никому, так как они подрывают устойчивость мировой экономики и делают экономику России высокозависимой от экспортных цен на нефть. Кроме этого можно выделить следующие негативные тенденции развития нефтедобывающей промышленности:

- Сложная экономическая обстановка, характеризующаяся высоким уровнем цен на потребляемые материально-технические и энергетические ресурсы, низкой платежной дисциплиной, жесткой системой налогообложения, хронической нехваткой свободных финансовых ресурсов, ростом затрат на производство при снижении ежегодных объемов добываемой нефти. Поэтому особенно важной для нефтяных компаний является проблема укрепления финансового положения и нахождение путей ее решения.

- "Не прозрачность" бизнеса многих нефтяных холдингов страны, что приводит к снижению их привлекательности для инвесторов.

- Тенденция к укрупнению бизнеса. Крупные компании постоянно расширяют зону своего присутствия путем захвата или покупки более мелких компаний, что ведет к монополизации данного рынка и усилению конкуренции между крупными игроками нефтяной отрасли.

Для того, чтобы предотвратить возможные негативные последствия экспортной зависимости предприятий нефтедобывающего комплекса России, необходимо разрабатывать комплексные долгосрочные стратегии развития.

Широко распространенной методологической ошибкой, возникающей при стратегическом управлении развитием ВИК, является то, что рассматриваются отдельные аспекты развития и обособленно решаются частные задачи (развитие производственной технологической базы, формирование инвестиционной программы, интенсификация производства), что приводит к несогласованности, а часто и к нереализуемости принимаемых управленческих решений. Учитывая это, с целью повышения эффективности и скоординированности управленческих решений, развитие ВИК должно рассматриваться как единый кросс-функциональный бизнес-процесс. Указанный процесс охватывает анализ рыночного окружения системы, формирование, согласование и оптимизацию вариантов "технологического" развития и финансово-экономических схем их реализации. При этом учитываются результаты операционной и финансовой деятельности компании, действующей на основе единой методологии и современных информационных технологий управления. Стратегия нефтяных компаний направлена на расширение масштабов операций, рост продаж и прибыли. Однако в реальных условиях следование такой стратегии может быть ограничено многочисленными факторами, основными из которых являются: насыщенность рынка, конкуренция с производителями аналогичных нефтепродуктов, возможность попадания под действие антимонопольного законодательства при попытках вытеснения с рынка конкурентов, нанесение ущерба окружающей среде и др. Ослабить действие подобных ограничивающих факторов можно с помощью следующих стратегических подходов:

Можно выделить несколько реальных и реализуемых стратегических альтернатив развития нефтедобывающего сектора экономики:

1. *Создание стабилизационных фондов.* Эти фонды формируются за счет дополнительных доходов сырьевых отраслей в периоды благоприятной мировой конъюнктуры. В идеале, финансовые резервы должны направляться в те отрасли экономики, где возможна более высокая отдача от капиталовложений в будущем, и которые не зависят от сырьевого сектора. В качестве целей формирования стабилизационных фондов объявляют обычно две цели, отчасти противоречащие друг другу. Во-первых, считается, что инвестиции фондов позволят развить несырьевые сектора экономики, и, тем самым, подготовить страну к периоду падения спроса и цен на сегодняшний экспорт. Во-вторых, государству необходимо будет выполнять свои обязательства в период низких цен на экспортное сырье, и, соответственно, низких бюджетных доходов, поэтому фонды в первую очередь рассматриваются как копилка для этих целей. Формирование фондов помогает также решать задачу ослабления давления на курс национальной валюты, но эта задача может быть решена только при размещении средств фонда за пределами страны, что плохо совмещается с инвестициями в будущее развитие. В Российской Федерации в 2004г. был создан первый Государственный Стабилизационный фонд, который формируется за счет части текущих бюджетных доходов от нефтяной отрасли, (основное условие функционирования и пополнения подобного фонда - стоимость барреля нефти не должна быть ниже 20 долларов).

2. *Изменение структуры экспорта энергоресурсов (нефти),* что предполагает переход от поставок сырья к продаже продуктов его переработки, мировые рынки которых менее зависят от изменений конъюнктуры и экспорт которых может, теоретически, приносить гораздо больше доходов.

3. *Дальнейшая монополизация крупных отечественных нефтегазовых корпораций.* Что позволит нашей стране укрепить свои конкурентные позиции на международном рынке. На сегодняшний день этот процесс уже запущен в действие, что подтверждается такими фактами как, в конце 2004 года в состав "Роснефти" вошло крупнейшее нефтедобывающее предприятие "ЮКОСа" - "Юганскнефтегаз", проданное на аукционе за долги. В конце 2005 года "Газпром" получил контрольный пакет акций "Сибнефти". В то же время, очевидно, что транснациональный капитал вынужден сдавать свои позиции, по крайней мере, в нашей стране.

4. *Диверсификация собственного производства.* Что предполагает расширение сфер присутствия нефтяных компаний за пределами одной отрасли. Подобные тенденции уже наблюдаются на отечественном рынке. В 2007 году "Газпром" вошел в качестве основного акционера в проект "Сахалин-2" и фактически получил контроль над "РУСИА Петролеум", владеющей лицензией на разработку гигантского Ковыктинского газоконденсатного месторождения в Иркутской области, а также объявил о начале широкомасштабного выхода в угольный бизнес.

5. *Интеграция производства.* Можно выделить два вида подобного развития: интеграция вперед - объединение с нефтеперерабатывающими предприятиями и компаниями, занимающимися транспортировкой сырой нефти и нефтепродуктов; интеграция назад - объединение с компаниями, занимающимися геолого-

разведочными работами и бурением новых месторождений. Приобретение компании, обладающей новой технологией производства перспективной продукции.

Ключевым моментом в формировании экономической и политической стратегии развития государства в отношении нефтяной отрасли является анализ интересов крупнейших мировых игроков на данном рынке. Россия не является ни крупнейшим производителем нефти, ни ее основным потребителем. В связи с этим, России нужно придерживаться стратегии "не основного" игрока, который самостоятельно не в силах влиять на международную ситуацию. Такая политика может приносить существенные выгоды при грамотном манипулировании интересами крупных игроков. Вертикально-интегрированным нефтяным компаниям необходимо адаптироваться к внешним как благоприятным условиям, так и неблагоприятным, разрабатывать соответствующие оптимальные варианты действий и обеспечивать эффективное приспособление стратегии к окружающим условиям, прежде всего посредством разработки более совершенных производственных систем, путем взаимодействия с органами власти, создания благоприятного имиджа и т. д.

Ю.Р. Шнякина

*Тольяттинский государственный
университет сервиса*

НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В последние годы вопросы повышения конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем и внешнем рынках являются одними из приоритетных.

Несмотря на ряд положительных тенденций, наметившихся в экономическом развитии России, таких как снижение энергоемкости ВВП, снижение темпов инфляции, продолжает усиливаться воздействие негативных факторов, способствующих замедлению темпов экономического роста. В настоящее время общая ситуация российской экономики характеризуется ослаблением научно-технического, технологического, кадрового потенциала страны, сокращением исследований на стратегически важных направлениях инновационного развития, что приводит к деградации наукоемких производств, усилению внешней технологической зависимости, снижению конкурентоспособности российских промышленных предприятий.

В качестве основных проблем при вступлении России в ВТО можно выделить: низкую конкурентоспособность промышленных предприятий по дизайну и качеству продукции, квалификации кадров, инновационности производственного процесса, ценам. Опасения по поводу вступления России в ВТО связаны с неподготовленностью экономики страны к дальнейшему расширению либерализации, с возможной потерей национального контроля над целым рядом отраслей и конкретных производств.

Исходя из вышесказанного, имеется объективная потребность в разработке организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности российских предприятий.

В общем виде конкурентоспособность означает реальную и потенциальную возможность предприятия в конкретных условиях проектировать, производить и реализовывать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам наиболее привлекательна для потребителей, чем продукция конкурентов.

Конкурентоспособность представляет собой многоплановую экономическую категорию, состоящую из нескольких уровней: конкурентоспособность товара, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность отрасли, конкурентоспособность страны.

В целом конкурентоспособность показывает, насколько продуктивно и эффективно предприятие по отношению к конкурентам и в обслуживании заказчиков. Продуктивность связана с качеством выпускаемых изделий (оказываемых услуг), занимаемой долей рынка и доходностью; эффективность - со скоростью ответной реакции и экономией издержек. И эффективность, и продуктивность, в конечном счете, зависят от конкурентной рациональности предприятия, т.е. силы его соревновательного духа и умения принимать решения.

Выявляемые при оценке конкурентоспособности отклонения (в отрицательную сторону) от товаров-конкурентов побуждают изготовителя (продавца) осуществлять корректирующие действия, т.е. воздействовать на факторы с целью улучшения значений критериев.

Основная роль в оценке конкурентоспособности товара принадлежит потребителю - первичному источнику следующей информации: о составе характеристик (параметров) продукции, которые данный сегмент покупателей рассматривает как существенные в случае принятия решения о покупке; значимости (важности, предпочтительности) каждого из существенных параметров; желаемых для покупателя значениях каждого из существенных параметров, позволяющих полностью удовлетворить конкретную потребность покупателя.

Наиболее полная количественная оценка конкурентоспособности продукции получается при использовании коэффициента конкурентоспособности:

$$\hat{E}_j = \sum_{i=1}^m \alpha_i [P_{ij}/P_{in}]^{\beta_i},$$

где $i=1, \dots, m$ - виды параметров (характеристик), которые покупатель рассматривает как существенные при принятии решения о покупке;

α_i - коэффициент важности (значимости, предпочтительности) для покупателя i -го параметра по сравнению с остальными существенными параметрами продукции;

P_{ij} - конкретное значение i -го параметра для j -й продукции;

P_{in} - конкретное значение i -го параметра, позволяющее полностью удовлетворить потребность покупателя; $\beta_i = -1; 1$.

При определении α_i должно выполняться условие $\sum \alpha_i = 1$; $\beta_i = 1$ - если увеличение значения параметра P_{ij} способствует росту конкурентоспособности продукции (например, надежность изделия, его производительность и др.); $\beta_i = -1$ - если

увеличение значения параметра P_{ij} приводит к снижению конкурентоспособности продукции (например, цена).

Для последовательного проведения наиболее полной оценки конкурентоспособности продукции необходимо выполнить следующие операции:

1) определить состав характеристик (параметров) продукции, которые покупатель рассматривает как существенно влияющее на удовлетворение его потребностей и учитываемые покупателем при принятии решения о покупке;

2) вычислить желаемое для покупателя значение каждого из параметров. Данные получают по результатам опроса покупателей и экспертов. К основным характеристикам (параметрам) можно отнести:

- показатели функционального назначения - определяют основные характеристики продукции (область использования, мощность, выполняемые функции, производительность и т.п.);

- показатели надежности и долговечности (ресурс, наработка на отказ и т.п.);

- эргономические показатели - характеризуют удобство эксплуатации (применения) товара;

- эстетические показатели характеризуют внешнее восприятие товара;

- цена потребления, включающая в себя затраты покупателя на доставку, монтаж, наладку, освоение; на эксплуатацию продукции (электроэнергия, заработная плата обслуживающего персонала, ремонт и т.д.);

- цена продажи;

- организационные факторы (условия доставки, информированность о товаре, наличие и уровень сервисного обслуживания и т.п.).

Среди перечисленных параметров присутствуют как количественные, так и качественные. Для качественных параметров оценка проводится в процентах по отношению к желаемому покупателям значению, принимаемого за 100%.

При оценке конкурентоспособности предполагается, что продукция полностью удовлетворяет стандартам и нормам, действующим на данном рынке. В ином случае оценка конкурентоспособности просто не имеет смысла;

3) оценить значимость для потребителя каждого из параметров (a_i);

4) определить параметры продукции, выводимой на рынок и конкурентов.

Конкурентоспособность - это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

В условиях рыночных отношений конкурентоспособность характеризует занимаемую предприятием, организацией, фирмой позицию по отношению к конкурентам в конкретной отрасли и позволяет разрабатывать собственную конкурентную стратегию, учитывая профиль деятельности, цели, возможности, навыки и ресурсы. Стратегия - от греч. *strategia* - это система крупномасштабных решений и намеченных направлений деятельности, последовательная реализация которых призвана достичь более или менее удовлетворительным образом основных целей, которые стоят перед собой организованные субъекты.

Формирование стратегии развития предприятия принципиально зависит от параметров институциональной среды, в которой оно функционирует. Поэтому процесс выбора и реализации стратегии развития предприятия является многовариантным за счет неоднородного по характеру и неравномерного по силе влияния факторов, предопределяющих деятельность предприятия в данной отрасли. При этом даже для предприятий одного рода деятельности влияние, которое может оказать каждый из факторов на процесс стратегического управления не одинаково. Поэтому необходимо тщательное исследование с последующей систематизацией всех ситуационных факторов, которые могут повлиять на изменение стратегического курса предприятия.

К ситуационным факторам, влияющим на уровень конкурентоспособности предприятия можно отнести следующие:

- факторы, определяемые характеристиками предприятия: технико-технологические, организационно-управленческие, финансово-экономические, социально-психологические и т.д.;

- факторы, определяемые характеристиками внешней среды предприятия: международные, природно-географические, экологические, политические и т.д.

Завоевание и удержание конкурентного преимущества является едва ли не определяющей задачей предприятия, поскольку именно это обеспечит надежный источник получения прибыли, повышения рентабельности предприятия и хозяйственную устойчивость в долгосрочной перспективе. Предприятие имеет конкурентное преимущество тогда, когда оно лучше своих конкурентов преодолевает силы конкуренции, а его конкурентная стратегия является успешной, если предприятие получает более высокую, нежели соперники, прибыль.

Однозначно эффективных стратегий не существует, а сами они могут быть представлены в разнообразных комбинациях. Выделяют три типа принципиального подхода к завоеванию конкурентного преимущества:

- 1) стратегия лидерства по низким ценам;
- 2) стратегия дифференциации;
- 3) стратегия конкуренции на основе рыночной ниши.

Стратегия лидерства по низким ценам нацелена на то, чтобы добиться осуществления производства с наиболее низкими отраслевыми издержками. Конкурентное преимущество здесь очевидно - низкие по сравнению с конкурентами издержки позволяют предприятию диктовать нижний предел рыночной цены и, как следствие, увеличить свою долю рынка. Это обеспечивает не только большую устойчивость по отношению к отраслевым конкурентам, но и большие возможности в противодействии проникновению на рынок посторонних фирм и товарам-заменителям. Применение этого типа стратегии эффективно тогда, когда отрасль характеризуется высокой степенью стандартизации продукции, а отраслевой спрос чувствителен к изменению цены.

Стать лидером по цене предприятие сможет лишь в том случае, если оно:

- обеспечит лучшее управление издержками (контроль над факторами производства);

- окажется способным трансформировать издержки в направлении их снижения.

Первое условие может быть достигнуто путем интенсификации производства за счет отработки технологии, модернизации оборудования и распространения по подразделениям производственного опыта, а также наращивания экономии от масштаба производства посредством увеличения доли рынка и сокращения дифференциации продукции.

Второе условие может быть реализовано за счет сокращения производственных издержек путем упрощения продукции, использования иной технологии, более дешевых материалов и автоматизации дорогостоящих процессов, а также за счет сокращения транзакционных издержек посредством использования новых методов продвижения товара, перемещения производства в экономически благоприятные регионы (близость источников сырья и покупателей, низкие налоги) и углубления вертикальной интеграции как в сторону поставщиков, так и каналов сбыта.

Вместе с тем, концентрация усилий предприятия на снижении издержек делает его уязвимым со стороны изменений в спросе. В случае технологических прорывов (создание нового типа продукта) и изменения потребительских предпочтений, предприятие может потерять весь спрос, несмотря на низкую цену. Кроме того, стратегия лидерства по низким ценам имеет тот недостаток, что может легко имитироваться конкурентами, сокращая возможности ее длительной эксплуатации, что ограничивает ценность этой стратегии для предприятия.

Стратегия дифференциации связана с приданием продукту специфических свойств, которые обеспечат предприятию лояльность потребителей к его продукции. Конкурентное преимущество предприятия состоит в том, что оно добивается не только расширения спроса на свою продукцию, но и делает его неэластичным. Это позволяет извлекать сверхприбыль за счет сокращения рыночной власти покупателей и установления повышенных цен, а также защищать себя от конкурентных стратегий соперников путем повышения отраслевых барьеров и противодействия товарам-заменителям.

Применение стратегии дифференциации эффективно в том случае, когда имеет место высокая оценка потребителем отличительных свойств продукта и разнообразные способы его использования, а сама дифференциация продукта имеет множество аспектов. Она может быть достигнута на основе технического превосходства, качества предоставления услуг, повышения ценности денег (продажа в кредит). Наиболее привлекательна такая дифференциация, которую трудно или дорого имитировать.

Главная задача разработки стратегии дифференциации состоит в том, чтобы обеспечить снижение совокупных издержек потребителей по использованию продукта, что достигается в результате увеличения удобства и легкости пользования и расширения спектра удовлетворения нужд потребителя. Для этого предприятие должно направить усилия на выявление источников ценности для потребителя, придание продукту свойств, повышающих удовлетворение потребителя, и обеспечение поддержки в процессе потребления продукта. Все это связано с проведением обширных НИОКР и активной маркетинговой деятельности.

Так как успех стратегии дифференциации зависит от восприятия потребителем ценности продукта, то риски данной стратегии связаны с ошибками выбора базы дифференциации, изменениями потребительских предпочтений, превышением цены продаж над потребительской ценностью, игнорированием необходимости информирования потребителей.

Стратегия конкуренции на основе рыночной ниши представляет собою такой тип стратегии, при которой предприятие концентрирует свои усилия на узкой части рынка. Порождаемое специализацией деятельности конкурентное преимущество может быть связано как с более низкими издержками, так и с уникальностью продукции. В первом случае источником конкурентного преимущества будет выступать различие в издержках обслуживания разных рыночных ниш, когда до определенного объема выпуска предприятие имеет более низкие издержки. Во втором случае источники конкурентного преимущества связаны с близостью к потребителям и лучшим знанием рынка.

Стратегия, направленная на обслуживание рыночной ниши, эффективна при условии наличия разных сегментов спроса и достаточном для обеспечения прибыльности размере ниши, а также ограниченности ресурсов предприятия. Выгоды такой стратегии обусловлены лояльностью потребителей, компенсирующей воздействию эффекта масштаба. Предприятие может реализовать такую стратегию, если оно способно обеспечить эффективное обслуживание ниши, а размер самой ниши достаточно мал, чтобы не привлекать крупные фирмы. Что же касается рисков стратегии, то к ним следует отнести угрозы, связанные с вероятностью исчезновения ниши из-за изменения потребительских предпочтений и переполнением ниши конкурентами из-за ее высокой прибыльности.

Исходя из конкретной ситуации, предприятие может выбрать для себя основные пути повышения реальной конкурентоспособности посредством оптимального сочетания производственной и инновационной стратегий. Производственная стратегия концентрирует конкуренцию на издержках. Инновационная стратегия концентрирует конкуренцию на распространении и развитии новой технологии и быстром приспособлении к изменениям рынков, на высоком качестве продукции и услуг.

Производственная стратегия предполагает совершенствование производства в целях минимизации издержек и реализации резервов, находящихся во внутренней среде предприятия. Это дает возможность получить следующие конкурентные преимущества: привлекать более квалифицированную рабочую силу, быстрее обновлять производство и продукцию, внедряться на новые рынки сбыта и т. п.

Инновационная стратегия, концентрируясь на факторах внешней среды и изыскании в ней резервов, использует частично производственную стратегию. Это показывает, что производственная стратегия развивается в дополнение с инновационной стратегией.

В сфере производства важнейшими путями повышения конкурентоспособности выпускаемых товаров являются обеспечение заданного уровня их качества или проектирование и разработка новых видов продукции, упаковывание в привлекательную по внешнему виду и размерам упаковку, уменьшение издержек производства.

Кроме того, повысить конкурентоспособность товаров и услуг в сфере производства и обслуживания можно путем разработки и внедрения систем обеспечения конкурентоспособности.

Система обеспечения конкурентоспособности- совокупность систем управления организаций, направленных на создание потребительских предпочтений.

Система обеспечения конкурентоспособности состоит из внешней среды (вход, выход, связь с внешней средой, обратная связь) и внутренней структуры (подсистемы научного сопровождения, целевая, обеспечивающая, управляемая и управляющая).

Компонентами "входа" системы являются материальные и нематериальные ресурсы (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, оборудование, информация), которые необходимы для производства и получения на выходе готовой продукции или результата услуги. Для обеспечения конкурентоспособности таких товаров или услуг необходимо, чтобы на "входе" были конкурентоспособные ресурсы (по качеству и цене). Вероятность получения таких ресурсов тем больше, чем выше конкуренция среди поставщиков.

Проведенный анализ показал, что устойчивое развитие хозяйствующего субъекта рыночной экономики в первую очередь зависит оттого, насколько хорошо он понимает законы конкуренции, ее проявления и формы, и насколько он готов к конкурентной борьбе. Обеспечение конкурентоспособности требует не только повышения качества и сокращения издержек производства, но и поиска новых рынков, проектирования новых товаров, применения новых технологий в организации и управлении предпринимательской деятельностью, совершенствования форм и методов хозяйствования.

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В.И. Альмендеев

*Торгово-промышленная палата
Самарской области*

**РОЛЬ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ
В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ
В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ**

Анализ мировой хозяйственной практики показывает, что наиболее экономически эффективным, конкурентоспособным и перспективным направлением развития бизнеса является производственная кооперация, в которой участвуют малые, средние и крупные предприятия и которая в конечном итоге приводит к созданию промышленных образований, называемых кластерами.

Важно подчеркнуть, что кластер объединен не только в плане выпуска конечной продукции и в географическом аспекте. Он "спаян", интегрирован в рамках единой внутренней информационной среды, которая связана и взаимодействует с внешней средой как целостный организм.

Начиная с 1990-х годов феномен кластеризации экономического пространства стал притягивать к себе внимание правительств, ученых и экспертов, превратившись в базовый элемент экономической политики многих государств.

В короткие сроки кластеризация проявила себя как новый вектор развития мировой хозяйственной системы. Известный социолог Э.Тоффлер назвал ее "новой волной" развития капитализма. Эта волна стала воплощением объективной тенденции мезоинтеграции, а отнюдь не продуктом надуманного эксперимента. К настоящему времени кластеризацией охвачено около 50 процентов экономик ведущих стран мира.

С середины 90-х годов прошлого столетия исследования, посвященные анализу кластерной проблематики, стали широко обсуждаться мировым деловым и научным сообществами, в частности, в рамках Евросоюза, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирной торговой организации (ВТО).

Важнейшим преимуществом кластерного анализа для целей промышленной политики, которое сделало его столь популярным, является то, что этот подход фокусирует внимание не на отдельных отраслях и следствиях конкурентоспособности, а на связях между отраслями и фирмами и предпосылках конкурентоспособности, то есть на развитии системы факторов производства и конкуренции, снижении транспортных издержек, повышении производительности труда и достижении дополни-

тельных системных выгод от улучшения информационного обмена между фирмами и отраслями.

Непрерывной предпосылкой создания сети промышленных кластеров является развитие малого производственного и венчурного предпринимательства.

В свою очередь наличие промышленных кластеров играет чрезвычайно важную роль в развитии малого предпринимательства, обеспечивая малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной промышленной ниши. В условиях кластера облегчен доступ малого бизнеса к капиталу промышленных предприятий, а также в более активном режиме происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к начинающим собственное дело предпринимателям. Пять лет назад ТПП СО совместно с Департаментом промышленности Администрации Самарской области провела совещание по проблемам развития кластеров. Конкретно речь шла о поставщиках запасных частей на АВТОВАЗ. Был проведен мониторинг, выявлены все предприятия-поставщики, а также желающие пробиться на этот сегмент рынка. Протоколы и решения были направлены руководству ВАЗа. Но ситуация остается прежней.

Вместе с тем, несмотря на принимаемые на всех уровнях решения, резолюции и призывы, не удастся убрать барьеры и риски, стоящие на пути развития малого бизнеса, обеспечить консолидированную защиту его интересов. Выступая в на "круглом столе" в ТПП по проблемам развития малого бизнеса предприниматель С.Иванов эмоционально говорил, что человек, который хотел и смог бы в силу наличия у него опыта и мастерства "слепить" или "сколотить" свое небольшое дело, выходит один на один с целой армией чиновников. В этом случае у него два выхода и оба непродуктивные и бесперспективные. Во-первых, сразу покорно сдаться на милость вымогателей и согласиться на условия "хозяев территории", что совершенно не гарантирует выживания. Во-вторых, попытаться бороться, бегая по инстанциям, писать жалобы, искать лазейки, давать взятки и т.п.; но это будет вечная беготня по замкнутому кругу, и все равно дело кончится банкротством, поскольку на основную работу ни времени, ни здоровья уже не останется. За редким исключением некоторые добиваются положительных результатов. Такие примеры тоже есть.

Успешное функционирование производственных кластеров предполагает наличие отлаженной системы управления этим сложным и принципиально новым для российской экономической науки и практики организмом.

Важность четких и последовательных управленческих действий при формировании и реализации кластерной политики подчеркивается в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы). В документе, в частности, указывается на необходимость формирования адекватных институтов реализации кластерной политики, включая формирование агентств регионального и муниципального развития, основными функциями которых должно стать создание структур мониторинга анализа экономического развития, проведение обследований предприятий, проведение прогнозных исследований, разработка и реализация стратегической программы развития региона, консультационная поддержка создания новых предприятий, содействие реструктуризации предприятий-банкротов, либо предприятий, оказавшихся в затруднительном финан-

совом положении, содействие инновациям и трансферу технологий, анализ имеющихся и прогноз будущих потребностей в специальностях для учреждений образования, привлечение иностранных инвесторов, вывод предприятий на международные рынки, содействие туризму.

Зарубежный опыт свидетельствует, что уже на ранних стадиях кластеризации - в начале 1990-х годов на уровне отдельных стран и регионов были созданы специальные департаменты (советы и агентства) по делам кластеров, которые продолжают осуществлять главным образом информационно-аналитическую работу, а также координируют обязательные программы всех уровней, стыкуя их с потребностями соответствующих кластеров. Функционально ТПП на современном этапе именно этим занимается: проводит экономические миссии, создает Управление кадровым потенциалом.

Важную роль в решении всего комплекса вопросов, связанных с формированием кластерной политики и реализацией кластерных технологий, могут и должны сыграть торгово-промышленные палаты.

Основные сферы деятельности палат в данном направлении вытекают из функций палат, определенных действующим законодательством, которое прямо указывает, что торгово-промышленные палаты создаются в целях содействия развитию экономики Российской Федерации, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, урегулированию отношений предпринимателей с их социальными партнерами, всемерному развитию всех видов предпринимательства, торгово-экономических и научно-технических связей предпринимателей Российской Федерации с предпринимателями зарубежных стран.

По оценке многих представителей экспертного сообщества России, вся система Торгово-промышленной палаты Российской Федерации (ТПП РФ) вышла на такой уровень деятельности, который позволяет ей быть инициатором объединения потенциала государственных и негосударственных, коммерческих и некоммерческих организаций в деле реализации совместных проектов формирования кластеров.

Торгово-промышленная палата РФ и территориальные палаты уже сегодня осуществляют следующие многие виды деятельности, которые будут востребованы как на этапе формирования кластерной политики в России, так и на этапе ее осуществления на практике.

В числе этих видов деятельности следует выделить:

Изучение, обобщение и распространение международного теоретического и практического опыта в области кластеризации. В этих целях особенно продуктивно используются возможности региональных представительств ТПП РФ в Западной (Брюссель) и Восточной Европе (Прага), в странах Балтии (Рига), на Балканах (София), в Юго-Восточной Азии (Шанхай). Успешно развивается сотрудничество, в том числе по изучению кластерной проблематики с партнерскими организациями Евросоюза, а также с деловыми кругами США, Японии, Кореи, Турции.

Организацию информационного обмена между всеми сторонами, заинтересованными в изучении и продвижении кластерной тематики. В этих целях ТПП РФ

реализует проект "Сеть обмена деловой информацией" (СОДИ), который основан на широком применении Интернет-технологий. Главное назначение проекта - предоставить предпринимателям в России и за рубежом широкий перечень услуг в области делового сотрудничества. Формируемый в рамках СОДИ "Регистр деловой информации" содержит подробные сведения о компаниях, производимых ими товарах и услугах, инновационных проектах. Сведения автоматически фиксируются в режиме реального времени на всех узлах СОДИ одновременно - в российских регионах и зарубежных странах. Одно из направлений информационного обмена - расширение информационного пространства для налаживания кооперационных связей и субконтрактных отношений между потенциальными участниками кластера, ведение банков данных.

Участие в координации выставочно-презентационной деятельности в России и за рубежом, патронат выставочно-ярмарочных мероприятий, на которых демонстрируются и популяризируются кластерные технологии. На протяжении многих лет ТПП СО являлась координатором выставочно-ярмарочной деятельности в масштабе Самарской области. Совершенствуя свою работу в этой сфере, торгово-промышленная палата готова более активно проводить маркетинговые исследования для определения тем приоритетных выставок, их влияния на развитие предпринимательства в различных секторах экономики, а также постоянно проводить мониторинг рынка относительно кластерной проблематики.

Проведение семинаров, "круглых столов", конференций, форумов и иных мероприятий, позволяющих популяризировать современные и эффективные методы организации производства, в том числе на основе кластерных технологий, налаживать взаимодействие между организациями, осуществляющими свою деятельность в области кластеризации: форум "Защита рынка от контрафакта", инвестиционный форум.

Привлечение к процессу промышленной кооперации предприятий и организаций малого и среднего бизнеса. В 2005 году на базе 18 территориальных палат была развернута работа региональных центров субконтрактинга, что принесло положительные результаты. Так, по итогам мониторинга 53 предприятий малого и среднего бизнеса Самарской области, проведенного областной палатой, выяснилось, что рост производства на 5-10 процентов был отмечен у 13 предприятий, на 10-20 процентов - у 25 процентов предприятий, на 20-50 процентов - у 30 процентов предприятий. Более 20 процентов опрошенных предприятий отметили, что вследствие помощи палаты в налаживании субконтракта они имеют стабильные программы выпуска продукции.

Многие торгово-промышленные палаты включились в подготовительные этапы работ, связанных с разработкой федеральной и региональных программ кластеризации. В ряде городов палаты явились инициаторами создания рабочих групп по кластеризации, выступили организаторами научно-практических конференций и семинаров и иных принятых в международной практике форм обмена профессиональным опытом.

Палаты ведут также разработку, перевод и издание учебно-методических материалов по теме кластеризации, оказывают участникам кластерной сети консультативную и иную поддержку.

В будущем необходимо предусмотреть меры комплексного характера по созданию системы мониторинга реализации политики формирования кластеров. Данные шаги позволят гармонизировать приоритеты развития с целями проводимых социально-экономических преобразований и с имеющимися возможностями и ограничениями. Используя имеющийся опыт и правовые возможности, торгово-промышленные палаты могли бы, на наш взгляд, весьма эффективно осуществлять представление и защиту общих интересов членов кластера в органах законодательной, исполнительной и судебной власти, в отношениях с другими коммерческими и некоммерческими организациями.

Активное участие торгово-промышленных палат в формировании кластерной политики в России, несомненно, будет способствовать тому, что формирующиеся промышленные кластеры смогут обеспечить устойчивое развитие государства, будут иметь социальную ориентацию, инновационную направленность, установку на использование потенциала всех участников уделять должное внимание охране окружающей среды.

Л.П. Бажуткина, Н.В. Никитина
*Самарский государственный
экономический университет*

МИРОВОЙ ОПЫТ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Перед экономической наукой на современном этапе стоит задача изучения зарубежного опыта и его творческого развития. В настоящее время можно выделить три основных типа моделей научно-инновационного развития промышленно развитых стран.

1) страны, ориентированные на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла, как правило, со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе (США, Англия, Франция);

2) страны, ориентированные на распространение нововведений, создание благоприятной инновационной среды, рационализацию всей структуры экономики (Германия, Швеция, Швейцария);

3) страны, стимулирующие нововведения путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки и технологий (Япония, Южная Корея).

На Западе государственное вмешательство - один из ключевых факторов обеспечения национальной конкурентоспособности и дальнейшего повышения благосостояния населения. Значительное опережение научно-технического развития западных стран объясняется не тем, что у них сильнее индивидуальная инициатива, а тем, что она у них поддерживается эффективнее.

Государственная инновационная политика в промышленно развитых странах направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является связующим звеном между академической наукой и задачами производства.

Воздействия государства в области инноваций можно подразделить на прямые и косвенные меры. Соотношение в каждом конкретном случае определяется экономической ситуацией в стране и избранной концепцией государственного регулирования.

Начиная с 80-х годов в высокоразвитых странах, государственное участие в поддержке НТП превратилось в одну из основных проблем инновационной политики развитых зарубежных стран. При этом наблюдается появление двух противоречивых тенденций: с одной стороны, это усиление централизованного регулирования и вместе с тем централизованное инвестирование средств; с другой - это активизация частнопредпринимательского сектора и в связи с этим уменьшение объемов государственного финансирования.

Указанные модели государственного воздействия на инновационную деятельность применяется в практике промышленно развитых стран в оптимальной пропорции через специальные органы государственного регулирования.

Расходы на НИОКР в 2005г. составили 173 млрд. долларов США, или 2,6 от ВВП. Источники финансирования: около 50% - частные фирмы и организации; 46% - федеральное правительство (на основе конкурсов); остальную часть финансировали университеты, колледжи, неправительственные организации.

Особого внимания заслуживают методы прямого государственного влияния на инновационную деятельность, которые проявляются в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой.

Административно-ведомственная форма выступает в виде прямого дотационного финансирования, осуществляемого в соответствии со специальными законами, которые принимаются в целях непосредственного содействия инновациям. Например, в США в 1980г. был принят закон Стивенсона - Уайдлера "О технологических нововведениях", предусматривающих размер стимулирования промышленных инноваций; создание для их изучения и стимулирования специальных организаций в рамках аппарата исполнительной власти; оказание содействия в области обмена научным и техническим персоналом между университетами, промышленностью и федеральными лабораториями; поощрение частных лиц и корпораций, вносящих большой вклад в развитие науки и техники.

Примером дотационного государственного финансирования может служить открытие в США в 1985г. института промышленной технологии при Мичиганском университете. Основная его задача - разработка и опытная эксплуатация гибких интегрированных производственных систем и других средств автоматизации производства.

Программно-целевая форма государственного регулирования инноваций предполагает контрактное финансирование последних посредством государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе в малых наукоемких фирмах. Контрактное финансирование является одним из элементов распространенной в настоящее время системы контрактных отношений договоров между заказчиками и

подрядчиками. В США этим способом финансируется 77% федеральных затрат на НИОКР.

По данным Национального научного фонда США, на современном этапе НТП возросла роль в НИР малого бизнеса. Мелкие и средние фирмы (с численностью до 500 человек) за последние два десятилетия выдали примерно в 2,5 раза больше нововведений на одного занятого или доллар затрат, чем крупные корпорации (с числом занятых более 10 тыс. человек).

В 80-е годы в США и в странах Западной Европы большое развитие получили различного рода научно-производственные комплексы, инновационные центры, научные и технологические парки, "инкубаторы предприятий высокой технологии" и т.п. Их главная задача - оказание разнообразных услуг и создание наиболее благоприятных для инновационных предприятий условий (что способствует привлечению средств и более эффективному их использованию), стимулирование развития передовых отраслей, ускорение инновационного процесса, практическая реализация перспективных научных идей и открытий. Это достигается путем объединения усилий высших учебных заведений, научно-исследовательских центров и новых наукоемких предприятий. "Инкубаторы" создают необходимую инфраструктуру для нормальной жизнедеятельности малых инновационных предприятий. Как правило, подобные предприятия ориентированы на удовлетворение потребностей крупных городов и создаются вокруг них. Очень часто региональная направленность деятельности технопарковых структур успешно сочетается с отраслевой.

Многие подобные комплексы возникли вокруг крупных университетов и научных центров и возглавляются ими. Новые предприятия часто создаются самими учеными и специалистами при помощи и участии университетов, местных органов власти, финансовых учреждений, торгово-промышленных палат и частного бизнеса.

В некоторых случаях университеты через контролируемые ими фонды вкладывают средства в венчурные предприятия в целях эксплуатации технологий, разработанных в их лабораториях. В этих фондах участвуют и ученые. На предприятиях, успешно действующих в рамках данных комплексов, период внедрения новшеств сокращается в 2-3 раза по сравнению со средним сроком.

Поддержка деятельности таких форм в США осуществляется с 1953г. через специальную Администрацию малого бизнеса. С 1978г. проводится федеральная политика в области инноваций, в рамках которой Национальный фонд науки финансировал программу для индивидуальных изобретений "Малый бизнес для национальных потребностей".

В Германии действуют два государственных органа: министерство исследований и технологий и министерство экономики, которые занимаются содействием инновационной деятельности малых и средних фирм. Со стороны министерства исследований и технологий - это прямые меры финансовой поддержки различных программ и проектов.

Со стороны министерства экономики - это оказание помощи через различного рода промышленные и исследовательские ассоциации.

В Канаде малый инновационный бизнес поддерживают: министерство науки и технологии, министерство промышленности и торговли. Национальный совет по исследованиям.

Во Франции с 1978г. функционирует государственный секретариат по малым и средним предприятиям, одним из направлений деятельности, которого является финансовая поддержка инновационной деятельности малых и средних предприятий.

В Японии такая работа ведется с 50-х годов при помощи Агентства по малым и средним предприятиям министерства торговли и промышленности. В Великобритании поддержка инновационной деятельности малого бизнеса осуществляется через министерство промышленности.

В течение трех - пяти лет технополисы и технопарки "выращивают" 10 и более малых инновационных предприятий, предоставляя им на условиях лизинга электронно-вычислительную технику, оборудование, транспортные средства, помещения, а также оказывая необходимые бухгалтерские, консалтинговые услуги, помощь в проведении совместных НИОКР, подготовке кадров, в создании совместных венчурных фирм.

Важную роль в инвестировании малых фирм играет Национальный научный фонд США, который не только кредитует инновационные фирмы, но и занимается выдачей им грантов - безвозмездных целевых субсидий.

Другим примером подобного фонда может служить Инвестиционный фонд министерства энергетики США, занимающийся финансированием как отдельных исследовательских проектов, осуществляемых мелкими фирмами, так и субсидированием индивидуальных изобретателей. Свою некоммерческую ориентацию фонд подчеркивает тем, что отдает предпочтение разработкам, имеющим "высокий риск провала".

Особое место в системе "прямых" мер воздействия государства на инновационный бизнес занимают мероприятия, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области НИОКР и кооперацию университетов с промышленностью. В США в 1984г. в целях развития инновационной деятельности был принят "Закон о кооперации в сфере НИОКР".

Сосредоточение фундаментальных исследований в высших учебных заведениях наблюдается не только в США. В Японии доля фундаментальных исследований в вузовских НИОКР составляет более 55%, в Германии - около 60%, во Франции и Великобритании - соответственно 90 и 95%.

Высокий удельный вес государственных расходов на финансирование НИОКР является характерным не только для ведущих стран мира, но и для так называемых средних и малых стран: в Австралии - 46,9%; в Дании - 51,1%; в Греции - 73,7%; в Норвегии - 46; в Португалии - 62,1%.

Для ведущих капиталистических стран характерно четкое деление научной деятельности на фундаментальные исследования, накладные исследования и опытно-конструкторские работы. В статистической отчетности, как правило, отражаются затраты на НИОКР и источники их финансирования строго по этим трем направлениям.

Основная часть работ, выполняемых учебными заведениями США, представляется фундаментальными исследованиями.

В этом направлении государственной инновационной политики четко проявляется ее перспективная направленность, заинтересованность в научной новизне промышленных инноваций.

Создание консорциумов, инженерных центров, научных и технологических парков и других перспективных формирований, пример эффективности государственной поддержки таких идей.

Государственная поддержка создания таких организационных формирований осуществляется в промышленных странах в виде специальных программ различных правительственных ведомств. В США - это функции министерства энергетики и Национального научного фонда (ННФ).

Косвенные методы государственной инновационной политики нацелены на стимулирование самих инновационных процессов, и одновременно на создание благоприятного общехозяйственного и социально-политического климата для новаторской деятельности.

Одним из методов косвенной инновационной политики является либерализация налогового и амортизационного законодательства. Важность этого государственного инструмента осознается практически во всех промышленно развитых странах, каждая из которых ищет свою оптимальную модель налогообложения прибыли.

В промышленно развитых странах широко применяются такие косвенные методы государственной инвестиционной политики, как налоговые льготы, ускоренная амортизация, инвестиционные скидки, льготное кредитование и т.д.

Косвенное государственное воздействие через льготы типично для технически развитых капиталистических государств. Этот метод стимулирования научно-технического прогресса активно используется как для создания благоприятной инвестиционной направленности корпораций, так и для увеличения их расходов на выпуск научно-технических разработок, на внедрение их результатов в производство.

В целях стимулирования производственных капиталовложений (инвестиций) применяются налоговые льготы, а также ускоренная амортизация. Льготы по инвестициям чаще всего представляются в виде инвестиционных налоговых скидок, которые вычитаются из суммы начисленного на прибыль фирмы (предприятия) налога.

Инвестиционные скидки стали постепенно вводиться еще в 40-е годы в Англии, затем, начиная с 1962г. - в США, позднее - в Японии, Канаде и других странах и сохраняются до сегодняшних дней.

Отметим, что право на получение налоговой скидки при инвестициях в новое оборудование наступает лишь в год ввода его в эксплуатацию, а не при закупке, это стимулирует его быстрейшее освоение. Данный подход вызывает серьезный интерес.

В настоящее время в США сохраняются скидки по инвестициям, главным образом, в целях энергоснабжения, то есть скидки стимулируют использование новых, более дешевых видов энергии, а также применение новой технологии в энергетике.

В каждой из стран скидки имеют свои особенности. Например, в Японии широко применяется скидка на техническое оснащение научных лабораторий для проведения исследований и разработок по новой технологии, робототехнике, электротехнике и т.д.

В Великобритании, Франции, Германии широко распространен метод ускоренной амортизации, то есть введения высоких норм амортизации на оборудование, применяе-

мые в технически передовых отраслях, особенно для проведения НИОКР. В Великобритании, например, некоторым компаниям разрешается списывать полную стоимость технически передового оборудования в первый же год его функционирования.

Одновременно с методом использования инвестиционных скидок и ускоренной амортизации широкое распространение получили льготы в целях поощрения научно-исследовательской деятельности компаний.

Чтобы поощрять научно-исследовательскую деятельность компаний, законодательство разрешает вычитать из облагаемого налогом дохода фирм текущие расходы на НИОКР.

Такая скидка способствует увеличению расходов на НИОКР со стороны фирм, а также предопределяет налаженность, точность в учете этих затрат, то также не наблюдается в сфере нашего управления наукой.

При всем разнообразии форм и методов совершенствования управления экономикой должное внимание необходимо уделить управлению инновационной деятельностью, проблемам ее активизации, выбору правильной стратегии.

Японская модель интеграции науки и производства, научно-технического прогресса предполагает строительство совершенно новых городов - технополисов, сосредотачивающих НИОКР и наукоемкое промышленное производство. Проект создания технополисов - одно из важнейших стратегических направлений "шестицелевой" программы японского правительства по завоеванию Японией прочных позиций технологического лидера.

В целом в системе государственного стимулирования инновационной деятельности прямые формы сочетаются с косвенными формами финансовой поддержки инновационного процесса (налоговые льготы, льготные кредиты, скидки, амортизационные списания).

Можно выделить такие основные формы стимулирования инновационной деятельности, характерные для западных стран:

1) прямое финансирование, которое достигает 50% от расходов на создание новой продукции и технологии (США, Франции и др.);

2) предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);

3) дотации (практически все страны);

4) создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного риска (Франция, Германия, Великобритания, Швейцария, Нидерланды);

5) безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);

6) снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретений (Австрия, Германия, США и др.);

7) отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);

8) бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Необходимо отметить, что специального законодательства по налогообложению инновационной деятельности в развитых странах нет. Однако статьи, регули-

рующие налоги, скидки, льготы, предусмотрены в законах об охране промышленной собственности, законах о передаче технологий, стимулировании малого бизнеса, а также поддержки некоммерческих организаций. Так в главе 18 Патентного закона США, содержится норма, определяющая задачи конгресса США в части регулирования инновационной деятельности.

В 1976г. в США издан "Закон о национальной политике в области науки и техники, об организации и приоритетах", который является основой нормативной базы в сфере инновационной деятельности.

В законе закреплён примерный перечень приоритетных целей, реализация которых должна способствовать прогрессу науки и техники. При осуществлении политики в отношении науки и техники федеральное правительство должно сохранять элементы централизованного планирования.

В принятом в 1980г. в США законе Стивенсона - Уайдлера о технических инновациях, декларируется курс на повышение экономического, экологического и социального благосостояния путем создания, в частности, некоммерческих организаций, действующих только в научных и образовательных целях, рыночных центров промышленной технологии, а также ставится цель стимулирования использования технических разработок, субсидируемых федеральными фондами. В этом законе предусмотрены меры морального поощрения за успешную инновационную деятельность. В США на основании рекомендации министра торговли президент может вручить медаль национальной технологии за выдающийся вклад в развитие техники определенными лицами или компаниями.

Подобные законы есть и в других промышленно развитых странах. В Швейцарии с октября 1983г. действует федеральный закон о развитии научных исследований, положение которого распространяется на научно-исследовательские учреждения для своих работ средства федерального казначейства.

В соответствии с законом №83-1376 от 23 декабря 1985г. во Франции научные исследования и технологическое развитие признаются общенациональными приоритетными задачами.

В развитых капиталистических странах законодательство о промышленной собственности содержит детальное регулирование вопросов передачи новых технологий. Такая статья законов имеет первостепенное значение особенно в рыночных условиях, когда чрезвычайно важно правильное и определенное законом распределение прав и обязанностей между участниками коммерческого оборота. Следует отметить, что данный вопрос касается и международного обмена технологиями.

В настоящее время законодательство о передаче технологий формируется и в развивающихся странах. Например, соответствующие правовые акты, действующие в Аргентине, Мексике, Бразилии, Индии. Такой закон принят и в Китае.

При всем рассмотренном разнообразии форм и методов стимулирования инновационной деятельности со стороны государственных органов во всех промышленно развитых странах есть характерная особенность, которая позволяет выделить инновационную политику в качестве своеобразного элемента системы государственного регулирования. Характерными свойствами инновационной политики промышленно развитых стран являются:

а) согласованность инновационной политики со всеми видами государственной политики вообще;

б) широта воздействия;

в) учет особенностей инновационного процесса: его цикличности, этапности, вероятного характера, высокой степени риска и т.д.

В целом инновационная политика высокоразвитых капиталистических стран направлена на создание благоприятного для инноваций экономического и политического климата.

В.А. Бердников

Тольяттинский филиал

*Самарского государственного
экономического университета*

СИСТЕМНО РАЗВИВАЕМОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ У ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОДУЦЕНТОВ - ГЛОБАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Системными резервами конкурентоспособности, сформированными на основе реализации оптимального сочетания горизонтальных и вертикальных взаимосвязей на отечественных промышленных предприятиях, на наш взгляд, следует считать их качественный синтез задаваемый макро-, мезо- микро- мини- и нанозакономическими условиями развития промплощадки на территории различных регионов.

Территории связаны общим рейтингом и определены тенденциями глобальной конкуренции, которая и стимулирует к логическому действию по производству качественной продукции для своих и зарубежных потребителей, обеспечивая тем самым достойный уровень творчества и проживания. Импортозамещение, как резерв конкурентоспособности эффективнее на данный момент времени, по новому, обновлять и актуализировать в системе кластерной политики при погружении в философию всеобщего качества, которое на практике заключается в том, что тотальное качество относится не только ко "всем" свойствам и характеристикам продукции, но и к всеобщей вовлеченности геотерриториальной экономики в проблематику повышения качества уровня жизни без любых ограничений и компромиссов.

По нашему мнению, часть методологии для оснований по данному типу работ раскрыта в теории и практике всеобщего качества, которую чаще именуют циклом Э. Деминга: **PDSA** (Plan-Do-Chek-Act). Следует отметить, что признанные основатели всеобщего качества, В. Шухарт, Э.Деминг, Дж. Джуран, А.Фейгенбаум и Ф.Кросби, не только ясно и впечатляюще выразили свои идеи, но и предложили много практических примеров использования своих принципов в конкретных производственных ситуациях, которые мы предлагаем применять для повышения конкурентоспособности региона в узком смысле слова через импортозамещение компонентов сложной технической продукции в идеальном варианте. В широком смысле слова

импортозамещение явно повышает стандарты качественного проживания населения территории и страны.

Закрепляя успехи по повышению качества жизни на территории и шаг за шагом совершенствуя, например, региональную и местную налоговые системы, материально-вещественные и имущественные локальные условия рыночной деятельности, организационно-управленческие критерия функционирования сбытового и сервисных секторов рынка и т.д.

Необходимо в этом ключе реализовывать, в общем и целом, планируемые условия деятельности сделать их качественно стандартными до следующего шага прорыва. Тогда, развивая и дополняя новое понимание цикла "С" - "проверь полученные результаты", его следует интерпретировать: "проверь полученные результаты, стабилизируй и стандартизируй ситуацию" - "S" до следующего шага прорыва, где $S > C$ (см. рисунок).

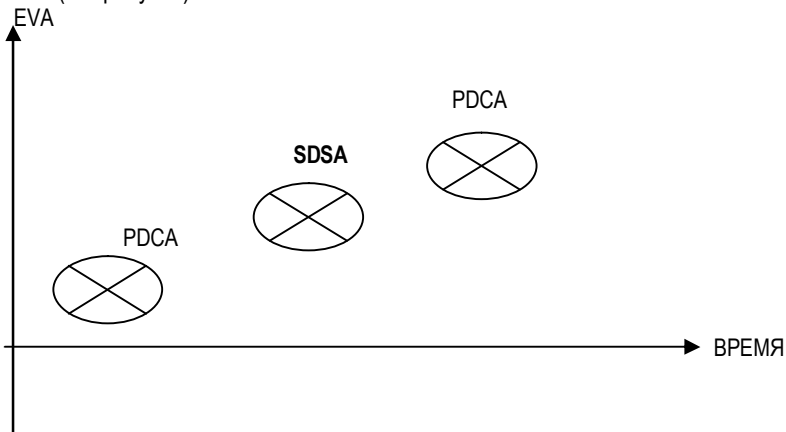


Рис. Системно-нормативная модель резерва организации эффективного импортозамещения у ответственных продуцентов

Данный подход позволил автору с коллегами смоделировать алгоритм многоцелевой параметрической модели конкурентоспособности региона по Джурану (цикл PDSA), как "роторный" алгоритм конкурентоспособности территории, способствующий снижению транзакционных издержек на разных уровнях.

Глобализация и явление гиперконкуренции позволяют рассматривать территорию (регион) как инновационное квазигосударство в узком смысле слова, характеризующееся не только традиционно разработанными показателями, но и категориями качества и сервиса в широком смысле слова, а также научным и образовательным потенциалом, фактически стратегическими факторами повышения конкурентоспособности территории посредством актуализации импортозамещения как резерва.

По мнению автора, развитие экономики территории такого объемного и собирательного тезиса как резервы региона через систему особых экономических зон и "паркингов" в контексте глобальной мировой системы усиливает эффективность

соперничества и видовой конкуренции, не может не зависеть от формируемых системно резервов конкурентоспособности вообще.

Система, обусловленная локальной конкурентоспособностью ОЭЗ и паркингах посредством формирования импортозамещения в схемах контракта западных и отечественных продуцентов как резерва проектно будет опережать норматив, соответствующей мировым стандартам, а, в отдельных случаях, и превышать его.

Л.П. Бородулина

Самарский институт (филиал)

Российского государственного

торгово-экономического университета

СТРАТЕГИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ: АРГУМЕНТЫ "ЗА" И "ПРОТИВ"

Внешняя торговля как основная форма, опосредующая международное разделение труда, несет множество преимуществ экономике любой страны. Однако их успешная реализация связана с выбором внешнеторговой модели, способной решать стоящие задачи с учетом особенностей национальной экономики и основных тенденций мировой.

Анализ состояния платежного баланса РФ и динамики внешней торговли показывает, что в течение последних 15 лет сформировалась достаточно устойчивая тенденция к росту положительного сальдо торгового баланса за счет превышения экспорта над импортом. Подобное превышение позволяет формировать валютные резервы, осуществлять импортные операции и обеспечивать относительно устойчивый курс рубля по отношению к доллару. Однако преобладающими товарами российского экспорта продолжают оставаться минеральные и органические продукты. В 2006г. на три основные группы сырья и материалов приходилось 85,4% всего российского экспорта (в 2005г. - 85,0%)¹.

Позиции других видов продукции ухудшились по сравнению с 2005г. Сейчас на машины, оборудование, транспортные средства, химические и др. товары приходится 14,6%, всего экспорта, в 2005г. - 15%.

Во внешнеторговом обороте доля российского импорта увеличилась на 39,3% по сравнению с 2005г. (в 2005 году рост составил 30,6%). При этом выросли физические объемы механического и электрооборудования, наземного транспорта и др. товаров. Все это свидетельствует, что структура внешнеторгового товарооборота продолжает сохранять сходство с развивающимися странами.

При этом возникает парадоксальная ситуация, когда российские потребители покупают за рубежом продукцию, адекватную по всем признакам отечественной, причем не редко худшую и значительно дороже. Это продукты питания, спиртные напитки, оборудование для нефтегазового комплекса (трубы, фитинги, запорная арматура и т.п.), продукция химической промышленности, строительные машины, оборудование и многое другое. В результате отечественная продукция, которая сер-

тифицирована международными стандартами качества ISO-9000, остается невостребованной. Из-за отсутствия сбыта многие отечественные предприятия продолжают сокращать производство или останавливаются, доходы, получаемые от экспорта, уходят на покупку импортной продукции, аналогичной той, что производится в России. Следовательно, при росте экспорта снижается его эффективность. Необходимость совершенствования структуры внешней торговой модели и повышение эффективности экспорта ставит проблему выбора внешнеторговой модели. По мнению ряда специалистов, проблема должна решаться с помощью стратегии импортозамещения при активном участии государства².

Существует мнение, что одним из государственных инструментов реализации модели импортозамещения может стать созданный институт федеральных округов, который содержит в себе возможность создания единого информационного пространства по вопросам состояния товарного рынка. Одной из его функций может стать упорядочение обмена данными о номенклатуре, ассортименте, объемах, сертификации, уровне цен в федеральном округе. С помощью этого института может быть осуществлен переход к информационной интеграции как внутри федеральных округов, так и между ними.

Слабая востребованность отечественной продукции связана не только с плохой информированностью, но и с пассивностью продвижения продукции российского товаропроизводителя на внутреннем и международном рынках и неразвитостью взаимовыгодного обмена научно-техническими разработками в отраслях, способных обеспечивать основание и выпуск конкурентоспособной капиталоемкой продукции. Специалисты, безусловно, правы отмечая необходимость формирования единого информационного поля для Российского товарного рынка и поиска способов решения названной проблемы. Однако сторонники стратегии импортозамещения своеобразно понимают ее суть.

Обзор научной литературы показал, что импортозамещение понимают двояко: как "импортозамещение в относительном значении" и "импортозамещение в абсолютном значении". Первое понятие характеризуется ростом импорта в меньшей степени, чем рост производства продукции внутри страны. Такое импортозамещение в свое время в той или иной степени переживали все промышленно развитые страны, за исключением Британии и развивающихся стран. Курс на замену импорта промышленных изделий производством сопровождался защитой национальной промышленности от воздействия мирового рынка. Однако он не предполагал абсолютного сокращения или вытеснения импортных товаров. Сторонники использования стратегии импортозамещения в РФ понимают его как "...сокращение или прекращение импорта определенных товаров путем их вытеснения (замещения) с внутреннего товарного рынка страны аналогичными отечественными. Адекватными или обладающими более высокими потребительскими свойствами и стоимостью не выше импортных"³.

"Сокращение или прекращение импорта путем их вытеснения с внутреннего товарного рынка страны" - означает импортозамещение в абсолютном значении. Реализация подобной модели подразумевает автаркию государства. В современной экономике в связи с углублением интернационализации хозяйственной жизни реали-

зация такого импортозамещения не только невозможна, но и пагубна для национальной эконномики. Возникает вопрос: целесообразно ли решать проблемы внешней торговли РФ с помощью так понимаемого импортозамещения?

Мировая практика использования стратегии импортозамещения продемонстрировала ее определенный успех. С помощью этой модели были решены проблемы индустриализации латиноамериканских и азиатских стран, чья национальная промышленность имела низкую эффективность из-за слабого развития производственной и социальной инфраструктуры, нехватки квалифицированных кадров и пр.

В результате применения на первых этапах индустриализации стратегии импортозамещения возникли новые индустриальные страны (НИС). Курс на импортозамещение в странах НИС реализовался в два этапа. На первом происходило замещение импортируемых прежде потребительских товаров; на втором замена импортируемых сложных изделий (промежуточные товары, оборудование). Претворение в жизнь второго этапа проходит достаточно сложно. Для его реализации необходима структурная перестройка экономики, которая предполагает вовлечение существенных финансовых источников и длительный период времени ее адаптации. Кроме того, возникают проблемы связанные с нехваткой технологий и инвестиций.

Конечной целью импортозамещения являлся рост конкурентоспособности национальных отраслей и создание экспортного потенциала, а в дальнейшем экспорт национальных товаров на мировой рынок. Экономическая целесообразность импортозамещения обосновывалась:

1) возможностью использования выгод крупного производства (сокращение издержек);

2) улучшением условий торговли (для крупной страны);

3) решением проблем платежного баланса в связи с сокращением импортируемых потребительских товаров и экономией валюты;

4) сокращением внутренней уязвимости.

Следует отметить, что временная протяженность и результаты стратегии импортозамещения для латиноамериканских и азиатских стран различны. Стратегия импортозамещения в этих странах решала специфическую задачу - индустриализации, развития отраслей промышленности, призванных своей продукцией заместить импорт аналогичных товаров из-за рубежа, в условиях отсутствия значительных валютных резервов.

Реализация этой политики давала возможность решить двоякую задачу: сэкономить значительные валютные средства и насытить внутренний рынок.

Особенности национальной экономики отразились на результатах. Так на реализацию поставленной задачи латиноамериканским странам понадобилось времени больше, чем азиатским, что связано с емкостью их внутреннего рынка, который намного больше емкости рынков азиатских НИС.

Азиатские НИС решили проблему импортозамещения в течение 60-х годов и перешли к экспортоориентированной модели, к созданию экспортного потенциала. К тому же следует учитывать, что латиноамериканская импортозамещающая модель была разработана экспертами Экономической комиссии ООН (ЭКЛА), в которой особая роль в преодолении относительного отставания стран Латинской Аме-

рики в технологической и хозяйственной области отводилась развитию процессов экономической интеграции и регионального сотрудничества. Это также отличает латиноамериканскую модель импортозамещения от азиатской.

Ведущую роль в реализации модели, предложенной ЭКЛА, призвано было играть государство, выступавшее не только в качестве регулятора макроэкономической политики, но и непосредственного субъекта хозяйствования. В течение длительного времени следование политике замены импорта способствовало созданию новых производств в латиноамериканских странах, модернизации их хозяйственной структуры и поддержанию достаточно высоких темпов экономического роста.

Однако, и на это следует обратить внимание при выборе стратегии импортозамещения, уже к концу 60-х годов проявились первые признаки недостаточности простой замены импорта для дальнейшей трансформации экономик латиноамериканских государств. С наибольшими трудностями столкнулись малые страны, никогда не обладавшие емким внутренним рынком, которые изначально имели меньше оснований рассчитывать на успех в проведении с помощью индустриализации политики импортозамещения. Если в отношении крупных латиноамериканских стран правомерен тезис об "исчерпании возможностей" импортозамещающей модели, то применительно к малым государствам более резонно говорить о недостаточной ее эффективности с начального момента внедрения в практику. Демонстрационный эффект стран Восточной Азии показал важность своевременного перехода от импортозамещения к экспортной ориентации в экономике.

Некоторая модификация латиноамериканской модели развития в этом направлении началась в 70-х годах, однако реальные результаты были получены лишь в Мексике благодаря развитию сборочных производств на границе с США, а также в крайне ограниченной группе малых карибских государств (Багамы, Барбадос).

К тому же трудности в мировом хозяйстве, порожденные первым нефтяным кризисом, показали, что прежняя модель импортозамещения неспособна противостоять воздействию внешних шоков. В странах Латинской Америки, большинство из которых не являлись крупными нефтеэкспортерами (очевидное исключение составляли только Венесуэла и Мексика), росла экономическая нестабильность, выразившаяся в увеличении бюджетных дефицитов, резком ускорении темпов инфляции, стремительном нарастании внешней задолженности. Как следствие, усилилась социальная и политическая напряженность. К середине 70-х годов стало очевидным, что под напором набирающей силу глобализации внешние условия для латиноамериканских стран кардинально изменились. К началу 80-х годов несовершенства модели импортозамещения оказало воздействие и на страны-экспортеры нефти. Пытаясь на основе поступлений от нефти кардинально изменить структуру экономики, эти государства приступили к реализации многочисленных амбициозных проектов развития, крайне неэффективно расходовали ресурсы и во все большей степени жили в кредит.

Таким образом, обращение к модели импортозамещения требует учета опыта стран использовавших ее. Следует учитывать специфику реализуемой с ее помощью проблем (прежде всего это индустриализация). Перед РФ такая проблема (ин-

дустриализации) не стоит. К тому же реализацию стратегии импортозамещения не следует связывать с абсолютным вытеснением импорта. Это может иметь весьма негативные последствия (автаркия).

Избирая в качестве модели стратегию импортозамещения, следует помнить и о трудностях ее реализации. Во-первых, вторая стадия импортозамещения, как правило, влечет за собой рост импорта, что повышает себестоимость продукции, так как закупки в иностранной валюте промежуточной продукции для производства определенной группы товаров обходятся дороже, чем прямой импорт соответствующих товаров, кроме того, данные отрасли нередко требуют субсидирования государством.

Во-вторых, модернизация такого типа невозможна за счет самофинансирования растущего инвестиционного сектора, а дефицит сбережений не может быть преодолен за счет традиционных секторов экономики (сельскохозяйственного и сырьевого) экспорта, снижения реальных доходов, иностранных инвестиций и кредитов. Мобилизация первого источника приведет к деградации традиционного сектора. Второй источник ненадежен из-за ухудшения мировой конъюнктуры торговли энерго-сырьевыми товарами. Третий создает трудности мобилизации социальной поддержки. Четвертый малодоступен, так как равновесие и открытие экономики труднодоступно для данной модернизации.

В-третьих, национальный рынок остается изолированным от конкуренции (рост издержек производства неизбежен).

Наконец, стимулируется молодая промышленность, которая под защитой тарифов и субсидий зачастую никогда не становится зрелой. Обменные курсы валют завышаются, что поощряет капиталоемкие методы производства.

Следовательно, обращение к модели импортозамещения требует серьезной научно-теоретической проработки вопроса эффективности ее использования в условиях России.

* * *

¹ Внешняя торговля России в 2006 г. // Рос. внешнеэкон. вестн. 2007. № 4. С. 35.

² Дронов Р. Стратегия импортозамещения // Экономист. 2000. №10.

³ Там же. С. 80.

А.С. Васюткина
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ БРЕНДИНГА В РОССИИ

Брендинг - это высший пилотаж маркетинга, рекламы, PR. Обладание брендом - победный результат истории фирмы, судьбы ее основателей и руководителей, умелых талантливых бренд-мейкеров, как бы они себя не называли. Не каждое имя фирмы может быть названо брендом, не каждому суждено таковым стать, не каждому дано удерживать уровень бренда.

Бренд - это имя (название) объекта сбыта (фирмы, товара, услуги, идеи, личности и т.д.), особенностями которого являются повсеместная известность и глубокая укорененность в массовом сознании. Кроме того, бренд имеет положительный знак для большой группы населения. Наличие бренда означает, что даже при приблизительно равных потребительских и иных свойствах товар будет больше покупаться, у идеи будет больше приверженцев, а за политика будет голосовать больше избирателей.

В России несмотря на определенную известность некоторых фирм, говорить о брендинге, т.е. повсеместно известном, глубоко укорененном в массовом сознании и наделенном значительным позитивным смыслом образе фирмы и ее основных товаров не приходится. И этому есть несколько причин.

Так, если создание бренда (брендинг) на Западе занимает не менее двух лет и требует затрат от 5 млн. долларов США и выше, то в России это займет такое же время, не считая времени на разработку программы. При этом, исследования рекламного рынка России свидетельствуют о том, что обращение только к западному опыту или к самым продвинутым рекламным агентствам мирового класса демонстрирует непонимание российского менталитета, особенно вне Москвы. Особый вопрос - старшее поколение, особенно люди, получившие хорошее советское образование - они почти полностью отвергают западный стиль рекламы.

Поэтому создание бренда в России возможно только при наличии полной маркетинговой концепции, определяющей общие и частные программы, подготовка которой и является первым этапом программ создания бренда.

В России бренды создаются тремя способами. Во-первых, это всемирно известные мегабренды, такие как "Coca Cola", "Pepsi", "Nescafe", "Sony", "Ford", "Ariel", "L Oreal" и другие. Способы их продвижения практически не отличаются от тех, которые используются в других странах. Во-вторых это бренды товаров, сделанных специально для российского рынка и произведенных на российских предприятиях. В создании этих торговых марок производители стараются учесть специфику российских потребностей и обычно обыгрывают тему русской истории и традиций (хотя и не обязательно). К таким брендам относятся мороженое "Боярское", "Снегурочка" (Ntstle), чай "Беседа" (Unilever), йогурт "Волшебный" (Danon), моющее средство "Миф" (Procter & Gamble) и так далее. В-третьих это чисто российские предприятия, выпускающие фирменную продукцию: йогурты и напитки "Чудо", косметику "Черный жемчуг", "Чистая линия", "Линда", холодильники "СТИНОЛ" и так далее.

То, что в России интенсивно ведется работа по созданию отечественных товарных знаков - основных элементов брендинга - и предпринимается более или менее удачные попытки их "раскрутки" - положительное явление. Но отечественная практика создания на основе товарных знаков сильных брендов имеет и свою специфику.

Так, российский подход к брендингу отличается от европейского следующими чертами:

- 1) в России бренд воспринимается и употребляется зачастую в качестве синонима торговой марки,
- 2) преувеличивается роль дизайнера в создании новых брендов,

3) бренды, существующие на российском рынке более 10 лет, были созданы стихийно, без стратегического видения и подхода,

4) нечеткое представление о необходимости последовательного, долгосрочного управления брендом,

5) в российской бизнес практике нет четкого методологического представления о сущности бренд-менеджмента,

6) российские бренды чрезмерно концентрируются на обещаниях для целевой группы, на достижении краткосрочных целей и выгод,

7) европейский брендинг основывается на долгосрочной стратегии коммуникации с потребителями, включающую в себя внутренние ценности, миссию компании,

8) российские бренды, созданные для краткосрочных целей, не управляемые последовательным бренд-менеджментом, не основанные на ценностях и миссии компаний, нуждаются в более частых ребрендинговых кампаниях.

В целом, российский рынок характеризуется низким уровнем распознавания брендов покупателями, хотя этот показатель в последние годы имеет тенденцию к повышению.

Сегодня приходит понимание, что единственной ценностью компании, не подверженной эрозии времени является бренд. Оборудование амортизируется и со временем превращается в металлолом, здания ветшают, технологии морально устаревают. Только бренд, подобно выдержанному вину, с годами растет в цене, становясь главным активом компании. Неслучайно, 96% почти 80-ти миллиардной стоимости компании Coca-Cola составляет бренд. Если представить продажу этого бренда за указанную выше сумму, то стоимостью материальных активов можно пренебречь и без сожаления подарить гипотетическому покупателю.

Сегодня многие западные державы полностью сфокусировались на производстве наукоемких товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью. Другими словами, сосредоточились на производстве брендов. Поэтому, неудивительно, что Швейцария, которую, к примеру, одна только Брянская область "покрывает как бык овцу", с весьма скудными недрами гораздо богаче нас, т.к. Швейцария успешно продает дорогие бренды часов, шоколада и банковских услуг, сама являясь ярким и могучим брендом.

Важнейшей задачей для России на сегодняшний день является создание своих собственных, конкурентоспособных брендов.

Наша экономика, бездумно эксплуатирующая природные ресурсы страны, уязвима как с точки зрения международной конкуренции, так и с точки зрения внутренней экономической политики. Появление первых национальных брендов возможно только при зарождении среднего класса - основного потребителя качественных товаров. Ближайшие 3-4 года нас ждет позиционная маркетинговая война, из которой победителем выйдут не обязательно крупные компании с безмерными рекламными бюджетами, а скорее мобильные команды, "заточенные" на создание брендов с высокой добавленной стоимостью. Сильные, жизнеспособные бренды, в свою очередь, будут способствовать капитализации нашей экономики. Гораздо дальновидней эксплуатировать интеллектуальные ресурсы (первоисточник добавленной стоимости) страны, чем ее ограниченные природные запасы.

РАЗРАБОТКА МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА СТАДИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ

При разработке методологического подхода к управлению эффективностью экспортного потенциала на стадии формирования и реализации мы исходим из того, что инструменты его управляющего воздействия должны быть направлены на увеличение объемов продаж или прибыли предприятия, либо снижения издержек, а результатом его должно являться повышение эффективности деятельности предприятия в каждом сегменте зарубежного рынка. Этого можно добиться за счет:

- 1) увеличения физического объема производства и поставки продукции, работ, услуг, объектов интеллектуальной собственности и других элементов экспортного потенциала на рынки дальнего и ближнего зарубежья;
- 2) повышения цены единицы экспортного ассортимента элементов экспортного потенциала за счет увеличения их качества или лидерских позиций предприятия на сегментах зарубежного рынка;
- 3) снижения издержек производства и реализации, в т.ч., транзакционных;
- 4) удлинения жизненного цикла позиций экспортного ассортимента при их реализации в странах СНГ, либо развивающихся странах;
- 5) организации за рубежом сервисного предпродажного и послепродажного обслуживания.

Как видим, многие из этих элементов управления экспортным потенциалом промышленного предприятия находятся как на стадии производства, так и на стадии обращения. Поэтому исследование эффективности мы проводим отдельно для каждой из этих стадий. Деление анализа на эти стадии несколько условно, т.к., процессы формирования и реализации экспортного потенциала на уровне предприятия взаимозависимы и сам процесс представляет собою единое целое - мы создаем экспортный потенциал для его полной реализации. В то же время каждая стадия имеет свои показатели результата и затрат, т.к. на этапе формирования происходит планирование объемов и степени конкурентоспособности продукции в сфере производства, а на стадии реализации оцениваются показатели, связанные с реализацией экспортного потенциала на международных рынках. Эту условность можно еще отнести и к тому, что, например, управление долей импорта в себестоимости экспортного объема происходит на обеих стадиях, но решающей все-таки будет стадия производства, т.к. величина доли импорта в структуре себестоимости экспорта определяется на стадии проектирования и технологической разработки продукции. В то же время управлять эффективностью поставки импорта для производства экспортного объема можно и на стадии реализации экспортного потенциала, но только в том случае, если реализация экспортного потенциала происходит в рамках операций

встречной торговли. Рассмотрим формирование эффективности экспортного потенциала и рычаги ее управления на каждой из анализируемых стадий. В рамках данного анализа мы не будем опираться на традиционные, классические, широко известные и применяемые технологии увеличения объемов производства и реализации продукции, работ, услуг за счет действия организационно-экономических факторов в области организации производства и труда, совершенствования структуры управления, снижения издержек производства и т.д. Мы остановимся на тех современных элементах управления экспортным потенциалом промышленных предприятий, которые в реальных условиях внешнеэкономической деятельности промышленных российских предприятий уже сегодня дают ощутимый результат в повышении объемов формирования и реализации экспорта и могут эффективно дополнить технологии, существующие в современной экономической науке.

Стадия формирования экспортного потенциала промышленного предприятия относится к сфере производства. Кроме традиционных элементов, существенное влияние на формирование эффективности на этой стадии, на наш взгляд, оказывают: доля импорта в себестоимости экспортного ассортимента; доля брендированной продукции в общем объеме производства экспорта; уровень импортозамещения; уровень сертификации бизнес-процессов и продукции предприятия.

Управление затратами предприятие может осуществить на основе снижения доли импорта в себестоимости экспортного ассортимента, в случае, если такое снижение не влияет на уровень качества и конкурентоспособности экспортной продукции, а организация импортозамещающих аналогов возможна силами отечественных предприятий.

Управление результатом промышленные предприятия могут осуществлять за счет повышения уровня брендированной продукции в общем объеме выпуска экспортного ассортимента и мониторинга оптимального уровня сертификации к рынкам экспорта предприятия.

Стадия реализации экспортного потенциала относится к сфере обращения. Кроме традиционных элементов, существенное влияние на формирование эффективности здесь оказывают снижение уровня транзакционных издержек и мероприятия, направленные на увеличение объемов продаж за счет совершенствования направлений и техники деловых маркетинговых коммуникаций, организации борьбы с контрафактом, продления международного жизненного цикла товара, организации представительств и сервисных центров за рубежом.

18 февраля 2007г в своем интервью программе "Время", после своего назначения вице-премьером Правительства РФ, ответственным за осуществление внешнеэкономической деятельности, С.Нарышкин отметил, что снижение транзакционных издержек является одним из важнейших направлений совершенствования внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций РФ. При осуществлении экспорта российскими предприятиями в настоящее время, к транзакционным мы относим следующие издержки: на поиск информации о партнерах, продуктах, ценах, конкурентах; на проведение переговоров; на представительство; на составление контрактов; на измерение условий предпринимательства на рынках; на мониторинг деятельности; на таможенное оформление; на принуждение исполнения обязательств; на защиту прав собственности.

Из этих издержек мы выделяем те, которые могут быть управляемы на уровне предприятия полностью, и те на которые предприятие может оказывать только частичное влияние. Такое влияние на снижение транзакционных издержек предприятия могут оказывать только при определенных условиях, связанных, прежде всего с видами и направлениями государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России, и за рубежом, в странах экспорта предприятия. К полностью поддающимся управлению на уровне предприятия следует отнести, в первую очередь издержки на поиск информации о партнерах, продуктах, ценах, конкурентах. Существенного снижения этой статьи затрат предприятие может добиться принимая участие в маркетинговых межкультурных коммуникациях, которые в области отраслевой и межотраслевой деятельности дают точные координаты географических и продуктовых рынков, ценовых диапазонов, параметров качества и конкурентоспособности продукции и предприятия, сведения о реальных и потенциальных партнерах и конкурентах. Многие из этих маркетинговых параметров зарубежных рынков предприятие может получить одновременно, принимая участие как в международной выставочной деятельности, так и в международных экономических миссиях.

Издержки проведения переговоров поддаются существенному сокращению только в случае тщательно проведенной подготовки проведения предварительного этапа, в результате чего сокращается количество необходимых для подписания контракта встреч контрагентов. Это, естественно ведет к сокращению средств, особенно, если переговоры проходят за рубежом.

Представительские расходы на осуществление экспорта складываются, в основном, при заключении контракта и принятии зарубежного партнера в своей стране. Хотя эта статья нормируется и составляет, примерно около 4% от себестоимости изделия, очень часто при ее списании констатируется превышение сметы.

Издержки составления контрактов складываются, обычно, если отечественный контрагент использует проформу контракта, предложенную зарубежным партнером. Для снижения издержек составления международного контракта рекомендуется пользоваться типовой проформой.

Издержки таможенного оформления международной сделки снижаются при условии тщательного анализа и структурирования всех параметров предстоящей сделки и изучения нормативных и законодательных актов ее регулирования, как в стране экспорта, так и в стране импорта. В этом случае определяются оптимальное количество контрактов заключения предстоящей сделки и варианты применения таможенных режимов.

Следующая группа транзакционных издержек либо не поддается управлению, либо управление ее ограничено условиями внешней макро- и мезосреды предприятия. К ним относятся издержки на измерение, мониторинг, принуждение, защиту прав собственности.

Издержки измерения образуются при выявлении условий, которые конкретный рынок предъявляет для осуществления внешнеэкономической деятельности: наличие лицензий, медицинских сертификатов, сертификатов соответствия, количество и характер документов, представляемых для регистрации представительств или производств, и т. д. Снижения этой статьи затрат предприятие может добиться привле-

кая для выполнения анализа издержек измерения специализированную организацию, но при условии, что затраты на проведение данного анализа перекроются прибылью, полученной от экспорта.

Издержки на принуждение возникают при отклонении условий выполнения сделки. Их снижения можно добиться, либо вовсе их избежать, в случае, если предконтрактный маркетинг выполнен профессионально: для сделки выбраны страна с благоприятным режимом экспорта и платежеспособный партнер с хорошей деловой репутацией. В противном случае, при выполнении международного контракта они резко снижают эффективность экспортной сделки.

Издержки мониторинга складываются при необходимости осуществления консалтинга или контроля за выполнением условий заключенного контракта на производство продукции, услуги с целью соблюдения соответствия технологической, производственной дисциплины, дизайна и т.п. Если они не вызваны непредвиденными обстоятельствами, и входят в условие заключенного договора, то их снижение возможно только в рамках оптимизации затрат на организацию контроля и регулирования.

Издержки на защиту прав собственности редко поддаются управлению. В основном, эта статья включает издержки на защиту авторских прав на интеллектуальную собственность или борьбу с контрафактом. Управление этой статьей транзакционных издержек возможно только при условии, что между государствами контрагентов по сделке заключен договор о защите прав интеллектуальной собственности.

К традиционно применяемым во внешнеэкономической практике мероприятиям, направленным на увеличение объемов продаж при управлении результатом на стадии реализации экспортного потенциала, мы относим мероприятия в области планирования и организации сбытовой деятельности предприятия, международных финансовых расчетов, транспортных, складских и прочих логистических операций. Кроме этого, учитывая реальные условия осуществления экспорта российскими промышленными предприятиями, для повышения эффективности экспортных операций, мы предлагаем рассматривать в качестве эффективных рычагов управления такие элементы, как разработку программ участия промышленных предприятий в межкультурных маркетинговых коммуникациях - международных выставках и миссиях, организацию сервисного пред- и послепродажного обслуживания и представительств в странах экспорта, продления международного жизненного цикла товара. Управляя данными элементами, предприятие добивается планомерного увеличения объемов продаж на внешних рынках, а следовательно и повышения эффективности реализации экспортного потенциала, но при условии неизменности или снижения издержек экспорта.

Предлагаемый методологический подход системного управления элементами формирования и реализации экспортного потенциала промышленных предприятий на стадии производства и обращения реализован нами в методике. Блок-схема данной методики представлена на рисунке.

Разработанная методика управления эффективностью формирования и реализации экспортного потенциала промышленного предприятия применяет современные технологии его повышения и формирования как на стадии производства, так и на стадии обращения и успешно дополняет традиционно применяемые в практике отечественных предприятий инструменты управления эффективностью экспорта.

Применение данной методики позволяет выявить организационно-экономические резервы роста экспортного потенциала промышленного предприятия как на стадии производства, так и на стадии обращения.

На стадии производства при управлении затратами резервы снижения себестоимости экспортного ассортимента достигаются за счет снижения доли импортных составляющих либо при замене их на конкурентоспособные отечественные аналоги, либо за счет организации импортозамещения. Обоснование снижения себестоимости при применении отечественных аналогов проводится по показателям сравнения параметров конкурентоспособности зарубежного и отечественного аналогов. Обоснование возможности импортозамещения продукции проводится по методике оценки эффективности импортозамещения. Резервы снижения себестоимости определяются как разность себестоимости продукции до и после проведения мероприятия.

Резервы роста объема производства экспортной продукции зависят от требований каждого сегмента зарубежного рынка по уровню сертификации бизнес-процессов предприятия и его продукции, а также степени ее брендируемости. Невыполнение этих условий снижает объемы продаж. Резервы роста объемов производства по каждому рынку, занимаемому предприятием, в этом случае определяются как разность между объемами производимой на экспорт марочной сертифицированной продукции, отвечающей требованиям рынка и фактическим объемом экспорта.

Анализ экспортной деятельности промышленных предприятий Самарского региона показал, что резервы снижения издержек обращения на стадии реализации экспортной продукции образуются, в основном, за счет оптимизации транзакционных издержек на поиск информации о партнерах, продуктах, ценах, конкурентах; на проведение переговоров и представительство; на составление контрактов, таможенное оформление.

Разработка методологического подхода к управлению эффективностью экспортного потенциала на стадии формирования и реализации позволяет оптимизировать издержки производства и обращения экспортной продукции промышленных предприятий и увеличить как объемы экспорта, так и его географические границы.

Ю.А. Волобуева

*Самарский государственный
экономический университет*

СТАНОВЛЕНИЕ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК ЦЕЛОСТНОЙ НАУЧНОЙ КОНЦЕПЦИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

На сегодняшний день в современной экономической теории не существует единого определения транзакционных издержек, как и не сложилось их общепринятой классификации. В отечественной литературе эта тема освещена недостаточно,

несмотря на то, что трансакционные издержки представляют собой центральную категорию неоинституционального анализа.

Понятие трансакционных издержек было введено в экономическую теорию Рональдом Коузом в его исследовании "Природа фирмы" (1937). Неоклассическая теория предполагала, что экономическую систему координирует механизм цен, а понятие организации принималось как один из факторов производства. Теория трансакций Коуза имела своей целью выявить причины возникновения фирмы в экономике, строящейся на специализации и обмене. По мнению Коуза, трансакционные издержки представляют собой не что иное, как издержки функционирования рынка, а существование фирмы объясняется наличием значительных издержек функционирования ценового механизма. В своем исследовании Коуз классифицирует трансакционные издержки в соответствии с источниками их возникновения. По его мнению, наиболее очевидную форму издержек организации производства являются затраты на выяснение того "каковы же соответствующие цены". В отдельную группу Коуз выделяет издержки на проведение переговоров и заключение контракта на каждую трансакцию обмена. По утверждению Коуза, издержки на контракты значительно уменьшаются, если кооперация является не прямым результатом работы ценового механизма, а представляет собой такую организационную форму как фирма. Фирма представляет собой альтернативу системе, организующей производство через рыночные трансакции. По утверждению Коуза, "внутри фирмы индивидуальные сделки между различными кооперированными факторами производства устранены, а рыночные трансакции заменены административными решениями"¹. Иными словами, административный контроль обеспечивает экономию трансакционных издержек, а организация в свою очередь вытесняет рынок.

Однако, несмотря на это рынок продолжает существовать именно потому, что административный механизм также не свободен от издержек, которые растут по мере увеличения размеров фирмы. Следовательно, границы фирмы будут проходить там, где предельные издержки, связанные с использованием рынка, сравниваются с предельными издержками, связанными с использованием иерархической организацией². Коуз рассмотрел взаимозависимость между размерами фирмы и экономией на издержках рыночных трансакций. Он предположил, что с увеличением размеров фирмы может начаться уменьшение дохода от предпринимательской функции, то есть издержки на организацию дополнительных трансакций могут возрасти. В своем исследовании Коуз рассмотрел несколько факторов, объясняющих тот факт, почему с возникновением фирм сохраняются рыночные трансакции. Прежде всего, Коуз отмечает, что с увеличением размеров фирмы возможен рост издержек на организацию дополнительных трансакций внутри фирмы. Кроме того, по мере роста количества сделок эффективность использования факторов производства предпринимателем значительно снижается, так как предприниматель оказывается неспособен разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью. Коуз предположил, что фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление этой же трансакции через обмен на открытом рынке или с издержками на ее организацию через другую фирму. Таким обра-

зом, мы видим что, по мнению Коуза, соображения экономии транзакционных издержек являются решающими при выборе организационной формы и размеров фирмы.

Таблица 1

Определения транзакционных издержек

Автор определения	Определение транзакционных издержек
К. Эрроу ³	Издержки эксплуатации экономической системы
Я. Виницки ⁴	Издержки, связанные с созданием, изменением, закреплением и использованием институтов экономическими субъектами.
Д. Норт ⁵	Транзакционные издержки "состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению". Издержки транзакции суть издержки, обусловленные характером производственных отношений
С. Чанг ⁶	В самом широком смысле транзакционные издержки состоят из тех издержек, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо
П. Милгром, Дж. Робертс ⁷	Транзакционные издержки включают любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все, что отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности
Дж. Джоунс, С. Хилл ⁸	Затраты на переговоры, мониторинг и проведение сделки, которые позволяют сторонам прийти к соглашению
У. Николсон ⁹	Эксплицитные транзакционные издержки представляют собой платы за услуги посредников, а имплицитные транзакционные издержки - издержки поиска и сбора информации
А. Олейник ¹⁰	Транзакционные издержки - все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий
С. Малахов ¹¹	Транзакционные издержки это разница между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой, уплачиваемая покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания или производства

Дальнейшее становление теории транзакционных издержек как целостной научной концепции связано в первую очередь с работами таких исследователей как А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, С. Чанг, И. Барцель, К. Эрроу, С. П. Милгрота, К. Менара, С. Хилл и других. В настоящее время понимание транзакционных издержек варьируется от узких определений, связывающих данные издержки с отдельными видами экономической деятельности, до широких, подчеркивающих институциональную природу данного явления. Ниже приведена таблица, в которой представлены некоторые определения транзакционных издержек.

К. Эрроу предположил, что анализ транзакционных издержек в различных условиях и различных экономических системах должен стать основополагающей темой исследований в теории распределения ресурсов. По мнению исследователя, "в це-

новой системе транзакционные издержки вбивают клин между ценами продавцов и ценами покупателей и тем самым приводят к потерям, нанося с точки зрения традиционной экономической теории ущерб общественному благосостоянию¹². Определение, которое К. Эрроу дает транзакционным издержкам, имеет универсальную форму, потому как он пытается свести систему ограничений эффективного распределения к единому теоретическому фундаменту¹³. Согласно С. Чангу максимальные транзакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что и определяет ее неэффективность.

Как мы видим, в рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество определений. Так, например М. Олсон полагает, что в настоящее время существует очень много "школ транзакционных издержек", которые слишком вольно обращаются с данным термином¹⁴.

На сегодняшний день отсутствует также единая общепринятая классификация транзакционных издержек. Транзакционные издержки можно подразделить на явные (эксплицитные) и неявные (имплицитные); измеримые и неизмеримые; отраженные и неотраженные в бухгалтерском учете (статистике); абсолютные и средние; ex-ante и ex post (возникающие до и после заключения сделки); предконтрактные, контрактные и пост-контрактные¹⁵. Остановимся подробнее на некоторых из имеющихся классификаций.

Основным критерием классификации О. Уильямсона является момент заключения контракта. В связи с этим транзакционные издержки разграничиваются на затраты ex ante и ex post (табл. 2)¹⁶. Ex ante транзакционные издержки связаны с усилиями заключить наиболее выгодный контракт, ex post издержки отражают стремление реализовать уже заключенное контрактное соглашение¹⁷.

Таблица 2

Классификация транзакционных издержек (О. Уильямсон)

Ex ante транзакционные издержки	Ex post транзакционные издержки
Затраты на составление проекта контракта	Издержки в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам
Затраты на проведение переговоров	Расходы на тяжбы в связи со ссорами в контрактных отношениях
Затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения	Издержки использования структур управления, используемых для улаживания конфликтов
	Затраты в связи с точным выполнением контракта

Классификация, предложенная П. Милгромом и Дж. Робертсом приведена в табл. 3¹⁸.

Наиболее логичной является классификация, предложенная Дугласом Нортом и Трайном Эггертсоном¹⁹:

1) Издержки поиска (Search activities): приемлемой цены, качественной информации об имеющихся товарах и услугах, качественной информации о продавцах/покупателях.

2) Издержки ведения переговоров (Bargaining activities) - в рыночном смысле это торг для минимизации издержек.

Таблица 3

Классификация транзакционных издержек (П. Милгрэм и Дж. Робертс)

Координационные издержки (издержки, связанные с подготовкой контракта)	
<i>Издержки определения деталей контракта</i>	Затраты на исследование рынка с целью определить, что вообще из требуемых активов можно купить на рынке
<i>Издержки определения партнеров</i>	Затраты на изучение контрагентов, которые поставляют нужные активы
<i>Издержки непосредственной координации</i>	В условиях сложного контракта возникает необходимость создания структуры, в рамках которой осуществляется сведение сторон вместе
Мотивационные издержки (издержки, связанные с процессом выбора: вступить или не вступить в данную транзакцию)	
<i>Издержки, связанные с неполнотой информации</i>	Ограниченность информации о рынке может привести к отказу от совершения транзакции
<i>Издержки, связанные с оппортунизмом</i>	Издержки, связанные с преодолением возможного оппортунистического поведения, с преодолением нечестности партнера

3) Издержки составления контракта (Contract making activities).

4) Издержки мониторинга (Monitoring) - затраты на мониторинг исполнения контракта каждым из контрагентов.

5) Издержки на принуждение (Enforcement) - издержки на принуждение другой стороны к выполнению условий контракта.

6) Издержки на защиту прав собственности (Protection vs 3-d parties) - издержки, связанные с охраной от правонарушителей, государства - такими затратами могут выступать налоги, взятки чиновникам, дань "крыше" и т.д.

Как мы видим, каждый из исследователей при анализе транзакционных издержек обращает внимание на наиболее интересный для него элемент. По мнению некоторых экономистов, на сегодняшний день транзакционные издержки в своих многочисленных трактовках заслужили репутацию "хорошо выбранного неудачного термина"²⁰. Однако это, в свою очередь, лишний раз подтверждает необходимость глубокого изучения и анализа транзакционных издержек промышленного предприятия, являющегося сложной экономической системой. Исследование транзакционных издержек является важным шагом на пути оптимизации затрат предприятия.

* * *

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 6.

2. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.

3. Попов Е., Лесных В. Транзакционные издержки в переходной экономике // МЭ и МО. 2006. №3. С. 73.

4. Там же.

5. Там же.

6. Там же.

7. Там же.

8. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек) // Вопр. экономики. 1996. № 10. С. 90.
9. Там же.
10. Олейник А. Институциональная экономика // Вопр. экономики. 1999. №5. С. 145.
11. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек) // Вопр. экономики. 1996. № 10. С. 93.
12. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 66.
13. Малахов С. Указ. соч. С. 90.
14. Там же.
15. Волостнов Н., Ларичева З. Транзакционные издержки в деятельности государственных предприятий: виды и средства минимизации // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. № 3. С. 70.
16. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и "отношенческая" контракция. СПб., 1996. С. 55-56.
17. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика: Курс лекций. СПб., 2006. С. 136.
18. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб., 1999. С. 59-60.
19. Кузьминов Я.И. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М., 1999. С. 58-62.
20. Малахов С. Указ. соч. С. 92.

В.С. Городиский

*Самарский государственный
экономический университет*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕНЧМАРКИНГА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Изучение бенчмаркинга в настоящее время приобретает особую актуальность, так как западный опыт показал эффективность данного вида деятельности. Предметом исследования является совершенствование методов работы, в том числе производства, повышение ее эффективности через использование бенчмаркинга в международной деятельности. Объектом исследования являются предприятия РФ, Японии, США, имеющие опыт сотрудничества в сфере бенчмаркинга. Цель исследования - изучение действенных методов повышения эффективности работы предприятия через предмет исследования. Задачи исследования - дать определение, выявить истоки бенчмаркинга, принципы данного вида деятельности, необходимые для достижения цели повышения эффективности работы предприятия, рассмотреть использование бенчмаркинга в международной деятельности на практике, а также тенденции его применения в нашей стране.

Определение бенчмаркинга. Бенчмаркинг - особый вид деятельности по поиску и получению информации о лучших решениях, используемых в деятельности других компаний. Эти компании могут быть вашими конкурентами, хотя наиболее удачные заимствования чаще всего удается получить от тех фирм, которые работают совершенно в иных отраслях, регионах, рынках, в других странах. Бенчмаркинг - метод управления, предполагающий сбор (открытой!) информации о лучшем опыте других компаний и структур, анализ и последующее внедрение этого опыта с целью повышения эффективности собственной деятельности.

Истоки и принципы бенчмаркинга. Первой удачной операцией бенчмаркинга считается опыт компании "Ксерокс", которая более четверти века тому назад, чувствуя большие дефекты в своей логистике, обратилась за передовым опытом в фирму "Л. Л. Бин", занимающуюся продажами готового платья по почте. Используя ее опыт, "Ксерокс" резко улучшила работу своих складских и транспортных структур.

Известно, что товары, которые запрашиваются чаще, нужно размещать поближе к воротам склада, а те, которые запрашиваются редко, могут лежать себе в дальнем углу. Но задача теряет простоту, если требуется сохранять логику размещения товаров по товарным группам, учитывать нестабильность спроса, разные габариты ящиков, необходимость сопоставлять затраты на горизонтальное и вертикальное перемещения и другие параметры. Фирма "Л. Л. Бин" решила все перечисленные и прочие проблемы при создании своей системы выполнения почтовых заказов. Первый опыт оказался настолько удачным, что фирма "Ксерокс" приобрела систему размена и сбора взносов у фирмы "Америкэн Экспресс". Затем - систему штрихкодирования у фирмы "Вестингауз".

Приведем пример использования бенчмаркинга (по существу) в советское время. Основатель журнала "ЭКО" академик А. Г. Аганбегян, оказавшись в порту Тикси во время экспедиции по Северному морскому пути, он увидел, что многолетняя трагедия Севера - засорение побережья бочками из-под топлива - превращена там во благо. На глазах академика у бочек автогенном отрезали торцы, делали боковой разрез. Двумя тракторами растягивали в плавную дугу, затем наездом трактора превращали эту дугу в плоскость. Из полученных в результате стальных листов строили гаражи и ангары для самолетов. Академик спросил директора порта, как они догадались применить такое решение. Директор порта повел его в свой офис, открыл сейф и достал номер журнала "ЭКО", в котором был опубликован отчет сотрудника института, которым руководил академик А. Г. Аганбегян, о командировке на Аляску. Парадокс ситуации состоял в том, что академик сам направлял сотрудника в командировку, разговаривал с ним по возвращении, читал написанную им статью и не заметил в этой статье полезной информации. Сделаем вывод: тот, кому нужны ценные сведения, читает текст совсем другими глазами.

Бенчмаркинг в международной деятельности. В большинстве крупных иностранных фирм работают специализированные подразделения, занимающиеся бенчмаркингом. Созданы специальные сайты, например, www.benchmark.com, www.globalbenchmarking.com. Обычными стали так называемые индустриальные бюро знакомств, где любая компания может найти партнера по обмену новшествами.

В Японии, США и других странах программы бенчмаркинга развиваются при государственной поддержке. Там действуют своеобразные "индустриальные бюро

знакомств" (определение Ф. Котлера), которые созданы специально для поиска партнеров по бенчмаркингу. Можно считать, что благодаря такому обмену опытом выигрывает экономика страны в целом.

По данным консалтинговой компании Bain&Co, бенчмаркинг входит в число самых распространенных методов управления бизнесом в крупных международных корпорациях. Джейсон Грейсон младший, глава International Benchmarking Clearinghouse, так определил причины сегодняшней популярности бенчмаркинга.

1. Глобальная конкуренция. В период глобализации бизнеса компании осознают необходимость всестороннего и детального изучения и последующего использования лучших достижений конкурентов в целях собственного выживания.

2. Вознаграждение за качество. В последние годы все большее распространение получают проходящие на национальном уровне кампании по определению и вознаграждению фирм-лидеров качества. Условия участия в подобных программах предполагают помимо демонстрации компаниями-участниками конкурентных преимуществ выпускаемых ими продуктов обязательное применение концепции бенчмаркинга в практике управления компанией.

3. Необходимость повсеместной адаптации и использования мировых достижений в области производственных и бизнес-технологий. Чтобы не остаться позади своих конкурентов, всем компаниям независимо от размера и сферы деятельности, необходимо постоянно изучать и применять передовой опыт в области производственных и бизнес-технологий.

США в настоящее время являются неоспоримым лидером в институциональных схемах бенчмаркинга. Так, в Соединенных Штатах создана Международная ассоциация бенчмаркинга, насчитывающая десятки тысяч компаний, занимающихся обменом опытом. При ней работает Биржа бенчмаркинга (The Benchmarking Exchange - TBE), которая, в частности, ежегодно сообщает о бизнес-процессах, наиболее активно прорабатываемых в бенчмаркинге.

Информация собирается от тысяч членов TBE и ранжируется. Первая десятка бизнес-процессов, выделенная Биржей бенчмаркинга в феврале 2007 г., выглядела следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Десять бизнес-процессов, наиболее востребованных для бенчмаркинга (февраль 2007 г.)

Бизнес-процесс	Рейтинг
Информационные системы	1
Работа с клиентами	2
Работа с кадрами	3
Трудовые ресурсы	4
Бенчмаркинг	5
Деловой документооборот в расчетах	6
Совершенствование бизнес-процессов	7
Обслуживание	8
Кредитные карты	9
Проектирование	10

Информация собирается по опросам тысяч членов ТВЕ, а оценки ранжируются по числу отметивших соответствующую фирму.

Таблица 2
Рейтинг наиболее активных в бенчмаркинге организаций (февраль 2007 г.)

Организация	Комментарий	Рейтинг
Xerox	Компания "Ксерокс"	1
TRW Automotive	Производитель автокомплектующих	2
U.S. Army	Армия США	3
U.S. Department of Veterans Affairs	Департамент США по делам ветеранов	4
Saudi Aramco	Нефтяная компания	5
CSC	Производитель медицинских товаров	6
DynMcDermott	Нефтяная компания	7
The North Highland Company	Консалтинговая компания	8
Social Security Administration	Администрация социального обеспечения США	9
Corning	Производитель высокотехнологичного оборудования	10

В число поставщиков передового опыта входят не только крупные транснациональные корпорации, но и государственные структуры. Для российского восприятия это выглядит необычно.

Еще одна Международная палата по обмену опытом основана Американским центром качества и производительности (America Productivity Quality Center) в Хьюстоне (штат Техас) и создает "группы общих интересов" из тех, кто интересуется одной и той же проблемой. Палата также помогает найти желающих обменяться или поделиться опытом, но самостоятельно не проявляющих инициативу.

Для проведения бенчмаркинга в России важно сломать "синдром естественного стремления к секретности", который приобрел патологические формы. Причины появления такого синдрома: закрытость экономики и шпиономания советского времени, а также юридические дефекты приватизации. В России стараются не давать информацию о своей фирме не потому, что это может нанести вред, а просто так, на всякий случай - "как бы чего не вышло".

Далее приведены причины слабой развитости бенчмаркинга в России, упорядоченные по убыванию степени значимости: комплекс "засекреченности"; нет данных для сравнения; большие затраты; отсутствие понятного инструментария; нет партнеров для сравнения.

"Комплекс засекреченности" есть нечто фантастически предопределенное, некоторый иррациональный элемент деятельности. Аргументы в его пользу есть всегда, но они не сопоставляются с теми потерями, которые несет фирма, засекретившая себя без нужды.

Приведем пример успешного сотрудничества при наличии постоянного партнера, который сам предлагает то, что, по его мнению, достойно заимствования. У российской компании "Северсталь" есть свой идеал - японская Nippon Steel Corporation

(NSC), с которой действует серия контрактов по заимствованию опыта (бенчмаркингу). Основная часть содержания этих контрактов сформулирована японцами, соответственно, они же назначают и цену такого "хорошего отношения". Так, контракт по диагностике коксовых батарей коксохимического производства обошелся "Северстали" в 180 тыс. дол. NSC выполняла этот контракт в течение 2001-2002 гг. Итогом сотрудничества стало предоставление специалистами NSC методики определения состояния коксовых батарей и пакет рекомендаций по управлению ими. Японские специалисты также предложили и реализовали также такие направления сотрудничества, как внедрение системы управления процессом технического обслуживания оборудования через организацию сервисных блоков, внедрение системы тотального управления качеством (TQC). На наш взгляд, опыт бенчмаркинга "Северстали" следует пропагандировать более широко и активно.

По принятым в бенчмаркинге правилам, нужно поблагодарить партнера за предоставленную информацию, не ограничиваясь денежной компенсацией и простой благодарностью. Нужно рассказывать партнеру, что и в какой связи он сделал хорошего вашей фирме. Один из удачных приемов, не обязательных, но сохраняющих перспективы дальнейшего сотрудничества, состоит в том, чтобы рассказывать о заимствованном опыте "всему миру".

Однако если договоренность о заимствовании опыта достигнута с конкурентом (что маловероятно) или с компанией, которая в принципе может стать конкурентом, бенчмаркинг превращается в тонкую информационную игру. Необходима отработанная информационная тактика. Обязательным считается составление отчета-декларации. Он предназначен для широкой публики и передается (с выражением искренней признательности) руководству той компании, у которой заимствовался передовой опыт. Те же самые специалисты, которые пишут отчет-декларацию, составляют полный отчет для служебного пользования. Причина двойного подхода в следующем. Если в результате заимствования оказались достигнуты существенно лучшие результаты, чем у партнера по бенчмаркингу, - он не должен об этом знать. Еще более закрытыми оказываются результаты анализа, почему это произошло. В очень редких случаях удается ограничиться простым заимствованием опыта. Приходится что-либо дополнять, находить собственные приемы, совершенствовать чужой опыт. Это уже собственное достижение, и оно не должно достаться партнеру даром.

Общая идея тонкой информационной игры состоит в том, чтобы обеспечить профилактические меры, препятствующие утечке подлинной информации о результатах бенчмаркинга. Бенчмаркинг не означает бескорыстной дружбы - это класс коммерческих сделок, а они предполагают неукоснительное соблюдение собственных интересов и не допускают иррациональной благотворительности. Но, с другой стороны, партнер должен продолжать чувствовать хорошее к себе отношение, что скорее сродни искусству общения, а не разведывательной деятельности.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ КАК ИНСТРУМЕНТ КРАТКОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При разработке и реализации ряда инвестиционных проектов возникают случаи, когда необходимо преодолеть отрицательное сальдо по трем видам деятельности (т.е. обеспечить условие финансовой реализуемости проекта). Одним из приемлемых вариантов является размещение накопленных на предыдущих шагах свободных денежных средств на депозите в банке. У такого варианта есть как свои плюсы: низкие риски; так и свои минусы: низкая доходность (около 10% годовых).

Существует ряд других вариантов размещения свободных денежных средств:

- доверительное управление (размещение в ПИФы);
- размещение в финансовые инструменты (акции, облигации сторонних эмитентов, другие ценные бумаги);
- размещение части средств на специализированных счетах в брокерских компаниях, обеспечивающих возможность проведения торговых сделок на мировом валютном рынке (FOREX);
- другие способы.

Стоит уделить внимание третьей альтернативе. Современный российский рынок брокерских услуг уже достиг того уровня, когда на нем появляется конкуренция между брокерами, которые предлагают свои услуги на более выгодных условиях. У предприятия появляется возможность альтернативного выбора воспользоваться предоставляемыми услугами. Сегодня на российском рынке работают несколько ведущих компаний: Финансовая группа "Калита-Финанс", "Forex Private", "Альпари", "LiteForex", ЗАО КБ "ВТБ 24", группа компаний "ForexClub". Последние две имеют постоянные представительства в Самаре. Также на самарском рынке работает компания "Финтрейд-Самара". Условия работы во всех компаниях во многом схожи: сделки двусторонние, комиссия не взимается, с каждой сделки взимается спрэд. Сама процедура оформления документов довольно проста и занимает несколько рабочих дней. Кроме того, почти каждый коммерческий банк предоставляет брокерские услуги на валютном рынке в том или ином объеме.

Схема деятельности предприятия на валютном рынке заключается в следующем: Предприятие планирует потребность в средствах на конец n -ого шага (NR), часть накопленных средств (AR) размещается на счету брокера (в доверенном банке) в начале шага n , и они не могут быть использованы для текущих потребностей предприятия в финансировании какого-либо рода деятельности. В течение календарного года (расчетного периода) часть депозита (обычно не более 10%) используется в качестве залога для осуществления сделок. В конце года уже увеличенный депозит переводится на счет предприятия в его распоряжение.

Все осуществляемые сделки являются двусторонними - покупка закрывается продажей и наоборот. Сделки осуществляются строго в полном соответствии с предварительно разработанной торговой системой, которая тестируется сначала на исторических данных, затем на текущих. Пример одной из таковых приведен ниже.

Система протестирована на исторических данных 2003-2006 годов. Для получения сигналов на вход в рынок используются простая средняя линия (SMA) и индикатор MACD (основной и вспомогательный). Один из наиболее распространенных осцилляторов является индикатор MACD (Moving Averages Convergence-Divergence). MACD - это следующий за тенденцией динамический индикатор. Он показывает соотношение между двумя скользящими средними цены. Индикатор MACD разработал в 1979 году Джеральд Аппель - аналитик и финансист из Нью-Йорка. Систему можно оценить по следующим показателям эффективности. Показатели эффективности - это цифры, связывающие прибыль и убытки, полученные в процессе работы:

Итоговая прибыль (P, Profit) за тот интервал времени, на котором система была протестирована. Этот параметр равен разности между суммой всех прибылей ("валовая прибыль") и суммой всех понесенных убытков ("валовой убыток").

Максимальный нарастающий убыток (MIDD - Maximum Intraday DrawDown) - это наибольшая не перекрытая финансовая просадка, в которую попадала торговая система за весь период тестирования.

Профит-фактор (PF, Profit Factor) - отношение суммы всех прибыльных сделок нарастающим итогом $S(P_i)$, то есть валовой прибыли, к сумме всех убыточных так же нарастающим итогом $S(L_i)$, то есть к валовому убытку.

$$PF = S(P_i) / S(L_i).$$

Минимальное нормативное ограничение по профит-фактору: больше единицы, в этом случае система является как минимум прибыльной.

Фактор восстановления (RF, Restoration Factor) - показатель эффективности торговой системы, показывающий во сколько раз итоговая прибыль больше максимальной просадки, то есть восстанавливается ли капитал после понесенных убытков:

$$RF = P / MIDD$$

Нормативное ограничение принято более 2.

Достоверный профит-фактор (APF, Authentic Profit Factor). Из суммарной прибыли по всем сделкам (из валовой прибыли) вычитается результат самой успешной сделки, а результат делится на сумму всех убытков (валовой убыток):

$$APF = [S(P_i) - P_{max}] / S(L_i).$$

Достоверный профит-фактор, как и простой профит-фактор, должен быть больше единицы. Самая удачная сделка могла возникнуть в результате особо благоприятного стечения обстоятельств, которого в будущем может не быть. Таким образом, APF в некоторой мере оценивает вероятность счастливых случайностей и исключает их. Если система при тестировании дает APF больше единицы за достаточно длительный временной промежуток, считается, что она отличается надежностью и вряд ли будет убыточна в дальнейшем.

Как показало тестирование при работе с кредитным плечом 1:100, вполне допустимо использовать в качестве залога для совершения сделок не более 10% от

депозита при этом размер депозита на конец года как минимум удваивается по сравнению с начальным. Получаем: $NR \approx 2 \cdot AR$. Показатели эффективности свидетельствуют о состоятельности данной торговой системы и возможности ее практического применения (см. таблицу).

Показатели эффективности, полученные при тестировании системы на исторических данных 2003-2006 гг. (в пунктах).

Показатель	2003	2004	2005	2006
S(Pi)+	4 843	3 776	4 630	3 821
S(Li)-	- 1 773	- 1 429	- 1 379	- 1 192
P	3 070	2 347	3 251	2 556
MIDD	- 367	- 492	- 319	- 316
PF	2,7315	2,6424	3,3575	3,2055
RF	8,3651	4,7703	10,1912	8,0886
APF	2,2448	2,0231	2,7346	2,0747

Такой подход к обеспечению источников краткосрочного финансирования мог бы частично разрешить проблему их поиска. Частично - по той причине, что операции на валютном рынке имеют высокую степень риска потери части или всего депозита. Поэтому предприятие (руководство) должно для себя четко определить, какую долю свободных средств оно может направить на участие в валютной торговле, так как направлять можно только свободные средства при отсутствии потребности в них с учетом отражения на деятельности предприятия полной их потери.

Р.Н. Долгих
 ЗАО «Группа компаний
 "Электрощит"» - ТМ Самара

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЕЗЕРВОВ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Для эффективной реализации внешнеторговой стратегии, резервы ее формирования должны подвергаться периодической оценке со стороны разработчиков стратегии. Целью данного исследования является разработка и внесение предложений по использованию методов оценки резервов формирования и реализации внешнеторговой стратегии в зависимости от направленности факторов, воздействующих на внешнеторговую стратегию предприятия.

В соответствии с исследованными резервами, предлагаем возможные методы их оценки.

1) Фактор снабжения сырьем и материалами характеризуется резервами в виде: возможности смены поставщика и налаживания собственного производства комплектующих:

а) при смене поставщика в качестве оцениваемой величины можно рассчитать коэффициент экономии в средствах, который представляет собой разницу в стоимо-

сти комплектующих, предлагаемых старым и новым поставщиком по отношению к сроку исполнения заказа каждым из них:

$$k = 3c - 3n / Nc - Nn, \quad (1)$$

где k - коэффициент повышения эффективности снабжения;

$3n$ - затраты на закупку у нового поставщика;

$3c$ - затраты на закупку у предыдущего поставщика;

Nn - количество дней поставки у нового поставщика;

Nc - количество дней поставки у предыдущего поставщика;

б) для оценки эффективности налаживания собственного производства комплектующих целесообразно применить показатель срока окупаемости вложений в новое производство, который определяется следующим образом:

$$Co = Dcп - 3cп, \quad (2)$$

где Co - срок окупаемости, характеризующий период времени, при котором Co примет положительное значение;

$Dcп$ - доход от экспорта продукции с комплектующими собственного производства;

$3cп$ - затраты на внедрение собственного производства комплектующих.

2) Для учета фактора обеспеченности финансовыми ресурсами в качестве имеющегося резерва стратегии автором был выделен показатель перераспределения ресурсов экспортной стратегии, который необходимо определить для установления необходимой величины дохода от экспорта, требуемой для вложения в бюджет стратегии с целью возмещения ранее вложенных собственных и заемных средств (с процентами):

$$Dэ = Cс - Cз / Nобщ, \quad (3)$$

где $Dэ$ - размер дохода от экспорта, который необходим для вложения в бюджет внешнеторговой стратегии целью покрытия собственных и заемных средств, ранее использованных для формирования и реализации внешнеторговой стратегии;

$Cс$ - собственные средства предприятия, ранее вложенные в бюджет внешнеторговой стратегии;

$Cз$ - сумма вложенных первоначально в бюджет внешнеторговой стратегии заемных средств и выплаченных по ним процентов;

$Nобщ$ - количество лет, необходимых для получения дохода от экспорта, достаточного для покрытия ранее вложенных средств.

3) Для определения резервов, сопутствующих фактору обеспеченности конструкторского потенциала, целесообразно оценить отдельно: а) резерв возможности приобретения лицензий; и б) создание службы перспективных разработок:

а) эффект от приобретения лицензии определяется с учетом двух этапов:

- на первом этапе сначала определяется срок окупаемости лицензии (количество лет), по истечении которого прибыль от продажи продукции, изготавливаемой по лицензии, начнет превышать расходы, связанные с приобретением лицензии и оплатой лицензионных выплат.

По достижении срока окупаемости целесообразно ежегодно определять эффект от лицензии путем сравнения с дохода от использования лицензии с доходом,

получаемым от экспорта традиционной продукции предприятия по следующей формуле:

$$Дт = Дл - Зл, \quad (4)$$

где Дт - доход от экспорта традиционно изготавливаемой предприятием продукции;

Дл - доход от экспорта продукции, производимой по лицензии;

Зл - затраты на приобретение лицензии (включая последующие лицензионные выплаты);

Нобщ - количество лет, необходимых для получения дохода от экспорта равнозначного доходу от экспорта традиционной продукции и достаточного для покрытия ранее понесенных затрат на приобретение лицензии;

б) эффективность создания новой службы перспективных разработок можно оценить следующим образом:

$$Эр = Дн / Зр * 100 \%, \quad (5)$$

где Эр - эффективность применения новых разработок, осуществленных новой службой перспективных разработок;

Дн - доход от экспорта новой продукции, разработанной службой перспективных разработок;

Зр - расходы на создание службы перспективных разработок и функционирование данной службы.

4) Фактор использования производственных площадей определяется резервом создания отдельного экспортного производства, который можно представить в качестве показателя а) рентабельности производства продукции с использованием новых производственных мощностей; и б) эффекта от введения новых производственных мощностей:

а) показатель рентабельности производства продукции с использованием новых производственных мощностей представляет собой отношение прибыли от реализации продукции, произведенной на новых производственных мощностях, к себестоимости продукции, произведенной на новых производственных мощностях:

$$Рн = Пн / Sn * 100 \%, \quad (6)$$

где Рн - рентабельность производства продукции с использованием новых производственных мощностей;

Пн - прибыль от реализации продукции, произведенной на новых производственных мощностях;

Sn - себестоимость продукции, произведенной на новых производственных мощностях;

б) показатель эффекта от введения новых производственных мощностей характеризует разницу между прибылью от реализации продукции, произведенной на новых производственных мощностях и расходами, связанными с сооружением и функционированием новых производственных мощностей:

$$ЭФн = (Пн - Зпн) * 100 \%, \quad (7)$$

где ЭФн - эффект от введения новых производственных мощностей;

Пн - прибыль от реализации продукции, произведенной на новых производственных мощностях;

Зпм - расход на сооружение и функционирование новых производственных мощностей;

5) Кадровый резерв формирования и реализации внешнеторговой стратегии можно оценить путем определения эффективности труда соотношением прибыли к заработной плате, что показывает долю заработной платы в прибыли от экспорта:

$$\text{Эр} = \text{Пэ} / \text{Зпл} * 100 \%, \quad (8)$$

где Эр - эффективность труда работников, связанных с производством и реализацией продукции на экспорт;

Пэ - прибыль от реализации продукции на экспорт;

Зпл - расходы на заработную плату;

6) Фактор влияния состояния информационной базы на внешнеторговую стратегию можно оценить определением эффективности внедрения информационной системы с учетом методом экспертных оценок, определяя уровень информационной системы с помощью балльных оценок.

Показатель эффективности применения информационной базы определяется путем сопоставления дохода от экспорта с расходами на развитие информационной системы:

$$\text{Эи} = \text{Дэ} / \text{Зи} * 100 \%, \quad (9)$$

где Эи - эффективность применения информационной базы;

Дн - доход от экспорта, полученный после внедрения информационной базы, экспертная оценка;

Зи - расходы на создание и развитие информационной базы;

7) Фактор качества продукции, определяющегося резервом по возможности сертификации продукции по стандартам внешнего рынка, определяется показателем эффективности сертификации, который представляет собой отношение дохода от экспорта сертифицированной продукции к затратам на проведение сертификации и получение подтверждения качества продукции на внешнем рынке:

$$\text{Эс} = \text{Дс} / \text{Зк} * 100 \%, \quad (10)$$

где Эр - эффективность сертификации продукции;

Дс - доход от экспорта продукции, прошедшей сертификацию для внешнего рынка;

Зи - расходы на сертификацию продукции для внешнего рынка.

На основании всех вышеуказанных формул можно определить эффективность использования того или иного резерва внешнеторговой стратегии и возможности повышения эффективности их использования в реальных условиях деятельности промышленных предприятий.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ: ЗАРУБЕЖНЫЙ АСПЕКТ

В рыночных условиях функционирования региональных экономических систем особенно остро стоит вопрос о необходимости разработки механизма регулирования экономических отношений в системе рынка ЖКХ и реформирования услуг ЖКХ, основанных, прежде всего на повышении их качества. В этой связи особую актуальность приобретают вопросы оценки западного опыта развития в этой сфере. Несмотря на наличие специфических элементов в построении системы обеспечения жилищно-коммунальными услугами и управления ее развитием в различных странах с развитой рыночной экономикой, которые необходимо привносить в отечественную практику крайне осторожно с учетом специфики российской экономики, становится возможным выделить и некие общие принципы, элементы и механизмы, которые со временем могут стать неотъемлемой частью функционирования и развития отечественного рынка ЖКУ. Можно с уверенностью сказать, что в целом рыночная модель функционирования и развития системы жилищно-коммунального обеспечения в странах с развитой экономикой достаточно эффективна, надежна и может быть взята в качестве стратегического ориентира развития отечественного ЖКХ и рынка жилищно-коммунальных услуг. Это определяет огромную значимость систематизации и анализа зарубежного опыта, что позволит построить целевую модель функционирования и развития муниципальной системы обеспечения жилищно-коммунальными услугами.

Заслуживает внимания опыт США, как страны, схожей с российской федерацией по территориально-географическим параметрам, структуре управления. Современный фундамент регулирования городской коммунальной инфраструктуры США на федеральном уровне был заложен в 30-е гг. серией законов, прежде всего, на электроэнергетику. Энергетический кризис 70-х гг. внес значительные изменения в формы и методы федерального регулирования энергохозяйства США, показал неадекватность правового воздействия на эту отрасль экономики, выдвинул на одно из первых мест в деятельности федерального правительства вопросы экономии энергии. Федеральное правительство стало осуществлять серию программ по экономии энергии, включающих разработку стандартов, финансовую помощь школам, больницам и группам населения с низкими доходами, а также субсидирование НИОКР по созданию энергосберегающих технологий. На рубеже 70-80-х гг., в развитии отраслей коммунального хозяйства США при достаточно разработанной правовой базе, на первый план вышли проблемы организации управления и финансирования. Непосредственная ответственность за объекты коммунальной инфраструктуры возложена на местные органы исполнительной власти. Именно они должны обеспечивать бесперебойное функционирование коммунальных объектов, их реконструкцию и

развитие. Финансирование этих работ исключительно силами местных органов власти непосильно, поэтому поступает финансовая помощь из бюджетов штатов и федерального бюджета в виде субсидий, выделяемых под те или иные федеральные и региональные программы.

Федеральное правительство субсидирует около половины инвестиций местных и штатных правительств. Целевые федеральные отчисления правительствам штатов и местным органам власти для инвестиций в строительство объектов коммунальной инфраструктуры составляет ежегодно более 25 млрд. долл.

Популярным видом федеральной финансовой помощи являются "блоковые программы", направленные не на конкретный объект, а в определенную сферу, нуждающуюся в финансовой поддержке. Основной блоковой программой, посвященной городскому и региональному развитию, стала так называемая: "Блоковая программа районного и регионального развития". Свернув ряд целевых направлений, федеральное правительство скоординировало ее" справедливо полагая, что именно на местах хорошо известны реальные проблемы и приоритеты. Эта программа управляется Министерством жилищного и городского развития. В поле ее действия - города, графства, территории проживания индейцев и т.п. Отчисления из бюджета по этой программе идут в соответствии с формулой (в зависимости от численности населения и статистического статуса данного места) штатам, крупным городам и небольшим городам, урбанизированным графствам. Конкретно, 70% фондов направляются в органы местного управления больших городов и урбанизированных графств. Оставшиеся 30% - маленьким городам и поселениям.

Финансовое и организационное участие федерального правительства (в лице различных федеральных учреждений) в решении проблем развития коммунального хозяйства и инфраструктуры не заменяет достаточно четкой системы разделения ответственности между властями различных уровней. Федеральное правительство отвечает в основном за инвестирование в природные ресурсы, охрану окружающей среды, водный транспорт, порты и вокзалы, регулярно выделяет большие средства штатам для поддержания и развития шоссейных дорог. Правительства штатов несут ответственность за строительство шоссейных дорог, частично за развитие сети электро-, тепло- и газоснабжения.

Все остальные вопросы коммунальной инфраструктуры водоснабжение, санитарное состояние, канализирование, общественный транспорт, - находятся в ведении местных властей, которые используют на эти цели как свои бюджетные средства, так и федеральные субсидии в различных формах, а также средства из бюджетов штатов.

На Западе, в США в особенности, большая часть жилищного фонда находится в частной собственности. Жилые дома либо полностью принадлежат одному собственнику, муниципалитету или частному лицу, либо являются кондоминиумами.

Отношения между домовладельцами регулируются уставом ассоциации, и каждый собственник квартиры или нежилого помещения автоматически становится членом ассоциации. Кроме того, каждая ассоциация в дополнение к уставу принимает внутренние правила, которые определяют права и обязанности домовладельцев. На Западе широко распространена судебная практика по делам с участием ассоциа-

ций собственников жилья. Такие дела касаются в основном задолженностей по обязательным платежам домовладельцев или нарушения установленных в кондоминиуме правил.

В странах, где рынок услуг, связанных с жильем, хорошо развит, участие в управлении собственным городским домом воспринимается домовладельцами как их преимущество. Западные домовладельцы ценят возможность рационального и экономного расходования средств, вложенных в качество и комфортность проживания. В современных условиях строительство кондоминиумов превратилось в чрезвычайно выгодный бизнес. Жилье в таких домах обладает стопроцентной ликвидностью. Организация самоуправления жильцов - ассоциация собственников жилья - всегда представляется застройщиками и агентами по продаже квартир как дополнительная выгода покупателям. Они приобретают право голоса в решении внутренних вопросов, возможность непосредственного участия в делах ассоциации, самостоятельный выбор управляющих и эксплуатирующих организаций, право влияния на качество и стоимость предоставляемых ими услуг. Все положения, касающиеся прав и обязанностей домовладельца в кондоминиуме, излагаются в предварительном договоре купли - продажи. В США хорошо развит рынок аренды жилья. Но большинство американцев стремятся приобрести собственное жилье. Идеальным считается проживание в собственном отдельном доме или квартире, при условии, что она отвечает высоким требованиям качества. Поэтому кондоминиумы весьма популярны среди населения США.

В отличие от США в западноевропейских странах доля жилищного фонда, принадлежащего государству и муниципалитету, гораздо выше. Значительное положение в жилищном секторе занимают кооперативы. В основном это крупные организации, владеющие многочисленными жилыми домами. Кооперативы особенно широко распространены в скандинавских странах и Германии. Однако в последнее десятилетие в Европе прокатилась волна превращения кооперативов в кондоминиумы. Право собственности на квартиру дает жильцу больше преимуществ, нежели просто владение паем. Зарегистрировав дом как кондоминиум, жильцы становятся собственниками своего жилья, и их квартиры приобретают новую, более высокую стоимость. Данную практику можно использовать и для развития российского рынка жилищно-коммунальных услуг.

Е.А. Дубова, Н.В. Никитина
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИЕ РЫНКА КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Для выхода из глубокого экономического и инвестиционного кризиса, в котором находится ЖКХ, необходим радикальный социально-экономический курс реформы в отрасли. Актуальными становятся задачи целенаправленного использования ограниченных ресурсов и привлечения дополнительных ассигнований.

Управление крупными региональными программами предполагает повышенную ответственность региональной исполнительной власти, создание специализированных компаний, фирм с государственным, частным, смешанным, капиталом. Социально-экономические особенности регионов предполагают дифференцированные меры по реализации реформы, что способствуют выдвиганию минимальных требований к централизации ресурсов на федеральном уровне и их межрегиональному перераспределению. Так, необходимость государственной поддержки кризисных и слабо освоенных регионов, а также межрегиональных коммуникаций (мелиоративных сооружений, линий электропередач, дорог, электро-, газо-, водоснабжения и других коммуникаций) предопределяет довольно значительный объем централизованных инвестиций.

В рыночных условиях хозяйствования в инвестиционной сфере выделяются следующие целевые уровни: предприятие, регион, Федерация (общество). На уровне предприятия (или корпоративном) - основном уровне, принятие инвестиционных решений - предполагает увязку целей общества с целями предприятия и региона с помощью налогов, социальных и экологических требований, платы за различные виды инвестиционных ресурсов.

Анализ порядка формирования инвестиционных государственных программ и инвестиций на развитие ЖКХ показал низкую активность предпринимательских структур, малого и среднего бизнеса. Одним из направлений повышения их инвестиционной активности является долевое участие в реализации тех или иных программ, льготное кредитование с учетом возмещения кредитным организациям разницы в учетной ставке.

Снижение Центральным банком РФ норм резервирования в увязке с направлением высвободившихся средств на финансирование инвестиционных проектов в ЖКХ могло бы вызвать заинтересованность банков во вложение средств на развитие отрасли. По нашему мнению, целесообразно стимулировать создание корпоративных кредитных организаций (ККО), принцип работы, которых должен заключаться во взаимопомощи и льготном кредитовании. Для этого они должны быть освобождены от обязательных резервных отчислений (или эти отчисления должны быть уменьшены не менее чем на 50%) в Центральный банк РФ и выполнения других банковских нормативов. На ККО можно возложить функции гаранта при предоставлении государственных и частных кредитов, и инвестиций отдельным предприятиям ЖКХ.

Особую значимость привлечение инвестиций приобретает на региональном уровне, так как именно здесь реально происходят рыночные преобразования и должны быть созданы условия, способные привлечь материальные и финансовые ресурсы в необходимых объемах. Улучшение социально-экономических и жилищно-коммунальных индикаторов инвестиционной деятельности в регионе дает возможность добиться повышения не только эффективности регионального инвестиционного процесса в этих сферах, но и приведет к повышению благоустройства городских и сельских поселений, качества жизни населения, а, следовательно, увеличения ВВП.

Рынок ЖКУ является привлекательным для потенциальных инвесторов. Этот интерес обусловлен гарантированным спросом на ЖКУ, которые в силу монопольного положения не подвержены серьезным конъюнктурным изменениям. Гарантированный спрос на услуги тепло-, водо- и электроснабжения, должен был бы обеспечивать стабильные доходы предприятий тепло-, водо- и электроснабжения, позволяя достоверно оценивать

реальность тех или иных инвестиционных проектов. Однако логика проводимых преобразований в ЖКХ, перевод на рыночные, социально ориентированные принципы функционирования, вступают в противоречие с существующим ценообразованием в отрасли.

Увеличение потока инвестиций в предприятия ЖКХ возможно только через повышение их рентабельности. В ближайшей перспективе капвложения отрасли предполагается финансировать в основном из субфедеральных бюджетов. Это во многом ставит реформу в зависимость от доходов регионов и вызывает сомнения относительно успешной реализации, ее инвестиционной компоненты.

Страны с развитой рыночной экономикой проблему финансирования инфраструктурных проектов решают путем комбинирования грантов и долгосрочных заимствований. Займы, в частности, осуществляются путем выпуска муниципальных облигаций. На протяжении 80-90-х гг., в США и странах ЕС наблюдалось сокращение инвестиционных программ по развитию ЖКХ, это тенденция сохраняется. Все это стимулирует быстрое развитие рынка заемного финансирования рынка ЖКУ.

Анализ международного опыта свидетельствует о том, что существует множество моделей формирования рынка муниципальных заимствований и создания систем финансирования различных проектов не существует. Но для России необходимо оптимальное сочетание различных приемлемых методов и способов.

Для эффективного функционирования ЖКХ необходимо привлечение иностранного капитала. У потенциальных инвесторов зачастую отсутствует представление о потенциале страны, в частности и такого сектора экономики - как ЖКХ. Проблема информационного обеспечения потенциальных инвесторов стоит очень остро. Дело не в количестве информации, а в ее качестве и способе подачи, который у нас отличается от общепринятого. Госкомстат является ценным источником информации, но информацию надо совершенно иначе структурировать и подавать. Привлечение иностранных инвестиций является одной из приоритетных задач не только региона, но и страны в целом. Для этого необходимо создание условий для привлечения иностранного капитала. На наш взгляд, одним из шагов для привлечения иностранного капитала является создание государственного учреждения - Регионального агентства по иностранным инвестициям.

Создание специализированного Агентства по иностранным инвестициям - это осознание того факта, что иностранному инвестору важно иметь профессионального партнера, с которым он сможет решать свои проблемы. В свою очередь, отечественным предприятиям, желающим привлечь инвесторов, важно иметь коллективного партнера. Агентство может выполнять функции посредника между иностранными инвесторами и отечественными предприятиями.

Меры, ориентированные на создание привлекательных условий для притока иностранных инвестиций, включают три основные группы:

- базовые меры по созданию благоприятного инвестиционного климата;
- правовые и административные основы деятельности иностранных инвесторов;
- специфические стимулы для прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Однако улучшение инвестиционного климата само по себе не способно обеспечить резкое увеличение объемов иностранных инвестиций. Процесс постепенного создания условий для привлечения инвестиций, при которых можно было бы рассчитывать на возрождение ЖКХ, избавленной от изъянов старой экономической модели ЖКХ и от еще

больших дефектов ныне сложившейся схемы, должен проходить ряд последовательных этапов. Для этого в первоочередном порядке целесообразно провести в рамках государственного сектора эксперимент, включающий:

- развитие сети государственных специализированных лизинговых фирм, способных в максимальной степени содействовать инвестиционному и инновационному процессу как на предприятиях ЖКХ, так и в целом в отрасли ЖКХ;
- значительное повышение роли заказа для предприятий ЖКХ;
- создание государственных инвестиционных банков и оказание инвестиционной кредитной помощи предприятиям ЖКХ под низкий процент за счет средств Бюджета развития, ежегодно пополняемого поступлениями от использования государственного имущества.

Европейский опыт показывает, что существуют различные модели организации управления городским хозяйством, которые решают вопросы инвестирования и управления эксплуатацией инженерных систем. При этом необходимым условием взаимодействия государственного и частного секторов в области оказания коммунальных услуг является заключение контракта. Наиболее типичным и приемлемым для экономических условий нашей страны мы считаем следующие типы контрактов: контракты на сервисное обслуживание; контракты на делегирование управления; договор об аренде; концессия; контракты на финансирование, строительство и эксплуатацию с передачей прав собственности ("BOOT").

Контракты на сервисное обслуживание предполагают выполнение таких услуг, как техническое обслуживание, ремонтные работы, снятие показаний водомерных счетчиков, выставление счетов клиентам, сбор платежей и т.д. Местные власти остаются владельцами сооружений, несут коммерческий риск и обеспечивают финансирование объекта. Срок подобных контрактов - 1-2 года.

По контрактам на делегирование управления государственные органы передают частным компаниям ответственность в области эксплуатации и технического обслуживания объекта. При этом коммерческий риск и финансовая ответственность сохраняются за государственными органами, а услуги частных фирм оплачиваются, исходя из фиксированных ставок и премий в зависимости от полученных результатов.

Н.С. Ефрова

*Самарский государственный
экономический университет*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Перспективы социально-экономического развития РФ, ее место в мировом экономическом и научно-техническом пространстве зависит от благоприятного инвестиционного климата в стране, а также от развития конкурентоспособных отраслей промышленности. Эффективность решения этих задач во многом определит нацио-

нальную безопасность России. Для решительного прорыва в экономическом развитии необходимо осознать определяющую роль науки в общественном развитии. В третьем тысячелетии безопасность страны и ее технологическая независимость будут определяться инновационным потенциалом.

Слово "инновация" является синонимом нововведения или новшества. Инновации возникают вследствие использования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), направленных на совершенствование процесса производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования, а также в других сферах деятельности общества.

Открытое соприкосновение России с мировым рынком выявило низкую конкурентоспособность отечественных технологий и наукоемкой продукции, особенно в гражданском секторе. Наука оказалась одной из тех областей, для которых последствия перехода к рыночным отношениям носили наиболее разрушительный характер. Ассигнования из федерального бюджета на НИОКР в этот период сократились в 6 раз. Снизилось значение такого важного показателя инновационной деятельности, как наукоемкость производства, исчисляемого удельным весом затрат на НИОКР в общем объеме отгруженной продукции - 0,6%. Все это говорит о явно недостаточной базе для развития инновационных отраслей, способных обеспечить конкурентоспособность производимой продукции. В России резко упала инновационная активность промышленности в целом. Лишь 6% организаций осуществляют разработку и использование инноваций. Сохранение такой тенденции может привести к вытеснению отечественной промышленности с внутреннего рынка и закреплению России на позициях поставщика сырья.

Доля иностранных вложений в инновационную деятельность в России составляет около 10% от общих вложений. Немаловажную роль здесь играют транснациональные компании (ТНК), объем производства некоторых из них сравним с ВВП отдельных государств. Мощь ТНК объясняется тем, что в их руках находятся значительные финансовые ресурсы. Совокупные валютные резервы транснациональных компаний в несколько раз превышают резервы всех центральных банков вместе взятых. Это придает ТНК экономический и политический вес, позволяет генерировать инновации, создавать новые технологии и, в сущности, управлять научно-техническим прогрессом.

В настоящее время многие малые и средние венчурные фирмы вносят вклад в создание новшеств, но для доведения изобретений до промышленного освоения необходимы большие финансовые затраты на модернизацию оборудования, освоение производственного процесса, организацию сбыта, включая затраты на рекламу, что не под силу небольшим предприятиям. Поэтому ТНК не только создают технические новинки сами, но и приобретают изобретения у малых фирм, чтобы довести их до массового производства.

При создании новых технологий научными подразделениями ТНК в первую очередь учитываются собственные нужды. Но иногда рождаются новинки, не соответствующие профилю компании, которые могут быть проданы другим фирмам. Кроме того, любая технология имеет свойство устаревать, особенно в XXI веке, ко-

гда научно-технический прогресс развивается очень стремительно. Поэтому ТНК могут продавать технологии, требующие замены. В роли покупателей на рынке технологий в основном выступают развивающиеся страны.

Раньше инновационная продукция рождалась в головной компании, откуда затем поступала в зарубежные филиалы. В настоящее время новинки не обязательно появляются в стране происхождения ТНК, исследовательские центры транснациональных корпораций все чаще располагаются по всему миру как на базе прямых инвестиций, так и за счет создания технологических альянсов.

К концу 90-х годов XX века появилась тенденция открытия филиалов и создания зарубежных исследовательских центров в развивающихся странах, в основном в странах Юго-Восточной Азии, где для этого есть экономические и институциональные предпосылки - достаточно квалифицированная рабочая сила, развитая инфраструктура, инструменты защиты интеллектуальной собственности, перспективный внутренний рынок.

К числу стран, сформировавших благоприятные условия для сотрудничества в инновационной сфере, относятся Китай, Гонконг, Индия, Сингапур, ЮАР, Бразилия, Мексика. Развивающиеся страны, принимающие активное участие в глобализации инновационной деятельности, проводят политику, направленную на максимизацию полезного эффекта от перемещения прямых инвестиций, связанных с трансфертом технологий, и предполагающую меры по стимулированию местных компаний к кооперации в инновационной сфере. Например, в Китае крупными ТНК создано более 100 научно-исследовательских подразделений, в том числе такими компаниями, как Microsoft, GM, GE, Samsung, Intel, Ericsson, Nokia, Panasonic, Mitsubishi и др.

Многие исследователи отмечают качественное изменение рабочей силы Китая: за последний период наблюдается повышение уровня образования и квалификации, многие китайцы стремятся получить образование за рубежом, чтобы сделать карьеру у себя на родине. В данном случае наличие хорошо подготовленных научных кадров за сравнительно невысокую заработную плату, послужило определяющим фактором, способствующим появлению научно-исследовательских подразделений ТНК в Китае, а потребность в размещении таких подразделений объясняется необходимостью адаптации технологии к условиям огромного внутреннего рынка. Правительство Китая поощряет развитие исследовательских институтов, нацеленных на рыночные потребности. Поэтому китайская наука нацелена на партнерское сотрудничество с ТНК.

Результатом целенаправленной и последовательной политики Индийского правительства является ежегодный рост экспорта в индустрии информационных технологий и программного обеспечения на 40%. Для страны с аграрной экономикой, где 40% населения неграмотно, это удивительное достижение. Главными составляющими индийского "компьютерного чуда" стали государственная поддержка экспортеров программного обеспечения в виде субсидий, льготного кредитования и налогообложения, создание технопарков по разработке программного обеспечения, совершенствование законодательства по защите авторских прав разработчиков, принятие целевых программ по развитию отрасли.

Несмотря на ограниченность внутреннего рынка Индии, на нем представлены почти все крупнейшие фирмы США и ЕС в области информационных технологий.

Например, компания Intel создала в технологическом парке Бангалор центр на тысячу рабочих мест.

Иностранные фирмы, осуществляющие свою деятельность на индийском рынке программного обеспечения, придерживаются двух основных стратегий. Hewlett Packard, Oracle, Motorola создали полностью контролируемые филиалы, тесно интегрированные в корпоративную сеть, которые работают на основе субконтракта с местными программными фирмами. Другие (Nortel, Cisco) придерживаются стратегии сотрудничества с местными партнерами. При втором варианте заключение договоров о сотрудничестве и совместном предпринимательстве объясняется тем, что некоторые ведущие менеджеры в головных компаниях ТНК имеют индийское происхождение.

Таким образом, в мире идет постепенная глобализация инновационной деятельности, вслед за глобализацией товарных и финансовых рынков ТНК. Активное привлечение западными транснациональными корпорациями развивающихся стран к инновационной деятельности можно рассматривать как новое явление в мировой практике.

Однако данный процесс проникает еще глубже. Есть примеры создания фирмами из развивающихся стран исследовательских подразделений в других развивающихся странах. Компании из Республики Корея, Малайзии, Таиланда, Сингапура инвестировали средства в индустрию информационных технологий и программного обеспечения Индии; компании Индии и Индонезии осуществляют инновационно-инвестиционные проекты в Абу-Даби, Китае и Сингапуре.

В России же пока не сформирован климат, благоприятствующий инновационной деятельности иностранных компаний. Существуют лишь отдельные примеры инвестиционных проектов в НИОКР. Так фирма IskraTEL организовала в России Центр технической поддержки программного обеспечения для телекоммуникационных технологий, который осуществляет сервисную и образовательную деятельность занятых в электросвязи.

В РФ сотрудничество в основном налаживается в сфере авиационной и космических технологий, информационных технологий и связи. Крупные иностранные компании, заинтересованные в поставках своего коммуникационного оборудования, обучают специалистов из российских предприятий-партнеров и финансируют НИОКР по адаптации поставляемых продуктов и технологий к местным особенностям. К сотрудничеству привлекаются научные и производственные организации.

При нехватке бюджетных средств, направляемых на создание и развитие инновационной сферы в России, а также явной недостаточности собственных средств предприятий сотрудничество с мировыми производителями для отечесей hi-tech могло бы стать важным фактором повышения конкурентоспособности. Пока в нашей стране не сформированы крупные высокотехнологичные корпорации, способные развивать инновационную систему, поддержка извне необходима. А для этого нужны институциональные условия, а именно: адекватная защита интеллектуальной собственности, нормативно-правовой механизм, направленный на появление у предпринимателей мотивации к нововведениям, изучение зарубежного опыта по успешной эксплуатации технопарков и технополисов.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩИХ ТЕРРИТОРИЙ

Мировой опыт функционирования свободных экономических зон (СЭЗ) позволяет сформулировать некоторые предположения о результатах влияния особых экономических зон (ОЭЗ), созданных в Российской Федерации на экономику регионов их базирования.

СЭЗ (ОЭЗ) - важный институт мирового хозяйства, неотъемлемая часть современных международных экономических отношений. Создание и функционирование СЭЗ и ОЭЗ во всех их разновидностях способствуют общему подъему экономики на национальном и региональных уровнях. Не случайно в начале текущего столетия в мире насчитывалось свыше 2500 СЭЗ, из которых более 900 находилось в развивающихся странах. Численность занятых только в экспортно-производственных зонах превысила 3,9 млн. человек, а суммарный внешнеторговый оборот достиг более 13% мировой торговли. Довольно быстрое распространение СЭЗ (а их число с 1975 г. до настоящего времени выросло более чем в 12 раз) подтверждает их положительную роль как важного института мировой экономики, способствующего ускорению хозяйственного развития, повышению его устойчивости, привлечению внутренних и внешних ресурсов для обеспечения экономического роста.

Степень и глубина воздействия СЭЗ на социально-экономическое развитие регионов, на территории которых расположены СЭЗ, в различных странах неоднозначны и зависят от многих факторов, в том числе от типа созданных зон, целей, стоящих перед этими территориально-хозяйственными образованиями, и эффективности их деятельности.

В промышленно-развитых странах СЭЗ оказывают воздействие на различные стороны хозяйственной жизни, в первую очередь на активацию внешнеэкономических связей и рост товарооборота.

В России свободные экономические зоны стали создаваться в начале 1990-х гг. К началу текущего десятилетия на территории Российской Федерации действовало около 20 СЭЗ и ОЭЗ федерального значения, в том числе СЭЗ "Находка" в Приморском крае, СЭЗ "Даурия" в Читинской области, СЭЗ "Янтарь" в Калининградской области, СЭЗ в Алтайском крае и др. Специфика политики зонирования в нашей стране заключалась в том, что не имела четкой стратегической направленности, носила стихийный характер. В настоящее время из ранее созданных продолжают функционировать ОЭЗ в Магаданской области, юрисдикция которой распространяется только на г. Магадан, и ОЭЗ в Калининградской области. Все остальные свободные экономические зоны 1990-х гг. официально прекратили свое существование в июле 2005 года.

С момента принятия Федерального закона "Об особых экономических зонах в РФ" № 116-ФЗ от 20 июля 2005 года на территории Российской Федерации зарегист-

рированы две особые экономические зоны промышленно-производственного типа - ОЭЗ "Алабуга" в Республике Татарстан и ОЭЗ "Липецк" на территории Липецкой области, четыре технико-внедренческие зоны в подмосковной Дубне, в Зеленограде, Томске и Санкт-Петербурге, а также семь зон туристско-рекреационного типа.

Технико-внедренческие зоны играют важную роль в социально-экономическом развитии стран, на территории которых они расположены. Широкое их распространение объясняется тем, что технопарки, как их часто называют, выполняя широкий спектр задач, оказывают всестороннее воздействие на экономику региона их месторасположения и страны в целом. Важным показателем эффективности создания технико-внедренческих зон является сохранение среды, в которой постоянно рождаются новые идеи и технологии, готовятся квалифицированные кадры.

Первым резидентом технико-внедренческой ОЭЗ в Российской Федерации официально стала научно-исследовательская организация ООО "НИО "Сибур-Томскнефтехим", занимающаяся разработкой титано-магниевого катализатора и организацией на их основе опытного производства сверхмолекулярного полиэтилена, обладающего уникальными свойствами. Влияние особой экономической зоны технико-внедренческого типа, открытой в Томске, на экономику как региона базирования зоны, так и близлежащих регионов, очевидно: создание действительно особых условий для развития мощного нефтехимического кластера на основе конкурентоспособных и опережающих мировой уровень высоких технологий. В настоящее время потребность российской промышленности в аналогичных продуктах покрывается только зарубежными поставками, поэтому разрабатываемые катализаторы и полимеры имеют высокий потенциал импортозамещения, в том числе за счет конкурентоспособной цены. В конечной продукции, изготовленной с использованием новейших технологий, заинтересованы отечественные предприятия широкого спектра отраслей промышленности - химической, пищевой, медицинской, а также предприятия-производители композиционных материалов, работающих в условиях Крайнего Севера.

В структуре технико-внедренческих особых экономических зон, в том числе в ОЭЗ г. Томска, предполагается создание центров коллективного пользования современным аналитическим и технологическим оборудованием, причем в основном за счет средств федерального бюджета. В технико-внедренческих зонах планируется создание бизнес-инкубаторов для поддержки проектов среднего и малого бизнеса, одобренных соответствующим экспертным советом ОЭЗ. Очевидно, что технико-внедренческий тип ОЭЗ направлен не только на крупный, но и на средний и на малый бизнес.

Мировой опыт свидетельствует о том, что хозяйственная деятельность промышленно-производственных зон (зоны внешней торговли, экспортно-производственные зоны) способствует притоку капиталовложений, сокращению бюджетных ассигнований на осуществление социальных программ и постепенному увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней от предприятий, в первую очередь резидентов ОЭЗ и граждан в результате оживления экономической деятельности и увеличения числа занятых.

Первой из числа промышленно-производственных ОЭЗ на территории России стартовала особая экономическая зона "Липецк", первоначально именуемая "Казин-

кой". В июне 2007 года сдано в эксплуатацию построенное на территории ОЭЗ меньше чем за год предприятие по производству стеклотары для пищевой и химической промышленности. После ввода в строй второй очереди это будет одно из крупнейших в Европе предприятий подобного рода. Планируемая производственная мощность 1 млрд. бутылок в год. Общая сумма инвестиций оценивается в 3,5 млрд. руб. Строящийся в ОЭЗ "Липецк" завод по производству биоэтанола проектировался как первый в России комплекс по безотходной переработке зерна. Практически вся продукция завода будет отправляться на экспорт. Наряду со строительством завода по производству биоэтанола осуществляется строительство еще шести объектов ОЭЗ "Липецк".

Интерес к ОЭЗ "Липецк" проявляют иностранные инвесторы, особенно итальянцы. В ближайшее время на территории зоны запускается завод по производству запчастей для холодильников. В перспективе постанова на производство стиральных машин и холодильников. При этом итальянцы намерены развивать вокруг своих заводов небольшие предприятия-спутники. И это позволит "подтянуть" экономику не только Липецкой области, но и близлежащих территорий. На первом этапе развития ОЭЗ "Липецк" - до 2009 года - будет открыто не менее двадцати предприятий. Объем инвестиций составит 40 млрд. руб. По расчетам специалистов, объем производства в ОЭЗ должен составить к 2008 году 11 млрд. руб., а к 2012 году - 50 млрд. руб.

Инвестиции в инфраструктуру ОЭЗ "Липецк" позволяют построить на территории Липецкой области международный аэропорт, современную дорогу от Липецка, медицинский лечебно-диагностический центр, а также город-спутник с населением 80 тыс. человек.

Социально-экономические последствия воздействия ОЭЗ выражаются также в создании новых рабочих мест: в ОЭЗ "Липецк" планируется трудоустроить почти пять тыс. человек, а одно рабочее место в ОЭЗ создает как минимум 4-5 рабочих мест вне зоны - в строительстве, на транспорте, в социальной сфере. На основе базы данных вакансий по предприятиям-резидентам особой экономической зоны городским центром занятости до конца текущего года будут подобраны около 800 человек для создания трудового резерва.

Однако организация и успешное функционирование особых экономических зон могут повлечь за собой не только выгоды для регионов базирования, но и проблемы, прежде всего в виде структурных диспропорций.

Особая экономическая зона благодаря преференциям, предоставленным резидентам, монополизировав инвестиции, существенную часть бюджетных средств и другие ресурсы, поглотит наиболее квалифицированные кадры региона - прежде всего в силу разницы в оплате труда, и может обречь тем самым соседние регионы на стагнацию и отставание. Достаточно высока вероятность того, что зона, обладая узаконенными конкурентными преимуществами, приведет к банкротству или свертыванию производства некоторых предприятий, функционирующих вне ОЭЗ. Принимая во внимание возможные негативные последствия создания ОЭЗ "Липецк", Администрация Липецкой области разработала стратегию экономического и социального развития региона до 2020 года. Согласно этой стратегии в планах областного руководства создание параллельно ОЭЗ "Липецк" особых экономических зон региональ-

ного уровня, призванных обеспечить в дальнейшем диверсификацию экономики области. Программа социально-экономического развития области предусматривает создание ряда таких зон с концентрацией местных финансовых, трудовых и административно-управленческих ресурсов - промышленная зона в Тербунском районе агропромышленного типа, зоны туристско-рекреационного типа.

Еще "одной точкой роста" станут инновационные модули, малые венчурные предприятия, уже действующие на территории области и еще только планируемые. Такая инициатива и многовариантность должны помочь избежать монополизации производства, сохранить конкуренцию, создавать островки развития не только в зонах, но и вокруг них, в том числе и в сельских муниципальных образованиях.

К.А. Калугина
*Самарский государственный
экономический университет*

ПРОБЛЕМЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Внешняя торговля играет огромную роль в развитии российской экономики, помогая ослабить негативные последствия трудного процесса перестройки экономической системы страны. Россия является экспортером преимущественно минеральных ресурсов, а импортирует продовольствие, оборудование и промышленные товары потребительского назначения. Такая структура внешней торговли не очень благоприятна для экономического роста нашей страны, для того чтобы повысить конкурентоспособность, а также удержать высокие технические и качественные показатели отечественной продукции, необходимо вступить в более тесное сотрудничество с другими странами.

В настоящее время Россия все ближе подходит к тому знаменательному моменту, когда вступит во Всемирную торговую организацию. А уже вступив, наша страна возьмет на себя определенные обязательства, от выполнения которых будет зависеть экономическое будущее страны.

Со странами, вступившими в последние годы в ВТО, дольше, чем с Россией, переговоры велись с Китаем -15 лет. Но Китай - один из ведущих экспортеров готовой продукции в мире. Для статистики только детских игрушек он поставляет на внешний рынок на 15 млрд. долл. После вступления России в ВТО начнется активное освоение отечественного рынка иностранными компаниями. На российский рынок придут международные корпорации и усилят конкуренцию во всех отраслях экономики, что приведет к значительному увеличению маркетинговых расходов на поддержание рыночных позиций. В связи с этим наметятся значительное падение рентабельности бизнесов отечественных предприятий и снижение их конкурентоспособности. Это в особенности относится к пищевой, химической, авто- и авиастроительной, легкой и электронной промышленности, мелкому и среднему бизнесу.

С точки зрения конкуренции на мировых рынках готовой продукции, Россия не представляет опасности для других стран. Подавляющая часть российского экспорта - сы-

рье и полуфабрикаты: нефть, газ, металлы, удобрения. В значительной мере поставки сырья и полуфабрикатов из России создают в странах-импортерах рабочие места.

С экономической точки зрения причиной, по которой затягиваются переговоры о вступлении России в ВТО, является то, что российская экономика итак в значительной мере открыта, и товарооборот составляет 65% ВВП по рыночному курсу, что превосходит средний показатель. С политической - в нашей стране отсутствует национальный консенсус в отношении присоединения к ВТО. Ведь, к примеру, малый бизнес устанавливает свои правила, прозрачность и честность ему лишь в ущерб.

В настоящее время Россия ведет переговоры о вступлении в ВТО примерно с 60 странами. У каждой страны свое требование, например, Индия и Вьетнам хотят еще больше открыть рынок для своего текстиля, Китай - для рабочей силы, Грузия требует отменить визовый режим с ней, хотя это не предусмотрено правилами ВТО.

К недостаткам вступления России в ВТО можно отнести следующие:

1. Опыт стран Балтии и Восточной Европы показал, что при слиянии национального и международного рынков происходит потеря национального контроля над целыми отраслями экономики. Подобная угроза существует и для России при вступлении в ВТО.

2. В первую очередь пострадает сельскохозяйственный сектор. Как известно, уровень поддержки государством аграрного сектора, например в США, Канаде, в странах Евросоюза в десятки раз отличается от ситуации в России. А по условиям вступления в ВТО Россия должна снижать господдержку сельского хозяйства каждые пять лет на 5-10 лет процентов.

3. Страны ВТО настаивают на снижение размера импортной пошлины до 11 %, тогда как в настоящее время этот тариф составляет около 20 %.

4. Существенно может пострадать сфера финансовых услуг. Это будет означать, что с серьезными проблемами выживания столкнутся, например, российские банки и страховые компании. Поскольку открытие филиалов иностранных финансовых и страховых компаний предоставит российским гражданам и компаниям возможность пользоваться более крупными, длинными и дешевыми кредитными ресурсами и более качественными услугами.

5. Внутренний уровень цен на газ в России: партнеры считают этот уровень заниженным, что представляет, по их мнению, скрытое субсидирование промышленности.

Что касается сельского хозяйства, как основной проблемы, Минфин и Минэкономразвития полагают, что ВТО станет благом для отечественного агропрома и сможет продвигать продукцию на мировой рынок.

Что же мы получим от входа в ВТО? В ближайшей перспективе это появление новых партнеров, мы, как потребители, в свою очередь, получим максимальный выбор товаров, а в условиях конкуренции цены будут значительно снижаться. Позже Россия сможет укрепить свои позиции на международном рынке, воплотить в реальность все задуманные идеи.

Мы понимаем, что не все районы России смогут держать одинаковый темп развития, и чтобы не посеять яблоко раздора внутри страны, нужно держать ситуацию под контролем, проводя систематические переговоры.

К преимуществам вступления России в ВТО можно отнести возможность разработать механизм допуска иностранного капитала в финансовую сферу. Если мы вступим в ВТО, то сможем получить таможенные льготы, облегчить доступ к кредитам, привлечь инвесторов, получить передовые технологии. По словам министра экономического развития и торговли "расчеты экспертов показывают, что после вступления РФ в ВТО через несколько лет выигрыш финансовых потоков составит до 18 млрд. долл." Но существует и другая точка зрения, появление дешевого импорта на рынках приведет к закрытию ряда производств, а это в свою очередь - к нарастанию безработицы; страховой рынок захватят иностранные страховщики, имеющие значительно больший капитал, чем отечественные компании; страна станет еще более зависимой от импорта продовольствия.

Е.А. Комякова
*Самарский институт (филиал)
Российского государственного
торгово-экономического университета*

МОТИВАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Для участия промышленных предприятий в международной деятельности можно выделить три наиболее значимых мотивации к участию (см. рисунок).

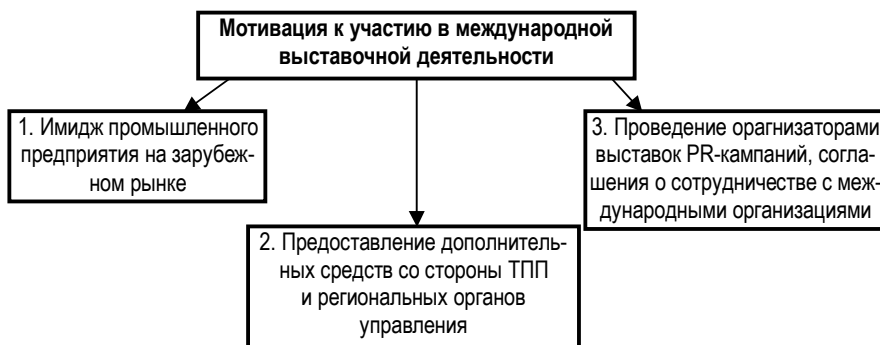


Рис. Виды мотивации к участию в выставочной деятельности

Первая мотивация проявляется как побуждение собственников или менеджмента промышленного предприятия к позиционированию его в качестве эффективного инновационно-направленного производителя, упрочивающего свой позитивный имидж на международном рынке.

Одним из стратегических направлений развития промышленного предприятия может быть выход на международный рынок. Данная причина выступает в качестве мотивации к участию в международной выставке. При этом предприятие может достичь несколько целей:

1. Поиск дилеров с целью минимизации рисков в случае не востребованности или низкой востребованности продукции на международном рынке;

Дилеры лучше знают рынок и располагают складскими помещениями, могут произвести широкую рекламную кампанию и хорошо осведомлены о потребностях клиентской аудитории, имеют развитую сбытовую систему.

2. В рамках участия в выставочных мероприятиях предприятие может получить сертификат или диплом за представленную продукцию или услуги, что повышает его конкурентоспособность в лице уже имеющих и потенциальных покупателей;

3. Изучение опыта конкурентов и новых технологий уже имеющихся на зарубежном рынке, что является мотивирующим фактором, так как дает возможность предприятию применить эту технологию на своем внутреннем рынке.

Ярким примером такой мотивации является участие самарской компании "У Палыча" в одной из продуктовых выставок во Франции. На выставке руководство компании ознакомилось с инновационными разработками по выпуску чая и элитного шоколада, а также методами организации и управления собственных кофеин. В итоге в 2004 году в Самарской области появились новые сорта чая и шоколада под торговой маркой "У Палыча", аналогов которым пока нет на Самарском рынке.

Вторая сторона мотивации осуществляется региональными органами управления, выделяющими бюджетные средства в поддержку выставочной деятельности своих предприятий и ТПП СО, оказывающей содействие промышленным предприятиям региона в продвижении их продукции и услуг на внешние рынки.

Торгово-промышленная палата Самарской области активно работает над созданием устойчивых экономических отношений за рубежом.

Так за последние 2 года было подписано большинство соглашений о сотрудничестве ТПП СО с различными международными организациями: Международной Торговой палатой, Международной Академией менеджмента земли Нижняя Саксония, а также смешанной Чешско-Российской палатой "Восток", Международной Познаньской ярмаркой, Торгово-промышленной палатой автономного края Воеводина республики Сербия, Торгово-промышленной палатой г.Стара-Загора, Финско-Российской Торговой палатой, Голландским экономическим институтом, Американской Торговой палатой.

Благодаря этим соглашениям и помощи международных организаций ТПП СО сейчас может организовывать более качественные миссии, подбирать хороших контрагентов, тем самым, заинтересовывая предприятия принимать участие в выставках.

Многие выставочные центры в течение года размещают свою рекламу на щитах и афишах города, рассказывая о достижениях и приглашая принять участие в выставках. ТПП СО является учредителем журнала "Бизнес-Палата" и в качестве рекламы использует его страницы, где обычно печатаются:

- план мероприятий ТПП СО на год;
- статьи-приглашения к участию в выставках, где сообщается основная информация: специализация мероприятия, программа, стоимость;
- результаты мероприятий: количество участников, число проведенных переговоров, заключенных соглашений и контрактов, а в конце статьи обязательно благодарность участников-предприятий и Палат.

Кроме того, Палата использует также и другие средства рекламы. Это и другие журналы - Волга -Бизнес, Бизнес-журнал, Торгово-промышленные ведомости и, конечно же, ресурсы Интернета - собственный сайт и сайт ТПП РФ.

Палата постоянно организует семинары, форумы по внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с целью обучения и привлечения к активному участию через международные выставочные мероприятия в ВЭД.

Сотрудники ТПП занимаются: оповещением предприятий о последних намечающихся мероприятиях, информированием об участниках, предоставляя сведения о фирмах, их товарах, услугах, помощью в определении перспектив сотрудничества с организациями, заключении протоколов о намерениях или контрактах.

Кроме мотивации предприятий ТПП СО еще мотивирует своих сотрудников. Так, например, в коллективе создан положительный климат и можно наблюдать творческую атмосферу, что естественно помогает достичь отличных результатов в работе.

Что касается самой Палаты, то ее мотивирует к участию в организации выставок:

- налаживание внешнеэкономических связей с другими Палатами мира, заключение Соглашений о сотрудничестве с ними во время проведения международных выставок. В последствие это положительно сказывается на работе ТПП СО;
- опыт организации подобных мероприятий;
- получение прибыли.

Итак, можно сделать вывод, что Палата успешно справляется с одной из своих задач - она мотивирует предприятия участвовать во внешнеэкономической деятельности.

Третья сторона мотивации - когда компании-организаторы выставок мотивируют участие в них промышленных предприятий, организуя PR-кампании, подписывая соглашения о сотрудничестве с различными международными организациями, тем самым создавая устойчивые экономические отношения за рубежом, используя наружную и печатную рекламу, организацию и проведение специальных мероприятий.

Компании-организаторы выставок очень часто мотивируют экспонентов к участию в следующей выставке следующим образом: между всеми участниками текущей выставки разыгрываются 4-6 м² выставочной площади, которая будет предоставлена бесплатно одному из экспонентов в следующем выставочном сезоне.

Таким образом, можно говорить о том, что в качестве мотивации могут выступать разнообразные по своему характеру факторы. С одной стороны, они могут быть внутренними, то есть определяются внутренними потребностями фирмы, а с другой - внешними, когда мотивация формируется государственными органами в целях продвижения отечественных предприятий на зарубежные рынки и организаторами выставок с помощью масштабных PR-кампаний и соглашений и сотрудничестве с международными организациями.

АСПЕКТЫ УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В зарубежной практике оценка стоимости предприятия уже давно перестала являться просто определением цены при продаже активов. Динамичное развитие системы кредитования и страхования, активизация процессов слияний и поглощений компаний на рынке требуют достоверной экспертизы собственности, оценки пакетов акций, предприятий в целом. Причем, оценка предприятий проводится по показателю "рыночная стоимость", отражающий стоимость, которая складывается на свободном конкурентном рынке. Определение рыночной стоимости предприятия позволяет в полной мере охарактеризовать эффективность финансового менеджмента предприятия, оценить состояние акционеров.

В связи с этим, в настоящее время оценка стоимости предприятий является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов корпоративных финансов на зарубежном рынке. Ведущие консалтинговые компании по всему миру активно предлагают свои услуги в сфере оценочной деятельности предприятий, активно развиваются специализированные оценочные фирмы, ведущие университеты и школы бизнеса проводят серьезные исследования в области оценки предприятий.

Анализ ситуации в России показывает, что всего несколько лет назад лишь ограниченный круг финансовых аналитиков и топ-менеджеров российских компаний четко представляли себе, что такое "стоимость бизнеса (компания)", как она определяется и как можно использовать эту категорию для поиска оптимальных решений по управлению компанией. Однако процесс интеграции российской экономики в мировую рыночную систему протекает не только в материальной сфере, но и оказывает влияние на систему российского корпоративного мышления, вследствие чего все большее число российских компаний управляются с использованием стоимостных оценок предлагаемых стратегий развития.

Оценочная деятельность в России начала свое развитие с начала осуществления приватизации государственных предприятий. Причем на ранних этапах приватизации за основу оценки принималась неоткорректированная балансовая стоимость, и использовался затратный подход к оценке, что не позволяло получить реальную рыночную стоимость предприятий.

В современных российских условиях по мере развития процессов приватизации, законодательной и нормативной базы, становления рыночной экономики все острее становится проблема объективной оценки рыночной стоимости предприятий. В оценке заинтересованы инвесторы, желающие разместить капитал наиболее выгодным образом с наименьшим риском, кредитные учреждения, заинтересованные в достоверном определении стоимости залога и минимизации риска невозврата кре-

дитов, страховщики, которые хотели бы выяснить стоимость предприятий-клиентов, другие хозяйствующие субъекты.

Понятие "стоимость предприятия" появилось в России в период становления российского фондового рынка как эквивалент переводного английского слова "value", что в переводе на русский язык означает "цена, затраты". В связи с этим, до сих пор наблюдается отсутствие консенсуса в используемой терминологии данных понятий - у многих руководителей и топ-менеджеров российских предприятий словосочетание "стоимость бизнеса" рождает устойчивую ассоциацию с затратами, а не с ценностью.

В современных условиях любой объект собственности может являться источником дохода и объектом рыночной сделки, в том числе таким объектом являются и права собственности. Владелец собственности имеет право продать его, заложить, застраховать, завещать, то есть бизнес становится объектом сделки, товаром со всеми присущими ему свойствами (как всякий товар). Таким образом, можно утверждать, что в настоящее время предприятие как собственность или как капитал, приобрело свойства товара¹.

Вместе с тем, предприятие как товар имеет специфические характеристики полезности и стоимости. Прежде всего, как всякий товар, предприятие должно обладать полезностью для покупателя, потребительной стоимостью. Как и у любого другого товара, полезность предприятия осуществляется в пользовании или потреблении. Сложность самого товара-предприятия рождает особенности и самой потребительной стоимости. Полезность предприятия для собственника определяется всей совокупностью его свойств: качественных, количественных, временных и пространственных. Это касается характеристики его отдельных элементов и их совокупности.

Основа полезности предприятия - способность приносить доход собственнику через удовлетворение требований лиц, заинтересованных в его функционировании. Она проявляется только в процессе использования. Следовательно, если предприятие перестает функционировать, оно теряет свою полезность для данного собственника. Но если кто-то другой видит новые способы использования данного предприятия, новые возможности приносить необходимый доход, то такое предприятие становится предметом обмена.

Свойство предприятия приносить доход, не использованное его собственником, может стать основой новой потребительной стоимости для покупателя, побудительным мотивом для приобретения данного предприятия. Это важно в том аспекте, когда необходимо ответить на вопросы о том, на сколько перспективной, с точки зрения эффективности, является избранная область бизнеса, каким должен быть оптимальный размер и структура капитала при создании и функционировании предприятия, какие издержки следует считать рациональными, как и в какие сроки должны окупаться инвестиции, а также какой доход от деятельности предприятия может быть признан удовлетворительным.

Следует отметить, что в этом случае рассматривается предприятие без привязки к окружающей рыночной среде. А все стоимостные параметры и величины, о которых идет речь, определяются, в первую очередь, внешней средой, а именно уровнем риска, рыночной конъюнктурой, моделью конкурентного рынка, отношения к известности и популярности фирмы (гудвил).

Рыночный характер стоимости предприятия подтверждается следующим фактом. Если рассматривать процесс создания стоимости предприятием, то можно обнаружить, что функционирующая стоимость растянута и распределена во времени, имеет этапно-срочную реализацию. Иными словами, на стадии возникновения и становления предприятия, когда формируется его ресурсный потенциал, а финансовое состояние характеризуется неопределенностью, его стоимость, как правило, не превышает балансовой стоимости активов. На стадии развития, наряду с упрочением финансового состояния и наращиванием активов, идет процесс возрастания стоимости предприятия, причем последняя определяется уже не только балансовой стоимостью активов, но и интенсивностью роста предприятия. При достижении изначально заданной точки развития темпы роста активов несколько снижаются, но вместе с тем интенсифицируются процессы улучшения использования активов. На этой стадии более высокими темпами растет и стоимость предприятия, которая интегрирует в себе достигнутую финансовую устойчивость и завоеванные предприятием позиции на рынке.

Между тем, любой бизнес является системой, но продаваться может как вся система в целом, так и отдельные ее подсистемы и даже элементы. В этом случае элементы бизнеса становятся основой формирования иной, качественно новой системы, то есть товаром становится уже не бизнес, а отдельные его составляющие.

Исходя из теории предельной полезности и производительности, предприятие способно наращивать стоимость путем сочетания ресурсов, а также имеет пределы наращивания стоимости и подчиняется им. В этой связи, можно говорить о предельной производительности стоимости капитала, которая обуславливается как внутренними, так и внешними причинами (факторами), например, принимаемыми менеджерами решениями об издержках капитала, их распределении между элементами производственной системы или независимыми от их действий ценами на сырье, энергию, рабочую силу или текущим спросом на продукцию фирмы.

Конкретная трактовка предельной ситуации допускает двоякое толкование: это ситуации, когда, либо большего уже не достигнуть, либо меньшего уже нельзя достигать. Иными словами, существует некая зона, которую определяется как зона допустимой производительности капитала, когда предприятие остается жизнеспособным и перспективным, а выход за пределы зоны либо невозможен, либо нежелателен.

Для попадания в такую зону необходимо гармоничное сочетание предпринимательских усилий и обстоятельств внешней среды, сложившейся на макро- и мезо-уровнях. Предпринимательские усилия могут реализовываться в гибкости и адаптивности фирмы, ее поведенческой сдержанности.

От стоимости предприятия следует отделять капитализацию предприятия. Капитализация - это цена акционерного общества, получаемая посредством умножения рыночной цены обыкновенной акции на их выпущенное количество. В условиях абсолютной эффективности рынка должно наблюдаться равенство между ценой предприятия и его капитализацией. Но поскольку, как доказано в многочисленных исследованиях, справедливо говорить о слабой или средней форме эффективности рынка, то этим объясняется несоответствие капитализации акционерного общества его цене.

Анализ существующих в современности подходов к оценке стоимости предприятия позволяет сделать вывод том, что практика принятия управленческих решений по максимизации стоимости предприятия пронизана инерцией бухгалтерского видения. Главная сложность заключается уже в самой трактовке издержек и прибыли. Из бухгалтерской трактовки следует, что положительный результат деятельности фирмы достигается тогда, когда доходы покрывают фактические расходы. Но в условиях нарастания темпов научно-технического прогресса и превращения технологического лидерства в главное условие выживания и конкурентоспособности предприятия на отдельных временных отрезках его денежные потоки могут сужаться или приобретать отрицательный баланс за счет вложений в исследования и модернизацию технологических систем, способных привести в будущем к многократному возрастанию доходов предприятия.

Более того, бухгалтерская модель проявляется также в игнорировании проблемы инвестиционного риска, т. е. не фокусируется на задаче долгосрочного роста инвестиционной стоимости капитала владельцев предприятия. Эта задача решается, если на предприятии систематически создается экономическая прибыль или получается доход, который является более привлекательным, чем в альтернативных вариантах вложений капитала с таким же инвестиционным риском².

Другими словами, в операциях предприятия должен генерироваться поток свободных денежных средств, достаточный для решения его стратегических задач и компенсации инвестиционного риска инвесторов на протяжении периода горизонта прогнозирования. При этом горизонт прогнозирования рыночной стоимости предприятия - это период, в течение которого компания обладает ключевыми конкурентными компетенциями и потенциально способна создавать положительную экономическую прибыль.

Подводя итог проведенному анализу, можно сделать вывод о том, что по своему содержанию категория "стоимость предприятия" отражает сложную систему многосторонних информационных взаимоотношений последней с внешней средой, в том числе и с инвесторами, по поводу привлечения капитала в рамках зоны предельной эффективности его использования для превращения потенциальных возможностей в реальность и получения совокупного потока всех выгод (экономической прибыли). Реализация данной системы осуществляется посредством механизмов фондового рынка.

Действительно, именно создаваемая для акционеров стоимость в долгосрочной перспективе является наилучшим критерием оптимальности принимаемых управленческих решений. Именно держатели акций, являясь остаточными претендентами на денежные потоки компании, в отличие от любого другого круга заинтересованных лиц (менеджеров, наемных рабочих, общества в целом), для принятия решений нуждаются в максимально полной информации, мыслят долгосрочными категориями и должны эффективно управлять всеми денежными потоками компании.

* * *

¹ Коупленд Т., Коллер Т., Мкррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: Пер. с англ. М., 2005.

² Оценка предприятий: доходный подход. Гильдия специалистов по антикризисному управлению / Г.К. Таль и др. М., 2007; Школьников Ю. Особенности оценки российских компаний // Рынок ценных бумаг. 2007. №4.

КОНЦЕПЦИЯ ПОДГОТОВКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

В современную практику хозяйствования представителей отечественного бизнеса достаточно прочно вошло понятие реструктуризации. Реструктуризацию проводили многие крупнейшие бизнес - конгломераты новой формации, такие как ОАО РАО "ЕЭС России", ОАО "ГМК "Норильский никель", ОАО "Лукойл", структурные изменения осуществляли нишевые игроки, как недавно созданные, так и ведущие историей своей деятельности со времен командно - административной экономики.

Иногда, приняв решение о реструктуризации, компании прибегают к помощи специализированных консалтинговых агентств, имеющих собственные апробированные методики проведения реструктуризации, но очень часто предприятия пытаются решить проблему своими силами. Вероятно, с этим связано отсутствие стабильной истории успехов реструктуризационного опыта отечественного бизнеса.

Дело в том, что в настоящее время не разработан унифицированный общедоступный для менеджеров подход к проведению реструктуризации, регламентирующий алгоритм действий, позволяющих определить необходимость реструктуризации, ее направления и объекты.

Говоря о необходимости реструктуризации, стоит отметить, что проведение необоснованной реструктуризации чревато не менее серьезными последствиями, чем игнорирование насущной потребности в структурных изменениях. Большие потенциальные затраты финансов, времени, отвлечение ресурсов предприятия на подготовку и реализацию плана реструктуризации, риски разрушения налаженной бизнес - системы и бездумного развала предприятия - все это должно остановить собственника от принятия необоснованного решения о реструктуризации.

Иногда бывает достаточно решить ряд оперативных проблем, например, изменить систему распределения затрат при исчислении себестоимости, усилить контроль за качеством продукции, более четко распределить ответственность, чтобы улучшить результаты работы в целом весьма эффективной бизнес - модели.

Однако, как показывает практика, гораздо чаще проблемы бизнеса возникают по причине несоответствия используемой бизнес - модели изменившимся условиям рыночной конъюнктуры и бизнес - среды в целом. Бесспорно, это справедливо для предприятий, находящихся в кризисном положении или на грани банкротства, такой же вывод следует сделать в том случае, если неуклонное снижение показателей эффективности (прибыли, стоимости бизнеса, доли рынка и т.п.) не удастся остановить проведением отдельных оперативных мероприятий. В подобных ситуациях "терапевтические" меры уже недостаточны, бизнес требует "хирургического" вмешательства.

Безусловно, каждый частный случай подразумевает проведение целого комплекса индивидуально подобранных мероприятий, затрагивающих на разных уровнях различные подразделения компании. Это и меры антикризисного управления, и налоговая, юридическая, финансовая, управленческая реструктуризация - перечень действий зависит от глубины, характера проблем компании, их локализации. Однако обязательным компонентом оздоровления предприятия будет реструктуризация способа организации бизнеса, иначе говоря, бизнес - модели, описывающей схему построения бизнеса компании.

Работа будет вестись над созданием бизнес - модели, параметры которой будут сбалансированы между собой и обеспечат конкурентоспособность бизнеса в современных экономических реалиях.

Концепция построения адекватной эффективной схемы реструктуризации организации бизнеса базируется на использовании стратегии компании в качестве главного ориентира. Стратегия, основываясь на учете ключевых компетенций и уникальных отличий фирмы, формулирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что предприятие получают единое направление движения. Благодаря ориентации на стратегию реструктуризация позволяет бизнес - системе в будущем достичь целей собственников бизнеса и требуемого уровня его капитализации.

Формирование стратегии предприятия основывается на всестороннем анализе внешней и внутренней среды фирмы, определении принципов поведения компании по отношению к среде.

Как правило, проводится анализ макроэкономических факторов, конкурентной позиции предприятия и уровня развития конкурентов, анализ внутренней среды предприятия.

Современная экономико-управленческая мысль предлагает множество различных инструментов для проведения стратегического анализа и формирования на их основе стратегических альтернатив, служащих основой для выработки единой стратегии развития бизнеса. Как показывает практика, каждая компания использует свой собственный набор инструментов, сформированный исходя из особенностей бизнеса, предпочтений собственников и рекомендаций консультантов.

К числу основных инструментов, применяемых отечественными предприятиями, относятся:

1) SWOT - анализ, позволяющий оценить сильные и слабые стороны бизнеса, его возможности и угрозы для дальнейшего существования. Обычно применение этого инструмента дополняется оценкой критических факторов успеха (CSF), ключевых компетенций, совокупных возможностей предприятия¹.

2) "Теория развития предприятий Л. Грейнера" или "Теория фазовых трансформаций бизнеса BCG", позволяющие оценить будущее целевое состояние предприятия как системы и выявить возможные кризисы бизнес-системы.

3) "Поле конкурентной борьбы М. Портера", позволяющее формализовать целевое (ожидаемое) конкурентное состояние бизнес-системы.

4) "Матрица BCG" как инструмент портфельного анализа, позволяющий определить источники и приоритетные объекты финансирования.

5) "Матрица И. Ансоффа" как инструмент определения маркетинговой стратегии, позволяющий формализовать портфельные стратегии и риски развития бизнес-системы.

6) Другие инструменты, такие как "Матрица GE/McKinsey", "Матрица аутсорсинга BCG", двухфакторные и сценарные методы прогнозирования и т.д.²

Данные, полученные в ходе детального анализа бизнеса, служат основой для выработки стратегии компании. Обобщив существующие возможные направления стратегического развития, можно выделить основные типы применяемых на практике стратегий, а именно: стратегии концентрированного роста, стратегии интегрированного роста, стратегии диверсифицированного роста, стратегии сокращения. Формулирование основной стратегии фирмы происходит с учетом специфики бизнеса, его проблем и преимуществ, основываясь на результатах предварительно проведенного анализа, тем не менее, укладываясь в рамки какого-либо из представленных типов.

После окончательного формирования стратегии менеджмент компании может переходить к непосредственному выбору направления реструктуризации организации бизнеса и проработке плана ее реализации. Вполне вероятно, в ходе этого процесса могут возникнуть несколько конкурирующих друг с другом вариантов, ставя задачу выбора оптимального, т.е. приносящего наибольший эффект в дальнейшем.

Лучшим аргументом за выбор того или иного метода реструктуризации является построение так называемого financial business case, финансовой модели компании. После того, как она построена, становится понятно, какую доходность будет генерировать бизнес при реализации того или иного метода реструктуризации.

Другим вариантом оценки предполагаемого проекта реструктуризации организации бизнеса является составление прогноза будущих денежных потоков, которые предполагается получить после завершения реструктуризации, и их сравнение. Расчет дисконтированного денежного потока должен учитывать трудности долгосрочного планирования в российских условиях. Для российских промышленных предприятий корректно использовать горизонт планирования от трех до пяти лет³.

При проработке вариантов реструктуризации бизнес-модели не следует забывать об одной существенной особенности большинства российских компаний - наличии широкодиверсифицированного бизнес - портфеля. Продуктово-рыночный портфель наших компаний зачастую не менее широк, чем у транснациональных компаний. Вряд ли можно рассчитывать на серьезное повышение конкурентоспособности, если и без того дефицитные ресурсы распыляются между большим числом неэффективных бизнесов.

Поэтому одной из важнейших задач, которую следует решить многопродуктовой компании, является проблема управления непрофильным бизнесом. Универсального рецепта на этот счет не существует. Например, американский менеджмент придерживается политики избавления от непрофильных активов. Практически все крупнейшие конгломераты распродали непрофильные направления бизнеса и сосредоточились на основном виде бизнеса, тем самым, сузив специализацию и направив все свои возможности и ресурсы на развитие определенного направления деятельности. В то же время ряд отечественных ученых предостерегает от подобных шагов, справедливо указывая, что есть непрофильные активы, деятельность

которых рентабельна, и они постоянно приносят прибыль. Решением проблемы в данном случае может стать выделение непрофильных активов в самостоятельные бизнес - единицы, но внутри единого предприятия - холдинга. Получившийся гибрид большой и малой фирмы будет сочетать преимущества крупной фирмы - доступ к капиталу, вложение инвестиций в фундаментальные исследования, привлечение специалистов - с преимуществами малого бизнеса - гибкостью и скоростью операций. Реструктуризация такого рода происходит сейчас во многих крупных фирмах, например, в компании Siemens⁴.

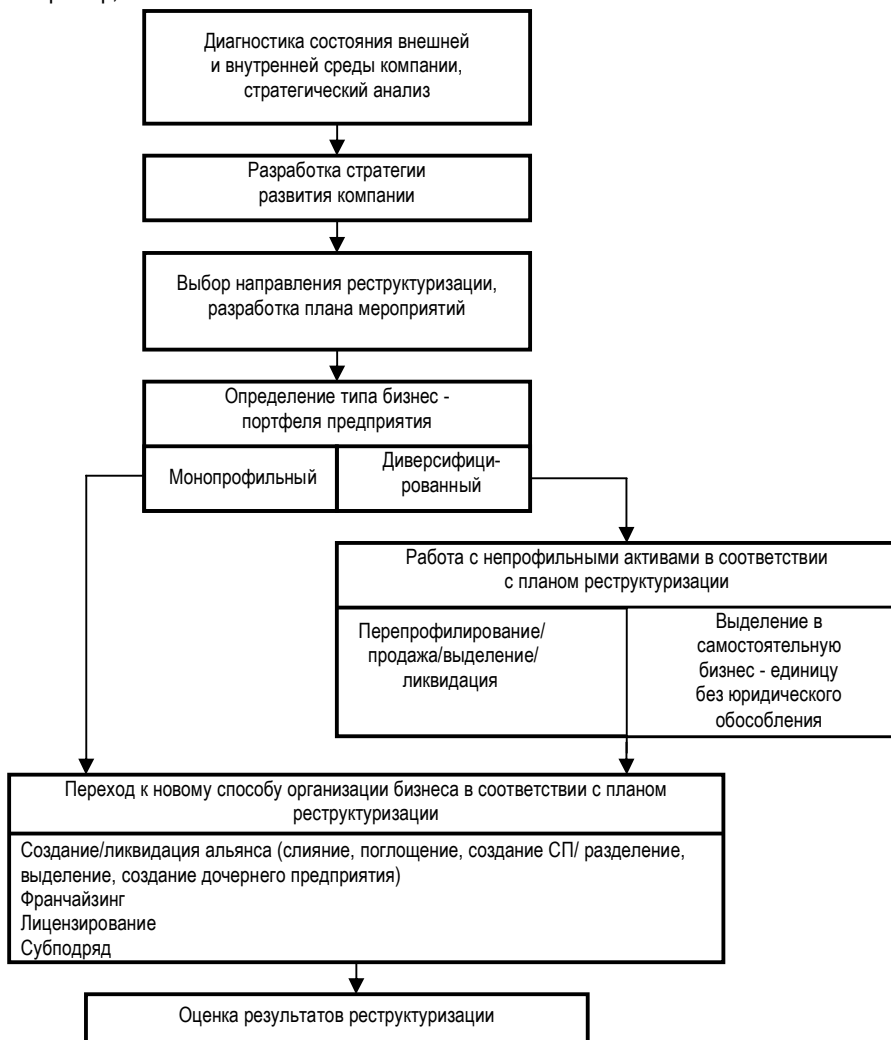


Рис. Алгоритм подготовки и осуществления реструктуризации бизнес-модели

Сложность и актуальность проблемы управления непрофильными активами заслуживает выделения ее в отдельное направление при разработке и реализации реструктуризационных мероприятий.

Что касается основного бизнеса, то для его преобразования с каждым годом появляется все больше вариантов и возможностей. Пожалуй, особую актуальность в ближайшие годы получит переход отечественного бизнеса к выполнению субподрядных работ для крупных иностранных компаний, отдавших часть функций на аутсорсинг. Низкая конкурентоспособность отечественной готовой продукции обусловит субподряд как одну из наиболее жизнеспособных стратегических альтернатив.

Все вышеизложенные шаги на пути организации и реализации проекта реструктуризации организации бизнеса последовательно представлены на рисунке.

Подводя итоги, следует сказать, что переход к новой бизнес - модели является сложной задачей, требующей переосмысления бизнеса и формирования новой долгосрочной стратегии. Тем не менее, этот процесс необходим для успешной интеграции в современное мирохозяйственное сообщество.

* * *

¹ Дженстер П., Хасси Д. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей.: Пер. с англ. М., 2004.

² Хлебников Д. Новый подход к реструктуризации предприятий // Управление компанией. 2006. №12.

³ Дымшаков А. Управляя, оценивай: проблема использования методов оценки бизнеса в России // Управление компанией. 2004. №9.

⁴ Аистова М. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. М., 2002.

Т.П. Кочкарова

*Самарский государственный
экономический университет*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ОАО "АВТОВАЗ"

Производство автомобилей на высоком организационном и техническом уровне, обеспечивающем удовлетворение запросов потребителей, является главной целью ОАО "АВТОВАЗ", средством привлечения покупателей и основой финансово-го благополучия компании и ее сотрудников.

Качество выпускаемых автомобилей обеспечивается современными методами разработки конструкции, стабильностью применяемых процессов производства и полным выполнением замыслов разработчиков исполнителями. К качеству иннова-

ционных можно выделить следующие направлений развития: Во-первых, компания утвердила проект развития мелкосерийного модельного ряда опытно-промышленного производства (ОПП) на 2008-2011гг. Готовятся к выпуску новые модели. В 2008 году "АВТОВАЗ" намерен начать выпуск спортивной модификации Lada Kalina. Также "АВТОВАЗ" в настоящее время продолжает разработку конструкции новой мелкосерийной модели. Завод до конца 2007г. планирует изготовить пять ходовых макетов для испытаний.

Также в России появится новый автомобиль, созданный при помощи известного иностранного производителя - канадской компании "Магна". Его цена составит примерно 10-12 тысяч долларов, а качество будет на уровне мировых стандартов. При разработке серийных автомобилей нового поколения будут использоваться процедуры и стандарты компании Магна. Это должно позволить существенно повысить качество и сократить сроки создания автомобиля. По словам Александра Пронина (и.о. ген. Директора), в октябре 2007 года компания собирается подписать соглашение о разработке нового автомобиля, выпуск которого хотят начать уже в 2009 году. Кроме того, в Тольятти российский производитель и канадский партнер откроют сборочный завод мощностью 450 тысяч автомобилей в год. Объем инвестиций в этот проект составит 1,6-1,7 миллиарда долларов.

Во-вторых, в августе 2007 года на международной выставке "Интеравто-2007" ОАО "АВТОВАЗ" провел презентацию автомобиля "Проект С". Это новый прототип на платформе класса "С". Автомобиль обладает всеми чертами, которые важны современным автолюбителям. Прежде всего, это высокий уровень безопасности и наличие широкой гаммы дополнительного оборудования. Планируется, что в базовой комплектации "Проект С" будет оснащаться антиблокировочной системой тормозов с электронной системой распределения тормозного усилия (EBD) и усилителем экстренного торможения (BA), подушкой безопасности водителя, передними ремнями безопасности с преднатяжителями, бортовым компьютером, передними электроподъемниками, атермальными стеклами, креплениями ISOFIX для детских сидений. В качестве дополнительных опций планируются боковые подушки безопасности, электронная система стабилизации курсовой устойчивости (ESP), кондиционер, парктроник, программируемый предпусковой подогреватель, омыватели фар и другое оборудование.

Кроме того, еще в апреле 2006 года ОАО "АВТОВАЗ" сделал предложение профинансировать разработку двигателя стандарта Евро-5 из инвестиционного фонда. Разработка данного двигателя должна осуществляться в интересах всей автомобильной промышленности т.к. от успешного создания и внедрения этого двигателя зависит будущее российского автомобилестроения и его конкурентоспособность на мировом рынке.

В-третьих, автомобили LADA KALINA начали изготавливаться в трех комплектациях - "стандарт", "норма" и "норма" с элементами "люкс". В конце августа 2007 года АВТОВАЗ изготовил опытную партию автомобилей LADA KALINA, оснащенных антиблокировочной системой тормозов. К концу 2007 года АВТОВАЗ планирует вы-

пустить пробную партию автомобилей LADA KALINA модификации "универсал". За-вод расширяет модельный ряд семейства LADA KALINA. В дополнение к автомоби-лям, оснащаемым 8-клапанным 1,6-литровым двигателем, начат выпуск машин этого семейства с новым мотором объемом 1,4 литра. 30 июля 2007 года выпущена пер-вая опытная партия из 10 таких автомобилей. Планом августа предусматривается сборка 500 седанов и хэтчбеков LADA KALINA с двигателем объемом 1,4 литра. Но-вый, разработанный специалистами АВТОВАЗа, 16-клапанный мотор отличается облегченной шатунно-поршневой группой и улучшенными эксплуатационными ха-рактеристиками. Так мощность двигателя увеличилась до 66 кВт (90 л.с.), а крутящий момент - до 130 Нм. При этом расход топлива в смешанном цикле снизился до 6,7 литра на 100 км, а время разгона до 100 км/ч улучшилось на секунду. Также за счет сведения к минимуму механических потерь новый двигатель обладает улучшенными виброакустическими характеристиками. До конца 2007 года АВТОВАЗ планирует вы-пустить более 1600 седанов и почти 1900 хэтчбеков LADA KALINA, оснащенных но-вым двигателем объемом 1,4 литра.

В-четвертых, в экспозиции АВТОВАЗа на московской международной выставке "Интеравто-2007" также была представлена цветовая гамма автомобилей LADA 2008 года.

На LADA 112 COUPE был представлен синевато-серый цвет "викинг", который разработан для LADA PRIORA и моделей LADA 111/112.

Автомобили LADA KALINA были окрашены в новые фирменные цвета семей-ства: розоватую "бруснику", голубую "мальту" и неметаллизированную оранжевую эмаль "барбарис". Обивка салона на выставочных LADA KALINA подобрана в тон кузова. Автомобили с такими цветными тканевыми вставками в дверях и сиденьях уже сходят с конвейера АВТОВАЗа.

Обивка салона в цвет кузова - одно из дизайнерских нововведений, внедрен-ных в семействе LADA KALINA. Освоение оригинальных цветов и материалов стало возможным благодаря современным технологиям окраски и сборки LADA KALINA. Для этого семейства на АВТОВАЗе построен современный окрасочный комплекс и новый сборочный конвейер, не уступающий европейским производствам.

Новые идеи и решения производства также наблюдаются и в ОПП.

22 августа 2007 года в опытно-промышленном производстве ОАО "АВТОВАЗ" был изготовлен 100-тысячный мелкосерийный автомобиль. Им стала LADA 112 COUPE лимонно-желтого цвета "акапулько". Эту модель, созданную на основе LADA 112, отличают 100 оригинальных деталей экстерьера и интерьера. Среди особен-ностей автомобиля - модернизированная панель приборов, оригинальные сиденья, новые дизайнерские решения в интерьере и экстерьере. В базовой комплектации эти автомобили оснащаются 1,6-литровым двигателем, гидроусилителем рулевого управления.

В ОПП ежегодно выпускается около 13 тысяч машин. В настоящее время в мо-дельном ряду производства - LADA 4x4 и LADA 112 COUPE. Эти автомобили в свою очередь послужили платформой для других моделей, выпускаемых предприятиями-

партнерами АВТОВАЗа. LADA 4x4 стала основой пикапов, медицинских и милицейских автомобилей от фирмы "Моторика", а также болотоходов и инкассаторских броневиков от ОАО "БРОНТО". На базе LADA 112 COUPE компанией "Супер-Авто" изготавливается LADA 112 COUPE SPORT.

Так, при реализации проекта LADA KALINA в ОПП была внедрена методика пилотной сборки автомобилей с сохранением основных принципов конвейерной технологии. В результате задолго до начала серийного выпуска новой модели была отработана ее сборка, а в конструкцию автомобиля внесены изменения, повышающие качество. В настоящее время в опытно-промышленном производстве ведутся работы над универсалом LADA KALINA и над хэтчбеком LADA PRIORA.

В-пятых, с 2011г. на производство будут поставлены автомобили класса "D" и внедорожники также на единой платформе. Планируемая ценовая ниша для этих автомобилей - 10-15 тыс. долл.

Также предусматривается организация производства силовых агрегатов для переднеприводных автомобилей с механическими и автоматическими коробками передач. Предполагается выпуск целой гаммы двигателей объемом от 1,4 до 2,3 л. В целом суммарные объемы производства АВТОВАЗа к 2020г. должны вырасти до 1,3 млн автомобилей в год.

В 2007г. компания планирует выпустить 959 тыс. 700 автомобилей и сборочных комплектов, в том числе 125 тыс. автомобилей Lada Kalina, более 210 тыс. автомобилей модели Lada Samara, 35 тыс. трехдверных внедорожников Lada 4x4 и 8 тыс. автомобилей Lada 112 Coupe. Экспорт автомобилей и автокомплектов в 2007г. планируется увеличить до 194 тыс. единиц.

Таким образом, можно сказать, что компания не стоит на месте, она развивается, совершенствуя новые идеи в производстве. Все это должно позволить создавать автомобили, которые по своим качествам выйдут на уровень престижных иномарок.

Одним из ярких примеров инноваций в производстве является автомобиль LADA PRIORA - ВАЗ-2110 который сменил ВАЗ-2170. Выглядит Приора по-другому - "удивленно-пучеглазо" и интерьер совершенно иной - разработанный итальянской студией Carcerano. Вдобавок у Приоры в базовой комплектации уже есть водительская подушка безопасности, поставляемая именитой шведской фирмой Autoliv.

АВТОВАЗ начал экспорт автомобилей LADA 2170 - под этим обозначением LADA PRIORA поставляется на внешние рынки. Первые 50 таких автомобилей отправлены в Украину и Казахстан.

Набор опций в этих автомобилях аналогичен комплектации для внутреннего рынка. В нее входят подушка безопасности водителя, электроусилитель рулевого управления, электропривод стеклоподъемников передних дверей, центральный замок с дистанционным управлением, электропривод замка крышки багажника с управлением из салона, иммобилайзер, литые диски, зеркала заднего вида с электроприводом и электрообогревом, регулируемая по углу наклона рулевая колонка, спинка заднего сиденья с люком для доступа в багажник, центральный подлокотник передних сидений, аудиоподготовка, регулировка положения ремней безопасности

передних сидений, часы электронные, металлизированная окраска, атермальные стекла. Рекомендованная цена около 282480 руб.

В июне 2006 года АВТОВАЗ выпустил почти 7 тысяч автомобилей LADA PRIORA В нынешнем году планируется изготовить около 84 тысяч таких автомобилей, более 4 тысяч из них - на экспорт.

В начале следующего года АВТОВАЗ приступит к выпуску хэтчбеков LADA PRIORA. К тому же, на конвейер встанут машины так называемой фазы II с усиленными кузовами. Их рейтинг за безопасность выше, чем у моделей фазы I. Как показал краш-тест, он равен 10,6 балла. Значительно больше, чем у серийной Приоры - почти как у седанов Renault Logan (12 баллов), Symbol (11) и Chevrolet Lanos (10,5). Более того, с точки зрения защиты пристегнутых передних седоков Приора Люкс лучше, чем Fiat Albea (8,5 балла).

Проверить же "фазу" Приоры просто - нужно демонтировать обшивку передней двери и взглянуть на расположение бруса безопасности. Если он горизонтальный, как у "десяток", - это кузов фазы I. А если труба наклонена (это сделано для того, чтобы при боковом ударе она не била по торсу седока) - значит, кузов уже усилен. Причем переход в начале следующего года на фазу II коснется всех Приор - и у люксовых, и у базовых машин кузова будут одинаковыми. А у версии Люкс - еще и две подушки, и ремни с преднатяжителями и ограничителями усилия.

Все вышеперечисленные нововведения успешно реализуются в производстве, что подтверждает объем реализации продукции. В августе 2007 года в России продано более 70 тысяч автомобилей, выпущенных АВТОВАЗом, что больше показателя июля на 13,5 процента. Количество реализованных в августе 2007 года вазовских автомобилей по сравнению с тем же периодом прошлого года выросло на 24,5 процента.

На фоне значительного роста продаж автомобилей LADA объем реализации увеличился по всем семействам. Так, автомобилей LADA KALINA в августе продано более 8,5 тысячи штук, что на 9,2% выше показателя июля. По автомобилям LADA PRIORA объем реализации превысил 8,8 тысячи штук, что на 43,7% больше, чем в июле.

Автомобилей семейства LADA Samara продано более 20 тысяч штук, это на 6,8% выше июльского показателя. Рост объемов реализации автомобилей в значительной степени связан с мерами, предпринятыми руководством АВТОВАЗа для поддержки и стимулирования сбыта. Были проведены акции по кредитованию населения для приобретения автомобилей LADA. Продолжается работа по повышению качества и потребительских свойств. В феврале нынешнего года до трех лет увеличен срок гарантии на переднеприводные автомобили LADA. Такие условия технического обслуживания значительно повышают конкурентоспособность продукции АВТОВАЗа на российском рынке.

Таким образом, компания будет иметь реальные результаты по новым автомобилям или разработкам, что повысит ее привлекательность на мировом автомобильном рынке.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

Машиностроение - отрасль тяжелой промышленности, производящая всевозможные машины, орудия, приборы, а также предметы потребления и продукцию оборонного назначения. Уровень производства машин является одним из показателей индустриального развития страны. Ускорение производственного процесса - задача, которая стоит перед всеми производителями. Для ее успешного разрешения необходимо внедрять системы, которые бы облегчили общение оператора с машиной. Сейчас происходит глобализация бизнеса, поэтому главное сейчас предложить покупателю максимально широкий ассортимент техники, что возможно лишь с поддержкой и опытом зарубежных фирм.

Важно отметить, что темпы роста капиталовложений в предыдущие пять лет были сравнимы с темпами увеличения личного потребления, хотя предшествующий инвестиционный спад был намного глубже потребительского. Продукция машиностроения росла достаточно быстро, но предыдущий спад был настолько глубок, что высокие проценты не должны никого обманывать. Вызывает сомнения и конкурентоспособность машиностроения, учитывая темпы роста импорта инвестиционных товаров (который, по оценкам Центра макроэкономического анализа и конъюнктуры, за последние два года увеличился в долларовом выражении на 70 процентов).

Безусловно, целесообразно изучить и использовать зарубежный опыт по детальной проработке технологии выпускаемой продукции. Чтобы снова стать лидером в своей отрасли, например, руководству Ростсельмаш пришлось изучать зарубежную практику аналогичных предприятий. Разработанная программа развития на начальном этапе ударила по интересам самой компании: реструктуризация производства, перенос мощностей, их перекомпоновка потребовали значительных затрат. Однако превращение предприятия в холдинговую структуру благодаря инвестиционной поддержке зарубежных предприятий позволило оптимизировать бизнес компании, сделав его более мобильным.

Несколько лет назад, когда консолидация машиностроительной отрасли только началась и создавались такие "монстры" рынка, как "Энергомашкорпорация", "Силовые машины" и "Агромашхолдинг", большинство экспертов видело в объединении - единственный способ выжить для независимых машиностроительных предприятий. И только благодаря практике зарубежных предприятий отечественные смогли правильно объединить свои силы в один холдинг.

Вкладываясь в обновление основных средств и внедрение новых производственных технологий, многие машиностроительные предприятия упускают из виду другой ресурс для повышения эффективности деятельности - управленческие технологии. Деятельность, направленная на снижение текучести кадров может оказать

непосредственное влияние на повышение эффективности производства в целом, поэтому важное место занимает зарубежный опыт по оптимизации кадрового персонала. Oracle Самообслуживание Human Resources - это замечательный инструмент оптимизации использования кадровых ресурсов для любой компании, который побуждает людей обновлять информацию, относящуюся к их работе и карьере, в результате чего повышается точность, согласованность и своевременность обновления всей информации в пределах организации. Это означает, что предприятие может значительно улучшить качество решений, принимаемых в отношении кадровых ресурсов.

Отечественный автопром продолжает демонстрировать "понижательную" динамику. Выпуск автомобильной техники в РФ в январе-июле 2006 года составил 740.86 тыс. единиц, что на 7.4% меньше показателя аналогичного периода прошлого года, следовательно, предприятия нуждаются в масштабных программах модернизации оборудования. Необходим механизм для привлечения в реальную экономику, в котором целесообразно предусмотреть дешевые кредиты машиностроительным предприятиям под выпуск конкурентоспособной продукции, лизинговые схемы, нормативно-правовые изменения. Сегодня важно не только вкладывать средства с целью быстрого достижения конкурентоспособного уровня отдельного вида продукции (внедрение продуктовых инноваций), но и направлять их в совокупность проектов, дающих крупные межотраслевые и мультипликативные эффекты в экономике, способствующих ее устойчивому росту. Таким механизмом могут стать инновационные зарубежные программы развития производства продукции.

Итак, важной составляющей реформирования предприятий МК является зарубежный опыт промышленных предприятий. Опыт может послужить международной машиностроительная выставка MSV 2007 - крупнейший смотр машиностроительной продукции в Европе, который пройдет в городе Брно в 48 раз, и в третий раз в Чехии. MSV-2007 объединяет следующие направления: горнодобывающее, металлургическое, литейное, керамическое и стекольное машиностроение; материалы и компоненты для машиностроения; приводы, гидравлика и пневматика, охлаждающая техника и кондиционирование воздуха; химическая промышленность; инструменты, чистовая и термическая обработка; электроэнергетика и машиностроение, электротехника высокого напряжения, транспортировка, индустриальная упаковка, хранение и др.

Для обеспечения динамичного развития отрасли должны быть решены следующие задачи:

1. Развитие внутреннего рынка продукции машиностроения. В рамках решения этой задачи предполагается реализация мер государственной поддержки развития лизинга современного машиностроения. Кроме того, расширение горизонта планирования инвестиционной программы и введение практики заключения долгосрочных договоров с зарубежными предприятиями также будет способствовать развитию отрасли.

2. Обеспечение условий для роста объемов экспорта продукции отечественного машиностроения. В рамках решения этой задачи предполагается совершенствовать механизмы предоставления государственных гарантий при реализации экс-

портных контрактов и возмещения экспортерам части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях. Также предполагается более активное участие государства в продвижении продукции отечественных производителей на зарубежные рынки.

3. Повышение конкурентоспособности продукции машиностроения за счет организации финансирования прикладных научных исследований. Одной из основных проблем отрасли является отставание технического уровня продукции от передовых зарубежных образцов. Силами самих предприятий эта проблема в настоящее время не может быть решена в приемлемые сроки. Проектами по развитию отрасли будет предусмотрено финансирование за счет средств федерального бюджета разработки новых видов техники.

4. Конкурентоспособность продукции машиностроения также предполагается повысить путем решения задачи стимулирования эффективного инвестиционного процесса в отрасли. В этой связи задачей государства являются: поддержка развития лизинга оборудования, создания условий для функционирования совместных предприятий в отрасли, характеризующиеся передачей технологий и высокой степенью локализации производства, характеризующиеся передачей технологий и высокой степенью локализации производства.

Анализ перспектив развития отрасли показал наличие двух вариантов:

Инерционный вариант - отсутствие целевых мер государственной поддержки отрасли и сохранение тенденций развития отрасли в сложившихся финансово-экономических условиях.

Умеренно-оптимистический вариант - применение целевых мер государственной поддержки отрасли в дополнение к общим механизмам поддержки промышленных производителей, закрепленных в действующем законодательстве.

При доработке вышеуказанной стратегии проведен сравнительный экономический анализ основных вариантов развития отрасли машиностроения. Проведенные расчеты показали, что с учетом мультипликативного эффекта, например, в отраслях - поставщиках комплектующих для транспортного машиностроения при условии реализации мер государственной поддержки бюджетный эффект в период до 2015 года составит около 60 млрд. рублей.

Благодарю зарубежному и российскому опыту каждый день создаются новинки машиностроения. Новый форматно - раскромочный станок PKS-315F включает в себя все самые лучшие конструктивные и технологические решения, применяемые в круглопильных станках PROMA. ООО "ПРОМА РУ" - российский дивизион международной группы компаний PROMA-group. Под торговой маркой PROMA производятся универсальные металлообрабатывающие и деревообрабатывающие станки, оборудование, инструменты и оснастка настоящего чешского качества. Сегодня PROMA-group занимает ведущие позиции на рынке производства и продажи станков в странах Восточной Европы. На российский рынок оборудование марки PROMA поставляется со времен СЭВ, и уже успело хорошо себя зарекомендовать. Станочное оборудование PROMA предназначено для широкого круга потребителей - от небольших бытовых мастерских до ремонтно-инструментальных, вспомогательных и опытных производств крупных промышленных предприятий.

Компания Carcade - одна из крупнейших лизинговых компаний, специализирующаяся на лизинге автомобилей в России. Компания является 100% дочерней структурой польского финансового холдинга Getin Holding S.A, работающего в странах Центральной и Восточной Европы. Стоимость заключенных договоров за 2006 год - 179 945 060 долларов США, количество заключенных договоров лизинга - 5907. Региональная сеть компании насчитывает 30 отделений в 25 городах России. Доход по лизинговым платежам компании за отчетный период вырос на 89% по сравнению с аналогичным периодом 2006 года и составил в денежном выражении 323 млн. рублей. Рост финансовых показателей Carcade связывает, прежде всего, с увеличением количества заключенных договоров, а также с внедрением западных стандартов.

Новоуральский завод "АМУР" начинает выпуск новой легковой машины. Первый автомобиль "Джили Отака" сойдет с конвейера 5 июня. На первом этапе автомобили будут полностью собираться из китайских комплектующих, а с середины 2008 года начнут использоваться и российские детали, сообщили корреспонденту ИА REGNUM в Министерстве экономики Свердловской области. Машины будут оснащены электростеклоподъемниками, климат-контролем, подушками безопасности, магнитолой и DVD. За год планируется выпустить 17 000 малолитражек. Предполагаемая цена - 11 тысяч долларов.

На инструментальных производствах уральских машиностроительных заводов доля станков с числовым программным управлением (ЧПУ), использующих программное обеспечение компании Delcam, достигло 80%.

Принципиально важны для реформирования машиностроения разработка и внедрение в практику зарубежного опыта аналогичных предприятий, только благодаря мировому опыту можно улучшать и создавать новое оборудование, технику. Решение такой задачи поможет сохранить устойчивость прироста производства.

Е.Н. Назарчук
*ПКК "Весна",
г. Самара*

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ЗАВИСИМОСТИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ ОТ ИМПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ

В настоящее время условием для обеспечения устойчивого экономического роста экономики России и обеспечения ее гармоничной интеграции в систему мировых хозяйственных связей является снижение зависимости экономики страны от импорта товаров за счет удовлетворения внутреннего спроса высококачественной продукцией собственного производства, повышения эффективности использования доходов от экспортируемых энергетических и сырьевых ресурсов путем создания условий для развития конкурентоспособных эффективных организаций.

Однако на сегодняшний день по состоянию на конец 2006 г. в товарной структуре импорта Российской Федерации преобладали машины, оборудование и транспортные средства (47,7%), продукция химической промышленности (15,8%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (15,7%)¹.

Справиться с подобной тенденцией можно сфокусировав ресурсы на развитии импортозамещения промышленной и непромышленной продукции путем:

- развития приоритетных направлений отраслей народного хозяйства и видов производств, обеспечивающих потребности внутреннего рынка высококачественными конкурентоспособными товарами, аналогичными импортируемым, на основе использования или перепрофилирования действующих, а также создания новых производственных мощностей с учетом проводимой в стране структурной политики;

- развития с учетом ограниченности внутреннего рынка импортозамещающих производств с дальнейшей ориентацией на экспорт;

- структурных преобразований организаций в целях снижения импортной зависимости отраслей народного хозяйства;

- повышения конкурентоспособности импортозамещающей продукции за счет внедрения новых и высоких технологий и использования прогрессивного оборудования;

- определения приоритетов и государственной поддержки наиболее эффективных импортозамещающих направлений;

- стимулирования косвенного импортозамещения, внедрение современных материало- и энергосберегающих технологий, повышающих эффективность использования импортируемых ресурсов;

- повышения эффективности использования или перепрофилирование действующих, а также создания новых производственных мощностей с наиболее высокой эффективностью капиталовложений при реализации инвестиционных проектов;

- привлечения инвестиционных ресурсов для осуществления развития перспективных направлений импортозамещения.

Применительно к российским промышленным предприятиям можно предложить три варианта импортозамещающей стратегии:

1. стратегия внутриориентированного импортозамещения - освоение внутренних рынков продовольственных и промышленных товаров;

2. стратегия внешнеориентированного импортозамещения - нацеленная на продвижение российских изделий на мировой рынок;

3. стратегия смешанного импортозамещения - реализация импортозамещающей продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке в различных пропорциональных соотношениях.

Стратегия внутриориентированного импортозамещения предполагает развитие импортозамещающих производств с целью освоения только внутреннего рынка. В этой ситуации предприятия замещают используемые импортные комплектующие отечественными аналогами.

Особенностью данной стратегии является:

- отсутствие необходимости ориентироваться на требования зарубежных рынков по качеству продукции, что может привести к стагнации инновационной деятельности и НИОКР на уровне предприятий;

- с точки зрения национальной экономики данная стратегия ведет к консервации отставания, прежде всего в сфере технологического и научно-технического сотрудничества, и препятствует появлению в хозяйстве отраслей-локомотивов, обеспечивающих достижение мирового уровня прогресса;

- структурная распыленность и диверсификация обуславливают огромные потери экономики на масштабе предприятий и производств. В перспективе осуществления подобного импортозамещения потребность в импорте не уменьшается, а наоборот, возрастает.

Вторая стратегия внешнеориентированного развития импортозамещения предполагает замещение импортных комплектующих и деталей в экспортных изделиях.

Особенность данной стратегии заключается в:

- высокой степени открытости хозяйственной жизни внешнему миру;

- необходимость постоянно отслеживать прогрессивные общемировые тенденции развития отрасли;

- необходимость реализации НИОКР и инноваций в соответствии с требованиями зарубежных рынков с целью поддержания конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе, что требует постоянного вложения значительных ресурсов;

- необходимость достижения роста конкурентоспособности национальных отраслей на емком внутреннем рынке с последующим продвижением национальных товаров на мировой рынок.

Реализация данной стратегии в условиях России представляется более перспективной.

Однако с учетом специфики отраслевых рынков и региональных производств представляется возможной реализация смешанной стратегии импортозамещения. В этом случае предприятие, исходя из наличия располагаемых ресурсов, определяет приоритетные направления развития импортозамещения для последующего освоения внешних рынков, куда потребуются наибольшие вложения ресурсов, одновременно развивая менее ресурсоемкое импортозамещение для внутреннего рынка.

Особенности смешанного типа стратегии заключаются в:

- возможности рационального распределения объемов ресурсов, необходимых для реализации импортозамещения по внутреннему и внешнему направлениям;

- возможность снижения себестоимости как экспортируемых изделий, так и изделий, ориентированных на реализацию на внутреннем рынке.

Факторы выбора того или иного стратегического направления развития импортозамещения на разных предприятиях и отраслях различны, однако их можно подразделить на 2 большие группы: внешние неконтролируемые факторы и внутренние контролируемые факторы.

К внешним неконтролируемым факторам относятся:

- рыночные факторы (потенциал внутренних и внешних рынков, ценовая эластичность спроса на товар, конкуренция в отрасли);

- система государственного регулирования экспортно-импортных операций (уровень защищенности внутренних рынков; уровень стимулирования экспорта).

Уровень спроса на товар на том или ином рынке характеризует востребованность товара, а, следовательно, привлекательность и потенциал рынка для пред-

приятия с точки зрения наращивания объемов реализации продукции. Под потенциалом рынка понимается количество продукции, которое можно реализовать на рынке при заданном уровне цены в пределах временного интервала планирования с учетом инфляции на данный вид товара на протяжении временного интервала планирования.

- система государственного регулирования экспортно-импортных операций (уровень защищенности внутренних рынков; уровень стимулирования экспорта).

К внутренним факторам, которое предприятие может контролировать относятся:

- ресурсы предприятия (инвестиционные ресурсы; производственные мощности; технологии; наличие квалифицированных кадров);

- система менеджмента предприятия (миссия компании; система стратегических целей и задач; система менеджмента качества) (см. рисунок).

Оценив собственные ресурсы и влияние каждого из факторов предприятия выбирает приоритетное стратегическое направление по импортозамещению. С точки зрения экономики страны в целях снижения зависимости от импорта импортозамещение необходимо в первую очередь в отраслях, наиболее зависимых от импорта (машины, оборудование и транспортные средства, химическая промышленность, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье).

* * *

¹ По данным Госкомстата. См.: www.gks.ru.

Д.Е. Никитин

*Самарский государственный
экономический университет*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИ ТАМОЖЕННОМ ОФОРМЛЕНИИ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЭД ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Неоспоримым является тот факт, что эффективное функционирование и устойчивое развитие промышленного предприятия невозможно без его ориентации на внешний рынок, целью которой может быть как продвижение выпускаемой продукции, так и использование конкурентных преимуществ за счет ведения различных форм ВЭД.

Казалось бы, на первый взгляд таможенное регулирование и таможенные формальности являются серьезным препятствием развитию внешнеэкономической деятельности предприятий. Однако, не следует забывать о том, что основной целью государства в этой сфере является стимулирование развития отечественных производителей. Посредством таможенного регулирования государство формирует правовое поле, обеспечивая условия для равноправной добросовестной конкуренции. Таким образом, таможенная служба является своеобразным фильтром, который стимулирует добросовестных участников ВЭД и

карает тех, кто не гнушается использовать полулегальные, а порой, и откровенно преступные методы борьбы за выживание на рынке. Преимущества от взаимодействия с таможенными органами, основанного не на конфронтации, а на диалоге уже успели ощутить многие промышленные предприятия, как Самарской области, так и страны в целом. Из всего многообразия хозяйствующих субъектов именно предприятия данного типа больше всего заинтересованы в налаживании таких отношений, поскольку рискуют крупными материальными активами, функционируют на долгосрочной основе и заинтересованы в стабильном развитии. Не менее в таком диалоге заинтересовано и государство, поскольку такие предприятия являются "локомотивом" экономики.

Ключевую роль, во взаимодействии промышленных предприятий-участников ВЭД с таможенными органами на современном этапе играют инновационные формы таможенного оформления, основанные на информационных технологиях. Роль информационных технологий в таможенном деле отражена в Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция, 1999 года), которая:

- предусматривает максимальное практическое использование информационных технологий;
- рассматривает информационные технологии в качестве одного из принципов таможенного оформления, реализация которого должна способствовать упрощению и гармонизации таможенных процедур;
- устанавливает стандартные правила использования информационных технологий и средств электронных коммуникаций для совершенствования таможенного контроля.

Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти до 2010 года, одобренная распоряжением правительства Российской Федерации от 27.10.2004 № 1244-р, определяет, что важными приоритетами в использовании информационных технологий в сфере внешне-экономической деятельности являются внедрение комплексной системы управления рисками и развитие систем электронного декларирования.

Внедрение электронной формы декларирования - неотъемлемая часть мероприятий Федеральной целевой программы "Электронная Россия (2002 - 2010 годы)" (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 28.01.2002 № 65), реализация которой позволяет сформировать необходимые предпосылки для внедрения информационных технологий на качественно новом уровне и предусматривает реализацию электронного документооборота между федеральными органами исполнительной власти и хозяйствующими субъектами при предоставлении таможенной документации, а также реализацию опытных проектов по переходу на электронный документооборот с использованием механизма электронной цифровой подписи. Эти направления также нашли свое отражение в Целевой программе развития таможенной службы Российской Федерации на 2004 - 2008 годы.

Внедрение и применение электронной формы декларирования в ряде таможенных органах привело к ускорению, повышению прозрачности и сокращению влияния субъективного фактора при принятии решения должностным лицом таможенного органа, в чем особенно заинтересованы крупные благонадежные участники внешнеэкономической деятельности. В среднем время проверки грузовой таможенной декларации в электронном виде и выпуска товаров составляет около 30 минут, в

отличии от грузовой таможенной декларации на бумажном носителе, на проверку которой требуется 1,5 часа. Экономия времени, затрачиваемого на таможенное оформление своим результатом имеет снижение издержек по хранению товара на складе временного хранения и ускорение оборачиваемости товаров.

Электронная форма декларирования создает необходимые условия и ориентирована на реализацию единого сквозного алгоритма автоматической обработки заявляемых в декларации сведений в центральной базе данных на уровне региональных таможенных управлений с осуществлением автоматического анализа рисков и выдачей соответствующих решений уполномоченному должностному лицу таможенного органа, проводящему оформление. Такой алгоритм позволяет в полной мере применить принцип выборочности таможенного контроля и освободить от излишних формальностей добросовестных налогоплательщиков и минимизировать проявления коррупции за счет дистанцирования должностного лица, ответственного за принятие решения, от участника ВЭД.

Наиболее выгодно применение электронного декларирования при перемещении товаров по долгосрочным контрактам организациям, имеющим собственные информационные автоматизированные бизнес-системы учета, а также оформление деклараций с большим количеством наименований товаров.

О множестве плюсов такой формы декларирования свидетельствует тенденция увеличения количества таможенных деклараций и товаров, оформленных в электронной форме, которую можно проиллюстрировать на примере двух крупнейших производителей Самарской области: ЗАО "Таркетт" и ОАО "Кондитерское объединение "РОССИЯ" (см. таблицу).

Декларирование товаров при импорте в электронном виде

Участник ВЭД	Количество электронных ГТД		В % от общего количества ГТД		Стоимость товаров, тыс. \$		Вес нетто, тонн	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Период	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
ЗАО "Таркетт"	480	495	18	26	28967	38973	34149	40482
ОАО "Кондитерское объединение "Россия"	14	85	1	11	1286	15315	704	6298

* Данные за 2007 год приведены за период 01.01.2007 - 31.08.2007.

Применение инновационных форм таможенного контроля, а именно электронного декларирования способствовало увеличению объемов импорта данных участников ВЭД в 1 полугодии 2007 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: ЗАО "Таркетт" - с 13637 тонн до 87818 тонн; ОАО "Кондитерское объединение "Россия" - с 19684 тонн до 28224 тонн. Учитывая то, что импорт данных предприятий составляет сырье, используемое в технологическом процессе можно говорить и об увеличении выпуска готовой продукции. Таким образом, приведенные данные свидетельствует о том, что применение прогрессивных форм таможенного оформления на современном этапе является немаловажным фактором повышения эффективности ВЭД промышленных предприятий.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Глобализация экономики и развитие международных торговых и производственных связей в наши дни повышают требования, предъявляемые потребителями к качеству продукции. Они сравнивают и выбирают лучшее. Для того чтобы облегчить сравнение, необходим эталон - для этого и существуют международные стандарты.

Наличие международных сертификатов на системы качества (например, на соответствие требованиям Международной организации по стандартизации ИСО) является существенным фактором конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а в ряде случаев - обязательным условием при заключении контрактов или допуске предприятий к тендерам. Однако создание единого (глобального) рынка может нести угрозу для обеспечения конкурентоспособности отдельно взятых компаний, что, в свою очередь, определяет конкурентоспособность страны в целом. Именно поэтому в настоящее время столь огромное внимание на государственном уровне уделяется конкурентоспособности фирм, что вызвало взрыв интереса к вопросам управления качеством продукции, услуг, управления.

Качество оказывает влияние на главные показатели работы предприятий: их рентабельность, перспективы производства, долю на рынке и пр. Но степень этого влияния заметно зависит от того, как определена очередность внедрения мероприятий по улучшению качества. Так, например, немецкие специалисты уделяют наибольшее внимание качеству сырья, конструкторской обработке, уровню технологии, отлаженной работе складов, материалопотоков, всех вспомогательных служб.

Обеспечение качества складывается из проектирования качества, контроля качества, управления качеством и реализуется через систему обеспечения качества. В настоящее время отказались от идеи установления единой нормированной системы обеспечения качества: каждое предприятие должно найти свою форму организации работы по качеству, учитывающую его специфику. Эффективность этой работы в любом случае обеспечивается лишь тогда, когда за качество отвечает не только служба качества, но и все другие подразделения предприятия, каждый отдельный сотрудник. Главную ответственность за качество продукции несет руководство предприятия, которое устанавливает систему обеспечения качества и формулирует принципиальные цели компании.

По данным исследования нескольких сотен фирм из многих стран мира, которое провела американская Ассоциация Ф.Кросби, "отношение к роли качества как фактора конкурентоспособности компаний в Европе и США разное. Так, на удовлетворение запросов потребителей нацелено около 44% из опрошенных западноевропейских фирм и почти 54% компаний США и Тихоокеанского региона"¹.

Проблемы качества сегодня рассматриваются как неотъемлемая часть общей экономической политики стран. Это также является особенностью современного этапа в развитии международных торговых отношений.

В связи с жесткой конкуренцией между ЕС и США, страны Европейского Сообщества даже приняли политику в области качества ("Элементы политики Европейского Сообщества в области качества"), которая касается не только товаров и услуг, но и сертификации, стандартизации, всех факторов конкурентоспособности фирм. Принятая политика призвана гарантировать бесперебойность функционирования внутреннего рынка, для этого учитывает все меры, реализуемые другими странами на национальном, региональном и международном уровнях.

Необходимо отметить и общую зарубежную тенденцию к формированию новой философии в стратегии управления фирмами, которая подразумевает включение всего персонала в процесс постоянного улучшения деятельности всех подразделений компании с целью удовлетворения запросов потребителей. Эта тенденция находит отражение, например, в упомянутой политике ЕС по качеству и программе качества EQP (European Quality Program). И, хотя прямого указания на международные стандарты управления качеством в этих документах нет, легко прослеживается взаимосвязь декларируемых принципов и требований стандарта ИСО 9000, который действительно получил широчайшее распространение во всем мире. Это также подтверждает одну из тенденций к переходу на новое, более емкое понимание качества не только продукции, но и систем управления в целом.

Наиболее эффективной системой управления качеством, по общему признанию, является японская. Поэтому целесообразно рассмотреть опыт именно этой страны.

Управление качеством стало в Японии национальной идеей. В основе японской системы управления качеством лежат следующие два важных фактора:

1. Комплексный подход, т.е. высокий уровень государственного регулирования качества, в том числе развитое техническое законодательство (30 законов по безопасности, качеству, защите прав потребителя), жесткая система сертификации, контроль качества экспортной продукции, высокая эффективность корректирующих мероприятий и многое другое.

2. Широкая общественная поддержка идей управления качеством продукции. В стране действуют многочисленные общественные институты, способствующие распространению и развитию принципов управления качеством продукции (Японская ассоциация по стандартизации и Японский союз научно-технических работников и т.д.).

Все основные общенациональные акции по поддержке идей управления качеством проводятся этими общественными институтами: присуждение премии Деминга; проведение ежегодных "месячников качества"; организация ежегодных национальных и международных конференций по качеству; развитие движения "кружков качества"; широкое развитие обучения методам управления качеством; массовая пропаганда идей качества.

Японская ассоциация научно-технических работников издает три ежемесячных журнала, тираж каждого из которых достигает 200 тыс. экземпляров. Видимо, можно

утверждать, что Япония занимает первое место в мире по количеству информации о качестве. Заметную роль в этом играет национальное телевидение.

Характерно, что процесс внедрения систем управления качеством идет как по горизонтали (между отраслями), так и по вертикали - головная фирма способствует распространению их на свои филиалы, подразделения и даже на подрядчиков. При этом оба направления развиваются одновременно.

В настоящее время кружки качества действует не только в промышленности, но и в сфере услуг. В их работе участвует около 14,4 млн. человек, или 24% общей численности занятых в производстве. Экономический эффект от деятельности кружков качества оценивается в 10 млрд. иен в год. В круг решаемых ими проблем входит:

- создание на рабочем месте благоприятной атмосферы, основанной на товарищеском взаимодействии и взаимодововерии;
- повышение производительности труда;
- вопросы энергосбережения и экологии;
- повышение заинтересованности каждого работника в труде.

Отличительной особенностью японских программ повышения качества является их направленность на предотвращение дефектов, а не на обнаружение их путем контроля. Результатом этого является то, что отказы от японских автомобилей возникают в 10 раз реже, чем от американских.

Японские автомобили прочно завоевали американский рынок (доля их доходит до 70%), то же самое можно сказать о японских станках (доля США в их экспорте из Японии около 40%), спорттоварах, радиоприемниках, мотоциклах.

Специфику японского опыта составляют постоянное совершенствование организации производства и повышение производительности труда. Например, в автомобильной промышленности Японии производительность труда в 2,5 раза выше, чем в этой же отрасли США.

Для Японии характерен контроль качества технологических процессов, что явно превалирует над контролем качества продукции. Велика роль ответственности за качество непосредственного исполнителя. Каждый на своем рабочем месте трудится по принципу: исполнитель следующей операции - твой потребитель. "Хорошему человеку стыдно работать плохо" - характерная философия, усвоенная сотрудниками всех фирм. Конечно, такую философию может исповедовать человек с творческим отношением к своему труду, которое реализуется у него, как правило, через "кружки качества". И, конечно, большое значение придается компетентности специалистов всех рангов в вопросах управления качеством продукции.

Японской экономике последних десятилетий присущ принцип поиска в управлении качеством новых методов, которые учитывали бы изменения экономических и общественных условий и позволяли бы быстро реагировать на них. В современной экономической ситуации ключевыми моментами в обеспечении качества считается соответствие товара требованиям потребителя и эффективность системы. А система обеспечения качества, согласно японскому стандарту - это совокупность средств, позволяющих экономично создавать товары и предоставлять услуги, удовлетворяющие потребности покупателя.

Для управления качеством в Японии характерно также широкое использование стандартизации, в том числе международных стандартов. Интересно, что здесь произошла определенная эволюция. Нынешний идеолог японской системы управления Х. Кумэ определяет причины появления дефектов следующим образом:

- не установлены стандарты;
- не соблюдаются стандарты;
- используются неподходящие стандарты.

Иначе говоря, национальные стандарты он рассматривает как средство государственного регулирования качества.

В целом, созданная система управление качеством успешно работает на повышение конкурентоспособности японских компаний.

Россия активно участвует в мировых экономических процессах и в последнее время в государстве предпринимается ряд шагов, направленных на преодоление проблем с качеством товаров и услуг, что необходимо для международной конкуренции, а это, в свою очередь, поднимает вопрос о решении проблем стандартизации.

Россия принимает в качестве национального стандарта требования ИСО 9000, но основной проблемой российской стандартизации и сертификации в рамках ИСО 9000 является отсутствие специалистов и экспертов в данной области, а также несовершенство действующей нормативной базы и особенный менталитет российских предпринимателей.

Убедить российского управленца возможно только цифрами, показывающими реальную выгоду от "качественного" управления.

Проблемным моментом во внедрении российскими предприятиями механизмов оценки экономичности качества, по сравнению с западными "коллегами", является то, что, управленческий учет, как правило, пока почти повсеместно отождествлен с так называемой "черной бухгалтерией". И если западные предприятия декларируют свои доходы и открыто говорят о степени воздействия качества на свою прибыльность, методах и системах учета и контроля затрат на качество, зарабатывая престиж и получая преимущества при участии в конкурсах и тендерах, наши предприятия стремятся оставить информацию о своей эффективности закрытой.

В.А.Лapidус в своем труде "Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях" справедливо отмечает следующие трудности и проблемы, которые значительно усложняют применение стандартов ИСО в условиях российского делового оборота²:

1. Методическая проблема. Суть ее заключается в том, что российским компаниям действительно необходимо проводить огромный спектр изменений в методах управления, а стандарты ИСО консервативны и, по крайней мере, выглядят, как требования только к документации. Это противоречие необходимо иметь в виду при принятии решения о внедрении принципов ИСО.

2. Проблема "правил Деминга", которые подразумевают, что ответственность за 98% проблем качества должна возлагаться на систему менеджмента, и только 2% - на персонал (исполнителей). В российских предприятиях доля персонала в уровне дефектности зачастую составляет более 50%. Этого нарушения мировых правил бизнеса можно избежать только путем создания специфических систем мотивации персонала.

3. "Культурная проблема". Культура и традиции России тяготеют к превалированию авторитета личности над установленными правилами. "Нужно переходить от менеджмента, основанного на праве силы, к менеджменту, основанному на силе правил"³.

4. Отсутствие опыта статистических методов управления качеством в российских предприятиях.

Самое главное и самое сложное в адаптации требований международных стандартов ИСО 9000 убедить собственников российских предприятий в действительной пользе внедряемых мер и избежать "ИСО-френи" (термин, введенный В. А. Лапидусом), когда массовое стремление любым способом получить заветный сертификат искажает весь смысл идей стандартизированного управления.

Очевидно, что Россия не может принять зарубежный опыт в области управления качеством без оговорок и корректировок. Таким образом, необходима разработка своего собственного подхода построения систем качества, который с учетом опыта западных стран, все же будет опираться на специфику российского делового оборота и менталитета.

* * *

¹ Мазур И.И. Управление качеством: Учеб. пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под ред. И.И. Мазур. М., 2003. С. 144.

² Лапидус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / Гос. ун-т управления; Нац. фонд подготовки кадров. М., 2002. С. 237.

³ Там же. С. 297.

Н.В. Никитина
*Самарский государственный
экономический университет*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ

Метод бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), на протяжении последних нескольких десятилетий внедряется и с успехом используется в странах Британского Содружества, США, Швеции, Нидерландах, других странах ОЭСР, а также в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, включая Балтию и СНГ. Суть его - в переходе от планирования затрат и контроля за их целевым использованием к эффективному управлению бюджетными затратами и их результатами.

Реформирование бюджетного процесса на основе принципов БОР - это не самоцель, а средство, инструмент для повышения эффективности работы государственных органов. На практике это означает, что решение, например, вопроса о необходимости перехода к 12-летнему образованию и, стало быть, о целесообразности финансирования такой реформы, принимается:

- исходя из приоритетов государственной политики в области образования;
- в сравнении с общественной значимостью приоритетов в других областях (науки, культуры, здравоохранения);
- на основе тщательной оценки ожидаемых результатов реформ (и далеко не в последнюю очередь на основе скрупулезной всесторонней оценки затрат и результатов предыдущей реформы образования 1984 г.).

Чтобы это можно было осуществить на практике, причем в оперативном порядке, не дожидаясь, пока неэффективность той или иной реформы станет заметна невооруженным глазом, реформируются все стадии бюджетного процесса, а также функции его участников.

В России старт реформе был дан весной 2003 года, когда Президент РФ В.В. Путин в ежегодном послании Федеральному собранию назвал деятельность государства неэффективной и отметил, что "слабость государства сводит на нет экономические и другие реформы". К таким же выводам пришел и Институт Всемирного банка, по расчетам которого индекс эффективности российского правительства оказался ниже, чем у правительств более 100 стран мира, включая страны СНГ и Балтии. Чтобы исправить такое положение вещей, Правительство РФ приступило к осуществлению целого ряда реформ (административной, реформ государственной службы и бюджетного процесса).

Для Правительства РФ одним из главных побудительных мотивов внедрения БОР явилась возможность более эффективного распределения (перераспределения) бюджетных средств между конкурирующими статьями расходов на основе более полной и точной информации об их результатах. При этом важно учитывать, что само по себе бюджетирование, ориентированное на результаты, не оптимизирует распределение бюджетных ресурсов между приоритетными для общества направлениями. Оно оставляет этот вопрос на усмотрение политиков, создавая лишь необходимые условия.

Благодаря внедрению БОР, у Минфина России появится возможность, передав отраслевым министерствам функцию контроля, уделять больше внимания вопросам государственной политики и анализу эффективности бюджетных расходов.

Для отраслевых министерств преимущества БОР заключаются в избавлении от мелочной опеки со стороны контролирующих органов и расширении свободы действий при выполнении закрепленных за ними государственных функций.

Для общества в целом ценность БОР состоит в том, что оно позволяет лучше понять, какие цели ставит перед собой правительство, насколько они отвечают потребностям различных групп населения и в какой степени правительству удастся достичь поставленных целей.

Рассмотреть основные шаги реформы. Одобренная в мае 2004 года Правительством РФ Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 годах (далее - Концепция) явилась важной вехой, определившей начало широкомасштабного реформирования бюджетного процесса. За год сделано немало: существенно реформированы бюджетная классификация и бюджетный учет, в практику бюджетного планирования введены доклады о результатах и основных направлениях деятельности, начата разработка перспективного финан-

сового плана в новом, более подробном, чем раньше, формате, принято положение о ведомственных целевых программах.

Как предполагается Концепцией реформирования бюджетного процесса, различные элементы реформы тесно взаимосвязаны между собой и должны осуществляться комплексно. При этом, однако, некоторые элементы являются основополагающими, образуя необходимый фундамент для формирования других элементов и развития реформы в целом. В частности, разграничение бюджетов действующих и принимаемых обязательств, определение принципов и критериев такого разграничения в совокупности с отменой необеспеченных мандатов является необходимым условием повышения устойчивости бюджетной системы и "разворачивающегося" перспективного, то есть среднесрочного планирования. Таким образом, разработка механизма и критериев формирования новых обязательств необходимы для перехода к перспективному бюджетному планированию.

"Краеугольным камнем" осуществления бюджетной реформы является кардинальное изменение бюджетной классификации и бюджетного учета. Действовавшая до 2005 года бюджетная классификация соответствовала сметному принципу финансирования и фактически препятствовала переходу к бюджетированию, ориентированному на результаты. Укрепление финансового менеджмента выступает одновременно и условием, и следствием внедрения бюджетирования, ориентированного на результаты, поскольку предполагает повышение самостоятельности администраторов бюджетных средств, их стимулирование в зависимости от результатов деятельности. В свою очередь, укрепление финансового менеджмента предполагает осуществление учета внебюджетных источников дохода в бюджетном планировании и исполнении бюджета.

Полноценное осуществление принципов БОР возможно лишь в среднесрочном периоде, так как результаты бюджетного финансирования в большинстве случаев реализуются в средне- или долгосрочном периоде. Поэтому внедрение бюджетирования, ориентированного на результаты, требует одновременно и перехода к перспективному бюджетному планированию. Наконец, доклады субъектов бюджетного планирования (СБП) являются ни чем иным, как формализованными в соответствии с принципами БОР бюджетами СБП.

По каждому из названных направлений реформы бюджетного процесса предстоит дальнейшее углубление, выведение на более качественный уровень как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях бюджетной системы.

Наконец, необходимо еще раз подчеркнуть, что для эффективного перехода от затратного метода планирования и исполнения бюджета к бюджетированию, ориентированному на результаты, необходимо отвести достаточно продолжительное время. Следует учесть, что в ведущих развитых странах на внедрение этого подхода ушло несколько десятилетий. Так, в США первые шаги в этом направлении были сделаны еще полвека назад, и в настоящее время механизм БОР продолжает совершенствоваться.

Применительно к российским условиям внедрение методов БОР коснется, прежде всего, сферы культуры и искусства.

Созданная в начале прошлого века обширная государственная и профсоюзная сеть учреждений культуры в 90-е годы, за малым исключением, была передана в муниципальную собственность и за последнее десятилетие претерпела значительные эволюционные преобразования, в результате которых стали создаваться новые виды учреждений и формы культурной деятельности.

На основании мониторинга, проводимого Минкультуры, следует отметить, что сегодня муниципальные организации культуры востребованы обществом, что выражается в положительной динамике посещений, являются центрами сохранения местной идентичности, духовного развития и социальных инициатив.

До последнего времени муниципальная сеть учреждений культуры, сгруппированная по функциональным признакам в централизованные структуры, являлась базовой основой планирования бюджета на культуру.

Система оценки результатов деятельности муниципальных учреждений увязывалась с показателями по отнесению к группам по оплате труда руководителей и специалистов и служила основанием для выделения средств на оплату штатных работников.

В последние годы объемы бюджетного планирования на текущие расходы исходили из факта произведенных затрат, ассигнования на капитальные расходы предусматривались в программах развития культуры (районных, областных).

Как правило, ассигнования на обеспечение деятельности учреждений, т.е. на исполнение обязанностей учредителя, выделялись субъектом федерации в составе финансовой помощи району в форме дотации. Таким образом, содержание учреждений культуры (зарплата, коммунальные расходы, текущие и капитальные ремонты, реализация творческих проектов) финансировалось из средств консолидированного бюджета района.

В реформы муниципальная сеть учреждений культуры вошла обремененная рядом негативных правовых и управленческих проблем, в основе которых лежит неурегулированность правовых отношений между учредителем и учреждением. Речь идет о факте отсутствия статуса юридического лица у 80% муниципальной сети, что противоречит ст. 3 ФЗ "О некоммерческих организациях", которая утверждает положение о том, что организация считается созданной с момента ее государственной регистрации. Такое положение повлекло неурегулированность имущественных отношений (не оформлены надлежащим образом права собственности на недвижимое имущество и земельные участки),

Следует отметить и такую причину, как низкая квалификация менеджеров районного звена. Органы культуры районного звена (которые повсеместно являются учредителями) не смогли в полной мере исполнить требования российского законодательства, использовать имеющиеся административные и информационные ресурсы и, по сравнению с динамично развивающейся сетью, оказались наименее подготовленными к исполнению функций нового характера.

Исходя их полномочий местных органов власти по обеспечению услуг культуры, к компетенции местной администрации относится принятие решения о создании организации культуры (в любой организационно-правовой форме), решение вопросов собственности, условий финансирования, структуры и численности сети органи-

заций культуры. А так же определение уставных задач и механизмов их реализации, утверждение критериев оценки эффективности оказания услуг в сфере культуры.

Суть коренных изменений заключается в том, что традиционный порядок обеспечения деятельности в сфере культуры, предусматривающий обязанность содержания установленного количества сети по смете - меняется на полномочия по созданию услуг организаций культуры, что предполагает различные механизмы реализации таких полномочий (к примеру, закупка услуг у сторонних производителей, либо производство услуг на местности).

В данном контексте сеть организаций культуры может выступать как базовая основа производства услуг. В отличие от прежних условий особенность заключается в том, что каждое муниципальное образование может реализовать только тот объем публичных полномочий, который обеспечен его бюджетом. Это, безусловно, справедливый постулат.

Однако при отсутствии государственных стандартов на производство услуг в сфере культуры, создается опасная ситуация субъективного понимания объема, перечня и качества услуг культуры.

Распределение бюджетных средств будет происходить на основании конкурса программ всех участников рынка социальных услуг, в зависимости от конкретных результатов деятельности. Результаты, в свою очередь, должны находиться в прямой зависимости от функций и объемов потребления услуг.

Сфера культуры во всем мире строится на сочетании бюджетного и внебюджетного финансирования, в ее рамках существуют различные виды деятельности, большой объем движимого и недвижимого имущества, часть которого выведена из гражданского оборота или имеет соответствующие ограничения: в отношении памятников, библиотечных, архивных и других фондов, музейных коллекций требуются специальные режимы управления.

По своему "коммерческому потенциалу", т. е. возможности существовать в рыночных условиях, организации культуры очень неоднородны. Кроме того, выполнение некоторых функций, закрепленных за ними учредителем/собственником, вообще не может быть организовано на рыночных принципах и зависеть от спроса или востребованности населением, но должно финансироваться по принципу "открытых дверей" (например, сохранение наследия, архивов, открытый доступ к библиотечным ресурсам). Такие ситуации описаны в экономической литературе и получили название "провалы рынка". Наконец, организации культуры обеспечивают достижение социально значимых целей, эффекты и результаты которых выражаются в развитии творческого потенциала, гарантиях социальной защиты, социальной справедливости и т. д. Соответственно, реструктуризация бюджетного сектора в сфере культуры должна строиться с учетом указанных особенностей.

Как показывает практика, бюджетные учреждения не имеют никаких внутренних стимулов к развитию, реформированию и модернизации. Тип этих организаций относится к наиболее резистентным. Форма бюджетного учреждения жесткая и ориентирована скорее на исполнительскую дисциплину, чем на создание условий для реализации творческих проектов. Учреждение создается собственником для исполнения его заданий. Собственник регламентирует деятельность и финансирует учреждение

полностью или частично по смете, которая и является формой контроля за расходованием бюджетных средств. Несмотря на то что доля внебюджетных источников финансирования постепенно возрастает, бюджетное финансирование остается доминирующим, и учреждения культуры преимущественно ориентируются на него. Имущество учреждений культуры находится в государственной или муниципальной собственности, поэтому доходы от предпринимательской деятельности бюджетных учреждений являются неналоговыми доходами бюджета.

Ограничения финансовой самостоятельности учреждения обусловлены защитой прав собственника от возможного финансового и имущественного ущерба, если деятельность учреждения оказывается неэффективной. На учреждения не распространяется закон о банкротстве. Подчеркнем, что согласно Гражданскому кодексу РФ именно собственник имущества несет субсидиарную (т. е. дополнительную) ответственность по всем обязательствам учреждения, в том числе и в случаях недостаточности находящихся в его распоряжении денежных средств, в частности по договорам, заключенным сверх лимитов бюджетных обязательств (по законодательству бюджетные учреждения имеют возможность принимать гражданские обязательства - заключать договора - сверх пределов утвержденной для них сметы доходов и расходов). Отсюда нарастающие бюджетные задолженности и невыполненные обязательства, отсюда и намеченное ужесточение контроля со стороны собственника.

Укоренившиеся в последнее десятилетие установки на "сохранение сети учреждений, недопущения ее разрушения, реорганизации и т. д." обеспечивали соответствующие финансовые механизмы сметного финансирования этих учреждений. А сами учреждения, имея ежегодные бюджетные вливания (недостаточные, но все-таки гарантированные), как правило, выступают не как активные хозяйствующие субъекты, а как пассивные исполнители решений вышестоящих инстанций, слабо ориентируются на потребности и интересы разных групп населения. Когда отсутствуют стимулы к развитию, нет необходимости постоянно доказывать свою конкурентоспособность и эффективность. Сегодняшняя проблема качества бюджетных услуг во многом вызвана сохранившейся бюджетной поддержкой морально и материально устаревших технологий, учреждений, коллективов. Фактически это - "бюджетные костыли" для сохранения культурно-досуговых услуг низкого качества. Однако не все учреждения ориентируются только на бюджетные источники. Наиболее успешные адаптировались к рыночным условиям и практически переориентировались на оказание платных услуг, востребованных населением, и существуют, в основном, на внебюджетные источники финансирования. Они стали активными экономическими субъектами на рынке культурно-досуговых услуг.

Очевидно, что для определенных организаций организационно-правовая форма "учреждения" стала "узкой и мала". Она ограничивает их финансово-хозяйственную самостоятельность, препятствуя дальнейшему развитию, в том числе реализации уставных целей, что зачастую толкает их на нарушения бюджетного законодательства.

В такой ситуации эффективнее обратиться к другим моделям и методам финансирования - бюджетированию по результату, контрактам на оказание услуг соответствующего объема и качества, финансированию социального заказа, субсидиро-

ванию или льготированию услуг для малообеспеченных и социально незащищенных слоев населения и т. д.

Можно преобразовать часть бюджетных учреждений, превратив их в автономные учреждения (АУ) или государственные (муниципальные) автономные некоммерческие организации Г(М)АНО, работающие на принципах ответственного финансового менеджмента. Соответствующие законопроекты подготовлены, но уже более двух лет согласовываются и корректируются. Для АУ и Г(М)АНО предусмотрены гибкие формы бюджетного финансирования по результату, финансовая прозрачность (вводится специальная форма публичной отчетности), более свободный режим экономической деятельности за пределами бюджетных обязательств, различная степень ограничения субсидиарной ответственности собственника, изменение режима управления имуществом и расширение имущественных прав, а также создание общественно-государственных органов управления (наблюдательных и попечительских советов).

При реструктуризации бюджетных учреждений необходимо обеспечить финансовую стабильность преобразованных организаций, что предполагает переход к долгосрочным отношениям организаций культуры с государственными и муниципальными органами управления, а также возможность создавать для себя эндаумент (вклад, взнос, определенный объем финансовых средств, откладываемый в пользу некоммерческой организации на определенных условиях). Эти вопросы пока законодательно не проработаны, что сильно увеличивает риски финансовой нестабильности для преобразованных организаций.

По сути, реструктуризация бюджетного сектора нацелена на переход от управления затратами к управлению результатами и, тем самым, на повышение эффективности бюджетных расходов. Доминирующей формой бюджетного финансирования развития культуры постепенно должны стать целевые и ведомственные бюджетные программы разных уровней - федеральные, региональные, муниципальные.

Ключевым финансовым инструментом становится бюджетирование, ориентированное на результат. Что такое результат и как его измерять в сфере культуры - вопрос дискуссионный. Все сходятся только в одном - делать это трудно, процесс сложный, явно неподготовленный, не обеспеченный соответствующими разработками критериев, индикаторов, нормативов и т. д. Кроме того, измерение результатов, конечно, предполагает создание системы социального мониторинга, которой в России пока нет.

Идеология БОР перенимается во многом у голландцев и британцев. Изначально их подходы предполагали измерение конечных социальных результатов деятельности организаций культуры, т. е. выяснение того, что происходит в обществе - с населением, с семьями, городами и селами, с культурной средой. Измерение результатов деятельности собственно организаций культуры - качества, количества и разнообразия оказываемых ими культурных услуг - только первый шаг на этом пути, имеющий скорее вспомогательный характер. Хотя без этого этапа не обойтись, поэтому сейчас региональные и муниципальные органы управления озабочены тем, чтобы описать продукты и результаты деятельности собственно учреждений культуры, например, через "паспорта услуг".

БОР - это другая идеология управления, ориентированная на самостоятельность в постановке проблем и принятии решений. Да, есть общие принципы, технология работы, но нет общих рецептов, потому что цели и задачи у каждого свои; соответственно, и результаты, и способы измерения, и индикаторы достижения целей тоже свои. Мы давно уже не "скованы одной целью". Современная управленческая работа (творческая и интеллектуальная, а не исполнительская по своему характеру) заключается именно в анализе ситуаций, правильной постановке проблем, определении приоритетов, перспектив и стратегических целей развития, в поиске способов решения проблем и достижения намеченных целей, в грамотном распределении ответственности, в формировании индикаторов измерения результатов, в оценке социальной эффективности, умении соизмерять затраты и результат.

Специально организованная система социального мониторинга покажет, какие именно программы были наиболее эффективны, какие услуги оказались наиболее востребованными, получили высокие оценки детей и их родителей. В дальнейшем бюджетные деньги получают именно они. В этом и есть суть БОР - управлять достижением измеряемого результата.

И.В. Никишина, Н.В. Никитина
*Самарский государственный
экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В США И СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

В конце XX - начала XXI веков происходят серьезные перемены в развитых странах, охвативших основные сферы общественной жизни. Для определения оптимальных путей развития социально - экономических систем возникает необходимость изучения проблем, связанных с обеспечением их стабильности при сохранении высокой динамики саморазвития и приспособляемости. Особое место среди факторов, влияющих на устойчивость социально - экономических систем, занимает степень вовлеченности граждан в их функционирование, особенно молодежи. Особенность статуса молодежи во многом определяется присущей ей инновационностью. Молодые поколения представляют не просто резерв для воспроизводства любого общества, но играют активную роль в его многовариантном развитии.

Возрастная группа от 15 до 30 лет в начале XXI века составила на земном шаре более полутора миллиардов человек. Уже сегодня очевидны те тенденции и явления, которые чреваты самыми серьезными последствиями для грядущих поколений, а, следовательно, и для общества. Во многих странах молодежь остается наименее защищенной социально-демографической группой. Молодые люди сталкиваются с серьезными нарушениями своих социально-экономических и политических прав. Для исправления этой ситуации в большинстве развитых зарубежных стран

уже не одно десятилетие формируется молодежная политика, в основе которой, как правило, находятся гуманистические идеи развития личности.

Однако именно на долю молодежи в современном мире неизменно приходится довольно высокий процент безработицы; молодежи присущи негативные проявления, связанные с социализацией, адаптацией в обществе при отсутствии для этого благоприятных условий. Мировой опыт свидетельствует о всей сложности проблем, выборе приоритетов, механизмов реализации молодежной политики. Молодежная политика, как особое направление государственной деятельности, присутствует в США, Франции, Италии, Германии, Англии, Швеции, Испании, Финляндии. Попытки воссоединить в руках государства экономические, правовые и организационные рычаги для проведения эффективной молодежной политики осуществлялись на протяжении нескольких десятилетий и в ряде бывших социалистических стран (законы о молодежи были приняты на Кубе, в Венгрии).

Сложившаяся на Западе современная система социальной политики в отношении молодежи действует, как правило, на основе общепринятых международных норм, прежде всего: "Всеобщей декларации прав человека", "Концепции о борьбе с дискриминацией в области образования", "Декларации прав ребенка" и др. Большую роль в развитии этой сферы сыграла Организация Объединенных Наций, которая в 60-80-е годы приняла целый ряд документов, провозглашающих новые принципы отношения к молодежи. В 1995 году была принята Всемирная программа действий, касающаяся молодежи, а в 1998 году на первой Всемирной конференции министров по делам молодежи была одобрена Лиссабонская декларация по молодежной политике.

Система молодежной зарубежной политики обычно закрепляется законодательно, в первую очередь, в конституциях. Конституционная регламентация составляет основу правового регулирования общественных отношений и молодежь, как часть общества, выступает субъектом правового регулирования по таким кардинальным вопросам, как основные права, свободы и обязанности граждан, место и роль общественных организаций в политической системе общества и др. В ряде случаев в нормативной форме закреплены права, которые касаются исключительно или преимущественно молодежи.

В настоящее время ни одна страна мира не дает образцов законченной, не требующей постоянных изменений государственной молодежной политики, и в этой области идет постоянный поиск не востребуемых возможностей, ресурсов, осуществляется интенсивный обмен опытом на международном уровне. При этом уточняются методы, подходы к формированию государственной молодежной политики, определяются наиболее эффективные механизмы ее реализации, формы законодательства.

Общая цель молодежной политики различных европейских государств - содействие бесконфликтной интеграции молодых людей в общество. За 10-12 лет пребывания в молодежной возрастной группе необходимо получить образование, овладеть профессиональными навыками, усвоить свои права и обязанности, пройти курс гражданского и нравственного воспитания, чтобы вступить в самостоятельную жизнь как полноценная сознательная личность. За относительно короткий промежуток времени молодой человек несколько раз переживает смену своего социально-демографического статуса.

В большинстве европейских стран молодежная политика призвана содействовать молодым людям в становлении их жизненного пути, в том числе, в обеспечении занятости и гражданского участия молодых людей. Однако следует упомянуть и о том, что в ряде случаев основное внимание уделяется образованию и тренингу молодых людей. Исключение составляет Швеция, где основная задача молодежной политики - "помочь молодым людям быть молодыми людьми".

Рассматривая деятельность европейских государств по реализации молодежной политики, можно выделить достижения четырех стран - Германии, Франции, Великобритании, Швеции, а также международные молодежные программы, достаточно эффективно осуществляемые Европейским Союзом и Советом Европы.

Несмотря на схожесть форм и методов, в национальных концепциях молодежной политики можно условно выделить 2 стратегии:

Первая основана на ведущей роли государства в сфере молодежной политики и формировании государственных механизмов управления и регулирования молодежной политики,

Вторая - на паритете государства и структур гражданского общества в сфере молодежной политики.

В рамках первой стратегии одним из главных механизмов государственного управления молодежной политикой является развитие молодежного законодательства. В данный момент можно говорить о его существовании в большинстве европейских стран, хотя вопрос об интегрированной молодежной политике до сих пор находится в стадии обсуждения и, зачастую, молодежное законодательство ограничено областью молодежной работы и формального образования.

В Германии и Франции, как в странах с развитой системой регулирования социально-экономических процессов, государство играет ведущую роль в определении приоритетов молодежной политики и ее осуществлении, тесно взаимодействуя с неправительственными организациями. Изучая опыт данных стран, можно выделить аспекты, которые представляют интерес для формирования механизмов реализации стратегии молодежной политики России.

В Германии молодежная политика реализуется на основе Конституции и федеральных законов "О помощи молодежи и детям" (помощь семьям в воспитании, консультации, опека, социальная педагогика, ювенальные суды, организация работы с молодежью) и "О защите молодежи", а также ежегодного федерального плана по молодежной и детской политике (конкретные мероприятия по социализации молодежи - социальное обеспечение, борьба с бедностью и безработицей, нравственное воспитание, интеграция иностранцев в немецкое общество, помощь молодым людям в "восточных землях").

Применение нормативно - регулирующих механизмов управления молодежной политики должно быть заранее продуманы. Негативным примером может служить принятый в марте 2006 году французским парламентом закон о борьбе с молодежной безработицей "О равенстве шансов", который должен был реформировать трудовое законодательство, предусматривая введение нового вида трудового контракта - "договора первого найма", но вызвал массовые акции протеста.

Во Франции уровень безработицы среди молодежи составляет 22,7%, что в 2 раза превышает аналогичный показатель по иным возрастным группам. Закон "О равенстве шансов" обязывал компании всех форм собственности ежегодно принимать на работу пропорционально численности штатов сотрудников моложе 25 лет, даже если последние не имели опыта работы по специальности. По условиям "договора первого найма", сотрудника в возрасте до 26 лет могли уволить без предварительного уведомления, объяснения причин и права обжалования в суде в течение двухгодичного испытательного срока; молодой человек после увольнения оставался без соответствующего материального пособия, предусмотренного другими видами контрактов. Новый закон должен был подтолкнуть молодежь к поискам работы и стимулировать желание работодателей нанимать молодых людей, не опасаясь излишних формальностей в случае их увольнения. Но работодателям выгоднее было бы периодически набирать новых выпускников ВУЗов, увольняя не успевших отработать 2 года молодых специалистов. Потерять работу становилось легче, чем получить ее. 10 апреля 2006г. президент Жак Ширак принял решение об отмене "договора первого найма". Новый законопроект предусматривал оказание государственной поддержки работодателям, которые заключают бессрочный трудовой контракт с молодыми людьми, имеющими низкую квалификацию, либо проживающими в пригородных зонах, либо являющимися выпускниками средних школ, не поступившими в ВУЗ.

В качестве экономических механизмов управления молодежной политики в Германии и Франции используется принцип субсидиарности, когда основная ответственность, в т.ч. финансовая, возлагается на низовой уровень (коммунальный; в российских условиях - муниципальный). В Германии до 60% расходов на реализацию молодежных программ приходится на коммунальный уровень (около 10% коммунального бюджета), а 35% - на земельный. Это позволяет оказывать помощь молодым людям более адресно, с учетом локальных и региональных социально-экономических реалий и потребностей. Во Франции на местном уровне осуществляется экспертиза и финансирование молодежных инициатив - программа "Проект М" (от 15 до 20 тыс. проектов в год с участием свыше 100 тыс. молодых людей).

В Германии и Франции активно используются комплексный подход реализации и управления молодежной политики. Например, в Германии предоставление образования сочетается с обеспечением молодых людей рабочими местами, а договор между землями и федерацией о защите молодежи от вредного влияния средств массовой информации реализуется в рамках комплекса мероприятий по культурно-наравственному воспитанию молодежи.

Во Франции в 1997 году была введена программа "Новые услуги, новые рабочие места", имевшая целью предоставить постоянные (не менее 5 лет) рабочие места молодым людям без трудового опыта и, одновременно, удовлетворить потребность в рабочей силе в некоторых отраслях. Частным компаниям-работодателям государство компенсировало до 80% МРОТ на каждое новое место для молодежи.

Также в этой стране реализуется ряд комплексных проектов в сфере культуры:

- поддержка молодежного кинематографа - поощрение создания и распространения качественных фильмов, развивающих художественный вкус, организация

фестивалей молодежного кино и мультипликации, выделение субвенций на реализацию конкретных проектов;

- молодежная программа, поощряющая чтение книг как условие формирования полноценной культурной личности. С этой целью создаются мини-библиотеки при досуговых и социальных центрах, в лагерях отдыха, учреждена национальная премия за лучшие произведения для молодежи;

- обеспечение молодежи, особенно из бедных семей, доступом к занятию спортом - выдача "спортивных купонов" для оплаты занятий в секциях, выделение средств Национального фонда развития спорта на региональный уровень для поддержки спортивной инфраструктуры;

- создание специализированных информационных центров для молодежи, где предоставляются информационные и консультационные услуги.

Одним из стимулирующих механизмов управления молодежной политики во Франции и Германии является активное сотрудничество власти и неправительственных организаций на всех уровнях реализации молодежной политики. За НПО признается важная роль, т.к. они работают в тесном контакте с молодежью, содействуя социальному сплочению. В Германии НПО, в первую очередь - молодежные (партийные, гражданские и объединения по интересам) могут получить статус "общественного исполнителя", если их работа соответствует задачам молодежной политики, и участвовать в реализации конкретных мероприятий. Организации, участвующие в осуществлении молодежной политики, занимаются лоббированием интересов своих членов (в основном - представителей молодежных групп) на всех уровнях власти, т.е. представительство интересов идет "снизу вверх". Во Франции общественные организации, добровольно зарегистрировавшиеся при Министерстве по делам молодежи и спорта, рассматриваются как потенциальные партнеры и имеют право обращаться за материальной помощью для реализации конкретных проектов. Национальный совет молодежи (возглавляется министром по делам молодежи и спорта), объединяющий представителей политических, гражданских, профсоюзных молодежных структур, имеет полномочия инициативы по актуальным молодежным вопросам. Советы молодежи действуют как на уровне департаментов, так и во многих муниципалитетах.

Контролирующим механизмом управления молодежной политики в Германии является регулярный мониторинг проблем молодежи независимыми экспертами, что позволяет уполномоченным органам принимать взвешенные долгосрочные решения на основе различных оценок ситуации и возможностей ее развития, внося соответствующие коррективы.

В Великобритании и Швеции используют иную стратегию реализации молодежной политики, основанной на паритете государства и структур гражданского общества. Государство при этом формулирует общее направление, цели и приоритеты молодежной политики, а главная роль в ее реализации отведена местному самоуправлению и общественным организациям.

Основным механизмом управления молодежной политики в этих странах является поддержка молодых людей посредством предоставления кредитов, льгот, грантов и т.п. Нужно отметить, что если в Великобритании молодежная политика зависит

от состояния политико-экономической конъюнктуры в целом, то в Швеции она стабильна.

В Великобритании центральное правительство определяет общую сумму затрат и ее распределение между местными органами власти, которые принимают решение о приоритетных расходах с учетом локальных особенностей (в Швеции также - распределение грантов для местных НПО). НПО имеют существенное значение, в Швеции они охватывают около 3/4 молодежи.

В Великобритании предпринимаются меры, призванные усилить мотивацию к получению и повышению образования - система кредитов для получения профессиональной подготовки, финансовая поддержка молодежи 16-19 лет, которая учится на дневных отделениях и живет с родителями. В целом система финансовых мер по вовлечению молодежи в образовательный процесс пока недостаточно совершенна. В Швеции обучение как в средней, так и в высшей школе бесплатное, но стипендия для оплаты проживания и учебных пособий предоставляется в виде подлежащего возврату кредита (4% отчисления от заработка после завершения учебы и устройства на работу).

Минимизация молодежной безработицы в этих странах осуществляется с использованием комплексных подходов. Так, в Великобритании борьба с безработицей осуществляется в рамках программы "Новый курс для молодых людей" - консультации и рекомендации по выбору рода деятельности с учетом индивидуальных особенностей и потребностей. В Швеции проблема трудоустройства и профессиональной переподготовки решается на локальном уровне с учетом особенностей местных рынков труда и кадровых запросов бизнеса.

В целом для британской молодежной политики характерна тенденция дать молодым людям шанс, поддержать их и при этом воздержаться от чрезмерной опеки и благотворительности, которые подрывают стимул самостоятельной активности, ведут к иждивенчеству.

Шведская система молодежной политики направлена на решение проблем на том уровне власти, где оно максимально эффективно, при широком привлечении общественных организаций, являющихся полноправными партнерами государства.

В деятельности европейских наднациональных структур в отношении молодежи интерес для России представляют следующие механизмы реализации молодежной политики:

- привлечение к разработке базового федерального закона о молодежи, наряду с парламентариями, лиц, непосредственно работающих с молодежью, экспертов, представителей НПО, широкого спектра молодежных объединений, в т.ч. и политических;

- формирование единого экспертного сообщества по молодежной проблематике с участием исследовательских структур неправительственных организаций;

- оценка эффективности и ресурсной обеспеченности молодежной политики на региональном и местном уровнях;

- разработка целостного комплекса общенациональных мероприятий по помощи маргинальной молодежи (не только беспризорным, но также несовершеннолетним родителям, правонарушителям) и ее социальной адаптации;

- создание системы информационной и консультационной поддержки молодых людей, предоставляющей сведения по актуальной для молодежи проблематике - обучение, трудоустройство, защита своих прав;

- поощрение молодежного творчества, инициативы и достижений в науке, искусстве, предпринимательстве комплексом государственных премий и льгот, поддержка качественного молодежного кинематографа, ориентированного на здоровый патриотизм, единство представителей различных народов и культур России, формирование образов активной молодежи, добивающейся успеха в рамках закона и норм общественной морали, отказ от формирования завышенных жизненных стандартов;

- дифференцированный подход к оплате высшего образования (на долю образования члены Европейского союза (ЕС) выделяют от 9 до 16% госбюджета). В большинстве стран с платным высшим образованием семьи с высоким или средним достатком вносят относительно более высокую плату, чем малообеспеченные, которые полностью или частично освобождаются от платы за обучение посредством грантов, займов, пособий, налоговых льгот;

- реализация интеграционных образовательных программ ЕС ("Эразм", "Комет", "Сократ", "Леонардо да Винчи", "Минерва" и др.), направленные на "обмен" студентами, преподавателями и молодыми учеными, совершенствование их языковой практики и квалификации, формирование единого информационного пространства. Одной из целей этих программ является конвергенция национальных образовательных систем к 2010 году в рамках Болонского процесса. Некоторые программы выходят за рамки Европы (например, "Молодежь Европы", направленная на развитие сотрудничества европейских молодежных организаций со странами Восточной Европы, Закавказья, Латинской Америки). Возможно создание в России некоего аналога таких программ для усиления молодежных контактов со странами СНГ, направленных в перспективе на формирование пророссийской интеллектуальной элиты в постсоветских государствах. Возможны такие действия, как квота для студентов из СНГ в российских ВУЗах, обмен студентами и преподавателями, финансирование совместных научных исследований, создание молодежного интернет-портала стран-членов СНГ;

- финансирование молодежных проектов посредством специально созданного Европейского молодежного фонда;

- реализация программ и проектов, нацеленных на воспитание солидарности между народами и толерантности, борьбу с ксенофобией, вовлечение молодых людей в диалог культур и конфессий, адаптацию мигрантов. В Европе такие программы реализуются в основном силами различных неправительственных организаций при координирующей роли государственных структур и охватывают молодых людей из числа представителей коренных групп и мигрантов, а также преподавателей и экспертов.

Рассматривая, механизмы управления молодежной политики в США, следует отметить тот факт, что одной из основных проблем реализации последней является сведение ее к затратной, распределительной, не стимулирующей молодежь к самообеспечению и новым видам творческой деятельности. В связи с этим в США, ши-

роко используется и тиражируется практика волонтерства, то есть, добровольного и бескорыстного участия молодежи в различного рода общественных проектах.

В целом государственный статус социальной работы с молодежью в США подразумевает возможность централизованного контроля над определенными ее категориями, нуждающимися в помощи, а также выделяемыми ресурсами для ее эффективного проведения.

Основным механизмом управления молодежной политики в США является сеть государственных и негосударственных программ поддержки молодежи, которая в настоящее время насчитывает более 300. Это такие виды помощи для студентов и преподавателей как:

- оказание материальной помощи малоимущим студентам разово или в течение определенного периода времени в зависимости от создавшейся ситуации; помощь в случае заболевания или травматизации; консультирование и профессиональное руководство деятельностью студентов; организация работы служб помощи студентам:

- по вопросам обучения, цель которой состоит в выделении тьюторов, бесплатно занимающиеся со студентом 4 часа в неделю по изучаемому предмету или курсу;

- по вопросам написания и оформления письменных работ, куда каждый студент имеет право обратиться и получить бесплатную консультацию;

- по вопросам защиты и поддержки женщин-студентов, которые предоставляют различные виды помощи бесплатно от консультирования, дополнительных уроков по отдельным программам, занятий по самообороне до тренингов с психотерапевтом и поиска временной или постоянной работы и т.д.

К.В. Пивкин, Г.В. Ваньков
*Самарский государственный
экономический университет*

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА РАЗВИТИЕ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ

Современное автомобилестроение в промышленно развитых странах является ведущей отраслью машиностроения и одной из ключевых отраслей, влияющих на стабилизацию процессов экономического и социального развития общества. Оно дает импульс развитию многих отраслей, стимулирует занятость населения, повышает товарооборот, укрепляет денежную систему.

В наиболее развитых странах доля продукции автомобилестроения в общем объеме продукции машиностроения составляет: в Западной Европе 35-40 %, в США - 40 %, в Японии - 50 %. В то же время доля автомобильной промышленности в валовом внутреннем продукте (ВВП) США и Франции составляет 5 %, в Японии и Германии - 9-10 %.

Крупнейшие страны мира по производству ВВП являются лидерами и в области мирового автомобилестроения. Например, доля ВВП США в мировом производст-

ве составляет 25,3 %, Японии -15,4 %, Германии - 7,9 %, Франции -5,2 %, Италии и Великобритании - примерно по 4 %. Доля продукции автомобилестроения США в мировом производстве автомобилей составляет 23,3 %, Японии - 20 %, Германии - 9,3 %, Франции - 7 %, Великобритании - 3,7 %, Италии - 2,9 %.

Мировое автомобилестроение доказало, что развитие этой отрасли приводит к мультипликативному эффекту в смежных отраслях экономики и устойчивому росту занятости населения. Так, одно рабочее место в автомобилестроении создает 7-8 рабочих мест в смежных отраслях. Предприятия автомобилестроения тесно связаны с такими отраслями экономики, как металлургическая, нефтехимическая, электротехническая, текстильная, станкостроительная промышленность, являясь крупнейшими потребителями их продукции и, тем самым, влияя на их развитие.

Доля готовых легковых автомобилей по стоимости составляет 7-8 % общего объема экспорта промышленно развитых стран и 13-15 % экспорта машин и оборудования.

Россия обладает необходимыми для развития автомобилестроения возможностями. Согласно прогнозу, который содержится в одобренной Правительством РФ концепции развития российского автопрома, к 2010 г. парк легковых автомобилей возрастет с 22 до 30-33 млн., число легковых автомобилей на 1 тысячу жителей России к 2010 г. увеличится со 150, в настоящее время, до 245.

Автомобильная промышленность - ведущая отрасль машиностроения, влияющая на процессы экономического и социального развития России. Наличие развитой автомобильной промышленности является важным элементом обеспечения национальной безопасности государства.

Производство автомобильной техники осуществляется в тесной кооперации с предприятиями электротехнической, металлургической, химической, электронной, легкой и других отраслей промышленности. Уровень развития автомобилестроения во многом определяет уровень развития промышленности страны.

Российский рынок автомобилей является одним из самых динамично развивающихся в последние годы. И в ближайшем будущем, как прогнозируют эксперты, будет динамично развиваться по мере роста реальных доходов населения в связи с тем, что количество машин по сравнению с другими странами пока находится на низком уровне и, следовательно, потребности в обеспечении личным автотранспортом еще далеко не удовлетворены.

Автомобилестроение чрезвычайно капиталоемко и для развития до уровня западных стандартов требует больших финансовых вложений.

Уникальное сочетание технической сложности продукции и крупных объемов производства ставит автомобильную промышленность на ведущее место среди товаропроизводящих отраслей в любой развитой стране. Состояние автомобильного рынка является не только показателем экономического благополучия страны, но и мощным рычагом в развитии товарно-денежных отношений.

Основная проблема для отечественного легкового автомобилестроения состоит в том, что наши заводы стали поспешно снимать с производства выпускаемые ими автомобили, ориентируясь на возможности сборки иностранных моделей, предоставляемые постановлением Правительства РФ от 29 марта 2005 г. № 166, которое предусматривает значительное снижение или полную отмену пошлин на боль-

шое число ввозимых в Россию автокомпонентов. Так, уже обнародованы намерения ГАЗа свернуть в ближайшем будущем производство автомобилей семейства "Волга", планы переориентации на выпуск иностранных моделей СеАЗа, ЗМА, "Иж-Авто". Таким образом, указанное постановление нанесло удар по отечественному автомобилестроению, лишив экономического смысла развитие заводами собственного производства, конструкторских школ, совершенствование выпускаемой техники. Сняв с себя эти заботы, предприятия, не определились четко с дальнейшими направлениями развития, и все свелось к простому снижению выпуска или полному снятию с производства большинства отечественных моделей без подготовки адекватной им замены.

В итоге предприятия, изготавливающие традиционно российские автомобили, сократили их выпуск в 2006 г. на 66 тыс. ед., и лишь 23 тыс. было компенсировано за счет роста производства на заводах, освоивших сборку иностранных автомобилей. Некоторые из сборочных заводов простаивали в связи с задержкой поставки автокомплектов, что еще раз подчеркнуло недостаток решений, принятых постановлением Правительства № 166: стабильность работы сборочных предприятий во многом зависит от внешних обстоятельств, на которые зачастую с территории России повлиять невозможно. Таким образом, состояние российского автомобилестроения и людей в нем занятых, будет зависеть не от самих россиян, а от тех, кто управляет поставками из-за рубежа, и от множества факторов неконтролируемых с нашей стороны.

В 2005 году аналитиками "АСМ-холдинга" были предложены пессимистический и оптимистический варианты развития российской автомобильной промышленности до 2010 г. Сегодня в этот прогноз можно добавить данные отчетных показателей за 2006 г. и первого полугодия 2007 г. Пока развитие идет по пессимистическому варианту, поскольку сохраняется действующее нормативно-правовое поле и отсутствует какое-либо положительное административное и экономическое воздействие на развитие производства и автомобильного рынка. В связи с этим имели место не только тревожное снижение выпуска традиционно отечественных моделей, но и существенно замедлившийся рост производства зарубежных моделей на российской территории, а также значительный рост ввоза новых автомобилей из-за рубежа и продолжающийся рост ввоза подержанных.

Все это обуславливает необходимость уделить пристальное внимание к производственно-хозяйственной деятельности автопроизводителей, лидером из которых является АвтоВАЗ. Согласно рейтинга, подготовленного экономическим изданием "Forbes" в 2005 году, российский автогигант занял в нем 1653 место в мире. "АвтоВАЗ" занял 16-е место в рейтинге "Эксперт-400. Крупнейшие" в 2005 году и 13-е место в рейтинге "500 крупнейших компаний России".

Аналитическая группа PWC Consulting, проведя анализ показателей всех автомобильных предприятий Европы в 2006 году, признала АвтоВАЗ крупнейшим европейским автопроизводителем.

Российский автомобильный рынок все активнее интегрируется в мировой рынок, охваченный жесткой конкурентной борьбой. В 2006 году во всем мире было произведено 60 млн. легковых автомобилей, при том, что имеющиеся производственные мощности позволяют производить на 20 млн. больше. Эти избыточные мощно-

стей определяют огромный потенциал дальнейшего обострения конкурентной борьбы за потребителя. Многие известные автомобильные компании несут потери под натиском конкурентов. Стремясь снизить издержки, американские и европейские автоконцерны выносят производства в страны с низкой стоимостью рабочей силы. На фоне этой тенденции стремительно растет производство автомобилей в Китае (4-е место в мире по итогам 2005 года - после США, Японии и Германии). Сегодня автопроизводители Китая имеют амбициозные планы продвижения своей продукции на мировые рынки - в США, Европу и, конечно, в Россию.

В поисках новых рыночных ниш международные компании переключают внимание на развивающиеся рынки и потребителей умеренного достатка, какими являются российские потребители.

Южнокорейский концерн Hyundai принял стратегию конкуренции, основанную на двух принципах: "доступное качество" (качественные автомобили по доступной цене) и расширение присутствия на развивающихся рынках. По итогам 2006 года Hyundai - лидер продаж иномарок на российском рынке. В рамках аналогичной стратегии Renault выводит на российский рынок модель Renault Logan через СП "Автофрамос". Эти автомобили являются прямыми конкурентами автомобилей ВАЗ Lada-Приора и Lada Kalina.

Широкое распространение продаж в кредит сделало доступными для среднеобеспеченных российских потребителей более дорогие автомобили. В результате запас ценовой конкурентоспособности автомобилей ОАО "АвтоВАЗ" сократился до минимума.

Не в лучшем свете выступают отечественные производители и по скорости разработки и внедрения в практику новых идей и новых марок автомобилей. Так, американский автопроизводитель "Ford Motor Co" в среднем затрачивает 24 месяца на разработку автомобиля и подготовку его к выпуску. Лидером же, по данному показателю, в мире является японская компания Toyota, которая затрачивает в среднем 18 месяцев на запуск новых технически сложных автомобилей; более того, Toyota в обозримом будущем планирует свести этот показатель до 6 месяцев. На таком фоне, разработка автомобилей на АвтоВАЗе в течение 5 лет, оказывается просто недопустимой.

Кроме того, ведущие мировые автопроизводители, являются также и лидерами по показателю, времени, затрачиваемого на производство одного автомобиля. На производство одного автомобиля компания Nissan затрачивает 29,43 часа, General motors - 34,3 часа, Honda - 32,02 часа. Компания Toyota и по этому показателю является лидером в мире, затрачивая 27,9 часов на полный цикл производства одного автомобиля.

Для сравнения, АвтоВАЗ на производство одного автомобиля Lada-Приора затрачивает около 96 часов.

При этом, технологическое преимущество Toyota перед своими конкурентами, выраженное в меньшей длительности производственного цикла, оценивается специалистами компании "Harbour Consulting" в 300-500 американских долларов в расчете на один автомобиль.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЭКСПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Успешная внешнеэкономическая деятельность промышленных предприятий немислима без обеспечения ими устойчивых конкурентных позиций на целевых рынках. Сегодня основными составляющими механизма управления внешнеэкономической деятельностью, и соответственно, международной конкурентоспособности предприятий, реализованного в России, являются:

- внешнеторговое направление (включающее экспортную и импортную политику государства),
- направление привлечения иностранных инвестиций и регулирование национальных капиталовложений за рубежом,
- валютное направление.

В настоящее время через внешние рынки реализуется около одной трети ВВП России, и эта доля постоянно растет. За первые пять лет нового века внешнеторговый оборот, экспорт и импорт России, оцененные по методологии платежного баланса, увеличились в фактических ценах в 2,4 раза каждый при сверхвысоких среднегодовых темпах прироста более 19%. Столь стремительному росту внешней торговли способствовали благоприятные условия внутри страны и на внешних рынках. На внутреннем рынке спрос на отечественное сырье, продукцию первого передела и продукцию оборонного комплекса возрастал медленнее, чем возможности ее производства, что позволяло наращивать экспортные поставки. Постоянное увеличение совокупного внутреннего спроса - конечного потребления и накопления - стимулировало расширение импорта.

За последние пять лет Россия практически полностью восстановила свои утраченные позиции на мировом рынке вооружений, а существующая ныне система военно-технического сотрудничества (ВТС) стала вполне эффективной¹. Объем российского военно-технического сотрудничества в 2005 году превысил \$5 миллиардов. 50-60% от этой суммы составляют контракты по линии Военно-морского флота, не менее 30% - по линии ВВС, остальное - по линии ПВО и сухопутных войск. В 2006 году эта сумма будет увеличена за счет послепродажного обслуживания военной техники.

В настоящее время Россия осуществляет ВТС с 82 странами. По этому показателю она уступает США, которые работают со 100 странами. Франция работает с 29 странами, а Германия и Великобритания - с 26 странами. Около 70% ВТС приходится на традиционных партнеров России - Индию и Китай.

Среди экспортных товаров наиболее высокую динамику продемонстрировали продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (рост в 2,7 раза), а также

машины, оборудование и транспортные средства (2,2 раза). Рост экспорта продукции остальных товарных групп был менее значительным: продукции деревообрабатывающей промышленности - 1,8, топливно-энергетических товаров и химической продукции - 1,5, металлов - 1,3 раза. В результате более динамичного увеличения импорта удельный вес чистого экспорта в ВВП снизился с 17% в 1999 г. до 12,7% в 2004 г.²

В течение последних пяти лет внешний фактор - спрос мировых рынков на товары российского экспорта и высокие цены на энергоресурсы, в первую очередь на нефть, давал мощный импульс экономическому развитию страны. На него, по различным оценкам, приходилось от 1/3 до 2/3 прироста ВВП. Так, по расчетам Института экономического анализа, внешнеэкономический фактор обеспечивал в 1999-2003 гг. увеличение ВВП в среднем на 5,9% ежегодно. В 2004 г. сверхвысокие нефтяные цены обеспечили половину прироста ВВП³.

В торговле товарами ежегодно складывается большое положительное сальдо, в 2006 г. достигшее почти 100 млрд. долл., что означало рост по сравнению с 1999 г. почти в 3 раза. Это сальдо являлось надежным источником для покрытия дисбаланса в торговле услугами и доходах от инвестиций, своевременных и опережающих платежей по внешнему долгу, наращивания золото-валютных резервов государства. Оно также позволяло увеличивать зарубежные активы частного сектора и валютные накопления граждан.

С другой стороны, ежегодно усиливавшийся приток иностранной валюты в страну имеет и негативные последствия: дополнительную эмиссию национальной валюты, сохранение высоки темпов инфляции и рост реального курса рубля. Последнее, в свою очередь, сближает уровни внутренних и мировых цен, снижая тем самым ценовую конкурентоспособность отечественной продукции, оказывая сдерживающее влияние на экспорт и стимулирующее - на импорт.

По существу страна столкнулась со всеми классическими симптомами так называемой голландской болезни⁴, наличие которой в России ряд специалистов категорически отрицает. Одни считают, что в случае с Голландией имел место эффект неожиданного открытия месторождений газа в Северном море, а в России, издавна экспортирующей энергоресурсы, такого эффекта нет. Другие специалисты утверждают, что укрепление рубля никак не отразилось на конкурентоспособности экспортных товаров, поскольку продукция обрабатывающих отраслей и до нынешнего наплыва в страну нефтедолларов была неконкурентоспособной. Усиление позиций иностранных производителей на внутреннем рынке страны, по их мнению, происходит потому, что в результате опережающего роста доходов населения в последние годы просто меняется структура спроса, который начинает отвергать дешевую и низкокачественную отечественную продукцию. Происходит вроде бы естественный процесс замещения плохих российских товаров хорошими зарубежными, к которому не имеет отношения дополнительный приток валюты в страну⁵.

Для большинства российских предприятий первым шагом на пути обеспечения конкурентоспособности может явиться организация сборки новой продукции из комплектующих или по лицензии ведущих иностранных фирм путем использования так называемых "преимуществ отсталости"⁶. Вообще, мировой опыт показывает, что кооперация труда и производства - объективный исторический процесс, который

присущ всем способам производства, странам с любым социально-экономическим строем. В кооперации производства объединяются и материализуются передовые идеи, достижения в отраслях фундаментальной науки, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах (НИОКР), производственных, конструкторских, управленческих и информационных технологиях.

Более того, кооперация национальных предприятий с зарубежными фирмами как эффективная форма их взаимодействия и структурной трансформации позволяет экономить ресурсы - природные, трудовые, производственные, финансовые и т.д., повышать научно-технический уровень продукции и свою конкурентоспособность, осуществлять инновационное сотрудничество в целях технологического развития. Кроме того, международная кооперация отечественных предприятий с иностранными партнерами способствует проникновению на внутренние рынки этих стран и международные рынки.

На первых этапах своего развития международное разделение труда основывалось, как известно, на международной межотраслевой специализации. Такая схема перестала действовать в послевоенные годы, как следствие быстрого перехода к международной внутриотраслевой специализации. Происходит быстрое обособление международных специализированных производств с неполным циклом операций по выпуску деталей и узлов. Они выделяются в самостоятельные предприятия, поставляющие свою продукцию головным фирмам по производству готовых изделий для международных рынков. Возникают технологически объединенные национальные и международные воспроизводственные комплексы, действующие на базе многочисленных специализированных предприятий в различных странах. Эти комплексы зачастую сопоставимы с целыми государствами, т. к. контролируют производство, сбыт, экспортные и импортные операции в огромных масштабах.

Очевидно, для достижения экономики России сопоставимых с ведущими странами позиций должен быть востребован имеющийся в стране потенциал для создания конкурентоспособной экспортной продукции, включая услуги, в конкретных наукоемких и высокотехнологичных отраслях, как, например: оптоэлектроника; телекоммуникационное оборудование, новые материалы; ядерные технологии; оптические приборы и геодезическое оборудование для поиска нефти и газа; программное обеспечение и т.д.

В отношении системы поддержки экспортеров, действующей в РФ с 2004 года, следует отметить, что она фактически не работает. Сегодня в России существует два основных инструмента поддержки экспорта российской промышленной продукции - предоставление экспортных государственных гарантий и субсидирование процентной ставки по экспортным кредитам. Однако с нынешнем виде эти инструменты фактически не востребованы экспортерами, что видно по имеющимся данным: в 2005 году на субсидирование ставок по экспортным кредитам было направлено 3 млрд. руб. (столько же и в 2006 году), из которых, однако, было выбрано всего 15% (а первом полугодии 2006 года - всего 7% годового лимита)⁷. При этом 80% использованных денег приходится на предприятия Центрального федерального округа - в других регионах этот инструмент просто недоступен, и пользуются им в основном предприятия оборонной промышленности.

До сих пор малоэффективной является система гарантирования экспорта. Введенный также в 2004 году этот механизм работает только для крупных экспортеров ввиду сложности и больших временных издержек. Так, в 2005 году из 600 млн. долл. бюджетных денег, предусмотренных на экспортные гарантии, израсходовали только 215 млн. долл.

Поэтому инструменты поддержки экспортеров требуют совершенствования. Выходом может являться разработка комплексной стратегии поддержки российских экспортеров, затрагивающей совершенствование системы гарантирования экспорта вплоть до субсидирования транспортных расходов. Необходимо сделать так, чтобы эти инструменты были доступны основной массе экспортеров, государственных и частных компаний, для этого вполне очевидным представляется передача основной части полномочий на региональный уровень. На уровне регионов происходит наиболее тесное формирование государственно-частного партнерства, и здесь понятно, какие предприятия поддерживать.

Приведенные выше аргументы позволяют обосновать, что условием продвижения России по пути экономического прогресса, выступает, прежде всего, концентрация ее собственных усилий и ресурсов на формировании эффективного, технологически развитого и конкурентоспособного рыночного хозяйства. В ближайшей перспективе акценты экономической политики объективно смещаются в сторону развития отечественного производства и обеспечения при опоре на него потребностей внутреннего рынка. Поэтому в дискуссиях о выборе национальной модели экономического роста превалирует точка зрения о целесообразности в ближайшей перспективе проведения политики импортозамещения с целью ослабления односторонней зависимости от внешних факторов. Реализация же экспортоориентированной модели несет угрозу национальной безопасности. Вопреки объективной логике смены экономической парадигмы в условиях глобализации, настоятельным предупреждением ведущих специалистов, внешнеторговый курс РФ нацеливается на построение энергетической сверхдержавы, основным фактором международной конкурентоспособности которой являются полезные ископаемые. Такие стратегии социально-экономического развития делают страну заложницей цен и объемов энергоносителей, а за страной закрепляют роль сырьевого придатка мировой экономики. Если раньше РФ снабжала энергоносителями и сырьем в основном только европейские страны, то теперь на уровне международных договоров она берет обязательство снабжать ими и другие страны мира в Азии и Америке.

Несмотря на сложность внутреннего строения современной организации, производящей экспортную продукцию, ее выживание связано не с сохранением установившегося годами порядка, а с выполнением и развитием системной функции внешнеэкономической деятельности, поскольку не всякий порядок созидателен, а лишь тот, который целесообразен в конкретных условиях. Для отделения стратегических вопросов существования и развития организации целесообразно введение понятия международной бизнес-системы, которая представляется особой системой отношений внутри организации, в ее внешнем окружении, в отрасли и на рынке. Модель международного бизнес-пространства представлена на рис. 1.

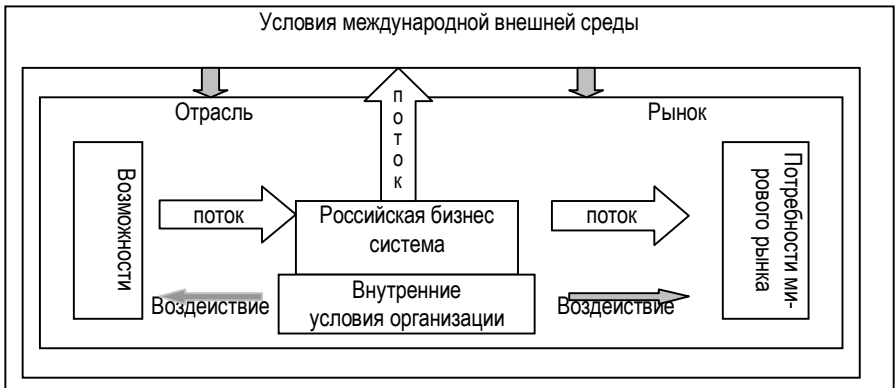


Рис. 1. Модель международного бизнес-пространства

Введение понятия бизнес-системы и использование его наряду с понятием экономической системы заставляет смещать аналитические акценты. Если целью и критерием эффективности функционирования экономической системы является удовлетворение общественных потребностей через процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, то целью международной бизнес-системы является получение коммерческого эффекта в условиях мировой гиперконкуренции. А удовлетворение общественных потребностей является лишь средством, но не целью, и именно с этих позиций в бизнес-системе рассматриваются те же процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ в международном масштабе.

На основе исследований международного бизнес-пространства можно получить представление о системных характеристиках управления конкурентоспособностью в масштабах отдельно взятой страны (рис. 2), в основе своей базирующейся на разработанном М.Портером универсальном инструменте- национальном "конкурентном ромбе".

Вслед за ведущими зарубежными учеными, внесшими значительный вклад в теорию конкурентоспособности хозяйственных систем (М. Портер, Х. Мезер, Ф. Котлер, К. Боумен, П. Дракер), аналогичные исследования были проведены рядом российских ученых, в частности, Макаренко О.Г. Вообще говоря, международная бизнес-система может объединять и любое множество организаций, постольку, поскольку деятельность каждой отдельной организации будет вписываться в логику выполнения и являться элементом системной функции всего бизнеса в контексте бизнес-системы. Становится понятно, что в таком случае анализировать окружающую среду каждой отдельной организации становится нецелесообразно, потому, что акцент смещается в сторону окружения всей бизнес-системы в целом, то есть всего бизнес-пространства.

Выводы. Предприятие, экспортирующее свою продукцию, должно обладать выраженной компетентностью - делать что-то (товары, услуги) лучше, чем ее конкуренты во всем мире и быть лидером во всех аспектах предпринимательской дея-

тельности: в разработке товаров с момента проектирования, освоения в производстве до его продвижения и послепродажного обслуживания; в управлении активами; в кадровой политике; в управлении портфелем заказов, в формировании положительного имиджа предприятия в глазах потребителей и т.д.



Рис. 2. Системные характеристики управления конкурентоспособностью в масштабах отдельно взятой страны

Специфика взаимоотношений российских предприятий с государством требует в настоящее время постоянного лоббирования интересов предприятия в органах власти и управления. Более успешно это может быть сделано не одним предприятием, а целой группой, имеющей общие интересы. Это уже элементы корпоратизма в широком значении этого слова.

1. См.: www.rian.ru
2. Оболенский В. Внешняя торговля России: темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее // МэиМО. 2006. № 1. С. 76-87.
3. См.: Коммерсантъ. 02.02.2005; Ведомости. 28.01.2004.
4. Термин "голландская болезнь" возник в начале 80-х годов прошлого века, когда Нидерланды благодаря поставкам газа в другие страны резко увеличили экспорт. Это расширило совокупный спрос, подтолкнуло рост внутренних цен, укрепило курс национальной валюты. Однако затем последовали увеличение импорта, ухудшение состояния платежного баланса, изменение ценовой структуры экономики и утрата конкурентоспособности в ее отдельных сегментах.
5. См.: Брич А. Путь России к процветанию в постиндустриальном мире // Вопр. экономики. 2003. № 5; Гаврленков Е. России приписывают больше болезней, чем у нее есть // Независимая газета. 28.12.2004.
6. Ланцова Н.М., Тараканов Г.О.. Кризис производства товаров длительного пользования в России// Проблемы прогнозирования. 1997. №2 (февр.). С. 98.
7. Белые тапочки. Качество-мировое // Экономика и жизнь. 2006. №7. С. 3.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 3. Организация и стратегия развития конкурентоспособного производства в промышленности

Клейнер Г.Б. Институциональные проблемы демократизации управления предприятиями.....	3
Засканов В.Г. Проблемы управления процессами интеграции вузов в рамках организации системы подготовки специалистов по инновационному менеджменту в Самарской области.....	19
Пестриков С.В. Генезис категории "экономическая система".....	25
Анохин В.Г. Инновационное направление повышения конкурентоспособности предприятий.....	34
Ахметкалиева А.М. Экономическое развитие и роль основного капитала в нефтегазодобывающей отрасли Западного Казахстана.....	36
Ахтариева Л.Г., Ахтариев Р.Р. Системная реструктуризация как фактор экономического развития предприятий.....	43
Бейгель М.Р. Перспективы развития торговых центров в крупных регионах России.....	48
Березовский А.Д. Роль ключевых компетенций в формировании стратегии предприятия.....	49
Вагнер О.В., Соловьев М.Н. Сравнительная оценка эффективности функционирования банковского сектора областей Поволжского региона.....	51
Васенин А.С. Оценка эффективности инновационных проектов на основе системы сбалансированных показателей.....	56
Вишневер В.Я. Стратегия развития конкуренции в отрасли производства буровых долот.....	62
Герасимова В.Д., Черняева О.А. Устойчивость функционирования предприятий в рыночной среде - некоторые вопросы организации и управления предприятием.....	67
Гнеденко В.В. Теоретические исследования температурных разогревов экструзионных аппаратов (построение математической модели).....	70
Голованева М.Г. Налогообложение и проблемы развития инновационной деятельности предприятий.....	74
Городецкий В.Г. Дополнительная классификация источников финансирования оборотного капитала.....	76
Городецкий В.Г. Комплекс управления оборотными средствами.....	78
Горшкова В.И. Развитие предпринимательства в условиях реструктуризации занятости.....	81

Гусенков Е.Ю. Непрерывное совершенствование или устранение непроизводительных затрат ...	85
Ельчанинов Д.В. Стратегия и тактика антикризисного управления	88
Зотов И.В. Проблема повышения эффективности использования основного капитала в современных условиях	91
Иванов Д.Ю. Модель управления репутацией торговых комплексов в условиях конкуренции	93
Ишутин Д.А. О понятии инновационного потенциала промышленного предприятия	95
Кандрашина Е.А. К вопросу об использовании стоимости бизнеса как индикатора его конкурентоспособности	97
Касатов Д.А. Зарубежный опыт реализации научно-технических достижений	100
Крайкова Т.Г., Семашкина З.Н. Управление прибылью через постоянные затраты	106
Куницын А.В., Уманский В.Ю. Источники формирования инвестиционного капитала	110
Курсиков Ю.Н. Новый алгоритм для адаптивного управления	112
Максимов М.В. Основные продукты рынка факторинговых услуг	115
Маршов В.В. О значении мониторинга реализации и переоценки инвестиционного проекта	117
Михеев В.А. Автоматизация технологических процессов как средство эффективного управления предприятием	120
Муллбаева Г.З. Разработка стратегии деятельности машиностроительных предприятий экспортного комплекса Республики Башкортостан	123
Никитина О.В. О роли банковской системы России в инвестировании реального сектора экономики	127
Никитина О.В. Социально-экономические последствия реформирования электроэнергетики	129
Носов А.С., Вальшина И.Г. Техническое регулирование в управлении качеством	132
Носов А.С., Усова А.Е. Профили качества продукции в характеристике маркетинга, менеджмента и конкурентоспособности предприятия	134
Пименова Е.М. Бизнес-план: стратегия и тактика развития предприятия	136
Плотников А.Н., Уманская М.В. Повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия	141
Ряднов Е.В. Рекомендуемая модель функционирования регионального фонда содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия	144
Ряднов К.В. Основные направления развития конкурентоспособности промышленных предприятий	149
Савин В.В. Развитие теории обновления основного капитала	153
Савинова В.А., Семиков П.Д. Ипотечное кредитование коммерческой недвижимости как фактор развития малого предпринимательства и экономического роста в России	156
Савкин А.В. Управление развитием основного капитала в промышленности	161
Семашкина З.Н., Крайкова Т.Г. Оценка распределения прибыли предприятиями по направлениям ее использования	164
Соловьев М.Н., Пестриков С.В. Малый бизнес - стабильность экономического развития территории	167
Сороколет И.И. Проблемы исследования систем управления в малом бизнесе	175
Стариков Е.Н. Подходы к разработке модели формирования экономического потенциала отраслевого комплекса	178

Стрельцов А.В. Оценка стоимости машин и оборудования при определении рыночной стоимости предприятия.....	181
Уланов В.Г., Становов И.А., Павлович И.Л. Прогрессивные сплавы для антикоррозионных покрытий стальных сплавов.....	186
Фахретдинов Р.Г. Проблема временного лага в теории земельной ренты	188
Чечин Н.А., Кириллова О.А. Эффективность использования персонала на предприятии ОАО "Самаранефтегаз".....	191
Чечин Н.А., Ряднов Е.В. Предложения по формированию поддержки рынка венчурного капитала	194
Чечин Н.А., Савин В.В. Проблемы обновления основного капитала в современных условиях.....	201
Чечин Н.А., Савкин А.В. Проблемы и тенденции воспроизводства основного капитала	204
Чечин Н.А., Снычева Е.А. Формирование стратегии развития предприятий нефтедобывающего комплекса Российской Федерации.....	206
Шнякина Ю.Р. Необходимость обеспечения конкурентоспособности российских предприятий в условиях глобализации	211

Секция 10. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Альмендеев В.И. Роль торгово-промышленной палаты в формировании и развитии промышленных кластеров в системе управления бизнесом.....	218
Бажуткина Л.П., Никитина Н.В. Мировой опыт поддержки инновационной деятельности.....	222
Бердников В.А. Системно развиваемое импортозамещение у отечественных продуцентов - глобальный резерв конкурентоспособности	229
Бородулина Л.П. Стратегия импортозамещения: аргументы "за" и "против".....	231
Васюткина А.С. Особенности брендинга в России.....	235
Волкодавова Е.В. Разработка методологического подхода к управлению эффективностью экспортного потенциала на стадии формирования и реализации	238
Волбуева Ю.А. Становление теории транзакционных издержек как целостной научной концепции исследования экономических систем.....	243
Городиский В.С. Использование бенчмаркинга в международной деятельности	248
Дмитриев Ю.С. Деятельность предприятия на валютном рынке как инструмент краткосрочного финансирования инвестиционной деятельности	253
Долгих Р.Н. Методы оценки резервов формирования и реализации внешнеторговой стратегии.....	255
Дубова Е.А. Развитие рынка жилищно-коммунальных услуг: зарубежный аспект	259
Дубова Е.А., Никитина Н.В. Привлечение иностранного капитала в развитие рынка коммунальных услуг	261
Ефарова Н.С. Некоторые аспекты инновационной деятельности транснациональных компаний в развивающихся странах	264
Иванкина М.С. Воздействие особых экономических зон на экономику принимающих территорий	268
Калугина К.А. Проблемы вступления России в ВТО.....	271

Комякова Е.А. Мотивация международной выставочной деятельности промышленных предприятий.....	273
Космирова Н.Г. Аспекты увеличения стоимости промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования.....	276
Котова В.А. Концепция подготовки и реализации проекта реструктуризации организации бизнеса	280
Кочкарова Т.П. Некоторые аспекты привлечения иностранных специалистов для повышения конкурентоспособности продукции ОАО "АВТОВАЗ".....	284
Кульбачная Т.В. Зарубежный опыт использования инноваций в отечественном машиностроении.....	289
Назарчук Е.Н. Импортозамещение на российских промышленных предприятиях как фактор снижения зависимости экономики страны от импорта товаров и услуг.....	292
Никитин Д.Е. Информационные технологии, применяемые при таможенном оформлении, как фактор повышения эффективности ВЭД промышленных предприятий	296
Никитин Д.С. Управление качеством как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.....	299
Никитина Н.В. Зарубежный опыт использования метода бюджетирования, ориентированного на результат.....	303
Никишина Н.В., Никитина Н.В. Особенности механизмов регулирования молодежной политики в США и странах Западной Европы.....	310
Пивкин К.В., Ваньков Г.В. Влияние иностранных производителей на развитие автомобильного рынка в России.....	317
Яковлев Г.И. Управление конкурентоспособностью экспортной продукции российских предприятий промышленности	321

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Материалы

6-й Международной научно-практической конференции

11-12 октября 2007 года

Часть 2

Организация и стратегия развития конкурентоспособного производства в промышленности. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Материалы представлены в авторской редакции

Компьютерная верстка - *О.В. Егорова*

Лицензия ИД № 06360 от 30.11.2001.

Подписано в печать 17.10.2007. Формат 60x84/16.

Бум. офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 19,3 (20,75).

Уч.-изд. л. 27,76. Тираж 500 экз. Заказ №

Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.