

№ 1 2011

ЭКОНОМИКА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ОБЪЕДИНЁННАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Учредители:

Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Закрытое акционерное общество

«Объединенная металлургическая компания»

При содействии Российской академии естественных наук

Редакция:

Главный редактор – В.А. Роменец

Зам. главного редактора — ответственный секретарь – И.П. Ильичев

Выпускающий редактор – А.Л. Бреннер

Редактор – О.В. Иванова, И.Е. Оратовская

Корректура – Е.В. Горбатова

Компьютерная верстка – И.В. Воловик

Технический редактор – М.А. Шерстнева

Оформление обложки – И.В. Воловик

Редакционная коллегия:

Главный редактор: В.А. Роменец

Первый зам. главного редактора: В.К. Сенчагов

Первый зам. главного редактора: В.А. Штанский

А.Л. Бреннер, Ивета Вознакова, А.Г. Воробьев, А.Д. Дейнеко, А.В. Дуб, И.П. Ильичев, А.А. Ипатов, Г.Б. Клейнер, Ирен Ланге, А.Ф. Лешинская, Ю.Н. Райков, Ян Сас, А.М.Седых, В.А. Харченко, О.В. Юзов

Юридический адрес: 119049, Москва, Ленинский пр-т, д. 4, МИСиС

Фактический адрес: 119049, Москва, Ленинский пр-т, д. 4, МИСиС

Тел./Факс: (495) 638-4531, 955-0153*102

E-mail: esoprom@misis.ru

Подписано в печать 16.03.2011, формат 60*90 1/8, бумага офсетная. Печать офсетная. Печ. л. 13,5

Заказ № 3034

Отпечатано в типографии Издательского Дома МИСиС

119049, Москва, Ленинский пр-т, д. 4

© НИТУ «МИСиС», 2011

Подписной индекс в каталоге «Пресса России» – 82377

Журнал включен в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук»

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору

в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.

Рег. № ПИ № ФС77-41503 от 30.06.2010, перв. регистр. 09.07.2008 № ПИ № ФС77-32327.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Стратегия развития

<i>Амосов А.И.</i> Как перейти от длительного спада воспроизводства к «нанотехнологиям»	3
<i>Калинский О.И.</i> Российская металлургия: от кризиса 1998 года до кризиса 2008–2009 гг. или более десяти лет нерешенных проблем ...	10
<i>Валейкина Т.П., Бобошко Д.Ю.</i> Проблемы реализации стратегии развития в металлургической отрасли России	19
<i>Соколов М.М.</i> Потенциальные возможности использования активной амортизационной политики в целях ускорения развития и модернизации экономики России	22
<i>Мечикова М.Н.</i> Институционально-экономический механизм реализации промышленной политики в современной России: структурно-уровневый подход	29
<i>Болоцких А.А.</i> Принцип независимости Центрального банка как актуальная проблема конституционной экономики Российской Федерации	37
<i>Проклов К.Б.</i> Механизм развития отечественной судостроительной отрасли посредством формирования промышленной корпорации ...	40
<i>Литовских М.Н.</i> Методические подходы к определению приоритетных проектов для формирования эффективных инновационно- инвестиционных стратегий	44
Корпоративное управление	
<i>Крылатков П.П.</i> Оптимизация бизнес-портфеля промышленного предприятия путем привлечения госзаказа и применения аутсорсинга	48
<i>Жилкин И.В.</i> Информационная инфраструктура управления предприятием	56
<i>Горбунова О.А.</i> Опыт инновационного аутсорсинга в черной металлургии ..	61
<i>Котляров И.Д.</i> Аутсорсинг как особая форма межфирменного сотрудничества	65
Корпоративные финансы	
<i>Бухалков М.И.</i> Критерий и система показателей экономической эффективности инновационных проектов	71
<i>Бадалов Д.В.</i> Государственные принципы кредитования предприятий металлургического комплекса в кризисный и посткризисный периоды	77
<i>Рябинина А.Ю.</i> Проблемы финансирования судостроения: мировой опыт и российские особенности	82
Региональное развитие	
<i>Турчанинова Т.В.</i> Кластерная система обслуживания флотов как элемент развития экономики региона	87
<i>Лапковская Е.В.</i> Формирование системы мониторинга предприятий в промышленных зонах как инструмент управления реорганизацией производственных и промышленных зон города Москвы ...	91
К вопросу о...	
<i>Потанина М.П.</i> К вопросу о переходе к саморегулированию в проектной деятельности	97
Аннотации	101
Список авторов	107
Требования к оформлению статей	108

CONTENTS

Development strategy

<i>A.I. Amosov</i> How to pass from long recession of reproduction to «nanotechnologies»	3
<i>O.I. Kalinsky</i> The Russian Metallurgy from the crisis of 1998 till the crisis of 2008–2009, or more than ten years of the unsolved problems	10
<i>T.P. Valyaikina, D.Yu. Boboshko</i> Problems of the implementation of the strategy to develop Russia's metallurgical industry	19
<i>M.M. Sokolov</i> Potential possibilities of use of an active amortization policy with a view of acceleration of development and modernization of economy of Russia	22
<i>M.N. Mechikova</i> Institutional – and – economic mechanism to implement industrial policy in modern Russia: struc- tured level approach	29
<i>A.A. Bolotskikh</i> Central Bank independence as urgent problem of the Russian Federation constitutional economics ..	37
<i>K.B. Proklov</i> Mechanism of domestic shipbuilding development by means of forming industrial corporations	40
<i>M.N. Litovskikh</i> Methodological approach to identify priority projects for efficient strategy of innovations	44
Corporate management	
<i>P.P. Krylatkov</i> Optimization of a company's business portfolio ...	48
<i>I.V. Zhilkin</i> Information infrastructure of an enterprise managing	56
<i>O.A. Gorbunova</i> Experience of innovative outsourcing in iron and steel industry	61
<i>I.D. Kotliarov</i> Outsourcing as a specific form of cooperation between companies	65
Corporate finance	
<i>M.I. Bukhalkov</i> Criterion and system of indicators of economic efficiency of innovative projects	71
<i>D.B. Badalov</i> Principles of national crediting the metallurgy enterprises during and after the crisis period	77
<i>A.J. Rjabinina</i> Shipbuilding finance: best practices and Russian particularities	82
Regional development	
<i>T.V. Turchaninova</i> Clustering system of servicing fleets as an element of development of regional economy	87
<i>E.V. Lapkovskaya</i> Development of enterprise monitoring system in industrial zones as a management tool for reorganizing the industrial city zones of Moscow	91
To a question about	
<i>M.P. Potanina</i> On the transition to self-regulation in designing activity	97
Abstracts	101
The list of authors	107

Стратегия развития

УДК 338.1:338.22

Как перейти от длительного спада воспроизводства к «нанотехнологиям»

© 2010 г. А.И. Амосов*

При серьезном подходе к инновациям и модернизации экономики следует учитывать, что Россия в настоящее время еще не вышла из полосы системного и финансового кризисов и находится на стадии суженного производства и спада воспроизводства. Чем отличается спад воспроизводства от спада производства? Спад производства завершается с сокращением объемов высокотехнологичного индустриального производства до уровня слаборазвитой страны. После этого основными источниками первичных доходов становятся эксплуатация созданных ранее основных фондов, экспорт сырья и материалов. Расширенное воспроизводство прекращается не только в реальном секторе экономики, но и в социальной сфере, что ведет к спаду воспроизводства населения, образования, здравоохранения, науки и т.д.

Чтобы перейти от спада к экономическому росту, нужно пройти стадию восстановительного роста. Темпы экономического и восстановительного роста принципиально отличаются. Покажем на примере, от чего зависят среднегодовые темпы восстановительного роста за определенный период. В 1998 году в связи с дефолтом многие производства в машиностроении были остановлены, в частности не было произведено ни одного электровоза для железных дорог. В 1999 году произвели два электровоза, в следующем году – четыре. Математически два, деленное на ноль, равняется бесконечности, т.е. выпуск двух электровозов обеспечивал бесконечно большой годовой темп прироста. В следующем году прирост производства в два электровоза означал удвоение объемов производства (четыре, деленное на два, дает темп роста в 200 %, темп прироста получается равным 100 %). В 1989 году в Российской Федерации было произведено 314 магистральных электровозов. В 1992 году объем производства сократился до 114 штук, в 1995 году – до 23 штук и так далее [1].

Не углубляясь в тонкости расчетов, можно сказать, что даже выход на количественные объемы 1992 года потребовал бы ежегодного удвоения про-

изводства в течение шести лет после того, как произвели два электровоза. Это означало бы восстановительный рост в электровозостроении со среднегодовыми темпами прироста в 100 %. В реальности, после 1999 года восстановительного роста не было ни в электровозостроении, ни в целом по промышленному производству. Полноценного восстановительного роста в нашей экономике не было и нет по той причине, что в Российской Федерации не планировалось и не планируется восстановление машиностроения и других отраслей, работающих на внутренний рынок. Некоторые авторы предлагают сразу переходить к инновационному развитию, но на какой базе это будет происходить, не сообщают.

В 1999 году Министерство промышленности инициировало разработку стратегий развития машиностроения и других отраслей обрабатывающей промышленности, но эти проекты не нашли поддержки в Министерстве экономики и в других экономических ведомствах. Оживление экономики, наблюдавшееся в 1999–2000 годах, было связано с переориентацией промышленности на внешние рынки и с восстановлением докризисных объемов производства в 1997 году. Восстановление производства до уровня 1997 года назвали «высокими темпами экономического роста».

За счет колебаний спада и восстановления имелись очень низкие среднегодовые темпы восстановительного роста в промышленности в 1996–2008 годах. В 2009 году Росстат опубликовал следующие среднегодовые темпы прироста промышленного производства в сопоставимых ценах: 1996–2000 годы – 1 %, 2001–2005 годы – 5,6 %, 2006–2008 годы – 4,9 % [2]. В последнем квартале 2008 года в России начался спад производства, связанный с мировым финансовым кризисом. В 2009 году спад промышленного производства в России составил 20 %, что является самым большим спадом в мире в ходе нынешнего кризиса. Для восстановления объемов промышленного производства до уровня 2008 года необходимо иметь темп прироста в 2010 году в том же размере, что и предшествующий спад, т.е. 20 %. Фактически темпы восстановительного роста (точнее, прироста) в 2010 году ожидаются от 4 % (по пессимистическим прогнозам) до 6–7 % (по оптимистическим). И снова

*Д. э. н., заведующий сектором Института экономики РАН.

в некоторых публикациях наблюдается ликование по поводу якобы «самых высоких среди развитых стран темпов экономического роста».

Если бы Россия, подобно США, Германии или Японии, переживала нынешний мировой кризис в состоянии развития, то экономический рост с темпом прироста в 4 % был бы для нас очень высоким. Беда в том, что Россия сейчас далека не только от экономического роста и развития, но и от восстановления объемов производства базисного периода в отраслях, от которых зависят процессы роста. Высокие среднегодовые темпы экономического роста 8–10 % во всех индустриальных странах имели или имеют место (как в нынешнем Китае) при первичном создании производств четвертого технико-экономического уклада типа автомобилестроения, танкостроения, легкой, фармацевтической промышленности и т.д. Когда производство автомобилей, танков, обуви, одежды, мебели и так далее достигает максимума, темпы экономического роста замедляются.

При смене поколений техники и при формировании новых отраслей на смену экономическому росту приходит развитие. После того, как экономика достигает стадии развития, ей не нужно количественное наращивание производства. Развитие может происходить и при нулевых темпах роста. Например, США, вступив в стадию развития в 1960-х годах, резко сократили первичные переделы в металлургии и в других производствах. В этой связи сократились объемы добычи угля, производства чугуна, стали и так далее.

СССР в 1960-х годах находился на пике социально-экономического развития в общем смысле этого слова. В экономических публикациях того периода рассматривались проблемы ускорения научно-технического прогресса и перевода экономики на интенсивный путь развития. Однако перевод на путь развития требовал увеличения затрат на НИОКР и решения сложных задач перехода на более высокий технологический уровень производства. Гораздо проще было наращивать валовые показатели и прибыль в рамках экономической реформы 1965 года¹. Большие средства отвлекались на гонку вооружений. Потом начались «крупномасштабные экономические эксперименты», закончившиеся переходом к рынку в 1980-е годы. В итоге в стадию развития в смысле теории общественного воспроизводства СССР так и не вступил.

Анализ долгосрочной стратегии России

В настоящее время единственным документом по долгосрочной стратегии России, одобренным пра-

вительством, является «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года»². В данном документе долгосрочные цели представлены в виде целевых показателей. Следует учитывать, что долгосрочная стратегия программируется также содержанием и ориентацией экономического и социального законодательства и нормативных актов. О формировании институциональной матрицы в правительственной «Концепции 2020» дословно говорится следующее: «Создана система базовых правовых норм и других институтов, обеспечивающих функционирование рыночных отношений. Заработали конкурентные рынки товаров и услуг, капитала и трудовых ресурсов. Актуальной становится уже отладка этих институтов, обеспечение их эффективного действия, высокой международной конкурентоспособности».

В первом предложении цитаты констатируется, что законодательство в России целенаправленно формировалось для обеспечения функционирования рыночных отношений. При этом возникает вопрос, почему в отличие от мировой практики при разработке и принятии законов не ставилась цель создать условия для экономического роста и развития. Далее цитируется текст «Концепции 2020», где декларируется намерение создать законодательство, обеспечивающее рост и развитие национальной экономики, лишь в долгосрочной перспективе. Получается, что 18 лет мы создавали законодательство, которое теперь надо отменять, поскольку оно не обеспечивает рост и развитие.

Какие рыночные отношения сложились в России? Соответствуют ли они принципам совершенной конкуренции? Очевидно, что не соответствуют. Более того, принятое у нас законодательство имеет множество «лазеек» для монопольных, коррупционных, криминальных рыночных отношений. Не проясняет вопрос и констатация в приведенной цитате другого факта – в России заработали конкурентные рынки. Конкуренция бывает честная и нечестная. В США и других ведущих странах постоянно борются с криминальной и иной нечестной конкуренцией. Может быть, эта проблема для России неактуальна? Нет, борьба с нечестной конкуренцией для России является одной из узловых проблем долгосрочной стратегии.

В «Концепции 2020» о борьбе с нечестной конкуренцией не упоминается. Вместо этого в ней содержится следующий текст: «Институциональная среда, необходимая для инновационного социально-ориентированного типа развития, в долгосрочной перспективе будет формироваться в рамках следующих направлений. Во-первых, политико-правовые институты, нацеленные на обеспечение гражданских и политических прав граждан,... Во-вторых, институты,

¹ Экономическую реформу 1965 г. называют «косыгинской». Однако после внезапного ухудшения здоровья Л.И. Брежнева в начале 1970-х годов компетентного главу правительства А.Н. Косыгина стали отодвигать от власти именно под предлогом продолжения якобы тормозящихся экономических реформ.

² Далее курсивом выделены цитаты из опубликованного на правительственном сайте документа «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», Минэкономразвития РФ. М. Август 2008 г.

обеспечивающие развитие человеческого капитала. ... В-третьих, экономические институты, то есть законодательство, обеспечивающее устойчивое функционирование и развитие национальной экономики. Современное экономическое законодательство должно обеспечивать экономический рост и структурную модернизацию экономики. В-четвертых, институты развития, нацеленные на решение конкретных системных проблем экономического роста, то есть правила игры, нацеленные не на всех участников хозяйственной или политической жизни, а на некоторых из них».

Первые два пункта не требуют комментариев и поэтому даны в сокращенном виде. Содержание третьего и четвертого пунктов процитировано без сокращений. Ключевым по смыслу является четвертый пункт, а точнее – его концовка. В ней дефигурируется декларативное положение, содержащееся в третьем пункте. По принятой в «Концепции 2020» либеральной доктрине институты развития предназначены не для всех «участников хозяйственной или политической жизни, а для некоторых из них».

В другом разделе «Концепции 2020» названы те субъекты экономики, для которых будут созданы благоприятные «правила игры». Прочитав дословно: *«Развитие рынков финансовых услуг и повышение роли финансового сектора в экономике. Для эффективного и динамичного экономического роста необходимо повысить мобильность капиталов в экономике, обеспечить опережающий рост финансовых рынков по сравнению с другими отраслями»...* Комментарии здесь излишни.

Криминализация отечественной экономики тесно связана с принятым еще во времена перестройки Законом о либерализации внешнеэкономических связей (1987 год). Смысл этого закона состоит в предоставлении предприятиям и посредническим фирмам возможности присваивать себе природную ренту, которая прежде, при государственной монополии внешней торговли, принадлежала государству. Государство использовало разницу между экспортными и внутренними ценами на энергоносители и сырьевые товары для закупок по импорту потребительских товаров, машин, оборудования, а также на другие нужды. Когда предприятия и частные лица стали самостоятельно заключать контракты на экспорт и импорт, у них появилась возможность занижать в декларациях на налогообложение экспортные цены, оставлять выручку за экспорт за рубежом, совершать другие махинации. Либерализация внешней торговли в условиях большой разницы внутренних и экспортных цен привела к криминализации не только внешнеэкономических связей, но и внутреннего рынка.

Российское правительство видело и видит решение проблемы в повышении внутренних цен на энергоносители и сырьевые товары до уровня мировых. В этом случае Россия лишается природной ренты, но исчезает экономическая основа для криминализации рыночных отношений. Однако произвольно повысить товарные цены до уровня мировых нельзя, поскольку цена труда в России ниже уровня стран, господствующих на мировых рынках. Чтобы повы-

сить цену труда, нужно реализовать долгосрочную стратегию восстановления объемов производства, экономического роста и так далее.

В «Концепции 2020» прямо не говорится о проблеме повышения внутренних цен на энергоносители и сырьевые товары до уровня мировых (либо установления соотношения между ними на паритетном уровне по отношению к цене труда). Косвенно стратегические планы повышения цен раскрываются в разделе по электроэнергетике. В начале этого раздела в «Концепции 2020» выдвигается тезис: *«В результате реформирования электроэнергетики из считавшейся ранее монопольной отрасли выделены конкурентные – производство и сбыт электрической энергии и естественно монопольные – передача электрической энергии и диспетчеризация энергосистем».*

При анализе реформ естественных монополий возникает ряд вопросов. Почему эти монополии называются естественными? Потому, что в них технологически невозможна конкуренция на базе рыночных механизмов. Электроэнергетика и другие естественные монополии конкурируют за ресурсы, но это не рыночная конкуренция. Распределение ресурсов между естественными монополиями осуществляется в рамках процедур стратегического планирования. Что касается электроэнергетики, то специфика данного вида деятельности заключается в том, что в нем не производится товаров в обычном понимании этого термина. Электроэнергию нельзя хранить, как дрова, уголь, зерно и другие товары. Электроэнергия потребляется и генерируется практически одновременно. По нормам, принятым в электроэнергетике СССР, в случае возникновения дефицита электроэнергии на какой-то территории решение Единой диспетчерской системы о подключении резервных мощностей другой территории должно было быть принято и исполнено в течение 20 секунд. Достижения СССР в значительной мере были обусловлены созданием высокоэффективной Единой энергетической системы страны. Мощные электростанции сочетались в ней с автономными резервными генераторами благодаря единой технологической цепи от генерации электроэнергии до ее потребления.

Рынок электроэнергии существует в США, где по объективным причинам изначально не создавалась единая энергетическая система страны. Там преобладает коттеджная и фермерская застройка. Десятки миллионов фермеров и владельцев коттеджей не пользуются услугами централизованных энергосистем. Они устанавливают автономные генераторы электроэнергии, создают внутренние разводящие сети, монтируют небольшие пульты диспетчеризации. Миллионы владельцев небольших частных генераторов в США производят электроэнергию для себя, они не выходят на рынок и не конкурируют между собой в производстве и сбыте электроэнергии. Что касается отношений между производством и потреблением электроэнергии от имеющихся в США мощных электростанций, то эти отношения тоже нельзя назвать рыночными. Когда несколько лет назад в США произошла авария в одном из штатов, переговоры о цене электроэнергии, пере-

брасываемой из других штатов, затянулись на 2 минуты. В результате столь незначительной для рыночных механизмов задержки вышли из строя энергосистемы, обеспечивавшие электроэнергией территории, где проживали 70 млн человек. В целом технологические особенности электроэнергетики таковы, что рыночная конкуренция и торги в ней уступают место механизмам индивидуального и централизованного планирования в сочетании с регулированием тарифов.

Это подтверждает и текст «Концепции 2020». В ней оптовым рынком электроэнергии названо не что иное, как директивное планирование монопольного повышения цен. Дословно говорится следующее: *«В период до 2014 года планируется доведение тарифов на электрическую энергию для населения до экономически обоснованного уровня в целях ликвидации перекрестного субсидирования между населением и прочими потребителями». ... в регулируемых секторах электроэнергетики с 2010 года (в распределительных сетевых компаниях с 2009 года) будет осуществляться переход к установлению долгосрочных тарифов (на 3–5 лет) методом доходности инвестированного капитала. ... Помимо электроэнергетики и теплоэнергетики, впоследствии метод доходности инвестированного капитала будет применяться и в других инфраструктурных отраслях, включая коммунальное хозяйство».*

Что такое «ликвидация перекрестного субсидирования»? Это плановое повышение тарифов на электроэнергию. А в чем суть «установления долгосрочных тарифов (на 3–5 лет) методом доходности инвестированного капитала»? Суть в том же – в плановом повышении тарифов на электроэнергию. При государственной монополии в электроэнергетике СССР повышение тарифов не допускалось и не планировалось. А при создании «рынка электроэнергии» в России начиная с 1992 года постоянно планируется повышение тарифов.

В 1997 году внутренние цены приблизились к мировым, а по ряду товаров превысили их. Затем последовал дефолт 1998 года. После дефолта за 3 месяца доллар подорожал в 4 раза. При этом экспортные цены в долларах не изменились, а в рублевом исчислении экспортные цены оказались в 4 раза выше, чем внутренние, т.е. в конце 1998 года в экономике восстановилось дореформенное соотношение между внутренними и мировыми ценами на энергоносители, что послужило основой для оживления отечественной экономики в 1999–2000 годах. Но разница в ценах не могла оставаться неизменной. Уже в конце 1998 года в разы увеличились цены на импортные продукты. Затем начали расти все внутренние цены.

В результате инфляции, провоцируемой плановым повышением цен на энергоносители, экономические и социальные показатели России опустились до уровня слаборазвитых стран, сырьевых придатков мирового рынка. В «Концепции 2020» о превращении в сырьевой придаток сказано как о большом достижении. Там говорится следующее: *«Достигнута высокая степень открытости российской экономики. Внешнеторговый оборот составил 45 %*

ВВП (2007 год), что является одним из наиболее высоких показателей для стран с развитой экономикой».

Что касается доли внешней торговли в экономике, то в США и других ведущих странах с достаточно большой численностью населения этот показатель колеблется около 10 %. Нам тоже требуется снизить удельный вес внешней торговли в ВВП до уровня развитых стран. Речь идет не о сокращении внешней торговли, а об увеличении доли экспорта продукции и услуг с высокой или хотя бы средней долей добавленной стоимости. Одновременно требуется увеличить масштабы ВВП за счет наращивания объемов производства продукции и услуг для внутреннего рынка.

Какие выгоды приобрела экономика страны от ориентации на сырьевой экспорт? Рассмотрим этот вопрос подробнее. В 1990 году экспорт с территории РСФСР составлял 71,1 млрд долл., а импорт – 81,8 млрд долл. Причем в этот импорт не входил ввоз из союзных республик. Через 5 лет в 1995 году экспорт Российской Федерации достиг сопоставимого с дореформенным уровня и составил 78,2 млрд долл., однако импорт сократился более чем вдвое – 46,7 млрд долл. с учетом ввоза из стран СНГ. Это означает, что большая часть природной ренты от экспорта перестала быть источником финансирования импорта.

Но, может быть, экспортеры направляли выручку от экспорта на расходы по добыче нефти, на разведку новых месторождений, на технологическое обновление добывающих предприятий, на строительство новых нефтегазоперерабатывающих предприятий? Нет, ничего этого не делалось. Разведка новых месторождений не финансировалась. Технологии добычи не обновлялись. В нефтепереработке в 1990-х годах реконструировали всего два завода, причем реконструкция велась за счет иностранных кредитов под гарантии российского правительства, т.е. по схеме, не слишком задевавшей расходование валютной выручки от экспорта.

В 2000 году экспорт возрос в долларовом исчислении до 103,1 млрд долл., а импорт сократился до 33,9 млрд долл. Затем был резкий скачок мировых цен на сырьевые товары в 2004 году, и разница между экспортом и импортом возросла до 106 млрд долл. В 2005 году импорт в текущих долларовых ценах составил 98,6 млрд долл., т.е. лишь через 15 лет объем импорта превысил уровень 1990 года или, с учетом роста долларовых цен, приблизился к нему [3]. Что касается разницы между экспортом и импортом, то она возросла в 2005 году до 142,6 млрд долл. В последующие годы выручка за экспорт превышала стоимостной объем импорта: 2006 – на 163,3 млрд долл., 2007 – на 152 млрд долл., 2008 – на 200 млрд долл.

Благоприятная финансовая ситуация в 2000–2008 годах никак не повлияла на решение проблемы рационального использования природной ренты. Правительство, имея в течение 9 лет средства для прямого участия в обновлении технологической структуры экономики, приняло беспрецедентное для мировой практики решение – направить на вклады в зарубежные банки бюджетные деньги, т.е. деньги налогоплательщиков, полученные за счет природной

ренты. Не лучшим образом распорядились попавшей в их руки природной рентой и частные экспортеры.

Об инновационном развитии и о модернизации

Термин инновационное развитие в стратегических документах обычно не употребляется, так как любое развитие является инновационным и не может быть инерционным. Основой для перевода экономики на путь развития является создание инновационной системы, которая объединяет в себе разработки фундаментальной науки, подготовку кадров в образовательных учреждениях, сферу НИОКР (прикладные научные исследования и опытно-конструкторские разработки), венчурное предпринимательство, маркетинг, инжиниринг, инновационные производства. В СССР до 1980-х годов инновационная система успешно функционировала лишь в отдельных секторах. В настоящее время важные элементы инновационной системы, имевшиеся в СССР, практически утрачены, поэтому сейчас в России требуется возродить и создавать заново все перечисленные выше составные части инновационной системы – от фундаментальной науки и образования до инновационного производства. На формирование системы распространения инноваций потребуется достаточно длительный период.

Поскольку основные фонды нельзя обновить сразу в полном объеме, в течение достаточно длительного периода наряду с созданием новых производств должна осуществляться модернизация прежних основных фондов. Термин модернизация употребляется не только в экономике, но и в далеких от нее областях. При четких формулировках экономической модернизации ей дается достаточно узкое определение. В экономической литературе под модернизацией обычно понимается капитальный ремонт основных фондов, выполняемый таким образом, что происходит обновление технологии производства. С учетом приведенных выше уточнений перейдем к анализу текста «Концепции 2020».

Задачи увеличения объемов производства для внутреннего рынка в «Концепции 2020» не сформулированы, а предлагается сосредоточить внимание на производстве высокотехнологичной продукции и услуг для экспорта. В частности, в «Концепции 2020» приведены следующие целевые показатели: *«доля России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг достигнет не менее 5–10 % в 5–7 и более секторах к 2020 году (в том числе атомная энергетика, авиатехника, космическая техника и услуги, специальное судостроение, отдельные ниши на рынке программного обеспечения); удельный вес экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров увеличится до 2 % к 2020 году (2007 г. – 0,3 %)»...*

При анализе этих целевых показателей мы выделяем три стратегически важных вопроса. Во-первых, насколько оправдано ориентировать российское высокотехнологичное производство преимущественно на мировой, а не на внутренний рынок?

Во-вторых, насколько реально увеличить объем экспорта высокотехнологичных товаров до уровня развитых стран при ограниченном наборе 5–7 высокотехнологичных экспортных «секторов»? В-третьих, реально ли иметь к 2020 году конкурентные на мировом рынке высокотехнологичные товары и услуги по 5–7 указанным в «Концепции 2020» секторам, если не заниматься восстановлением всех необходимых высокотехнологичных производств?

При ответе на первый вопрос следует учитывать, что в стоимости высокотехнологичных товаров большой удельный вес составляют дорогостоящие НИОКР, финансируемые по национальным государственным программам, т.е. с использованием бюджетных средств. В силу этого экспорт в высокотехнологичной сфере организован гораздо сложнее, чем экспорт сырой нефти или газа. Развитые страны сейчас уже предпочитают экспортировать не товары, а лицензии, патенты, технологии, сборочные линии, комплекты деталей для сборки и т.д. Что касается проектов в области атомной энергетики, авиастроения, космической техники и судостроения, то они относятся к числу низкорентабельных или нерентабельных и реализуются благодаря кредитной поддержке государства. США продают пассажирские авиалайнеры по лизингу, т.е. в кредит. Атомные станции за рубежом тоже строятся в кредит. Мы не беремся судить о том, нужно ли России конкурировать со США и другими странами в области кредитования экспорта. Однозначно можно сказать лишь то, что нерентабельный экспорт, как и экспорт в кредит, нельзя признать приоритетной задачей по сравнению с финансированием развития высокотехнологичных производств для внутреннего рынка.

Ответ на второй вопрос, если говорить коротко, состоит в том, что, даже если Россия увеличит долю экспорта в указанных 5–7 «секторах» до заявленных 5–10 % объемов этих относительно небольших сегментов мирового рынка, этого будет недостаточно для перехода от сырьевой структуры экспорта к структуре, характерной для развитых стран. По третьему вопросу наша экспертная позиция следующая. На пике развития экономики СССР наша страна на равных соревновалась со США не по 5–7 перечисленным в «Концепции 2020» позициям, а по широкому кругу производств, технологий, видов деятельности. Например, СССР стал мировым лидером в индустриальном производстве кожаной обуви (на душу населения), причем это была именно кожаная обувь. Мы обогнали США по производству коровьего молока (на душу населения), вдвое превзошли западноевропейские страны по производству зерна (на душу населения). Последнее позволяло вести откорм в индустриальном птицеводстве и свиноводстве на зерновых кормах, а не на той «красивой» химии, которую мы наблюдаем сегодня.

Что касается более наукоемких технологий, то и здесь поле для соревнования было широким – от автоматических линий для пищевой промышленности, где в СССР использовались конверсионные разработки, до микроэлектроники. О советской электронной промышленности сейчас говорят толь-

ко как об отсталой. Между тем по ряду важных позиций мы имели весомые достижения. В 1970-х годах на предприятиях Министерства электронной промышленности СССР были созданы и успешно функционировали автоматизированные системы управления технологическими процессами (АСУТП). Благодаря компетентному управлению с использованием передовых методов, включая АСУТП, мы имели лучшую организацию НИОКР и производства в отечественной электронной промышленности. Это позволило около 20 лет назад создать противоракетные комплексы, которые США не могут превзойти до сих пор. За короткий срок в Минэлектронпроме разработали технологии, построили один крупный и несколько вспомогательных заводов и наладили серийный выпуск цветных телевизоров, тем самым догнав США в области цветного телевидения.

При изготовлении кинескопов для цветных телевизоров применяется около 1500 высоких технологий, используется свыше 400 различных материалов. Мы называем эти цифры, чтобы показать – полный цикл производства цветных телевизоров требует освоения высоких, тонких, чистых, сверхчистых технологий по широкому кругу видов деятельности. Номенклатура изделий электронной промышленности составляет около миллиона единиц. Номенклатура изделий в атомной промышленности, в авиастроении и в судостроении меньше, но тоже достаточно велика – десятки и сотни тысяч единиц.

Это означает, что 5–7 высокотехнологичных макротехнологий не смогут функционировать в технологической среде сборочных и ремонтных машиностроительных производств, предприятий по добыче и транспортировке сырья, металлургии первичных переделов и т.д. Из текста «Концепции 2020» следует, что сохраняющиеся остатки высокотехнологичных «секторов» предполагается «погрузить» в технологическую среду зарубежных фирм. Собственно, мы уже давно в нее «погружены». Россия ликвидировала свою космическую программу и «погрузилась» в американский космический проект, мы уже достаточно долго «погружены» в зарубежное автомобилестроение и авиастроение. Какие средства и какие технологии мы получили от США и от других стран для развития российской космической промышленности, авиастроения, автомобилестроения? Никакие.

Россия не получает от зарубежных инвесторов новых технологий ни в обрабатывающей промышленности, ни в добывающей. Не сбываются и надежды на массовый импорт новой техники, машин и оборудования для возмещения выбытия и обновления технологической структуры. И это не случайно. Зарубежные инвесторы получают бюджетную поддержку для инноваций, разработки и освоения новых технологий. Поэтому они не только не заинтересованы передавать новые технологии России, пока они не устареют, но и ограничены в этом национальными директивами. Это относится и к массовым поставкам машин и оборудования для технологий, не относящихся к новым.

Япония, Южная Корея и Китай преодолевали технологическое отставание, не имея на начальном этапе базы для проведения собственных НИОКР в широких масштабах. Но эти страны изначально не жалели средств на освоение чужих технологий и на создание отечественной системы НИОКР. Япония приняла от США помощь по «плану Маршалла», но в течение десятилетий не спешила с либерализацией экономики. Фондовый рынок в Японии долго находился практически под запретом. Строго исполнялся закон о паритете цен, функционировал государственный плановый комитет, проводилась активная промышленная политика. Характерный эпизод – для борьбы с уклонениями от уплаты налогов в Японии в законодательном порядке сократили число юристов в стране и запретили оказывать консультации по уклонению от уплаты налогов. В Южной Корее разрабатывали и выполняли пятилетние планы. В Китае и сейчас сохраняются коммунистическая идеология и централизованное планирование, ориентированные на соблюдение общественных, национально-государственных интересов.

По логике, чтобы преодолеть нынешнее технологическое отставание, России требуется срочно приобретать лицензии, патенты, технологии и одновременно разворачивать НИОКР по всем направлениям, необходимым для оборонных и гражданских производств. Однако в «Концепции 2020» разворачивание НИОКР отнесено почему-то на 2020-й год: *«внутренние затраты на исследования и разработки повысятся до 2,5–3,0 % ВВП в 2020 году (2007 г. – 1,1 %), из них за счет частного сектора больше половины».*

Об источниках финансирования капитальных вложений в стратегические проекты

В «Концепции 2020» не отражен вопрос о том, какие капитальные вложения необходимы для перехода к «инновационному развитию». В ней говорится о том, что бюджетные инвестиции в НИОКР должны все больше замещаться инвестициями корпораций, однако вопрос об источниках финансирования инвестиций в НИОКР и в новые технологии конкретно не проработан. Между тем расширение источников финансирования инвестиций – это ключевой вопрос долгосрочной стратегии. Покажем это на конкретном примере. В течение всего периода рыночных реформ оборонно-промышленный комплекс не в состоянии профинансировать в нужном объеме проведение НИОКР, связанных с завершением проекта и обеспечением успешных испытаний новой ракеты «Булава». Одновременно требуется государственная поддержка для преодоления технологического отставания, допущенного в отечественной фармацевтической промышленности. Какому из этих направлений инноваций следует отдать приоритет?

Если отвечать коротко, то приоритетный подход к решению подобных стратегических вопросов неуместен. При «сырьевой» структуре экономики и, соответственно, при сохранении ситуации, когда налогообложение экспорта нефти и газа играет главную роль в доходах бюджета, масштабы бюджета

России, в принципе, недостаточны, чтобы финансировать НИОКР для современной ракетной промышленности. Развитие высокотехнологичной и наукоемкой фармацевтической промышленности позволило бы увеличить масштабы российского бюджета настолько, что этого хватило бы для финансирования НИОКР и по ракетам, и по новым лекарствам.

При разработке долгосрочной стратегии обычно в соответствии с теориями общественного воспроизводства, оптимального планирования и функционирования экономики определяется то слабое звено, тот фактор воспроизводства, исчерпание которого приведет к развалу системы. В зависимости от того, какой сценарий разрабатывается, инновационный или инерционный, изучаются возможности решения проблем либо рассчитывается срок исчерпания данного фактора.

Если в начале системного кризиса в России слабым звеном было воспроизводство основных фондов, то сейчас самым критическим фактором стало воспроизводство трудоспособного и дееспособного населения. Численность населения Российской Федерации сократилась со 147,7 млн человек в 1990 году до 141,9 млн на начало 2009 года. При этом произошли существенные изменения в демографическом и национальном составе жителей страны и в структуре занятости. Нам следует признать на государственном уровне, что произошедшее в 1991–2009 годах сокращение численности населения – это беспрецедентно опасное явление. Такого сокращения не наблюдалось за сопоставимый срок в современных границах на территории Российской империи и РСФСР даже в периоды, включавшие мировые войны, революции, массовые репрессии и голод.

После капиталистической индустриализации экономики имперской России (1881–1897) население в современных границах за 17 лет (1897–1914) увеличилось с 67,5 до 89,9 млн чел., т.е. на 22 млн чел. В 1926 году, несмотря на огромные потери в мировой и гражданской войнах и от голода военного коммунизма, численность населения в современных границах превысила уровень 1914 года почти на 3 млн чел. В 1939 году, несмотря на «голодомор» коллективизации – рост за 13 лет на 15,3 млн чел. Через 20 лет в 1959 году довоенный уровень удалось превысить на 8,8 млн чел. В «застойный» период и во время «перестройки» (1970–1989) численность населения на территории РСФСР возрастала примерно на 10 млн чел. каждое десятилетие [4].

Не углубляясь в тонкости демографии, отметим, что успешное восполнение населения происходит, когда число и удельный вес детей в структуре общества повышается. В 1991–2009 годах численность населения моложе трудоспособного возраста сократилась в Российской Федерации почти на 14 млн чел. А число лиц старше трудоспособного возраста за тот же период возросло лишь на 2,4 млн человек [5]. В данной ситуации весьма странной является озабоченность некоторых официальных лиц проблемой увеличения

числа пенсионеров, вместо того чтобы озаботиться стратегическими вопросами восполнения недостатка детей и молодых людей. Количество детей, из которых в ближней и дальней перспективе потребуются восполнять недостаток кадров новой структуры экономики, сократилось на 35 %. Уже сейчас не хватает кадров ни для «прорывных» нано- и информационных технологий, ни для работы в машиностроении, ни для выполнения других работ. Вместо решения структурной проблемы общество приучают к мысли, что надо заселять Россию десятками миллионов мигрантов.

Прирост населения в исторической России обеспечивался не за счет мигрантов, а благодаря росту рождаемости при сокращении смертности. В период рыночных реформ значительная часть прироста населения происходит за счет мигрантов. Приезд мигрантов обеспечил прирост населения на 1,9 млн чел. в 1990 году. До 1996 года данный показатель рос и увеличился до 3,5 млн чел. Затем миграционный прирост начал снижаться. В 2001 году он снизился до 1,9 млн чел., в 2003 году – до 0,6 млн чел. В последние годы данный показатель стал вновь постепенно увеличиваться. Если вычесть прирост населения за счет мигрантов, то сокращение численности коренных жителей существенно превышает общее сокращение числа проживающих в России. Центр стратегических разработок, готовивший «Концепцию 2020» Минэкономразвития, подсчитал, что при дальнейшем сокращении трудоспособного населения в 2008–2020 годах к уже имеющимся 10–12 млн мигрантов, потребуется ввезти в Россию еще дополнительно около 20 млн мигрантов [6]. С учетом продолжающегося сокращения коренного населения это много.

Обобщая сказанное выше, можно сделать вывод, что, несмотря на наличие некоторых положительных деклараций, «Концепция 2020» нацелена на реализацию инерционного сценария. По поводу инерционного течения событий в российском обществе нет разногласий, все признают – оно ведет к развалу системы. Существует ли альтернатива инерционному сценарию? Какая новая идеология и долгосрочная стратегия нужны России? Ответы – тема отдельных исследований.

Библиографический список.

- Френкель А.А. Экономика России в 1992–1995 годах: тенденции, анализ и прогноз. – М.: Финстатинформ, 1995. – С. 30.
- Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2009. – С. 35.
- Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2006. – С. 790, 478.
- Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2006. – С. 81.
- Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2009. – С. 77, 82.
- В. Костиков. Спасти Ивана и Марию // Аргументы и факты. 2007. № 33. – С. 6.

УДК 338.24:669

Российская металлургия: от кризиса 1998 года до кризиса 2008–2009 годов или более десяти лет нерешенных проблем¹

© 2011 г. О.И. Калинин²

Большинство экономистов сегодня едины во мнении, что по своему влиянию на российскую экономику глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 годов³ в корне отличается от кризиса августа 1998 года.

Кризис 1998 года имел для России наряду с такими отрицательными последствиями, как резкая девальвация национальной валюты, обесценивание сбережений граждан, ущерб репутации страны в связи с дефолтом и потеря инвестиционных рейтингов, еще и положительные аспекты. Среди них: увеличение производства российских товаров в связи с импортозамещением, положительный долгосрочный эффект от падения курса рубля к доллару для экспортоориентируемых отраслей, открытие новых рынков сбыта для российской продукции⁴ и т.д.

По своей природе этот кризис был преимущественно региональным. Начавшись в 1997 году в Юго-Восточной Азии, он не так сильно затронул экономики США и Западной Европы. Для России последствия также были краткосрочными: уже к 2000 году страна начала показывать экономический рост (по разным оценкам, ВВП в 2000 году вырос на 7,3–7,7 % по сравнению с 1999 годом).

Ситуация с кризисом 2008–2009 годов была абсолютно иной. Этот кризис стал мировым, и его влияние ощущалось во всех странах мира вне зависимости от географического положения.

Сегодня этот кризис многие экономисты называют «Великой рецессией», намекая на такие же серьезные последствия для мировой экономики, как в период Великой депрессии 30-х годов прошлого века. Если с 2000 по 2007 годы среднегодовой рост мировой экономики был около 4 %, то в 2009 году ее спад впервые за послевоенные годы составил 1,3 % [1]. При этом ВВП России в 2009 году сократился на 8 % по сравнению с 2008 годом, а промышленное производство упало более, чем на 9 %. В развитых странах темп падения ВВП был в разы меньше: в США – 2,4 %, в еврозоне – 4,1 %, в Японии – 5 %. Исключение составили Китай, Индия и Бразилия, темпы роста которых замедлились, но не стали отрицательными [2].

К сожалению, такие проблемы глобального экономического кризиса 2008–2009 годов, как падение производства и угроза стагнации, увеличение безработицы и отток из страны капитала, были ярко выражены у нас и после августа 1998 года. Только, к сожалению, тогда многие из этих проблем полностью решены не были, т.к. страна достаточно быстро преодолела последствия дефолта августа 1998 года и вошла в период «тучных лет».

Особенно очевидно наличие не решенных в конце 90-х годов прошлого века проблем в реальном секторе экономики, а именно в российской металлургии, являющейся одной из базовых отраслей нашей промышленности.

Тщательный анализ этих проблем и разработка путей их решения именно сегодня, когда российская экономика начинает расти после потрясений 2008–2009 годов, не только будут способствовать укреплению в долгосрочной перспективе конкурентоспособности российской металлургической продукции на мировом рынке, но и позволят российской промышленности в целом выйти на качественно более высокий уровень развития⁵.

¹ Статья публикуется как постановочная. По проблемам, поставленным в статье, в журнале будут опубликованы отдельные статьи.

² К. э. н., доцент кафедры прикладной экономики ИЭУПП НИТУ «МИСиС».

³ Важно отметить, что некоторые экономисты считают, что глобальный кризис еще не закончился, и прогнозируют «вторую волну». Для целей данной статьи рассматривается пик кризиса, который пришелся на конец 2008 года и первые 9 месяцев 2009 года.

⁴ В данном случае речь не идет о том, что в структуре экспорта из Российской Федерации преобладают нефть, газ и металлы, что само по себе негативно сказывается на будущем развитии российской экономики. Речь идет о положительном влиянии девальвации на процесс импортозамещения и увеличения экспорта, в частности российской металлургической продукции.

⁵ См. также: Юзов О.В., Седых А.М., Афонин С.З. Экономические показатели и проблемы развития черной металлургии России во время финансового кризиса, *Сталь*, 2010, № 12; Бродов А.А., Макаров Л.П., Штанский В.А. Финансово-экономический кризис и черная металлургия России, *Сталь*, 2009, № 2, с. 64–68; Грищенко С.Г. Мировой финансово-экономический кризис и металлургия (по материалам 65-й сессии Комитета по стали ОЭСР), *Сталь*, 2009, № 2, с. 68–72.

О проблемах российской металлургии

После августа 1998 года господствующей тенденцией на мировом рынке металлургической продукции стало обострение международной конкуренции, что, несмотря на ценовую привлекательность российской продукции для иностранных потребителей, оказало значительное влияние на поведение наших предприятий.

Учитывая тот факт, что значительная часть продукции, производимой тогда российской черной и цветной металлургией, поставлялась на экспорт, проблемы, с которыми столкнулись наши предприятия, были в основном общими.

Важнейшими из них, по мнению автора, были: 1) *перепроизводство продукции, вызванное наличием неэффективных (избыточных) производственных мощностей*; 2) *протекционизм на внешних рынках*; 3) *градообразующий характер российских металлургических предприятий*. Эти проблемы все еще остаются актуальными.

Перепроизводство и неэффективные производственные мощности

Данную проблему можно детально описать применительно к черной металлургии.

В период с 1998 и до конца 2005 года в мировой черной металлургии одной из наиболее обсуждаемых проблем была проблема глобального перепроизводства стали. Так, производство стали в мире в 2004 году, например, составило 1,050 млрд т, а потребление – 950 млн т, т.е. около 100 млн т были отложены в запасы. В 2005 году перепроизводство составило, по разным оценкам, от 98 до 102 млн т⁶. В тот период из шести крупнейших сталепроизводящих и сталепотребляющих стран в мире (Китай, Япония, США, Россия, Южная Корея и Германия) только США являлись нетто-импортером. Все остальные страны активно экспортировали стальную продукцию в объемах больших, чем импортировали, жестко конкурируя друг с другом. Особая роль в тот период принадлежала Китаю, который с 1950 года демонстрировал ошеломляющие темпы роста производства стали, в среднем составляющие 11,5 % в год. Так, если в 1950 году Китай производил всего около 600 тыс. т стали, то в 2005 году ее производство было на уровне около 320 млн т, т.е. за 55 лет оно увеличилось в 533 раза [3].

Влияние Китая было бесспорным и вызывало огромное недовольство других сталепроизводящих стран, т.к. Китай, помимо низкой себестоимости производства стали, конкурировал с большинством стран еще и за счет занижения курса юаня⁷.

⁶ Данные ОЭСР и консультационной компании MEPS.

⁷ Обменный курс юаня сегодня является очень острой темой двусторонних отношений США и Китая, Китая и Евросоюза. Подробнее см.: <http://www.voanews.com/russian/news/Congress-China-currency-2010-09-30-104064923.html>

Поскольку Китай не стремился снижать производство стали и уже к концу 2004 года стал нетто-экспортером, превысив экспорт над импортом на 9,5 млн т, ОЭСР (при активной поддержке США) пошла на беспрецедентные шаги по формированию широкой коалиции из стран-участников организации. Целью коалиции стало общее снижение в мире неэффективных производственных мощностей, что позволило бы выравнить спрос и предложение и избавиться от перепроизводства продукции. Примечательно, что Китай и Индия участвовали в заседаниях как наблюдатели, что означало, по сути, что любые принятые решения для них не являлись обязательными к исполнению. В принципе, сама ОЭСР также осознавала невозможность принятия каких-либо консолидированных официальных решений, которые привели бы к массовому сокращению производства стали и выводу из эксплуатации неэффективных производственных мощностей в мировом масштабе⁸. Но высветить проблему ОЭСР, бесспорно, удалось.

Для России от участия в этих консультациях и обмена опытом с другими странами было больше плюсов, чем минусов, т.к. уже тогда было очевидно, что в стране достаточно нерентабельных, устаревших морально и физически производств, которые срочно необходимо либо модернизировать, либо консервировать⁹. Для специалистов не было секретом, что около 70–80 % используемых в металлургии производственных мощностей на тот момент функционировали уже более 20 лет¹⁰.

Департамент промышленной и инновационной политики в металлургии Министерства промышленности, науки и технологий Российской Федерации¹¹ в тот период разработал совместно с ЦНИИчермет им. И.П. Бардина и Московским государственным институтом стали и сплавов (Технологическим

⁸ Рекомендации ОЭСР о сокращении действующих сталеплавильных мощностей на 61–65 млн т к концу 2003 года и на 97,5 млн т к 2010 году так и остались на бумаге.

⁹ Доля убыточных предприятий только в российской черной металлургии достигала в 2002 году 45 %; износ основных фондов, по данным Минпромнауки России (сейчас Минпромторг России) составлял более 50 %, что превышало на 2–3 % средний уровень износа по промышленности.

¹⁰ Только в России, по данным Минпромнауки России (сейчас Минпромторг России), в период с 1992 по 2002 год было выведено из эксплуатации 70 мартеновских печей общей мощностью около 27 млн т, 26 прокатных станов общей мощностью 800 тыс. тонн, 5 доменных печей мощностью около 5,4 млн т чугуна и т.д. Сегодня ситуация несколько лучше, но процент устаревших производственных мощностей все же остается весьма высоким.

¹¹ Сейчас Департамент базовых отраслей промышленности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

университетом)¹² Методику оценки производственных мощностей в металлургическом комплексе России на базе критериев эффективности, в которой давал следующее определение эффективным производственным мощностям: «Мощности, использование которых обеспечивает выпуск конкурентоспособной продукции, соответствующей требованиям российского рынка, рынка стран СНГ и мирового рынка, пользующейся устойчивым спросом на этих рынках, обеспечивающей высокий уровень налоговых и прочих необходимых платежей, высокую экологичность производства и социальную стабильность в районах размещения данных мощностей...» [4]. Соответственно, мощности, не отвечающие этим критериям, являлись неэффективными. Эта методика была разослана на предприятия для апробации, в соответствии с ней началась работа по выводу мощностей из эксплуатации. Однако эта работа на российских предприятиях окончена не была.

Возникает вопрос: почему работа по полному выводу и трансформации неэффективных мощностей не была завершена ни участниками ОЭСР, ни Россией¹³?

Ответ представляется очевидным: в 2003–2005 годах наблюдался устойчивый рост цен на металлургическую продукцию в мире, вызванный позитивным развитием мировой экономики, большинство предприятий в мире активно наращивали производство и не фокусировались на долгосрочном эффективном решении проблемы избыточных производственных мощностей. Нельзя сказать, что совсем не происходила модернизация предприятий, не менялось оборудование и не выводились из эксплуатации устаревшие агрегаты. Однако эта работа на уровне основных стран-производителей и потребителей планомерно и комплексно не велась; модернизацией были озабочены отдельные предприятия, которые самостоятельно вели работу по замене устаревшего оборудования и консервацию излишних мощностей.

Мировой кризис 2008–2009 годов заставил металлургов вернуться к проблеме перепроизводства продукции и наличия избыточных мощностей. И эта проблема, как и в конце 1990-х, начале 2000-х, стала вновь общей как для черной, так и для цветной металлургии.

¹² В настоящее время — Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС».

¹³ Россия до сих пор не является членом ОЭСР, хотя подавала заявку на вступление в 1996 году. В консультациях под эгидой ОЭСР о возможном сокращении неэффективных мощностей Россия принимала участие в качестве наблюдателя. Сегодня ряд ведущих экономистов, среди которых ректор Российской экономической школы профессор С.М. Гуриев, придерживаются мнения о целесообразности скорейшего вступления в ОЭСР, что позволит усилить в России конкуренцию посредством реализации норм и практик, принятых в организации.

В конце марта 2009 года новый глава одной из крупнейших в мире алюминиевых компаний Norsk Hydro Свейн Ричард Брадтцег заявил в интервью Metal Bulletin, что срочно необходимо продолжить сокращение объемов производства алюминия для того, чтобы остановить падение цен и сбалансировать спрос и предложение этого металла на мировом рынке [5]. К этому моменту Hydro уже сократила годовой выпуск алюминия на 500 тыс. т, что составило около 30 % объема производства 2008 года. На такие же меры вынуждены были пойти и другие крупные игроки мирового алюминиевого рынка: например, американская компания Алкоа, сократившая объемы производства на 750 тыс. т (или на 18 % от годового объема производства)¹⁴.

Естественно что в первую очередь сокращения объемов производства в черной и цветной металлургии в кризис проходили за счет вывода из эксплуатации тех избыточных производственных мощностей, которые обсуждались в ОЭСР и на которых себестоимость производства продукции превышает ее стоимость.

В свете описанных выше событий представляется целесообразным реанимировать серьезные дискуссии о согласованных действиях по сокращению избыточных производственных мощностей в глобальном масштабе, как в черной, так и в цветной металлургии в рамках ОЭСР или других международных организаций, например путем создания рабочей группы при ВТО¹⁵, что позволило бы решить проблему перепроизводства металлургической продукции в долгосрочной перспективе, сохранив эффективность производства и снизив негативное влияние металлургического производства на окружающую среду¹⁶.

Протекционизм

История использования разного рода защитных мер в мировой торговле насчитывает сотни лет. От периода расцвета меркантилизма и трудов де Монкретьена, Стаффорда и Мэна, а также работ Адама

¹⁴ www.alcoa.com.

¹⁵ В мировой алюминиевой промышленности известны примеры согласованных действий государств по сокращению производства алюминия с целью поддержания цены. В частности, такие усилия предпринимались в начале 1990-х годов.

¹⁶ Пример: только на складах Лондонской биржи металлов на 13 октября 2010 года скопилось более 4,32 млн т алюминия, что составляет около 10–11 % от объема годового производства. Крупнейшие компании алюминиевой отрасли в 2009 году объявили о том, что сокращение объемов производства в мире в ближайшем будущем составит около 15–17 % или 6,5 млн тонн алюминия (данные взяты из статьи А. Трушиной «Алюминиевый штиль», RBC daily, 31 марта 2009 года).

Смита, который ввел термин «меркантилизм» и жестко оппонировал приверженцам этой доктрины, до создания ГАТТ и его правопреемницы ВТО прошло много времени, но главенствующий принцип протекционизма остается неизменным: *это явление усиливается тогда, когда ослабевает экономический рост.*

Традиционно усиление протекционистских настроений и увеличение разбирательств во внешней торговле наблюдаются тогда, когда рынок начинает сжиматься, спрос падает, а избыточное предложение, не успевая скорректироваться пропорционально падению спроса, приводит к снижению цен.

Металлургия как отрасль, давно испытывающая на себе мировые глобализационные процессы, в значительной степени подвержена протекционистским настроениям.

До сих пор одним из самых авторитетных исследований по протекционистским мерам, охватывающим достаточно репрезентативный период (11 лет), остается исследование, проведенное в апреле 2002 года специалистами одной из крупнейших юридических компаний, специализирующихся на торговом праве, – Mayer Brown Row and Maw. На основе этого исследования был выпущен доклад Global Protection Report 2002 («О защите всемирной торговли в 2002 году») [6].

Помимо того, что исследование охватывает более 10 лет функционирования мировой торговли (с 1990 по 2001 год) с точки зрения влияния на нее протекционистских мер, в нем также приведен анализ того, насколько сильно протекционизм влияет на мировую металлургию.

К 2001 году, как отмечают авторы исследования, деятельность по защите внутренних рынков от импортной продукции достигла беспрецедентного уровня. Например, в период с 1998 по 2001 год ежегодно проводились в среднем 313 антидемпинговых расследований, что на 81 расследование больше, чем в течение 1990-х годов (232) и почти в два раза больше, чем в 1980-х (139) [6].

Если с 1990 по 1994 год в мире было проведено около 1130 расследований, то с 1995 по 1999 год – уже 1190. Исследование динамики изменения количества антидемпинговых расследований за два года с 2000 по конец 2001 показал, что их число по сравнению с периодом с 1995 по 1999 год не снижалось и составило 559 (или 47 % от уровня 1995–1999 годов). При этом в 2001 году было проведено 348 антидемпинговых расследований, что на 38 % больше, чем в 2000 году, в 2,23 раза, чем в 1995 и в 2,28 раза больше, чем в 1990 году [6].

Примечательно, что, несмотря на преимущественно региональный характер кризиса 1998 года, количество антидемпинговых расследований во всем мире значительно выросло и составило в 1999 году 339, что выше показателя 1998 года на 46 %, то есть протекционистские настроения распространились даже в тех странах, которые не сильно пострадали в 1998–1999 гг. Правительства полагают, что с целью недопущения затоваривания внутреннего рынка во

время кризиса иностранными товарами следует всячески ограждать импорт, даже если экономика не показывает признаков замедления по сравнению с другими странами. В подобной ситуации начинает действовать «эффект домино».

Год	Всего расследований	Расследования, затрагивающие мировую стальную промышленность
1999	339	95
2000	251	95
2001	348	127

Источник: Global Protection Report 2002, April 2002, published by Mayer, Brown, Rowe and Maw

Данные, представленные в таблице, показывают, что доля антидемпинговых расследований, которые затронули мировую стальную промышленность в период с 1999 по 2001 год, от общего количества проводимых расследований составила в 1999 году – 28 %, в 2000 году – 37,8 %, в 2001 году – 36,5 %. Если включить в список защитных расследований и компенсационные, направленные в основном против государственных субсидий металлургическим предприятиям, то в 2001 году 83% всех проводимых расследований относились к стальной продукции [6].

Поскольку, как было указано выше, многие проблемы, стоявшие перед металлургами после кризиса 1998 года, актуальны и по сей день, важно понять, что происходило с протекционистскими настроениями в разгар глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов.

Очевидно, что с началом кризиса протекционизм усиливался и охватывал более широкую номенклатуру товаров.

Способы защиты, как известно, не ограничиваются введением импортных тарифов и предоставлением субсидий национальным производителям в ущерб иностранным поставщикам. Так, например, на фоне повышения цен на большинство сырьевых товаров с 2003 по 2007 год очень популярными стали меры по ограничению вывоза этих товаров, а именно высокие экспортные пошлины и запреты на экспорт. Эти меры касаются как металлов, так и леса, продуктов химии, текстиля и продуктов питания. В 2009 году, по данным Еврокомиссии, таких мер насчитывалось в мире более 450 [7]. Сегодня количество таких мер значительно не уменьшилось.

Несмотря на то, что цены на большинство сырьевых товаров в кризис по сравнению с докризисными периодами значительно снизились, никто не стремится уменьшать вывозные таможенные пошлины.

Кроме этого, государства начали увеличивать и импортные (ввозные) пошлины для защиты своих национальных производителей: в России, например, были подняты пошлины на легковые автомобили (в среднем с 25 % до 30 %), Вьетнам увеличил аналогичные пошлины еще в апреле 2008 года с 60 % до 83 % и т.д. [7].

Что касается металлургической продукции, то Россия с началом кризиса повысила пошлины на

стальной прокат и начала антидемпинговое расследование против ряда стран по нержавеющей стали, Индия ввела защитные меры в отношении импорта плоского алюминиевого проката и алюминиевой фольги, Еврокомиссия ввела пошлины на импорт бесшовных труб и сварных труб украинских предприятий, Турция увеличила импортные пошлины на горячекатаные и холоднокатаные рулоны, Индонезия приступила к лицензированию более 500 видов товаров, среди которых есть и металлургическая продукция.

Очевидно, что, несмотря на все усилия ВТО и заявления руководителей большинства стран о том, что во время кризиса нельзя допустить повторения плачевного опыта, полученного от принятия законов Фордни-Маккумбера и Смута-Хоули в США в 1922 и 1930 годах, которые углубили Великую депрессию и, по сути, уничтожили торговые отношения США с другими странами¹⁷, на практике протекционизм только усиливался и оставался острой проблемой, как для металлургов, так и для представителей других отраслей промышленности.

В заключение дискуссии о протекционизме стоит упомянуть о наиболее опасном виде протекционизма, который получил развитие в последние годы. Речь идет о так называемом «финансовом протекционизме», усиление которого может усугубить любой экономический кризис не только для металлургии, но для всей экономики в целом.

С увеличением трансграничных сделок с участием иностранного капитала в последние годы выросла роль крупных транснациональных банков и финансовых институтов, работающих по всему миру и вкладывающих средства в экономики других стран. В сегодняшней глобальной экономике приток иностранных инвестиций крайне необходим для развития любой страны.

В кризисный период отмечалось стремление инвесторов уйти с развивающихся рынков, которые они перестали считать «тихой гаванью». Во многих странах мира громко звучали призывы политиков к банкам кредитовать только национальные предприятия, помогая своим производителям пережить кризис и выдавая кредиты на льготных условиях.

В итоге отток капитала с развивающихся рынков в начале кризиса превысил 50 млрд долл. США, в результате чего они потеряли 50 % своей биржевой стоимости. Первые девять месяцев 2009 года также охарактеризовались оттоком капитала из фондов, инвестирующих в акции и облигации развивающихся стран. Так, с июня по сентябрь 2009 года отток составил 29,5 млрд долларов США, что стало рекордом с 1995 года. Тенденция изменилась только в последнем квартале 2009 года, когда мировая экономика начала оживать, однако даже по результатам 2010 года в России наблюдался чистый отток капитала [8,9].

¹⁷ С 1929 по 1934 год американский импорт упал на 66 %, экспорт — на 61 %, а ВВП снизился более, чем на 50 %.

Учитывая данный факт, очевидно, что любые протекционистские меры, вводимые в других странах, в том числе и в финансовой сфере, пагубно сказываются на развитии российской экономики¹⁸.

Градообразующий характер российских металлургических предприятий

По итогам 2009 года в России насчитывалось 2,08 млн официально зарегистрированных безработных. Причем эксперты отмечали, что регистрируемая безработица меньше фактической в 3,5–4 раза. По данным Росстата России, на конец декабря 2010 года общая безработица составила 5,4 млн человек или 7,2 % от экономически активного населения, что на 23 % ниже пика февраля 2009 года (7,05 млн человек) [10].

Несмотря на положительную динамику в снижении уровня безработицы, эта проблема в России продолжает оставаться достаточно острой.

Для работников металлургических предприятий потеря работы является особенно серьезной опасностью. Связано это с тем, что значительная их часть является градообразующими и функционирует в моногородах.

Градообразующий характер металлургических предприятий сложился достаточно давно. Частично это связано с тем, что, по сути, промышленное развитие СССР осуществлялось нередко за счет строительства крупных предприятий в тех регионах, где были для этого соответствующие природно-климатические условия. И только после этого рядом с предприятием вырастал город, население которого и состояло в основном из работников этого предприятия. Такой практике способствовал еще и тот факт, что многие советские предприятия были эвакуированы во время Великой Отечественной войны за Урал и начинали функционировать практически с колес¹⁹.

Сегодня предприятия металлургического комплекса продолжают значительно влиять на регионы своего присутствия.

Только в российской черной металлургии функционирует более 200 крупных и средних предприятий. В отрасли трудятся более 700 тысяч человек,

¹⁸ Важно отметить, что поступление прямых инвестиций в Россию в течение кризиса также замедлилось: если, по данным Росстата России, в 2008 году в страну пришло более 27 млрд долл. США прямых инвестиций, то в 2008 году этот показатель упал до 15,9 млрд долл. США. За первое полугодие 2010 года в Россию поступило 5,4 млрд долл. США прямых инвестиций.

¹⁹ Этим также объясняется и крайне неравномерное размещение металлургических предприятий в России: только в Уральском регионе сосредоточено почти 50 % металлургических мощностей, в сибирских регионах — около 15 %, в Северном и Центрально-Черноземном районах — примерно по 15 %.

при этом она выпускает около 20 % промышленной продукции в стоимостном выражении, образует 9 % доходной части бюджета и, по разным оценкам, около 7 % валового внутреннего продукта. По оценкам Минпромнауки России, в 2004 году около 70 % российских предприятий черной металлургии являлись градообразующими²⁰. Сегодня ситуация кардинально не изменилась.

В цветной металлургии положение дел схожее. Чемпионом в отрасли является ОК «Русал», на предприятиях которой в 13 городах трудились до недавнего времени около 815 тыс. работников²¹.

После кризиса 1998 года многие металлургические предприятия разработали и реализовали программы социальной адаптации высвобождаемого персонала с целью снижения напряженности в регионах. Некоторых сотрудников выводили за штат, переобучали и трудоустраивали в другие организации. Некоторым помогали переехать к родственникам в другие регионы и там получить работу. Но работа по переобучению, трудоустройству на другую работу и переселению рабочих в другие регионы не была доведена до конца, и градообразующий характер большинства предприятий в корне не изменился до сих пор.

Между тем важно понимать, что в России насчитывается около 460 городов с одним направлением специализации и одним или несколькими градообразующими предприятиями. Это, по данным Института региональной политики (ИРП), составляет около 40 % от всех городов страны. В них проживают 25 % населения и производится 40 % ВВП страны²².

При этом доля поступлений от градообразующих предприятий в местные бюджеты в моногородах составляет в среднем от 50 до 80 %. К тому же крупные промышленные предприятия, помимо отчислений в бюджет, традиционно несут и социальную нагрузку: поддерживают медицинскую, транспортную, образовательную и другие сферы жизнедеятельности моногородов.

Специфический феномен моногородов заключается в том, что они могут моментально из процветающих и обеспеченных превратиться в убыточные и кризисные, т.к. зависят от «якорных» предприятий.

В конце 2008 года директор ИРП Булат Столяров предупреждал о проблемах 2009 года: «Неприятнее всего будет городам, завязанным на металлургии». Так, по мнению эксперта, города промышленного пояса, включающего в первую очередь регионы

Урала и юга Сибири, уже «проели» в убыточном для них четвертом квартале 2008 года все средства, накопленные за первые три квартала²³.

В марте 2009 года Минрегион России подсчитало, что на решение проблем моногородов будет необходимо потратить до 1 трлн рублей [11].

По результатам первого квартала 2009 года наиболее значительный рост безработных, зарегистрированных в органах службы занятости, отмечался именно в регионах с большим количеством моногородов: Липецкая, Ульяновская, Челябинская, Вологодская, Оренбургская и другие области.

Риск как для предприятий, так и для местных, региональных и федеральных властей заключается в том, что моногорода могут в любой момент стать очагами социального напряжения.

Поэтому решение проблемы выживания и развития моногородов в период кризиса оставалось важнейшим для всех заинтересованных сторон.

На решение этой проблемы в бюджет 2010 года было заложено, в частности, 27 млрд рублей, которые должны были пойти на развитие моногородов. В бюджете 2011 года было предусмотрено около 30 млрд рублей на поддержку населения моногородов.

К сожалению, приходится констатировать, что проблема моногородов в кризис не была решена. В сентябре 2010 года министр финансов Российской Федерации А. Кудрин сообщил, что в 2011–2013 годах его ведомство отказалось от поддержки малых городов, т.к. средства, заложенные на 2010 год, так и не были востребованы и Минфин России не планирует переносить на следующий год невостребованные средства, которые были выделены на поддержку моногородов в 2010 году [11]. То есть государство с началом кризиса признало существование проблемы моногородов, но, к сожалению, комплексные программы по решению этой проблемы формировались крайне медленно и не во всех регионах страны, и средства, заложенные в бюджете на 2010 год, так и не были эффективно использованы.

О путях решения проблем российской металлургии

Перечень проблем российской металлургии можно продолжать, поскольку он не ограничивается тремя проблемами, перечисленными выше.

Основными путями решения накопившихся в российской металлургии проблем, особенно в период кризиса, представляются следующие: 1) *стимулирование внутреннего спроса на новейшие виды металлургической продукции как со стороны государства, так и самими компаниями* (разработка новых инновационных, энергоэффективных, экологических видов продукции, импортозамещение, создание динамичного внутреннего рынка потребления); 2)

²⁰ Данные Минпромнауки России (сейчас Минпромторг России) и Горно-металлургического профсоюза России.

²¹ По данным журнала Smart Money. Важно отметить, что на данный момент количество рабочих может быть меньше, т.к. в феврале и марте 2009 года ОК «Русал» объявляла о ряде мер по сокращению персонала.

²² Данные исследования «Моногорода России: как пережить кризис?», Институт региональной политики.

²³ По материалам gazeta.ru

создание более прогрессивной модели взаимодействия между металлургическими компаниями и органами государственной власти на постоянной основе (разработка эффективной системы «компания + государство» для отстаивания интересов российских металлургических предприятий на внешнем и внутреннем рынках); 3) формирование долгосрочной стратегии устойчивого развития металлургических предприятий, важнейшими элементами которой будут выступать энергоэффективный рост производства, качество, экологичность, безопасность производимой продукции (ускоренное принятие новых технических регламентов и стандартов с использованием опыта партнеров по Таможенному союзу и Евросоюзу, принятие более жестких норм по выбросам вредных веществ и загрязнению окружающей среды, по более широкому вовлечению вторичного сырья в рециклинг с целью снижения потребления энергетических ресурсов и т.д.). Эти пути решения проблем не являются новыми, но до сих пор крайне актуальны, т.к. говорится о них достаточно много, но воплощаются в реальность они крайне медленно.

Стимулирование спроса на внутреннем рынке со стороны государства и самих компаний

Стимулирование устойчивого потребительского спроса в России особенно сегодня приобретает ключевое значение. Правительство Российской Федерации посредством увеличения государственного заказа, субсидирования процентных ставок по кредитам, предоставления субсидий и преференций стремится переломить негативные тренды развития ключевых отраслей промышленности, таких, как автомобилестроение²⁴, строительство, авиастроение, судостроение, машиностроение и др., которые наиболее серьезно пострадали в кризис. Для металлургов это важно, так как оживление спроса со стороны этих основных металлопотребляющих отраслей способно восстановить производство черных и цветных металлов.

Однако важно не только просто стимулировать спрос, а трансформировать и улучшать качественные характеристики этого спроса. Речь в данном случае идет о стимулировании в России спроса на металлургическую продукцию конечного передела, с наибольшей добавленной стоимостью, произведенную с применением инновационных технологий. Этого можно достичь посредством разработки и реализации государственных программ, направленных на продвижение в промышленность более современных конструкционных материалов (например, алюминия и сплавов на его основе, титана,

лития, магния и т.д.) для тяжелого машиностроения, автомобилестроения, авиастроения, судостроения, строительства мостов и иных крупных инфраструктурных проектов. Скорейшему внедрению этих материалов в промышленность и увеличению их использования могут способствовать новые технические регламенты и иные нормативно-правовые акты, устанавливающие более жесткие требования по экологичности, энергоэффективности, износостойкости разных видов продукции.

В этом процессе важна роль как металлургических компаний, так и научного сообщества, которые именно сегодня должны постоянно побуждать государство к продвижению более современных конструкционных материалов в России и оказывать влияние на общественное мнение, формируя в обществе запрос на использование более передовых технологий, производство новых видов продукции и услуг, что обязательно приведет к созданию в стране инновационной модели экономического развития.

Создание более прогрессивной модели взаимодействия между металлургическими компаниями и органами государственной власти

Успех мер по стимулированию внутреннего спроса и его переориентации на продукцию с наибольшей добавленной стоимостью невозможен без создания более прогрессивной модели взаимодействия между металлургическими компаниями и органами государственной власти на постоянной основе.

Требуется разработка эффективной системы «компания + государство» для разрешения имеющихся проблем и создания предпосылок для будущего развития российской металлургии.

Нельзя сказать, что к настоящему моменту государственные органы не стремились вовлечь металлургов в работу по улучшению ситуации в отрасли. Известны и *Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации до 2015 года*, и действующая сегодня *Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года*²⁵, работа над которыми осуществлялась совместно чиновниками, металлургами, представителями научного сообщества. Кроме этого, при Правительстве РФ была создана Комиссия по вопросам развития металлургического комплекса, в полномочия которой входит решение проблем отрасли в оперативном режиме. Работа этой Комиссии была достаточно результативной в течение кризиса.

Однако преждевременно считать, что все цели по стабильному развитию российской металлургии достигнуты.

²⁴ Успешным примером стимулирования спроса является программа утилизации подержанных автомобилей, запущенная в 2009 году и принесшая положительные результаты, в том числе ОАО «Автоваз», крупнейшему градообразующему предприятию в России.

²⁵ Утверждена Приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 18 марта 2009 г. № 150 «Об утверждении Стратегии развития металлургической промышленности России на период до 2020 года».

Ключевыми целями создания более эффективной системы «металлургические компании + государство» представляются следующие:

Минимизация негативных последствий от сокращений работников металлургической промышленности с упором на дальнейшее развитие моногородов. Необходимо совместно с Минздравсоцразвития России, региональными властями и муниципалитетами продолжить внедрение комплекса мероприятий по наиболее безболезненному высвобождению сотрудников металлургических предприятий и нивелированию возможных негативных последствий массовых увольнений. В течение кризиса такая работа многими предприятиями проводилась за свой счет (например, организация Центров по переобучению и трудоустройству высвобождаемых сотрудников), и прекращать ее преждевременно. В Службах занятости сокращенные сотрудники должны получать реальную помощь в виде профессиональных консультаций, обучения смежным профессиям, приобретения необходимых навыков и компетенций для трудоустройства в других регионах. Должна быть оперативно запущена программа переселения за счет федерального и региональных бюджетов людей из наиболее депрессивных регионов страны в регионы, где наиболее востребованы специалисты рабочих специальностей (проекты, связанные с Зимней Олимпиадой 2014 года в Сочи, с Форумом АТЭС во Владивостоке и т.д.). Важнейшим аспектом этой работы должна быть нацеленность на конкретный результат, детально проработанные и быстро реализующиеся мероприятия по снятию проблемы потери человеком работы.

Более детальный анализ долгосрочных конкурентных преимуществ российской черной и цветной металлургии и активнейшая поддержка именно этих конкурентных преимуществ. К сожалению, ежедневная работа в условиях глубокого кризиса не оставляет ни времени, ни сил на анализ долгосрочных перспектив развития российской металлургии. В условиях, когда у большинства российских металлургов существовали огромные задолженности по кредитам перед иностранными и российскими банками и эти обязательства необходимо было исполнять незамедлительно, немногие из металлургов думали о том, какой будет мировая и российская металлургия через 2–3 года, когда Россия пройдет острую фазу кризиса. Между тем и государство, и сами металлурги уже сегодня должны четко понимать, за счет каких конкурентных преимуществ и компетенций они смогут конкурировать с иностранными компаниями. Важно осознавать, что конкуренты не стоят на месте. В алюминиевой промышленности такие компании, как, например, Chinalco, Rio Tinto Alcan, Alcoa, продолжают делать ставку на вложения в НИОКР; европейские производители, снизив в кризис производство разных видов металлургической продукции, продолжают развивать нишевые продукты и концентрируются на продвижении «зеленых», экологически чистых технологий.

В стальной отрасли китайские металлурги продолжают модернизировать предприятия и выводят из эксплуатации устаревшие технологии, параллельно дискутируя с правительством КНР о том уровне тарифов на газ и электроэнергию, который позволил бы китайским металлургам сохранить наиболее эффективные производственные мощности для захвата большей доли на рынке в посткризисный период. В России нужно оперативно выявить, за счет каких преимуществ мы будем конкурировать в будущем? Цены на электроэнергию? Вряд ли, ведь с 1 января 2011 года рынок электроэнергии был полностью либерализован. Кроме этого, пока до конца не ясны условия по изменению размеров внутренних тарифов на газ и электроэнергию по сравнению с величиной экспортных тарифов в свете последних переговоров по присоединению России к ВТО. Может ли выступать конкурентным преимуществом более низкий по сравнению с промышленно развитыми странами размер заработной платы на российских металлургических предприятиях? Возможно, но только для конкуренции со Старым и Новым Светом. С Китаем это преимущество не работает. Традиционное «конкурентное преимущество» российских металлургов, заключающееся в низких штрафах за нарушение экологического законодательства, что зачастую позволяет экономить на дорогостоящих технологиях по снижению негативного воздействия на окружающую среду? Представляется, что гражданам России вряд ли нужно такое «конкурентное преимущество» в долгосрочной перспективе, а, наоборот, экологическое законодательство необходимо ужесточать.

С учетом вышеизложенного вопрос о долгосрочных конкурентных преимуществах российской металлургии остается открытым.

Формирование долгосрочной стратегии устойчивого развития российской металлургии и отдельных предприятий

Проблема идентификации ключевых для российской металлургии конкурентных преимуществ неразрывно связана с формированием долгосрочной стратегии устойчивого развития отрасли, важнейшими элементами которой будут выступать энергоэффективный рост объемов производства, качество, экологичность, безопасность и рециклируемость производимой продукции.

Именно создание такой комплексной стратегии устойчивого развития и является основным способом решения большинства накопившихся проблем, поскольку при ее разработке учитывается весь опыт государства, научного, экспертного сообщества и предприятий, который позволяет разработать инструментарий для выполнения сложнейших задач. В стратегию должны входить и мероприятия по выводу из эксплуатации избыточных неэффективных мощностей, и решение проблем моногородов, и меры по противодействию протекционистским разбирательствам на внешних рынках, и

защита внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции.

Такая стратегия не может быть создана за несколько месяцев, это – сложная и кропотливая работа. Однако она необходима для развития металлургии на долгие годы вперед.

Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации до 2020 года может быть хорошей отправной точкой, но некоторые положения этого документа глобальный финансово-экономический кризис сделал менее актуальными. Также у многих иностранных компаний есть такие стратегии, которые успешно претворяются в жизнь долгие годы. То есть в мире накоплен достаточный опыт, на который можно опереться.

Не исключено, что долгосрочная стратегия устойчивого развития российской металлургии в результате послужит прототипом для создания комплексной государственной промышленной политики Российской Федерации, основополагающего документа, предусматривающего развитие всей российской промышленности, а не только отдельной отрасли²⁶.

Известно, что споры о целесообразности реализации в России государственной промышленной политики ведутся давно, и точка в этой дискуссии еще не поставлена.

Заключение

Металлургическая продукция, обладающая комплексом важных физико-химических, технологических и экономических свойств, играет исключительную роль в развитии производительных сил и формировании материальной базы человечества.

Черные металлы, например, испокон веков являются фундаментом цивилизации. Около трети имущественного богатства стран воплощена в черных металлах. При этом, как пишет Ю. Лебедев, в основных производственных фондах металлургическая составляющая оценивается в 40–60 %, а в активной их части (машины и оборудование) – около 85–90 % [12].

Цветные металлы играют не менее важную роль в развитии общества. Алюминий, медь, цинк, титан широко применяются во всех отраслях промышленности, без развития технологий по более эффективному производству этих металлов устойчивый рост мировой экономики вряд ли возможен.

В обозримом будущем значение металлургии для мировой экономики не будет ослабевать. В российской экономике металлургия продолжит играть значимую роль, особенно учитывая градообразующий характер и социальную составляющую большинства металлургических предприятий страны.

Кризис 1998 года не только принес российским металлургам сложности и испытания, но и позволил выйти на новые рынки, приобрести привлекательные иностранные активы и приступить к решению многих структурных проблем (замена оборудования, создание новых технологий и покупка лицензий на передовые технологические решения и т.д.).

Крайне важно, чтобы глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 годов, который сильно ударил и по российской экономике, и по российской металлургической промышленности, убедил бы российских металлургов в необходимости окончательного решения отраслевых проблем, накопленных годами.

Только таким образом российские черная и цветная металлургия смогут обеспечить свое устойчивое развитие в будущем и остаться в числе наиболее конкурентоспособных отраслей российской экономики.

Библиографический список

1. World Development Indicators, <http://books.google.ru/books?id=GBvKPvXBHMQC&printsec=frontcover&dq=world+economy+development>
2. <http://www.polit.ru/research/2010/10/12/crisis.html>.
3. «Россия-Китай: Тенденции развития рынка металлов». Специальный выпуск ежемесячного обзора. Интеллектуальные ресурсы/Rusmet, 21/09/2004.
4. Методика оценки производственных мощностей в металлургическом комплексе России на базе критериев эффективности//Минпромнауки России, Москва, 2003 г. – С.5.
5. “More aluminum cuts needed to improve market”, Metal Bulletin Web Site, March 31, 2009.
6. Global Protection Report 2002, April 2002, published by Mayer, Brown, Rowe and Maw.
7. «Вторая мировая торговая. Протекционизм», Эксперт. Украинский деловой журнал. № 11 (204), 23 марта 2009 года.
8. http://www.gazeta.ru/financial/2008/09/11/kz_2836442.shtml; <http://subscribe.ru/archive/economics.prikhvatka/200912/29161714.html>.
9. http://www.infox.ru/business/finances/2010/04/05/Ottok_kapitala_iz_Ro.phtml.
10. <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1778292>.
11. <http://www.bfm.ru/news/2010/09/15/minfin-otkazalsja-ot-podderzhki-monogorodov.html>.
12. Лебедев Ю. Перспективы развития мирового рынка стальной продукции//Металлоснабжение и сбыт. – 2002 г. – № 12, с. 84.

²⁶ Опыт других стран по реализации промышленной политики на разных этапах развития общества обобщен в диссертационной работе Владимира Сергеевича Лисина «Формирование концептуальных основ организационно-экономического развития черной металлургии в условиях глобальной конкуренции»: Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05, Москва, 2005. 325 с. РГБ ОД, 71:06-8/130.

УДК: 669.1:338.2

Проблемы реализации стратегии развития металлургической отрасли России

© 2010 г. Т.П. Валяйкина Д.Ю. Бобошко *

В 2007 году Минпромэнерго России утвердило Стратегию развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2015 года. В 2008 году Минпромторг России и другие заинтересованные ведомства исполнительной власти на ее основе и в соответствии с методическими указаниями и прогнозными макроэкономическими показателями внутреннего рынка Минэкономразвития России сформировали Стратегию развития металлургической промышленности Российской Федерации до 2020 года (далее – Стратегия). Стратегия представляет собой совокупность взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам отдельных программ, проектов и непрограммных мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных социально-экономических проблем, а также создание платформ для дальнейшего качественного роста отрасли [1].

Одной из основных проблем реализации Стратегии 2020, на наш взгляд, является обеспечение инвестиционными ресурсами запланированных программ обновления и модернизации основных фондов.

Проблема привлечения инвестиций на отечественных металлургических предприятиях никогда не имела простых решений. Предприятия отрасли отличаются большой фондоемкостью, поэтому любой проект по техническому перевооружению и модернизации производства требует для своей реализации крупных инвестиционных вложений. Государственные инвестиции в отрасль не планируются. В Стратегии 2020 предусмотрено только финансирование инфраструктурных объектов за счет средств Инвестфонда, а также финансирование НИР и ОКР, которое осуществляется исходя из финансовых возможностей федеральных органов исполнительной власти.

Среднегодовые инвестиции в металлургическую промышленность в целом, учитывающие инвестиции в металлургическое сырье, кокс, огнеупоры и подготовку лома, с разделением на производство черных и цветных металлов, прогнозируются в Стратегии 2020 в следующих объемах (табл. 1).

Основными формами финансирования инвестиционных проектов в отечественной и мировой практике являются:

Периоды	Инвестиции, млрд руб.		
	Всего	Черная металлургия	Цветная металлургия
2009 – 2011	150	96	53
2012 – 2015	190	117	75
2016 – 2020	210	125	90

– собственное инвестирование за счет прибыли, амортизационных отчислений и других источников;

– заемное инвестирование, которое может осуществляться как за счет займов у банков и других организаций, так и за счет выпуска долговых ценных бумаг, например облигаций, американских депозитарных расписок;

– акционерное инвестирование за счет вкладов учредителей и стратегических инвесторов, дополнительных эмиссий акций или расписок на акции; наиболее распространенные их виды: американские депозитарные расписки (ADR), глобальные депозитарные расписки (GDR);

– централизованное инвестирование за счет средств государственного бюджета;

– лизинг за счет вкладов лизингодателей.

Рассмотрим, какие источники планируется использовать для обеспечения предприятий отрасли запланированными объемами инвестиционных ресурсов. В табл. 2 представлены прогнозные соотношения источников инвестиций, обозначенные в Стратегии 2020 [1].

Периоды	Всего	Собственные		Привлеченные
		из них амортизация		
2009 – 2011	100	80	21	20
2012 – 2015	100	78	25	22
2016 – 2020	100	77	28	23

За счет собственных средств предполагается финансирование инвестиционных программ в объеме 77–80 % с возрастанием их финансирования за счет амортизационных отчислений, которому должно способствовать принятие закона о льготной амортизации вновь вводимых основных фондов. Эта законодательная инициатива, пожалуй, единственная стимулирующая мера для инвестирования собственных средств, запланированная при разработке Стратегии. При этом

* Т.П. Валяйкина – к. э. н., ген. директор ЗАО «Инвестиционная компания «ОЭМК-инвест», г. Москва.

Д.Ю. Бобошко – к. э. н., доц. кафедры прикладной экономики НИТУ «МИСИС».

рост доли амортизационных отчислений в источниках финансирования совсем незначителен. Основным источником в прогнозных расчетах является прибыль. Остается не совсем понятным, каким образом будут побуждаться собственники предприятий к реинвестированию прибыли в полном объеме, что необходимо для реализации Стратегии. В последние два года произошло значительное снижение прибыли, получаемой предприятиями отрасли, также стали практически недоступны дешевые западные долгосрочные кредиты. Кроме того, многие холдинги и предприятия металлургической отрасли вошли в кризис с достаточно высокой долговой нагрузкой (табл. 3) [2].

В условиях финансово-экономического кризиса возникли трудности, связанные с получением дешевых кредитов в западных банках. Кроме того, у ряда металлургических компаний возникли проблемы с обеспечением уже взятых кредитных ресурсов, так как часто залогом по кредитам являлись ценные бумаги, стоимость которых с началом кризисов резко снизилась. Компании отрасли будут вынуждены не только ограничивать привлечение кредитных средств в период 2009–2011 гг., но и сокращать объем ранее привлеченных кредитов их досрочным погашением. В Стратегии прогнозируется, что доля

Таблица 3

Задолженность металлургических холдингов на конец 2008 г.	
Компании	Чистый долг компании на конец 2008 года, млн долл.
Группа Евраз	10 101
ОАО «Мечел»	4331
ОАО «Северсталь»	5 000
ОАО «ММК»	310
ОАО «НЛМК»	600

кредитных средств в общем объеме финансирования снизится примерно до 20 % в 2009–2011 годы по сравнению с 35 % в 2005–2006 годах, с увеличением в последующие периоды: 2012–2015 годы – до 22 % и 2016–2020 годы – до 23 % [1]. При этом заемные средства в Стратегии рассматриваются именно как кредитные.

Все эти факторы ставят под сомнение реальность достижения запланированных объемов инвестиций предприятиями отрасли из обозначенных источников. В Стратегии фактически не запланировано привлечение инвестиционных ресурсов посредством инструментов фондового рынка. В то же время, как показывает сводный анализ преимуществ и недостатков привлечения инвестиционных ресурсов из

Таблица 4

Преимущества и недостатки различных вариантов привлечения дополнительных финансовых средств на металлургические предприятия		
Вариант	Преимущества	Недостатки
Дополнительная эмиссия акций посредством: Открытой подписки	Привлекаются прямые инвестиции. Нет обязательств по возврату привлеченных средств.	Риск потери контроля над обществом. Трудности с размещением акций на рынке, связанные с этим дополнительные расходы. В случае, если у акционера отсутствует преимущественное право покупки акций новой эмиссии, он может требовать выкупа своих акций по рыночной цене.
Закрытой подписки	Привлекаются прямые инвестиции. Нет обязательств по возврату привлеченных средств. Не теряется контроль над обществом.	Крупным акционерам, чтобы не потерять контроль над обществом, придется за свой счет покупать акции дополнительной эмиссии.
Корпоративные облигации	Более дешевые деньги по сравнению с банковскими кредитами. Более простое обеспечение гарантий, чем при банковском кредите.	Выплата %. Трудности с размещением на рынке.
Еврооблигации	Западный фондовый рынок более емкий, поэтому больше возможностей разместить облигации. На рынке можно работать круглые сутки.	Выпуск документарных ценных бумаг на предъявителя, необходимость изготовления бланков с купонами. Необходимы гарантии займа. Высокие издержки при размещении облигаций. Ежегодная выплата процентов.
АДР первого уровня	Улучшение имиджа предприятия, заявка о себе на международном рынке. Повышение рыночной стоимости акций на внутреннем рынке примерно на 30 % и, соответственно, увеличение капитализации предприятия. Не требуется приведение бухгалтерской отчетности к стандартам GAAP.	Торговля только на внебиржевом рынке и, соответственно, более низкая рыночная цена. Выпускаются только на акции, уже обращающиеся на рынке. Нет привлечения дополнительных инвестиций.
АДР третьего уровня	Прямые инвестиции зарубежных инвесторов. Деньги значительно дешевле банковских кредитов. Выпускаются на вновь размещаемые акции дополнительной эмиссии путем открытой подписки. Нет обязательств по возврату привлеченных средств.	Необходимость приведения бухгалтерской отчетности к стандартам GAAP. Более сложная, длительная по времени и дорогая процедура выпуска. Размывается доля акционеров в уставном капитале, что нужно учитывать при объеме выпуска АДР.
Банковский кредит	Минимальные затраты при привлечении кредита. Более простая процедура привлечения.	Необходимы гарантии займа. Ежемесячная выплата процентов. Возвратность привлекаемых средств.

различных источников (табл. 4, [3]), реализация инвестиционной программы для металлургической отрасли невозможна без «дешевых» и «длинных» денег, которые в больших объемах можно привлечь с помощью инструментов фондового рынка.

Для того чтобы компании стали доступны инструменты фондового рынка, необходимо проведение IPO.

IPO (от англ. Initial Public Offering) – первая публичная продажа акций частной компанией, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции. При IPO продажа акций может осуществляться как путем размещения дополнительного выпуска акций путем открытой подписки, так и путем публичной продажи акций существующего выпуска акционерами. Обобщенно проведение IPO может осуществляться для решения двух основных задач:

1. Размещение акций на фондовой бирже – это один из наиболее дешевых вариантов привлечения инвестиционных ресурсов на неограниченный срок. Привлечение финансовых средств (в ходе IPO) позволяет инвестировать эти средства в приобретение необходимых для модернизации и перевооружения активов. IPO открывает путь к более дешевым источникам капитала за счет повышения уровня публичности компании и позволяет снизить стоимость привлеченного финансирования. Публичный статус компании, который приобретается после проведения IPO, расширяет возможности компании в привлечении дополнительного финансирования с помощью инструментов фондового рынка, а так же и привлечения ресурсов из других источников, например кредитование под залог собственных ценных бумаг.

2. Целью проведения IPO может быть получение так называемой «учредительской прибыли» – прибыли, получаемой учредителями акционерных обществ в виде разницы между суммой от продажи выпущенных акций и капиталом, действительно вложенным ими в акционерное предприятие [4]. В этом случае привлеченные в результате IPO средства не попадают прямо на предприятие, а являются доходом акционеров и могут быть использованы на иные цели, не связанные с компанией, акции которой были проданы в ходе IPO.

Металлургический сектор в России одним из первых стал осваивать практику IPO. В 2006 году металлургическим компаниям удалось собрать 2,5 млрд долл., уступив по этому показателю только нефтегазовому сектору [5]. Первое IPO в металлургической отрасли в 2004 году было проведено ОАО «Мечел», компания прошла листинг на Нью-Йоркской бирже, объем привлеченных средств составил 291 млн долл. В 2005 году на IPO вышли НЛМК и «Евраз Груп», проводя публичное размещение ценных бумаг в виде глобальных депозитарных расписок на Лондонской фондовой бирже (одна акция компании соответствует трем GDR). В 2006–2007 годах на биржу вышли ОАО «Челябинский цинковый завод», ОАО «Северсталь», ОАО «Трубная металлургическая компания», «ММК». Но гиганты черной металлургии

это уже сделали, и привлеченные средства не входят в запланированный Правительством РФ объем инвестиций на срок до 2015 года. Более того, нет информации, какая часть привлеченных таким образом средств была инвестирована в модернизацию и техническое перевооружение отрасли.

Однако в последние годы наблюдался и обратный процесс. С 1 июля 2006 года начал действовать новый порядок приобретения крупных пакетов акций, установленный Федеральным законом от 5 января 2006 года № 7-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации. В частности, он предусматривает право держателей 95 % голосующих акций на принудительную скупку оставшегося пакета у миноритариев без их согласия по цене, определяемой на основе независимой оценки. Сегодня этим правом воспользовался уже ряд холдингов, включающих в себя предприятия металлургической отрасли. В частности, в 2007 году «Евраз Групп» консолидировал 100 % акций следующих предприятий: ОАО «НТМК», ОАО «ЗСМК», ОАО «Качканарский ГОК», ОАО «Высокогорский ГОК» и ОАО «НМТП». ОАО «НЛМК» реализовало это право в отношении своих сырьевых активов. Принудительный выкуп на своих предприятиях провела также группа «Металлоинвест», в частности в ОАО «ОЭМК» и ОАО «Лебединский ГОК».

В последние два года единственная металлургическая компания, которая провела IPO, является «Русал». Это крупнейшая непубличная металлургическая компания в рейтинге Forbs 2009 года [6]. Вырученные от IPO средства позволили компании обслуживать долг, который незадолго до этого был реструктурирован и сокращен до 14,9 млрд долл. Почти все средства от IPO – порядка 2 млрд долл. – уже направлены на погашение задолженности [7]. Чистый убыток «Русал» за первое полугодие 2009 года составил 868 млн долл. против 1,41 млрд долл. чистой прибыли в первом полугодии 2008 года, консолидированная выручка сократилась на 55 % – до 3,76 млрд долл., валовая прибыль упала почти в десять раз – до 308 млн долл. [8]. Проведение IPO в данном случае не способствовало реализации инвестиционных программ, а решало вопросы с задолженностью по кредитам.

Таким образом, нужно признать, что привлечение инвестиционных ресурсов предприятиями металлургической отрасли на фондовом рынке на сегодняшний день не является широкой практикой по ряду обозначенных выше причин.

Заключение

На сегодняшний день и в ближайшей перспективе реализация Стратегии развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года будет сдерживаться отсутствием доступных источников инвестиционных ресурсов, которые с учетом существующего финансового состояния

металлургических компаний могли обеспечить необходимый объем средств для обновления и модернизации основных средств этих компаний.

Как показывает комплексный анализ преимуществ и недостатков привлечения инвестиционных ресурсов из различных источников, реализация инвестиционной программы для металлургической отрасли невозможна без инструментов фондового рынка. В прогнозной структуре источников финансирования инвестиционных программ, приведенной в Стратегии, привлечение средств на фондовом рынке сегодня не фигурирует. В качестве основного источника инвестиционных ресурсов предполагается использование собственных средств предприятий, объем которых недостаточен для реализации стоящих перед отраслью задач, кроме того, правительством не предусмотрены стимулирующие меры по инвестированию собственных средств в виде, например, льгот по налогу на прибыль при ее реинвестировании.

На наш взгляд, развитие экономики России идет по пути все более глубокой интеграции в мировое экономическое пространство, а значит, металлургические компании вынуждены будут выходить на мировой рынок капитала. Такое решение проблем привлечения инвестиционных ресурсов представляется наиболее перспективным, но может быть реализовано только после преодоления последствий мирового финансового кризиса.

Библиографический список

1. Стратегия развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. Минпромторг России. – URL: <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>.
2. Георгий Буженица. Вынесут ли металлургия бремя долгов? // Рынок ценных бумаг. 2009. № 5–6. С. 19–22.
3. Валайкина Т.П., Бобошко Д.Ю. Особенности формирования инвестиционных ресурсов на металлургических предприятиях // Сталь. 2008. № 6. С. 80–84.
4. Гаген Антон. IPO в России. Перспективы развития рынка. // Информационное агентство Финансовый Юрист. – URL: <http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/akcii/149-562.html>.
5. IPO в российской металлургии откладываются до лучших времен // Слияния и поглощения. – URL: <http://www.ma-journal.ru/news/51470/>.
6. 200 крупнейших непубличных компаний // Журнал Forbs. №10 (67). 2009. Октябрь. С. 88–180.
7. «Русал» хочет продаваться в розницу // Газета «Коммерсантъ» № 24 от 11.02.2010. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1319774>.
8. Потенциальный объем привлечения средств «Русалом» в рамках IPO составляет \$2,3–3,1 млрд // Информационное агентство Финмаркет. – URL: <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?fid=87460&id=1391937&ref=TechnicalAnalysis>.

УДК 338.2

Потенциальные возможности использования активной амортизационной политики в целях ускорения развития и модернизации экономики России

©2011 г. М.М. Соколов*

Амортизация основного капитала – сложный, многогранный, динамично развивающийся процесс. Начиная примерно с середины прошлого века амортизация в большинстве промышленно развитых стран из пассивного налогового инструмента, призванного фиксировать износ основных фондов с переносом его стоимости в издержки производ-

ства, постепенно превратилась в один из основных инструментов регулирования расширенного воспроизводства основных фондов, в решающий фактор экономического роста, занимая в общих инвестициях порядка 65–70 %, заметно потеснив при этом прибыль и заемные средства.

В США начиная с 1954 года регулярно, примерно раз в 10 лет, проводились крупные амортизационные реформы. Как правило, после каждой из них наблюдалось ускорение инвестиционной деятельности и увеличение амортизационных отчислений в общих инвестициях. Их доля в целом по стране за 1950–2008 годы увеличилась с 18 до 74,2 %, в результате чего эффективная налоговая ставка по

* К. э. н., старший научный сотрудник института экономики РАН. Данная статья является кратким содержанием работы М.М. Соколова «Эволюционные изменения в амортизационной политике как особой форме налогового воздействия на развитие экономики», 3,5 п.л.

налогу на прибыль¹ в корпоративном секторе снизилась за этот период с 34 до 15 %.

Предпоследняя амортизационная реформа была проведена в 2002 году и была направлена в основном на стимулирование развития малого и среднего бизнеса. Спустя семь лет в 2009 году в целях преодоления экономического и финансового кризиса амортизационная политика подверглась новой модернизации. По инициативе президента Обамы был принят закон под названием «Американский акт восстановления и реинвестиций 2009», под который было выделено 787 трлн долл., из которых 40 % предполагалось потратить на целевые налоговые льготы. Согласно закону в первый же год после приобретения имущества разрешается единовременно списывать в виде амортизационных отчислений по корпоративному сектору в размере 50 % от цены его приобретения, а по малому и среднему бизнесу все 100 %.²

Активное использование ускоренной амортизации США в течение последних шестидесяти лет явилось одной из важнейших причин, позволивших им занять передовые позиции в мире в техническом, технологическом, информационном и многих других отношениях.

Экономические расчеты показывают, что амортизационные отчисления сегодня стали наиболее эффективным инвестиционным ресурсом. Так, *сравнение внутренней нормы прибыли (IRR)³ трех вариантов источников финансирования инвестиций свидетельствует, что эффективность использования для этих целей амортизационных отчислений в 2 раза выше, чем использование прибыли, и в 4 раза больше по сравнению с банковским кредитом.*⁴

Преобладающая доля амортизации в инвестициях позволяет выпускать продукцию, более низкую по цене по сравнению с предпринимателями, использующими для инвестиций заемные средства или собственную прибыль. При этом данное правило действует на уровне не только отдельных предприятий, но и государства в целом.

Так же, как Китай, опираясь на свою дешевую рабочую силу, завоевывает рынки других стран для своей продукции с помощью низких цен на нее, тех

же целей добиваются государства, используя ускоренную амортизацию.

Использование ускоренной амортизации для обновления основных фондов и финансирования расширенного воспроизводства необходимо рассматривать как одну из форм косвенного субсидирования развития экономики из бюджета государства. Результатом ускоренной амортизации является своеобразная трансформация недополученных поступлений в бюджет государства от налога на прибыль в инвестиции. При этом *приращение инвестиций обычно многократно превышает недополученный государством объем налоговых поступлений, например при налоговой ставке на прибыль в 20 % – в 5 раз, а при налоговой ставке в 33 % – в 3 раза.*

Кроме того, налоговые «потери» государства в результате использования ускоренной амортизации при наличии контроля за целевым использованием амортизационных отчислений многократно компенсируются с лагом в 2–3 года посредством увеличения темпов развития экономики, роста производительности труда, качества продукции, расширения базы налоговых поступлений.

Внедряя ускоренную амортизацию в экономику страны и увеличивая ее долю в общих инвестициях, государство тем самым не только стимулирует инвестиционную деятельность, но и в силу целевого характера амортизационных отчислений усиливает свой контроль за этой деятельностью.

Характеризуя амортизационные отчисления как самый эффективный из всех источников инвестиционной деятельности, следует сказать еще о некоторых их гранях, благотворно влияющих на развитие экономики.

Во-первых, амортизационные отчисления в отличие от прибыли и заемных средств являются наиболее стабильным источником поступления денежных средств для хозяйствующих субъектов, так как на них гораздо меньшее влияние оказывают спады производства, повышение ставок по кредитам, изменение цен и т.д. Во время кризисных явлений в экономике объем прибыли может существенно сократиться, а амортизационные отчисления, как правило, сохраняются на докризисном уровне или даже растут, что можно было наблюдать в США в период Великой депрессии и последний экономический кризис 2008–2009 годов.

Во-вторых, поскольку амортизационные отчисления имеют целевую функцию и их можно потратить только на инвестиционную деятельность, то предприниматели, воспользовавшись налоговыми льготами, освобождающимися амортизацией от налога на прибыль, одновременно с этим получают в свое распоряжение своего рода «горячие деньги». Если эти средства не будут потрачены на инвестиции, то по ним необходимо заплатить налог на прибыль.

На первых этапах ускоренного списания основных фондов амортизационные отчисления активно тратятся на замену устаревших машин и оборудования на более новые и современные. Затем, когда

¹ Эффективная налоговая ставка рассчитывается как частное от деления суммы налога на прибыль на совокупную прибыль, включающую в себя амортизационные отчисления.

² Абрамов М.Д. Виноват не только кризис // Журнал новой экономической ассоциации. 2009. № 3–4, с. 239.

³ Внутренняя норма прибыли (рентабельности) позволяет с учетом фактора времени с использованием дисконтирования потоков затрат и прибыли сопоставить эффективность различных инвестиционных проектов с одним и тем же сроком осуществления.

⁴ Мнение редакции отличается от мнения автора по данному вопросу.

произошло насыщение основных фондов последними достижениями науки и техники, бизнес поневоле начинает расходовать амортизационные отчисления не на приобретение имеющихся в продаже средств, а на создание новых и более производительных, т.е. на НИОКР. Именно применение ускоренной амортизации в течение длительного времени явилось одной из причин более высокой доли средств, выделяемых на научно-технические разработки в крупных американских компаниях. Одновременно это объясняет и более низкие расходы (в десятки раз), например российских нефтедобывающих компаний на НИОКР по сравнению с ведущими компаниями аналогичного профиля за рубежом. Зачем тратить средства на НИОКР, когда их можно потратить на обновление устаревших фондов и технологий, что на данном этапе развития компании является более эффективным вложением, приносящим быструю отдачу.

В целом можно констатировать, что амортизационные отчисления в промышленно развитых странах сегодня превратились в один из важнейших системных факторов модернизации экономики.

Амортизационная политика в России, несмотря на ряд нововведений в последние годы по амортизационным премиям, в целом слабо выполняет свое основное назначение – повышение инвестиционной активности и обновление основных фондов. Степень износа основных фондов увеличилась с 39,3 % в 2000 году до 45,3 % к 2009 году. Доля инвестиций, осуществляемых без учета малого предпринимательства, по отношению к ВВП составляла в 2008 году всего 16,1 %, при этом 60 % из них приходилось на здания и сооружения. Если доля инвестиций в ВВП будет и дальше сохраняться на этом уровне, то все разговоры об уходе от сырьевой зависимости и модернизации останутся просто благими пожеланиями.

Структура российских инвестиций в России по их источникам финансирования, учитывая ранее приведенные показатели их сравнительной эффективности, носит весьма затратный характер с преобладанием в них прибыли и заемных средств. При этом с началом перестройки изменения в этой структуре имеют негативный характер. Если в середине 1980-х годов в общей сумме всех источников финансирования капитальных вложений, на долю амортизационных отчислений приходилось около 40 %, то к 2009 году она сократилась более чем в 2 раза, до 17,3 % (табл. 1). Для сравнения в США в 2008 году в общих инвестициях в основные фонды доля амортизационных отчислений составляла 74,2 %, т.е. в 4,3 раза превышала этот показатель по России. Такое отставание по использованию амортизационных отчислений с преобладанием в инвестициях заемных средств серьезно удорожает производство товаров в России и отрицательно сказывается на их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, и прежде всего по готовой продукции.

Большой интерес представляет сопоставление некоторых макроэкономических показателей США и России за последние три десятилетия, тесно связанных с проводимой амортизационной политикой. Анализ динамики и соотношение роста ВВП, основных фондов, инвестиций и амортизации приведен в табл. 2 и 3.

в США в этот период амортизация в силу ее преобладающей роли в общем объеме инвестиций и высоких темпов ее роста вносила решающий вклад как в рост ВВП, так и в наращивание и обновление основных фондов. При этом при сравнении темпов роста рассматриваемых показателей в США обращает на себя внимание опережающий рост основных фондов относительно валового внутреннего продукта. В результате коэффи-

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал в России, в текущих ценах											
Год	ВВП, Трлн руб.	Инвестиции в основной капитал*		Амортизационные отчисления				Прибыль		Привлеченные средства	
		Трлн руб.	доля в ВВП, %	начисленные		использованные		Трлн руб.	доля в инвестициях, %	Трлн руб.	доля в инвестициях, %
				Трлн руб.	% от ВВП	Трлн руб.	Доля в инвестициях, %				
1995	1428,5	267,0	18,6	...	...	60,4	22,6	55,7	20,9	136,1	51,0
2000	7305,6	1053,7	14,4	292,4	4,0	190,6	18,1	246,4	23,4	553,1	52,5
2001	8943,6	1355,8	15,2	416,8	4,7	247,5	18,5	319,9	24,0	675,5	50,6
2002	10 830,5	1455,7	13,4	560,0	5,2	319,1	21,9	277,4	19,1	801,1	55,0
2003	13 243,2	1824,9	13,8	681,7	5,2	440,8	24,2	324,5	17,8	999,8	54,8
2004	16 751,5	2205,7	13,2	843,3	5,0	502,9	22,8	423,3	19,2	1204,3	54,6
2005	21 620,1	2893,2	13,4	1042,6	4,8	605,5	20,9	681,7	23,6	1606,0	55,5
2006	26 781,1	3801,7	14,2	1270,3	4,7	729,6	19,1	872,2	22,9	2203,0	58,0
2007	32 987,4	5217,0	15,8	1542,0**	4,7	919,8	17,6	1010,0	19,3	3287,0	63,1
2008	41 540,4	6706,0	16,1	1908,0**	4,6	1159,0	17,3	1232,0	18,4	4315,0	64,4

* Без субъектов малого предпринимательства.

** Оценка.

Источники: Инвестиции в России. М. 2005. С. 11, 50; М. 2007. С. 11, 88, 229; М. 2009. С. 11, 16, 45, 139, 217, 230. Российский статистический ежегодник. 2008. С. 717. Статистический бюллетень № 4 (155). Инвестиции в основной капитал в РФ в 2008 г. Росстат РФ. 2009.

Таблица 2

Динамика и соотношение роста ВВП, основных фондов, инвестиций и амортизационных отчислений в США, в млрд долл., в текущих ценах								
Годы	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП	5803	7398	9817	10 961	11 686	12 422	13 178	13 808
Годовой темп прироста, %	–	5,0	5,3	3,8	6,6	6,3	6,1	4,8
Основные фонды по остаточной стоимости	18111	22 670	29 917	34 805	38 202	41 894	45 053	46 618
Годовой темп прироста, %	–	4,6*	5,7*	5,2*	9,8	9,7	7,5	3,5
Инвестиции	1077	1377	2040	2020	2261	2484	2647	2593
Годовой темп прироста, %	–	5,0*	8,2*	–0,3*	11,9	9,9	6,6	–2,0
Амортизация	683	878	1188	1337	436	1612	1624	1721
Годовой темп прироста, %	–	5,2*	6,2*	4,0*	7,4	12,3	0,7	6,0
Коэффициент соотношения: фонды к ВВП	3,1	3,1	3,0	3,2	3,3	3,4	3,4	3,4
Доля инвестиций в основных фондах, %	5,9	6,1	6,8	5,8	5,9	5,9	5,9	5,6
Доля амортизации:								
в ВВП, %	11,8	11,8	12,1	12,2	12,3	13,0	12,3	12,5
в основных фондах	3,8	3,9	4,0	3,8	3,8	3,9	3,6	3,7

*) Среднегодовой темп прироста за указанный период.

Источник: Statistical Abstract of the U. S. 2010. Tables 657, 658.

Таблица 3

Динамика и соотношение роста ВВП, основных фондов, инвестиций и амортизационных отчислений в России, в млрд руб., в текущих ценах								
Годы	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Показатели								
1. ВВП	1429	7306	13243	17048	21625	26903	33111	41668
Годовой темп прироста, %	–	32,6	21,9	28,7	26,8	24,4	23,1	25,8
2. Основные фонды по остаточной стоимости*	3182	10063	17530	18613	21370	23927	29350	34665
Годовой темп прироста, %	–	25,9	20,3	6,2	14,8	12,0	22,7	18,1
3. Инвестиции в основные фонды**	267,0	1165	2186	2865	3611	4730	6627	8765
Годовой темп прироста, %	–	34,3	23,4	31,1	26,0	31,0	40,1	32,3
4. Амортизация, использованная на инвестиции	60,4	190,6	440,8	502,9	605,5	729,6	920,0	1159
Годовой темп прироста, %	–	21,1	23,3	14,1	20,4	20,5	26,1	26,0
5. Коэффициент соотношения: фонды к ВВП (2:1), %	2,2	1,4	1,3	1,1	1,0	0,89	0,87	0,83
инвестиции к ВВП, (3:1), %	18,7	16,0	16,5	16,8	16,7	17,6	20,0	21,0
6. Отношение амортизации, использованной на инвестиции, к ВВП (4:1), %	4,2	2,6	3,3	3,0	2,8	2,7	2,7	2,8

*) Основные фонды по остаточной стоимости пересчитаны из полной стоимости с учетом коэффициента их износа.

**) Инвестиции с учетом вклада малого и среднего бизнеса.

Источники: Российский статистический ежегодник. М. 2009. С. 32, 326. Инвестиции в России. М. 2009. С. 47, 139, 217.

коэффициент обеспечения основными фондами ВВП за 1990–2008 годы вырос с 3,1 до 3,4 (см. табл. 2). С одной стороны, высокий коэффициент и его динамика с учетом увеличения в основных фондах доли машин и оборудования свидетельствуют, что экономика США базируется на довольно прочном фундаменте. С другой стороны, если при расчете этого коэффициента поменять местами числитель и знаменатель, то мы получим такой показатель, как фондоотдача, и увидим, что в динамике она сокращается. Возникает вопрос, насколько прогрессивна такая тенденция, что лучше для экономики – опережающий рост основных фондов к ВВП или повышение фондоотдачи?

Вряд ли на примере одной страны можно дать четкий ответ на этот вопрос. Для этого требуется провести комплексное исследование с привлечени-

ем статистической информации и ее сопоставления сразу по целому ряду стран.

В России динамика и соотношение рассматриваемых показателей разительно отличаются от США (см. табл. 3). В нашей стране доля амортизационных отчислений, использованных на инвестиции в основные фонды в ВВП в 2008 году, составляла всего 2,8 % и почти в 4,5 раза была меньше, чем в США (12,5 %). Данное обстоятельство, учитывая, что амортизационные отчисления – это прибыль инвесторов, освобожденная от налогообложения, свидетельствует, что только за счет этого фактора эффективность инвестиционной деятельности в США многократно выше по сравнению с Россией.

Начиная с середины 1990-х годов в России, несмотря на опережающие темпы роста инвестиций по отношению к ВВП, коэффициент обеспечения

последнего основными фондами показывает четкую тенденцию к его сокращению. За 1995–2008 годы он уменьшился в 2,7 раза – с 2,2 до 0,83. В этой связи формально мы можем утверждать, что в России фондоотдача от основных фондов более чем в 4 раза выше, чем в США (3,4 : 0,83). Однако вряд ли такой вывод можно считать справедливым. Основная причина такого «превосходства» России над США связана с медленным обновлением основных фондов, высоким процентом их изношенности и с тем, что ВВП России в преобладающей степени стал формироваться за счет экспорта сырьевых товаров. Можно сказать, что в основе воспроизводства ВВП в России теперь находятся не основные фонды, а конъюнктура цен на сырье на мировых рынках. Россия постепенно идет по пути «проедания» своих основных фондов, или, по-другому говоря, фундамент ее экономики неуклонно истончается.

Еще большую наглядность различий процессов воспроизводства в США и России демонстрирует сопоставление ВВП, основных фондов, инвестиций и амортизации в абсолютном выражении (табл. 4). Так, если ВВП США превышает ВВП России в 11 раз, инвестиции в 10 раз, то по основным фондам в 40,7 раза, а по амортизационным отчислениям в 46,5 раза. Если сравнение по основным фондам перевести в соответствие по качеству, то превосходство США еще более увеличится.

Можно ли переломить в России сырьевую направленность экономики и ускорить ее развитие?

Таблица 4
Соотношение ВВП, основных фондов, инвестиций и амортизации (использованной на инвестиции) между США и Россией в 2007 году, долл. *

	США	Россия	Соотношение: США / Россия
ВВП	14 265	1293	11,0
Основные фонды по остаточной стоимости	46 618	1146	40,7
Инвестиции	2593	258,9	10,0
Амортизация	1832	39,4	46,5

*) Пересчет рублей в доллары был осуществлен по паритету покупательной способности валового накопления основного капитала, который составлял в 2007 г. 1,0 при курсе рубля к долл. = 25,6. Источники: Statistical Abstract of the U. S. 2009. Tables 657, 658. Российский статистический ежегодник. М. 2009. С. 32,326.

Инвестиции в России. М. 2009. С. 47, 139, 217, 321.

Наш анализ показал, что для этого у России есть колоссальные внутренние резервы по наращиванию инвестиционной деятельности. Более наглядно внутренние возможности увеличения инвестиций в стране приведены в табл. 5.

Данные табл. 5 демонстрируют, что экономическая система, действующая в нашей стране, лишь ограниченно выполняет функцию развития. Основная масса свободных и заемных средств хозяйствующих субъектов работает не на развитие, а уходит на приобретение новых непрофильных активов, спекулятивные операции, личное обогащение и т.д. Из общей

Таблица 5
Динамика и соотношение инвестиций в основные фонды и финансовых вложений организаций в России, млрд руб., в текущих ценах.

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	Рост 2008 г. к 2000 г.
1. Сальдированный финансовый результат (прибыль – убыток)	1191	2485	3226	5722	6041	3801	3,2
2. Инвестиции в основной капитал	1054	2247	2893	3809	5217	6706	6,3
а) в т.ч. за счет: – прибыли	246,4	432,3	587,3	759,6	1010	1232	5,0
б) – амортизации	190,6	512,0	605,5	729,6	920,0	1159	6,1
3. Финансовые вложения*	1245	4868	9209	14395	18779	26402	21,2
а) в т.ч.: – долгосрочные	283,6	853,5	1849	2278	4432	4545	16,0
б) – краткосрочные	961,4	4014	7360	12117	14348	21887	22,8
в) в т.ч. – собственные средства	–	3318	–	12093	–	17433	–
г) из них: – за счет накопленной прибыли	–	2275	–	6324	–	9451	–
д) – за счет амортизации	–	101,1	–	305,0	–	580,5	–
е) – привлеченные средства	–	1550	–	2372	–	8970	–
ж) из них: – заемные средства	–	1047	–	1224	–	6419	–
4. Амортизация, начисленная	312,7	843,3	1043	1270	1542	1908	6,1
5. Общие собственные финансовые средства (2а + 3г + 4)	–	4594	–	8353	–	12 591	–
а) из них: – израсходованные на инвестиции (2а+2б):5, %	–	20,6	–	17,8	–	19,0	–
б) в т.ч.: – за счет прибыли (2а:5), %	–	9,4	–	9,1	–	9,8	–
в) – за счет амортизации (1б: 5), %	–	11,1	–	8,7	–	9,2	–
г) Общие собств. фин. средства без амортизации (5 – 4)	–	3751	–	7083	–	10 683	–
6. Из амортизации на инвестиции расходуется (2б:4), %	61,0	60,7	58,1	57,5	59,7	60,7	–
7. Из накопленных финансовых средств (без амортизации) на инвестиции расходуется 2а: (5 – 4), %	–	11,5	–	10,7	–	11,5	–

* К финансовым вложениям Росстат относит приобретение ценных бумаг, вклады в уставной фонд прочих организаций, предоставление займов и др.

Источник: Инвестиции в России. М. 2005. С. 133; М. 2007. С. 14, 140; М. 2009. С. 16, 45, 139, 217, 230.

суммы денежных средств в 33,1 трлн руб., потраченных в 2008 году корпоративным сектором страны, на инвестиции в основные фонды было израсходовано только 25,4 % (6,7 трлн руб.), остальные средства в размере 26,4 трлн руб. представляли финансовые вложения¹.

Как заинтересовать корпоративный сектор России расходовать преобладающую часть используемых им денежных средств не на финансовые операции, а на инвестиции в основные фонды? В настоящее время еще не изобретено более надежного метода привлечения денежных средств на эти цели, чем обеспечение для них высокой прибыльности.

Наиболее действенными способами достижения этого являются, с одной стороны, повышение налогообложения финансовых операций, чтобы деятельность на финансовом рынке стала менее прибыльной по отношению к инвестициям в основные фонды, с другой стороны, активное внедрение в хозяйственную практику активной амортизационной политики и целевых налоговых льгот. При этом, учитывая высокую степень износа основных фондов в стране, России сегодня необходима не просто ускоренная амортизация, а «агрессивная» амортизационная политика с элементами экономического принуждения к инвестиционной деятельности, которая должна включать в себя следующие мероприятия²:

- введение обязательного контроля со стороны налоговых органов за использованием амортизационных отчислений. Это диктуется, во-первых, тем, что государство сознательно отказывается от части налоговых поступлений, чтобы увеличить инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов, во-вторых, инвестиционная деятельность, осуществляемая на базе амортизационных отчислений, во всех странах стала сегодня важнейшим фактором их национальной безопасности и роста благосостояния граждан;

- сокращение сроков обновления основных фондов с доведением нормативов по ним до уровней, которые ныне существуют в США и других промышленно развитых странах, а по малым и средним предприятиям по аналогии с США введение системы амортизационных вычетов, дифференцированных в зависимости от величины вводимых фондов;

- восстановление в бухгалтерской отчетности накопительного счета по амортизационным отчислениям. В случае нецелевого их использования в течение определенного срока ввести взимание с этой части амортизационных отчислений налога на при-

быль, увеличенного дополнительно на 10 процентных пунктов к основной его ставке;

- обязать хозяйствующие субъекты при износе основных фондов свыше 30 % отчислять в амортизационный фонд независимо от нормативных амортизационных ставок от 60 до 80 % полученной прибыли. Чем выше износ, тем большая доля прибыли должна быть отчислена в амортизацию;

- при износе основных фондов до 30 % при начислении амортизации использовать установленные нормативы по обновлению основных фондов.

Введение контроля за использованием амортизационных отчислений, внедрение в практику «агрессивной» амортизационной политики и в дополнение к этому повышение налогообложения финансовых операций могли бы привести примерно к удвоению инвестиций в основные фонды в стране исходя из объема потраченных средств на эти цели за 2008 год.

Во-первых, за счет более полного использования амортизационных отчислений. Из табл. 5 видно, что в 2008 году в корпоративном секторе России из всей начисленной амортизации в 1908 трлн руб. на инвестиции расходовалось 1159 трлн руб., остальные тратились на цели, не связанные с обновлением основных фондов и наращиванием их объема. В частности, 580,5 трлн руб. было потрачено на чисто финансовые вложения.

Во-вторых, за счет выведения из «тени» доходов, которые сегодня утаиваются от налогообложения. Косвенно о высокой доли доходов, уходящих от налогообложения, свидетельствует превышение из года в год денежных средств, потраченных корпоративным сектором из накопленной прибыли на финансовые вложения (2008 год – 9,5 трлн руб.), над официально декларируемой прибылью для налогообложения (2008 год – 3,8 трлн руб.) (см. табл. 5, строки 1 и 3 г).

В-третьих, повышение эффективности инвестиционной деятельности в основные фонды посредством ускоренной амортизации будет активно способствовать направлению привлекаемых сегодня корпоративным сектором страны денежных средств со стороны не на финансовые операции, а на инвестиции в основной капитал (9 трлн руб. в 2008 году).

В-четвертых, российские компании по оценке их активов на мировых финансовых рынках по состоянию на начало 2010 года являются самыми недооцененными, проигрывая по этому показателю Китаю и Индии в 2,5 раза. Проведение «агрессивной» амортизационной политики покажет, что Россия не на словах, а на деле настроена на модернизацию и диверсификацию экономики. Это приведет к восстановлению доверия к экономической политике страны, сделает более привлекательными как прямые, так и портфельные инвестиции для иностранного капитала. Если допустить, что оценка активов российских компаний на мировых рынках достигнет показателей Китая и Индии, то это может привести к удвоению притока иностранного капитала в страну с 103,8 в 2008 году до 200 трлн долл.

¹ Финансовые вложения организаций — это ценные бумаги, в том числе долговые облигации, векселя, вклады в уставные капиталы др. организаций, предоставленные займы и прочее.

² Прецедент такой агрессивной амортизационной политики с элементами принуждения к инвестиционной деятельности существовал в США в 1962–1972 годах. Проведение ее на этом отрезке времени позволило стране ликвидировать отставание от СССР в освоении космоса и некоторых других отраслях.

В общей сложности при соответствующей политической воле со стороны законодательной и исполнительной власти нашего государства внедрение «агрессивной» амортизационной политики и ряда других мероприятий могло бы позволить увеличить инвестиции в основные фонды, ориентируясь на статистику 2008 года, не менее чем на 10 трлн руб., что вместе с уже имевшими место инвестициями равнялось бы сумме в 18,8 трлн руб. Данный объем инвестиций в основные фонды мог бы составить более 40 % по отношению к ВВП за 2008 год. Более чем двукратное увеличение инвестиций в основные фонды позволило бы довести годовой прирост ВВП до 10–12 %³.

Одной из важнейших причин недопустимо низкой доли амортизационных отчислений в инвестиционной деятельности России является трактовка финансовыми властями страны любого их роста как «невосполнимые потери» для бюджета государства. Такая оценка амортизационных отчислений в корне неверна и серьезно тормозит развитие экономики страны. Поэтому сразу можно сказать, что Минфин РФ будет выступать против выдвинутых предложений, мотивируя свою позицию тем, что стимулирование амортизационных отчислений приведет к выпадению поступлений в бюджет от налога на прибыль. В этой связи можно обрадовать Минфин. Стимулирование инвестиционной деятельности в России с помощью проведения политики «агрессивной» ускоренной амортизации не должно привести к сокращению поступлений в бюджет госу-

дарства по налогу на прибыль. Это связано с тем, что увеличение объема инвестиций в основные фонды в преобладающей степени будет происходить за счет средств, по которым государство не собирает налогов. В случае внедрения в практику «агрессивной» амортизационной политики теневые доходы должны выйти из тени и стать целевыми инвестиционными средствами, в результате чего налоговая база в стране не сократится, а увеличится.

Активное стимулирование инвестиционной деятельности в России с помощью как амортизационной, так и налоговой политики в целом будет способствовать оздоровлению всей экономической обстановки в стране, ибо в результате уменьшится потребность изобретать и пользоваться всевозможными схемами по уходу от налогообложения на грани преступления. Зачем «прятать» прибыль, если государство само гарантирует освобождение ее от налога в обмен на инвестиции? В таких условиях помыслы предпринимателей направляются на модернизацию и расширение производства, на разорение конкурента, который «прячет» прибыль, на увеличение массы прибыли за счет сокращения ее нормы, а это прямой путь к снижению цен. Таким образом, в экономике страны возникнут совсем другие психологические и экономические установки.

Можно сказать, что государство в данных обстоятельствах начинает вести «честную игру» с хозяйствующими субъектами. Оно предоставляет предпринимателям дополнительные средства за счет бюджета, а требует взамен только одно – потратить эти средства на инвестиции. В итоге государство получает рост эффективности экономики, ускорение ее развития, создание новых рабочих мест, повышение производительности труда, качества продукции и т.д. И, конечно, полную компенсацию отвлеченных из бюджета средств в виде увеличившегося объема собираемых налогов и улучшения их структуры.

³ Обобщенные статистические данные по многим странам показывают, что возрастание доли инвестиций в ВВП на 1 % обеспечивает увеличение темпов экономического роста на 0,2 процентных пункта, занятости – на 0,3 и сокращение инфляции на 1 процентный пункт.

УДК 338.2

Институционально-экономический механизм реализации промышленной политики в современной России: структурно-уровневый подход

© 2011 г. М.Н. Мечикова *

На этапе посткризисного развития российской экономики значение промышленной политики как многоуровневой целенаправленной системы регулирующих факторов, существенно возрастает.

Остающаяся недостаточно благоприятной для развития промышленности институциональная среда, перманентность экономических кризисов в России и мире, сдерживающих темпы роста отечественной промышленности, накладывают свой отпечаток на экономическое развитие и требуют активизации мер по совершенствованию механизма обоснования и реализации промышленной политики на всех уровнях государственного управления, появления рациональных управленческих моделей и достижения позитивных результатов реализации ее императивов.

В настоящее время для экономики России рост эффективности промышленного комплекса имеет определяющее значение. В связи с этим в целях формирования эффективной промышленной политики необходимо построение и применение действенного институционально-экономического механизма для ее реализации, составляющего основу взаимодействия государства и бизнеса на макроуровне, учитывающего также особенности специфических территориальных условий развития промышленности в регионе, раскрывающего возможности стимулирования конкретных отраслей и сфер промышленности на муниципальном уровне.

Следует отметить, что категория «промышленная политика» до настоящего времени не имеет достаточно устоявшегося и однозначно воспринимаемого всеми определения. Отсюда возникает различие в понимании ее роли и места в процессе социально-экономического развития страны в целом и ее отдельных регионов.

Национальная промышленная политика (далее – промышленная политика) – это система правовых и экономических мер и действий субъектов промышленной политики, обеспечивающая приоритетное обеспечение конкурентоспособности национальной

экономики, стабильное и инновационное социально-экономическое развитие Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований [1].

Промышленная политика призвана решать двойственную задачу: с одной стороны, задачу конъюнктурной модернизации экономики путем решения ее самых острых текущих проблем стимулирования экономического роста; с другой стороны, задачу определения долговременной стратегии экономического развития страны путем наращивания ее производственного потенциала.

Разработка рациональной промышленной политики, ее корректировка в соответствии с происходящими изменениями наиболее актуализируются в переломные периоды, например при переходе к рыночной экономике или в периоды кризисного или посткризисного развития экономической системы. При этом органы государственной власти не могут быть свободны от ответственности за неэффективное, не отвечающее интересам общества решение задач социально-экономического развития, замедление экономического, технологического, управленческого и гуманитарного прогресса.

Необходимо учитывать, что промышленная политика должна способствовать устранению устаревших производственных структур и формированию новых; ускорению научно-технического и управленческого прогресса, повышению приспособляемости к объективным требованиям глобализации мировой экономики.

Поэтому целесообразной является систематизация сложившихся в развитых странах основных моделей реализации промышленной политики (**табл. 1**).

Следует отметить, что модели промышленной политики в целом отражают два основных подхода к государственному регулированию не только промышленной сферы, но и всей национальной экономики, именно «жесткий» командный и «мягкий» либерально-демократический подходы, соответствующие государственному режиму и политическому устройству. К государствам с «жесткой» промышленной политикой можно отнести Китай, Кубу, Россию советского периода, к реализации «мягкой» промышленной политики тяготеют государства ЕС.

* Старший преподаватель кафедры менеджмента Таганрогского государственного педагогического института (ТГПИ).

Таблица 1

Основные модели государственной промышленной политики

Классификационный признак	Основные модели промышленной политики	Признаки, характеризующие модель
Разделение сфер влияния	Вертикальная	Стимулирование конкретных производств или отраслей при использовании в качестве инструмента господдержки всевозможных льгот
	Горизонтальная	Создание общих для всех отраслей возможностей развития производства
Степень государственного воздействия	«Жесткая»	Создание и развитие приоритетных отраслей экономики
	«Мягкая»	Содействие росту конкурентоспособности национальных компаний-производителей и поддержка инвестиционных проектов, позволяющих частному бизнесу повысить уровень эффективности.
Государственный режим	Административно-командная	Сильное государственное вмешательство в производственную сферу с целью контроля и регулирования
	Рыночно-ориентированная	Стимулирование развития производства, поддержание конкуренции путем антимонопольного законодательства

Проведенные Д. Родликом в ряде стран Европы исследования показали, что в секторах, где государство активно участвует на рынке как поставщик и покупатель или регулирует естественные монополии, промышленная политика, как правило, успешна (транспорт, электроэнергетика, телекоммуникации, оборонные отрасли). Там же, где рынки поделены между множеством участников и отличаются сильной конкуренцией, промышленная политика, как правило, терпит неудачу (текстильная промышленность, судостроение, электроника) [2].

Представляется важным отметить, что степень воздействия государства на промышленность в рыночных экономиках зависит от удельного веса государственной собственности в промышленности, размера финансовой поддержки промышленности со стороны государства, внешнеэкономической политики, от соотношения между государством и промышленными структурами. Вместо прямого воздействия на промышленную структуру политика нацелена на формирование более эффективной системы мотивации (с помощью ориентированной на бизнес финансовой и налоговой политики), принятие новых программ подготовки рабочей силы, помощь фирмам в продвижении продукции на международный рынок и инновационную ориентацию программ исследований и разработок [3].

Вместе с тем на практике в большинстве государств мира реализуется «смешанный» тип промышленной политики, тем не менее так или иначе тяготеющий либо к «мягкой», либо к «жесткой». В частности, промышленную политику современной России можно отнести к «смешанной», с преобладанием в ней инструментов, присущих «мягкой» промышленной политике.

Масштабы и характер воздействия государства на промышленность страны зависят от особенностей ее институциональной структуры и уровня развития важнейших элементов (промышленные объединения и финансовые институты, система хозяйственного права, государственные институты, политические партии и др.), а также от уровня развития формальных и неформальных механизмов координации деятельности указанных институтов. По мнению японского экономиста Д. Окимото, «институциональный контекст не только формирует содержание промышленной политики, но и определяет методы ее реализации» [4].

За последние десятилетия в России сменилось несколько концепций политики в промышленной сфере:

- жесткий административный контроль промышленности (советский период);
- отрицание необходимости государственного регулирования промышленного развития (начало периода перестройки);
- принятие мер общей поддержки промышленности путем взаимозачета задолженности предприятий и льготного кредитования (середина 90-х годов прошлого века);
- селективная поддержка отдельных производств по определенным государством приоритетам (конец 90-х годов прошлого века);
- поддержка наиболее эффективных проектов (первые годы XXI века);
- признание достаточности антиинфляционных мер для оживления инвестиционной деятельности (первое десятилетие XXI века);
- постановка вопроса о необходимости активной промышленной политики (настоящее время) [5].

В последние годы «переходный период» в развитии экономики России завершился. Действительно, в государстве созданы базовые макроэкономические условия для динамичного развития, возникли основные рыночные институты. Однако не следует забывать о том, что по ряду ключевых параметров своего функционирования российская экономика радикальным образом отличается от экономик развитых стран.

Следствием отсутствия целеустремленной стратегии экономического роста, адекватной доминирующим тенденциями мирового развития, являются активизация и обострение дискуссий о будущем российской экономики, факторах и механизмах устойчивого развития на фоне благополучных макроэкономических показателей начала и середины первого десятилетия XXI века, существенно ухудшившихся в 2008–2009 годы под влиянием мирового экономического кризиса, окончательные последствия которого для экономики страны и мира в целом до сих пор четко не ясны.

Сегодня стало совершенно очевидным, что при сохранении нынешних уровней материало- и энергоемкости производства, производительности труда и существующей структуры экономики ее развитие сталкивается с объективными ресурсными ограниче-

ниями. Усиливающаяся нестабильность мировых цен на энергоресурсы и сокращение освоенной сырьевой базы в металлургической, нефтяной и газовой промышленности порождают все больше сомнений в надежности опоры на сырьевой экспорт для обеспечения высоких устойчивых темпов экономического роста и решения острых социальных проблем.

В этих условиях повышение эффективности и конкурентоспособности обрабатывающих отраслей промышленности и наукоемких производств – безальтернативный путь социально-экономического развития. Отечественная промышленность сталкивается уже сейчас или столкнется в ближайшем будущем со следующими проблемами:

- значительным повышением издержек предприятий обрабатывающих отраслей и ограничением их инвестиционного потенциала вследствие опережающего роста относительных цен на продукцию (услуги) естественных монополий;
- снижением конкурентоспособности отечественных товаров вследствие поддержания высокого курса рубля и сохранения существенной инфляции;
- усилением локализации инвестиционных ресурсов вне рамок обрабатывающего сектора промышленности по причине опережающего роста инвестиций в основной капитал экспортоориентированных сырьевых отраслей;
- резким ужесточением условий конкуренции для предприятий обрабатывающей промышленности вследствие дальнейшей либерализации внутреннего рынка и готовящегося присоединения России к ВТО.

В России предпринимаются определенные меры по государственному управлению технологическим оснащением страны и развитием критически важных технологий путем принятия и реализации ряда федеральных научно-технических программ, мер сохранения и развития национальной технологической базы, утверждения перечня приоритетных направлений науки и техники, а также наиболее важных технологий федерального значения. Несмотря на принимаемые меры, положение в научно-технической сфере продолжает ухудшаться, в результате чего:

- стремительно разрушается технологический потенциал;
- технологическое отставание от передовых стран за последние годы приобретает общий характер;
- это отставание достигло критического предела, за которым наступает утрата самой способности создавать конкурентоспособную наукоемкую продукцию;
- мировому уровню соответствует сегодня лишь четвертая часть технологий, многие из которых никак не преобразуются в конкурентные преимущества на стадии промышленного производства.

Что касается количественных показателей по отраслям промышленности, то исследование их динамики (табл. 2) позволяет судить о том, что в целом структура промышленного производства России за последние 5 лет существенно не изменилась, лидирующими отраслями по количеству отгруженной продукции на протяжении исследуемых лет

Таблица 2

Динамика изменения объемов отгруженных товаров собственного производства по отдельным видам экономической деятельности Российской Федерации (млрд руб.) за период с 2005 по 2010 год*

Виды экономической деятельности	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010/ 2005 в %
Добыча полезных ископаемых	3062	3721	4489	5272	5091	6114	200,00
в том числе:							
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	2686	3293	3984	4651	4538	5355	199,37
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	376	428	505	621	553	759	201,86
Обрабатывающие производства	8872	11 185	13 978	16 864	14 352	17 553	197,84
в том числе:							
производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	1486	1729	2143	2656	2822	3117	209,76
текстильное и швейное производство	101	131	137	157	156	177	175,25
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	19,7	24,7	29,5	34,4	34,8	40,0	203,05
обработка древесины и производство изделий из дерева	145	165	221	245	214	238	164,14
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	315	389	498	550	499	566	179,68
производство кокса и нефтепродуктов	1438	2002	2277	2984	2662	3270	227,40
химическое производство	672	764	945	1312	1062	1354	201,49
производство резиновых и пластмассовых изделий	199	260	357	405	375	466	234,17
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	426	569	853	1010	683	778	182,63
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1903	2416	2953	3295	2393	3237	170,10
производство машин и оборудования	477	621	796	1001	802	875	183,43
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	452	600	829	910	817	1027	227,21
производство транспортных средств и оборудования	833	1024	1284	1513	1119	1599	191,96
прочие производства	223	277	376	457	304	376	168,61
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1691	2162	2146	2573	3050	3417	202,07

* Расчеты автора по данным Росстата [7].

являются нефтеперерабатывающая и металлургическая отрасли [6].

Анализ динамики индексов производства по промышленности в целом позволяет судить о спаде промышленного производства с 2007 года и по 2009 год, в 2010 году наблюдается положительная динамика, что свидетельствует о преодолении кризисных явлений в экономике России тем не менее стабильного роста показателей промышленного производства пока не наблюдается.

Отмеченные тенденции свидетельствуют о недостаточной эффективности проводимой в России промышленной политики. Поэтому правомерно утверждать, что современная российская экономика нуждается в модернизации производственного потенциала, без которой невозможно достижение Россией лидирующей конкурентной позиции в мировом экономическом пространстве.

На современном этапе развития России приоритет отраслей промышленности, нацеленных на поддержание жизнедеятельности, здоровья и благополучия населения, существенно возрастает, что характеризуется отходом от ориентации на преобладание ОПК в общей структуре государственного производственного комплекса и доминированием социально значимых отраслей и сфер (медицины, медицины, фармакологии, энергетики, телекоммуникаций, информационных технологий).

С учетом реальных проблем, стоящих перед отечественной экономикой, а также целевых ориентиров ее развития, сформулированных Президентом РФ в Ежегодном послании Федеральному Собранию [8], в современной России к числу ключевых государственных приоритетов модернизации экономики и промышленной политики можно отнести следующие:

1. Повышение конкурентоспособности отечественных производителей товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

2. Создание стимулов для повышения инновационной активности российских компаний и увеличения доли инвестиций, направляемых на внедрение качественно новых продуктов и технологических процессов.

3. Содействие повышению удельного веса в экономике высокотехнологических отраслей промышленности и отраслей высокотехнологических и «интеллектуальных» услуг (информационные системы, связь, финансовые услуги, образование), опирающихся на имеющийся в стране потенциал человеческого капитала.

4. Стимулирование роста эффективности отечественных компаний за счет их участия в транснациональных цепочках добавленной стоимости и формирования национальных технологических цепочек «сырье – готовый продукт».

Реализация этих приоритетов предполагает создание благоприятных условий для осуществления хозяйственной деятельности, активизации инвестиционного и инновационного процесса, создания у национальных компаний устойчивых

стимулов к поиску новых ниш и занятию лидирующих позиций на внутреннем и мировом рынке. При этом важно, что цели промышленной политики должны формулироваться таким образом, чтобы не подменять деятельность частного сектора, а направлять ее в приоритетные сферы, которые пока остаются не охваченными отечественным бизнесом ввиду отсутствия возможности получения прибыли и/или высокой неопределенности внешней среды, которая делает непривлекательными частные инвестиции.

Тем не менее на настоящий момент цели и задачи промышленной политики России размыты и не подтверждены законодательно. Поэтому необходимо уточнение основных направлений промышленной политики России с целью дальнейшего совершенствования механизма ее реализации (табл. 3).

Более подробного исследования, на наш взгляд, требует структурная политика, являющаяся совокупностью мер, оказывающих воздействие на сбалансированность промышленного потенциала, на отраслевые и межотраслевые пропорции и рассматриваемая рядом авторов как самостоятельная, [9]. Она направлена на селективную поддержку государством определенных отраслей и видов производств.

В мировой практике при проведении структурной политики используется определенная классификация отраслей. Выделяются депрессивные (стагнирующие) отрасли, переживающие период структурного кризиса и нуждающиеся либо в свертывании производства, либо в его перемещении в другие страны с более благоприятной структурой издержек, либо в модернизации для удержания конкурентных позиций. Наряду с этой группой отраслей выделяются молодые наукоемкие и быстрорастущие отрасли с перспективами повышения конкурентоспособности.

В качестве критериев нацеливания используются такие показатели, как высокая добавленная стоимость на одного занятого, большие сопряженные связи и воздействие отрасли на остальную экономику, ответная реакция на аналогичную политику в других странах.

Проведение целенаправленной политики – это сложный процесс, который предопределяется нерешенностью вопросов, связанных с деинвестированием, сворачиванием или поддержкой определенных отраслей и производств и многими другими проблемами. Примером целенаправленной государственной политики является поддержка сельхозпроизводителей из средств государственного бюджета в таких высокоразвитых странах, как США, Великобритания, Франция и др. [10]. Металлургия и тяжелая промышленность, являющиеся в России преимущественно приоритетными отраслями, в период экономического кризиса 2008–2009 годов активно поддерживались государством в рамках промышленной политики.

При осуществлении структурной политики используются косвенные и прямые меры. К косвенным мерам относятся налоги и налоговые льго-

Таблица 3

Основные направления (структурные элементы) промышленной политики

Основные направления	Особенности реализации и основные инструменты
Структурная политика	Включает: – стимулирование межсекторного, межотраслевого и межрегионального перераспределения капитала для финансового обеспечения перестройки отраслевой и территориальной структуры промышленности в соответствии с целями промышленной политики; – воздействие на сбалансированность промышленного потенциала, на отраслевые и межотраслевые пропорции; – поддержка государством определенных отраслей и видов производств (политики нацеливания); – помощь национальным производителям в избранных отраслях стать более конкурентоспособными на мировом рынке; – реализация инфраструктурных проектов, обслуживающих потребности отечественного бизнеса в целом, а потому имеющих ограниченный потенциал с точки зрения прибыльности инвестиций частных компаний.
Бюджетная политика	Формируется из деятельности органов управления на всех уровнях в отношении: – финансирования сферы материального производства, науки, социально-культурной сферы; – создания резервных федеральных денежных фондов; – обслуживания государственного внутреннего долга; – инвестирования в развитие производственной базы, «точек экономического роста»; – дотаций, субсидий, субвенций; – финансирования приоритетных производственных и социально-экономических мероприятий.
Налоговая политика	Предполагает: – установку величины (ставки) налогов и порядка налогообложения; – определение базы налогообложения и его субъектов; – льготы по налогообложению, ускоренный порядок амортизации; – налоговые скидки и налоговые освобождения.
Денежно-кредитная и финансовая политика	Включает: – операции на открытом рынке (фондовом, валютном); – регулирование учетной ставки; – установление норм обязательных резервов коммерческих банков; – контроль и ограничения по отдельным видам кредитов (кредит под залог, ипотечный кредит, потребительский кредит и пр.).
Внешнеэкономическая политика	Включает: – стимулирование экспортеров (кредитование экспорта, льготы, таможенные и налоговые освобождения экспорта, субсидирование, государственные гарантии под экспортные поставки); – импортные или экспортные ограничения (таможенные тарифы, квоты, антидемпинговые расследования); – установление технологических и экологических нормативов и стандартов; – меры по привлечению или ограничению доступа иностранных инвестиций в экономику страны; – изменение торговых пошлин; – членство в международных экономических организациях; – создание особых таможенных режимов и преференций, таможенных союзов.
Инвестиционная политика	Предполагает: – создание базовых правил, содействующих реализации предпринимательской инициативы, и организацию поддержки инвестиционных проектов (преимущественно в инновационной и инфраструктурной сферах); – стимулирование капиталовложений в развитие производства и производственной инфраструктуры, позитивный эффект которых распространяется не только на компании-инвесторы, но и на компании, выступающие в роли поставщиков, клиентов; – совершенствование информационной и транспортной инфраструктуры. Синтез разнообразных инструментов описанных выше политик включает: – государственное финансирование, – законодательное обеспечение инвестиционного процесса, государственные заимствования; – налоговые льготы, амортизационную политику и т.д.
Инновационная политика	Способствует: – взаимодействию предпринимательских и научно-инновационных структур; – формированию инновационных стимулов хозяйственной деятельности; – установлению государственных ориентиров инновационной модели развития; – созданию качественно новых технологий и производств. К основным инструментам можно отнести: – венчурное финансирование – создание технопарков, наукоградов - научно-производственных комплексов; – экспериментальные разработки и т.п. в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники; – создание государственных фондов развития высоких технологий.

ты, в частности в области ускоренной амортизации, льготные кредиты. В разных странах приемы налоговой политики для стимулирования частных капитальных вложений включают:

- освобождение от налогообложения различных фондов – научных, резервных, амортизационных, благотворительных, создаваемых за счет прибыли;
- инвестиционный налоговый кредит, предусматривающий полное или частичное освобождение от налогообложения прибыли, идущей на новые инвестиции, в приоритетные отрасли промышленности или для промышленного развития экономики отсталых районов.

Например, в Великобритании облагаемый налогом доход корпораций исчисляется путем вычета из валового дохода компаний всех разрешенных законодательством расходов, произведенных в отчетном налоговом году. Так, все расходы на научные исследования подлежат полному вычету из валового дохода компании. Подлежат вычету и амортизационные отчисления на оборудование, промышленные здания, сельскохозяйственные постройки и т.д. Списание машин и оборудования осуществляется по ставке 25 % от остаточной стоимости [10].

Направления и связанные с ними цели и инструменты промышленной политики требуют конкретизации и детализации, т.к. они могут быть различными для различных периодов и состояния национальной экономики, разных уровней государственной иерархии.

В настоящий момент в руках федерального правительства оказалась уникальная комбинация ресурсов и полномочий, благодаря которым открываются широкие возможности для эффективного формирования приоритетов промышленной политики и определения инструментов их достижения.

Особое место в промышленной политике занимает механизм ее реализации, отражающий стратегию и тактику осуществления в конкретных исторических условиях и на разных этапах эволюции хозяйственной системы.

Для более глубокого понимания экономической сущности промышленной политики следует обратить внимание на основные институты, создающие условия для ее реализации и определенные в общем виде Д. Нормом в его институциональной теории как «правила игры» в обществе или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми [11].

В нашем случае институты являются ключом к пониманию особенности взаимоотношений между бизнесом и управленческими структурами в рамках реализации эффективной промышленной политики.

В связи с этим на основе теоретического анализа и практического опыта предлагается институционально-экономический механизм реализации государственной промышленной политики, разработанный для применения на макро-

уровне, который может при необходимости быть спроецирован на мезо- и микроуровень (**рис. 1**).

Предложенный институционально-экономический механизм государственной промышленной политики России предполагает не только эффективное взаимодействие между субъектами и объектами в рамках выделенных приоритетов с учетом особенностей и закономерностей развития российской экономики, а также реализацию поставленных целей и задач на основе сформулированных принципов посредством использования соответствующих инструментов и методов. При этом особая роль отводится институциональным составляющим, выступающим фундаментальными факторами функционирования промышленной политики и оказывающим непосредственное влияние на эффективность ее осуществления.

Кроме того, задача органов управления на всех уровнях государственной иерархии состоит в том, чтобы каждый раз из всего арсенала средств реализации промышленной политики создавать такую комбинацию инструментов, которая отвечала бы сложившимся экономическим условиям, целям тактического и стратегического характера с учетом социально-политических ограничений.

Вместе с тем многие ученые существенно занижают значение промышленной политики на мезо- и муниципальном уровнях, сходясь во мнении о том, что понятие «промышленная политика» вообще не применимо на уровне муниципальных образований, т.к. у местных органов власти практически отсутствуют соответствующие рычаги воздействия на товаропроизводителей, осуществляющих свою деятельность на территории муниципалитетов.

Тем не менее роль регионов и муниципальных образований в модернизации производственного потенциала России, несомненно, велика, т.к. в данном случае субъект управления приближается к объекту, т.е. непосредственно к предприятиям-товаропроизводителям, позволяя глубже вникнуть в источник проблем и более эффективно и оперативно решить их.

Поэтому необходимо в рамках настоящего исследования уточнить цели, задачи и функции промышленной политики на разных уровнях управления. На государственном уровне формируется общесистемная промышленная политика, направленная на выработку приоритетов развития примышленного комплекса страны в целом, создание и корректировку законодательной базы и т.д. При переходе от государственного уровня к региональному и муниципальному уровням цели промышленной политики сужаются и конкретизируются (**рис. 2**).

Конкретизация целей промышленной политики при переходе от верхнего уровня иерархии к нижнему связана с сужением полномочий органов управления в решении вопросов промышленного развития и приближением субъекта управления к объекту. Влияние местных органов власти на крупные и средние предприятия города незначительно (это

прерогатива федерального и региональных уровней власти), вместе с тем малый бизнес подвергается ощутимому влиянию со стороны муниципалитета (рис. 3).

При этом следует подчеркнуть, что институционально-экономический механизм реализации общегосударственной промышленной политики практически полностью проецируется на региональный и муниципальный уровни, а цели осуществления и компетенции органов власти в рамках промышленной политики сужаются и конкретизируются на решении конкретных проблем отдельных отраслей промышленности и отдельных, в основном менее

крупных хозяйствующих субъектов, производящих продукцию для реализации на локальных рынках.

Что касается институциональных составляющих, то они присутствуют и на мезо- и муниципальном уровнях. В частности, в ряде регионов эффективно действуют такие институты, как «договор (соглашение) о принципах взаимодействия» и концессионное соглашение. Примерами могут служить проекты по строительству и эксплуатации таких объектов, как: «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге, «Скоростная автомобильная дорога Москва – Санкт-Петербург на участке 15-й км – 58-й км», «Новый выход на Московскую кольце-

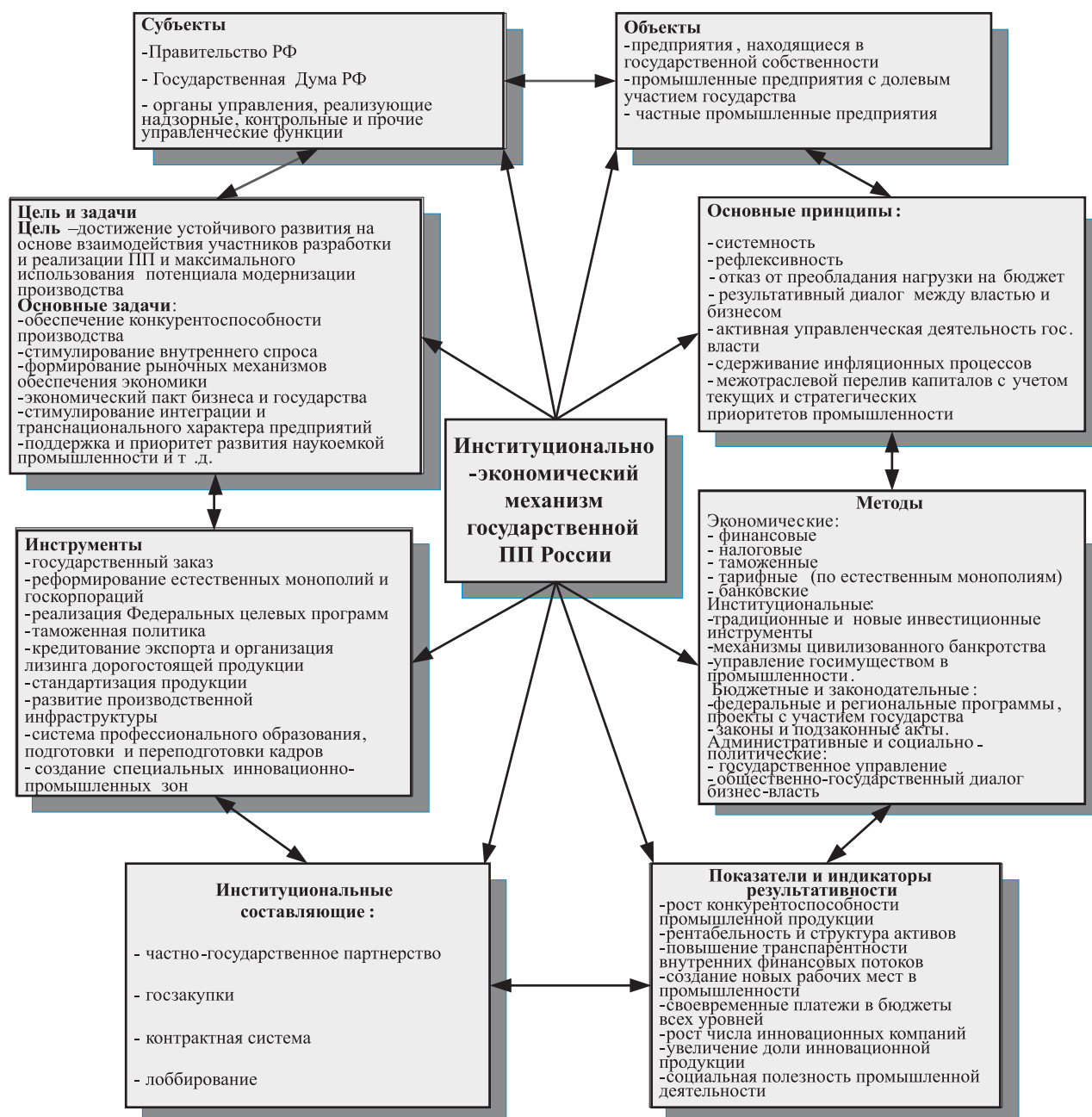


Рис. 1. Институционально-экономический механизм реализации государственной промышленной политики России

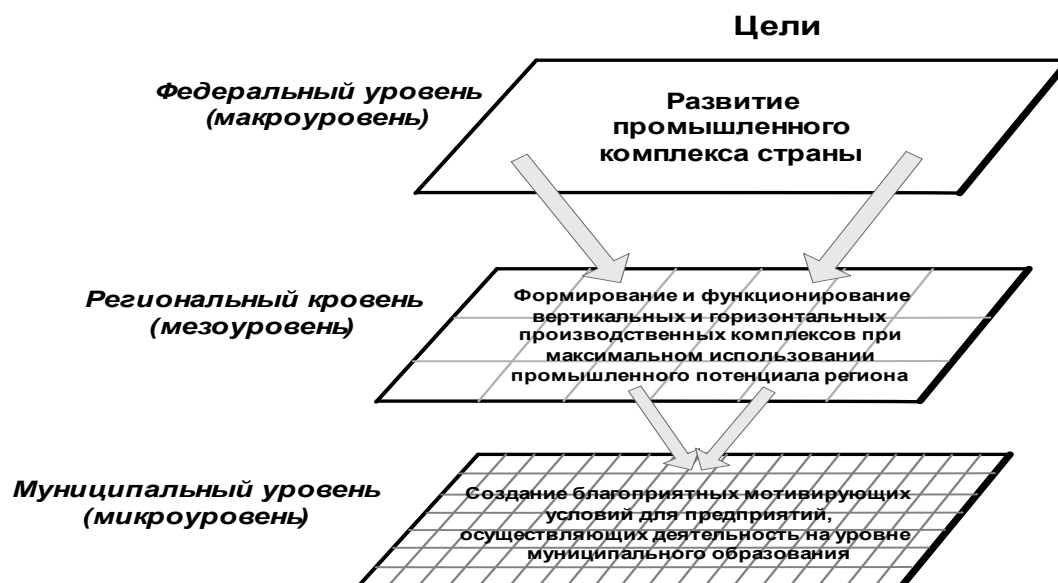


Рис. 2. Иерархическая структура целей промышленной политики

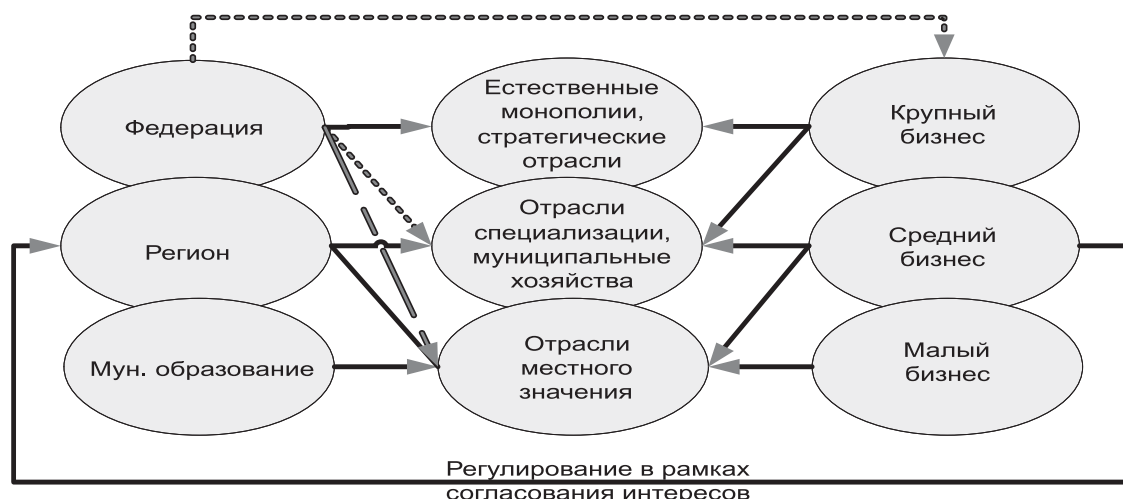


Рис. 3. Соответствие структурных уровней государственного управления и бизнеса в контексте промышленной политики

вую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва – Минск). Тем не менее в масштабах России таких проектов мало.

В заключение следует отметить следующее:

1. На современном этапе экономического развития производственная сфера России обладает рядом достоинств: богатая сырьевая база и наличие научно-технического потенциала, так и рядом существенных недостатков: технологическое отставание России от ведущих европейских государств, повсеместный износ и низкий уровень оснащённости основных средств, несоответствие структуры промышленного производства параметрам, характерным для экономик развитых индустриальных стран.

2. Промышленная политика, основанная на модернизации производства, рассматриваемая как необходимое условие повышения конкурентоспособности российской экономики, несмотря на уточнение ее приоритетов и императивов, осуществляется в настоящее время недостаточно эффективно.

3. Реализация рационального институционально-экономического механизма промышленной политики обеспечит рост ее структурной мобильности при изменчивой экономической среде, характерной для современных условий модернизации. Это обеспечивается не только за счет таких факторов, как дополнительное бюджетное финансирование, господдержка, льготный налоговый режим и т.д., но и за счет «включения» в действие внутренних источни-

ков саморегулирования отношений бизнес-структур, сложившихся в промышленности, с государством, региональными и муниципальными органами управления, посредством согласования интересов и ориентиров взаимодействия на разных структурных уровнях экономики.

Библиографический список

1. Проект Федерального закона № 98281-5 «О национальной промышленной политике в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы КонсультантПлюс. URL: <http://bill.consultant.ru/list/2008>. (Дата обращения: 15.02.2011).
2. Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century. 2004. P.63.
3. Россия – 2015: оптимистический сценарий / Под. ред. Л.И. Абалкина – М.: ММВБ, 2004. – С. 62.
4. Зелтынь А.П. Трансформация российской промышленности и направления государственной промышленной политики // ЭКО. 2009 № 5. С. 53–62.

5. Государственная политика промышленного развития России: от проблем к действиям / Под ред. Е.М. Примакова, В.Л. Макарова. – М., 2004. – С. 31–39.

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 4.06. 2010).

7. Послание Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета – Федеральный выпуск №5350 (271) от 1 декабря 2010 г. С. 1.

8. Нестерова А.Д. Государственное регулирование экономики [Электронный ресурс]. Библиотека «Полка букиниста». Значимые книги отечественных и зарубежных авторов. <http://society.polbu.ru/nesterova> (Дата обращения: 1.07.2010).

9. Robert J. Damuth. America's Semiconductor Industry: Turbocharging the U.S. Economy, 2008.

10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 18.

УДК 336

Принцип независимости Центрального банка как актуальная проблема конституционной экономики Российской Федерации*

© 2010 г. А.А. Болоцких**

Процесс инновационной модернизации экономических отношений в России создал повышенный интерес к изучению зависимости экономической жизни общества от достигнутого уровня конституционного развития, отраженного в нормах конституционного права, регламентирующих экономическую и политическую сферы деятельности государства.

В результате появилось новое научно-практическое направление «Конституционная экономика», неоценимый вклад в развитие которого внесли Г.Д. Баренбойм, Г.А. Гаджиев, О.Е. Кутафин, В.И. Лафитский, В.А. Мау и др. В своих работах

указанные авторы дали возможность переосмыслить существующие проблемы экономики и права, понять, что они взаимосвязаны между собой и во многом определяют развитие друг друга.

Важную роль приобрело исследование противоречий, сложившихся в денежно-кредитной сфере, поскольку в ней сосредоточиваются основные денежные средства страны, от эффективного управления которыми зависит как экономическая, так и социальная стабильность общества.

Главным элементом, организующим денежно-кредитные отношения в России, является ее банковская система, центральное звено в которой занимает Банк России. Он является особым органом государственной власти специальной компетенции по организации и правовому регулированию банковской системы, а также реализует антикризисную государственную политику, выраженную в устранении негативных социальных и экономических последствий мирового финансового кризиса [1].

* Статья является отражением личной точки зрения автора относительно особенностей регулирования принципа независимости Центрального банка Российской Федерации и не является официальной позицией ОАО «Собинбанк».

** Ведущий юрисконсульт Управления по работе с юридическими лицами Департамента судебного сопровождения проблемных активов ОАО «Собинбанк», Москва.

Ст. 75 Конституции Российской Федерации, принятой 12 декабря 1993 года (далее – Конституция РФ), ст. 1 и 2 Федерального закона от 10 июля 2002 года «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (далее – ФЗ «О Центральном банке») предусмотрено, что Банк России осуществляет функции и полномочия независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Таким образом, законодатель установил специфический конституционно-правовой статус Банка России, признал его независимость, обособив от других органов государственной власти. При этом не в полной мере определил ее пределы.

Именно от того, в какой степени отражается принцип независимости Банка России в нормотворческой и правоприменительной деятельности, зависят его место в системе органов государственной власти и роль, оказываемая им в становлении современной банковской системы. Поэтому исследование принципа независимости Банка России сохранило свою актуальность.

Несмотря на то что Банк России является достаточно «молодым» правовым институтом, он учрежден 13 июля 1990 года, принцип его независимости получил надлежащее закрепление в нормативно-правовых актах Российской Федерации.

Данный принцип пронизывает все общественные отношения, регулирующие деятельность Банка России, что вызывает сложность по выработке для него *единого определения*. В то же время в юридической науке существует ряд классификаций элементов указанного принципа.

Так, С.Ю. Кашкин, Е.А. Чегринцев выделяет целевую, функциональную, институционально-финансовую, личную и юридическую автономию Банка России [2, 3]. В свою очередь, Г.А. Тосунян, А.Ю. Викулин подразделяют независимость Центрального банка на институциональную, функциональную, имущественную, инструментальную, бюджетную, финансовую и кадровую [4].

Учитывая, что составляющие элементы принципа независимости Банка России при разных подходах к их классификации, в сущности, повторяют друг друга, предлагаем рассмотреть их в рамках конституционных основ, регулирующих деятельность Банка России.

Согласно пункту «ж» ст. 71 Конституции РФ в ведении Российской Федерации находятся установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики; федеральные экономические службы, включая федеральные банки.

В соответствии с частями 1 и 2 ст. 75 Конституции РФ денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации, а основной функцией Банка России, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти, является защита и обеспечение устойчивости рубля.

Исходя из содержания указанных норм Конституции РФ можно сделать вывод о том, что принцип независимости Банка России установлен с целью оптимальной реализации им своей основной функции – защита и обеспечение устойчивости рубля.

Для этого он наделен обширными государственно-властными полномочиями. Банк России осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение; устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации; устанавливает правила проведения банковских операций; осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами; принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их; осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп; организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации; определяет порядок осуществления расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также с юридическими и физическими лицами; устанавливает правила бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы Российской Федерации и др. Иные органы государственной власти, юридические и физические лица такими полномочиями не обладают.

Кроме того, Банк России издает в форме указаний, положений и инструкций нормативные акты, обязательные для федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, всех юридических и физических лиц.

Таким образом, в рамках управления банковской системой страны Банк России фактически является монопольным и независимым органом государственной власти, несущим исполнительную, надзорную и нормотворческую функции.

В связи с этим во избежание злоупотребления Банком России принадлежащими ему полномочиями представляется целесообразным более четко определить пределы его независимости.

В первую очередь необходимо урегулировать взаимодействие Банка России с другими органами государственной власти (прежде всего, с Президентом РФ, Правительством РФ, а также Федеральным собранием РФ). Конституцией РФ предусмотрены основы такого взаимодействия, однако детальное их урегулирование на федеральном уровне не установлено. Особенно это проявляется в принятии и реализации единой государственной денежно-кредитной политики Российской Федерации, которая устанавливает свои основные принципы, цели и сценарии развития на среднесрочную перспективу.

Конституция РФ установила, что Правительство Российской Федерации обеспечивает проведение в стране единой финансовой, кредитной и денежной политики (пункт «б» части 1 ст. 114). ФЗ

«О Центральном банке» указал, что Банк России во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику (пункт 1 ст. 4). Вместе с тем действующий порядок данного взаимодействия не совершенен. Например, по нему невозможно определить, кто несет ответственность за результаты проведения денежно-кредитной политики.

Кроме того, возникает необходимость по развитию законодательной функции Банка России.

В настоящее время правила подготовки нормативных актов Банка России устанавливаются им самостоятельно. Они подлежат государственной регистрации в порядке, установленном для государственной регистрации нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти (ст. 7 ФЗ «О Центральном банке»).

Между тем следует согласиться с мнением Е.Н. Пастушенко о «закреплении правил подготовки и издания нормативно-правовых актов Банка России на уровне федерального закона, с соблюдением единых подходов к форме правового регулирования Банком России общественных отношений в денежно-кредитной сфере» [5], поскольку нормативно-правовые акты Банка России регулируют деятельность банковского сектора и затрагивают экономические интересы общества в целом.

В процессе определения пределов независимости Банка России остается дискуссионным вопрос о порядке формирования высших его органов управления – Председателя Банка России, Совета директоров Банка России, а также Национального банковского совета.

Пунктом «г» ст. 83 Конституции РФ установлено, что Президент Российской Федерации представляет Государственной Думе кандидатуру для назначения на должность Председателя Центрального банка Российской Федерации и ставит перед Государственной Думой вопрос о его освобождении от занимаемой должности.

Государственная Дума назначает на должность и освобождает от должности Председателя Центрального банка Российской Федерации (пункт «г» части 1 ст. 103 Конституции РФ). Срок полномочий Председателя Банка России составляет четыре года. Одно и то же лицо не может занимать должность Председателя Банка России более трех сроков подряд (ст. 14 ФЗ «О Центральном банке»).

Председатель Центрального банка РФ входит в состав Национального банковского совета Банка России. Его численность составляет 12 человек, из которых двое – из числа членов Совета Федерации, трое – из числа депутатов Государственной Думы, трое направляются Президентом Российской Федерации, трое – Правительством Российской Федерации.

В Совет директоров Банка России входят Председатель Банка России и 12 членов. Члены Совета директоров назначаются Государственной Думой на должность сроком на четыре года по пред-

ставлению Председателя Банка России, согласованному с Президентом Российской Федерации.

По своей правовой природе Совет директоров Банка России и Национальный банковский совет представляют собой главные органы контроля и реализации Банком России возложенных на него конституционных функций.

Анализ вышеуказанных норм показывает, что такое закрепление состава Совета директоров Банка России и Национального банковского совета, сроков полномочий пребывания в должности Председателя Банка России, членов Совета директоров Банка России нельзя признать объективным. Оно может повлечь умаление принципа независимости Банка России путем оказания на него воздействия со стороны государственных органов исполнительной и законодательной власти.

Поэтому полагаем необходимым повысить роль ассоциаций кредитных организаций, формирующих мнение банковского сообщества, вплоть до включения их представителей в состав как Национального банковского совета, так и Совета директоров Банка России. При этом срок полномочий каждого члена Совета директоров Банка России должен составить три года, а максимальный срок пребывания одного и того же лица в должности Председателя Банка России – восемь лет.

Таким образом, совершенствование принципа независимости Банка России оказывает существенное влияние на развитие экономических отношений. Конституция РФ определила основные его начала, однако последующее правовое регулирование создало явные противоречия, требующие срочного решения. Вне зависимости от того, каким путем пойдет законодатель, он не должен затрагивать конституционные основы принципа независимости Банка России.

Библиографический список

1. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю. Антикризисные меры и антикризисное законодательство России. Общий комментарий: Учеб.-практ. пособие. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – С. 86.
2. Чегринцев Е.А. Независимость Центральных банков: Европейский Центральный банк и Центральный Банк Российской Федерации // Банк России в XXI веке: Сб. статей / Отв. ред. П.Д. Баренбойм, В.И. Лафитский. – М., 2003. – С. 154.
3. Кашкин С.Ю. Центральный банк в системе власти // Очерки конституционной экономики: Статус Банка России / Под ред. П.Д. Баренбойм, В.И. Лафитский. – М., 2001. – С. 75.
4. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю. Деньги и власть. Теория разделения властей и проблемы банковской системы. – М.: 2000. – С. 109.
5. Пастушенко Е.Н. Нормотворческая деятельность Банка России: вопросы теории и практики / Под ред. Н.И. Химичевой. – Саратов: Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2008. – С. 230.

УДК 656.6

К вопросу о развитии отечественной судостроительной отрасли посредством формирования промышленной корпорации

© 2011 г. К.Б. Проклов *

Судостроительная промышленность РФ – одна из основных составляющих инфраструктуры страны, обеспечивающих стратегическое сдерживание, защиту морских границ и коммуникаций, перевозку грузов и пассажиров на морских и речных водных путях, использование биологических и сырьевых ресурсов Мирового океана. Исторически сложилось так, что отечественная судостроительная отрасль была ориентирована в основном на военную продукцию. Это привело к тому, что по многим параметрам российское гражданское судостроение сегодня не соответствует мировому уровню.

Российские транспортные компании ежегодно размещают за рубежом заказы на строительство судов на сумму около 1 млрд долларов США. А доля российских производителей в объеме заказов российских судовладельцев за последние 10 лет ничтожно мала и составляет на 2007 год порядка 6 %, а на 2008 год – около 8 % (**рис. 1**). В основном столь низкий уровень вызван устаревшей технологией производственных процессов, приводящей к увеличению цикла строительства судна на российских верфях в 2–2,5 раза и существенно удорожанию конечной продукции в сравнении с зарубежными аналогами.

Так, например, для постройки танкера водоизмещением 40–50 тыс. тонн в России требуется более 1 млн чел./ч., а в Японии или Южной Корее – менее 400 тыс. чел./ч. Становится очевидным, что за рубежом корабли строить дешевле и быстрее. В результате – российские производства часто простаивают, а значит, теряют прибыль и не имеют возможности для укрепления научно-производственной базы.

Эти данные позволяют с уверенностью говорить о том, что отечественная судостроительная промышленность участия в создании больших и средних рыбопромысловых судов практически не принимает.

Судостроительная промышленность РФ представляет собой совокупность зарегистрированных на территории страны в соответствии с ее законодательством многочисленных организаций, относящихся к различным организационно-правовым фор-



Рис. 1. Общий тоннаж гражданских судов, построенных за последние 10 лет по заказам российских судовладельцев [1]

мам собственности. Сюда входят судостроительные и судоремонтные предприятия, предприятия судового машино- и приборостроения, электромонтажные предприятия, научно-исследовательские и проектно-конструкторские институты.

Рассматривая состояние отечественной судостроительной отрасли, как основной фактор, показывающий необходимость ее реформирования, автор анализирует в первую очередь ее основные подотрасли: оборонное и гражданское судостроение.

Оборонное кораблестроение РФ последние 15 лет существовало за счет государственного оборонного заказа и зарубежных заказов по линии военно-технического сотрудничества и сохранило свой потенциал.

Как видно из **рис. 2**, к 2009 году в судостроении РФ растет объем производства в денежном выражении. Общий объем продаж продукции судостроения в 2009 году – около 180 млрд рублей, причем 80 % из них – это оборонная продукция¹.

Доминирование в структуре продаж продукции военного кораблестроения обуславливается значительным государственным оборонным заказом (около 40 %), а также экспортом продукции военно-технического сотрудничества – порядка 38 %. Доля продукции гражданского судостроения составляет около четверти объемов, из которых порядка 14 % – на внутреннем рынке, и 9 % – на внешнем (**рис. 3**.)

¹ Составлено автором на основе отчетов Минпромторга РФ о состоянии промышленного производства за 2003–2009 годы.

* Аспирант Московской академии экономики и права.



Рис. 2. Динамика объема продаж в отрасли²

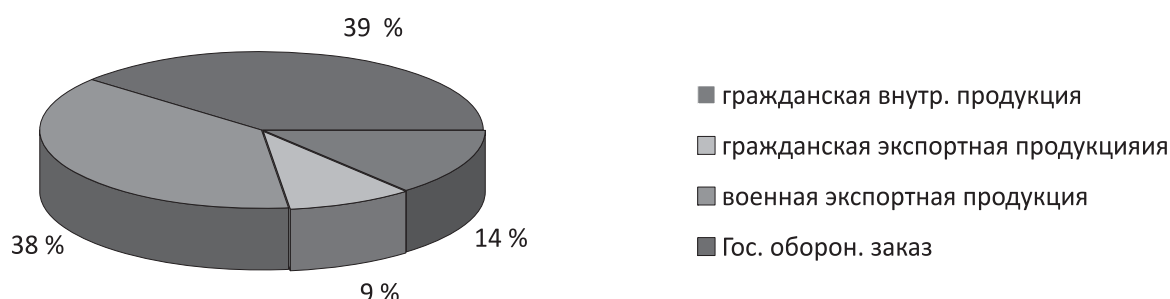


Рис. 3. Структура продукции отрасли [1]

Также в поддержку отечественного военного кораблестроения выступает государственная программа вооружения, принятая на ближайшую перспективу – до 2015 года. Согласно этой программе в структуре военного заказа будут преобладать государственный оборонный заказ – порядка 57 % и программы военно-технического сотрудничества – 43 %.

Что же касается отечественного гражданского судостроения, то тут ситуация довольно критическая. На фоне относительных успехов оборонного кораблестроения совсем иначе выглядит позиция РФ на рынке гражданского и коммерческого судостроения. Пик кризиса в гражданском судостроении пришелся на 1998 год, когда уровень производства продукции сократился почти в 19 раз. В 2005 году объемы производства были в 5 раз меньше, чем аналогичные показатели в 1980-х годах (рис. 4).

Анализ отчетов о состоянии промышленного производства Минпромторга России за последние 5 лет позволяет утверждать о следующей динамике уровня производства в судостроительной промышленности гражданского назначения.

Рассматривая динамику производства кораблей и судов, представленную на рисунке 4, и сопоставляя имеющиеся данные с показателями уровня производства в судостроительной отрасли согласно

отчетам Минпромторга, следует обратить внимание на тот факт, что эти данные могут различаться.

Процентное увеличение уровня производства в судостроении не обязательно влечет за собой количественное увеличение единиц построенных кораблей за анализируемый период.

Это обуславливается тем, что на постройку большинства кораблей требуется срок, значительно превышающий рамки одного года. А в отчетах Минпромторга учитывается, насколько в анализируемом периоде продвинулась постройка судов, заложенных в ранних периодах.

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что в 2007 году прирост производства к 2006 году составил 9,2 %. В свою очередь, в 2008 году прирост выпуска продукции составил порядка 30 % по отношению к показателям 2007 г.

Следует отметить, что в 2009 году объем выпуска продукции гражданского судостроения по сравнению с 2008 годом увеличился на 45 %. В первой половине 2010 года в судостроительной промышленности гражданского назначения также наблюдается рост, который составляет порядка 3–5 %. На данный момент в постройке находятся порядка 110 судов различного назначения.

Объективные потребности в новых судах у нашего гражданского флота весьма существенны (табл. 1). Процесс старения и сокращения российского гражданского флота выходит на пиковый уровень. Средний возраст судов приближается к 20 годам. Например, отечественный научно-исследовательский флот насчитывает 85 судов, из кото-

² Составлено автором на основе отчетов Минпромторга РФ о состоянии промышленного производства за 2003–2009 годы.

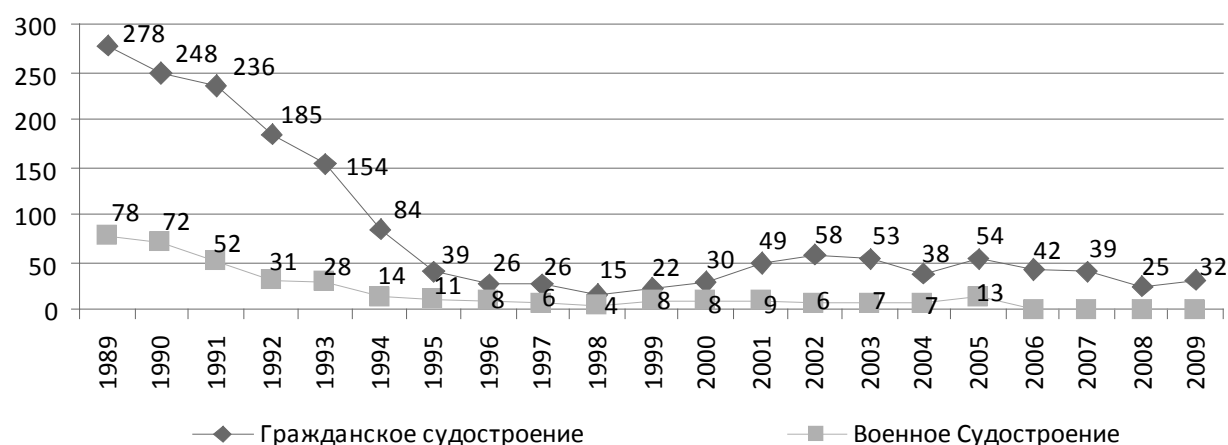


Рис. 4 Динамика постройки кораблей и судов водоизмещением более 100 т, ед.

Таблица 1
Потребность РФ в судах и плавсооружениях гражданского назначения на период до 2015 года [5]

Типы Судов	Количество объектов, ед.
Морские транспортные суда	116
Ледоколы и прочие суда вспомогательного назначения	70
Транспортные суда речного и смешанного флота	117
Суда промыслового флота	180
Ср-ва освоения шельфа и обслуживающие суда	35

рых к 2015 году подлежат списанию около 80. При этом за последние годы построены всего лишь пара судов для исследовательских нужд.

Таким образом, в целях сохранения и развития научно-производственного потенциала оборонно-промышленного комплекса, а также для ликвидации существенного отставания отечественной судостроительной отрасли от зарубежных производителей и вывода ее из затянувшегося кризиса Министерством промышленности и энергетики России разработана «Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и дальнейшую перспективу»³. Основная цель данной стратегии – создание нового конкурентоспособного облика судостроительной промышленности в составе крупных производственных и научных интегрированных структур [2 – 5].

В рамках реализации данной стратегии указом Президента [6] было положено начало созданию ОАО «Объединенная Судостроительная Корпорация» (ОСК), в которую вошли предприятия, функционирующие в судостроительной отрасли России.

Формирование корпоративной структуры ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» могло быть осуществлено по двум направлениям:

³ «Стратегия развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу». Утверждена приказом Минпромэнерго России от 6 сентября 2007 года № 354.

- 1) концентрация государственной собственности;
- 2) интеграция на основе государственно-частного партнерства.

Создание корпорации было осуществлено по первому варианту, который заключается в концентрации государственной собственности: развитие судостроительной промышленности целиком и полностью ложится на бюджет вместе с неизбежными рисками и убытками. Полный комплекс работ по созданию всего спектра перспективных образцов не только военной, но и гражданской продукции, создание новой системы маркетинга и продаж, а также научно-техническая модернизация верфей будут финансироваться из средств федерального бюджета.

Итогом стала национализация отрасли вследствие увеличения доли государства в уставных капиталах предприятий и интеграции судостроительных предприятий на условиях объединения государственных пакетов акций. Однако сама по себе концентрация собственности в руках государства не будет способствовать улучшению финансовых показателей, повышению эффективности функционирования предприятий в отрасли. Ведь по сути – это спасение ряда госпредприятий за счет средств федерального бюджета: некоторые предприятия находятся в тяжелом финансовом положении и отсутствие государственной поддержки приведет их к полному разорению.

Формирование корпоративной структуры ОСК было окончательно завершено 1 апреля 2009 года. В состав ОСК на правах дочерних компаний вошли три крупных холдинга: ОАО «Западный центр судостроения», ОАО «Северный центр судостроения и судоремонта» и ОАО «Дальневосточный центр судостроения и судоремонта». Вошедшие в состав ОСК предприятия представляют собой акционерные общества, полностью принадлежащие государству. Одним из важных мероприятий в ходе формирования ОСК стало акционирование федеральных государственных унитарных предприятий [1].

Следует отметить, что для эффективного развития судостроительной отрасли формирование кор-

поративной структуры ОСК оптимальнее было бы осуществить по второму варианту, в основе которого лежит объединение усилий государства и отечественного бизнеса при одновременном вхождении российской судостроительной промышленности в международную кооперацию. Данное направление предполагает тесное взаимодействие государства и частного бизнеса, позволяющее сочетать возможности государства концентрировать ресурсы в рамках развития необходимых направлений и мотивацию частных собственников в отношении конечных результатов бизнеса. Финансирование данного направления развития может осуществляться за счет бюджета и внебюджетных источников, включающих в себя собственные средства предприятий, их иностранных партнеров, коммерческие кредиты и привлечение иностранных инвестиций в рамках совместных проектов с зарубежными судостроителями.

Такое направление формирования корпоративной структуры является наиболее предпочтительным. Государству в нем отводится важная роль в решении проблем безопасности, создании флота для государственных нужд, развитии научной и технологической базы судостроительной промышленности. Помимо этого, государству ставится важная задача по разработке современной нормативно-правовой базы, что позволит создать равные экономические условия отечественным судостроителям по сравнению с зарубежными конкурентами. Ответственность за определение продуктового ряда, успех коммерческих проектов на внутреннем и мировом рынках, привлечение в отрасль внебюджетных инвестиций и привлечение иностранных инвестиций в рамках совместных проектов с зарубежными партнерами возлагается на бизнес.

Однако формирование корпоративной структуры ОСК на основе объединения государственных и частных ресурсов на данном этапе невозможно по причине тяжелого финансового положения, значительного научно-технического устаревания и

физического износа большинства основных производственных фондов на предприятиях, что является причиной низкой рентабельности производства. В связи с этим не представляется никакой возможности привлекать необходимые инвестиционные ресурсы в отечественное судостроение из внебюджетных фондов и, соответственно, нельзя вести речь об активном участии в развитии отрасли бизнес-сектора, что обуславливает выбор первого направления формирования корпоративной структуры в отечественной судостроительной отрасли.

Таким образом, на данном этапе развития отечественной судостроительной отрасли государству отводится важная роль в выводе судостроительных предприятий из кризиса, технической модернизации верфей, что в дальнейшем будет способствовать привлечению дополнительных инвестиций из частного сектора бизнеса.

Библиографический список

1. Леонтьев Р.Г., Веретенников Н.П., Адаменко А.И., Орлов А.Л. Отраслевые корпорации и региональный бизнес: интеграция интересов. Научное издание. – М.: ВИНТИ РАН, 2009. – 616 с.
2. Струков А. Стратегия развития. Государственные фарватеры судостроения // Транспорт России. – 2006. – 28 августа – 3 сентября.
3. Концепция структурных преобразований в судостроительной промышленности. – М.: ОАО «Концерн средне- и малотоннажного кораблестроения», 2006. – 19 с.
4. Коптев Ю., Аронов А. Судостроителей объединяют в корпорацию // Известия. 2007. 14 марта.
5. Христенко В.Б. «Материалы к докладу «Об основных направлениях развития гражданской морской техники на 2009–2016 годы». <http://www.ksri.ru/rus/year/report1.htm>
6. Указ Президента РФ об открытом акционерном обществе «Объединенная судостроительная корпорация» от 21 марта 2007 года № 394.

УДК 338.1:338.2

Методические подходы к определению приоритетных инновационно-инвестиционных проектов

© 2011г. М.Н. Литовских*

Модернизация экономики и переход на инновационный путь развития в настоящее время являются основными приоритетами государственной политики России. Для осуществления перехода от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития экономики необходимы привлечение частных инвестиций для проведения исследований и разработок, развитие сети технопарков, центров трансфера технологий, укрепление

что затраты на технологические инновации, которые определяют решающие факторы социально-экономического развития, в 2009 году осуществляли 9,4 % организаций, и этот показатель не растет уже несколько лет. Для сравнения рассмотрим статистические данные по этому показателю в других странах (рис. 1).

В странах Евросоюза в среднем 30–40 % организаций инвестируют в технологические инновации.

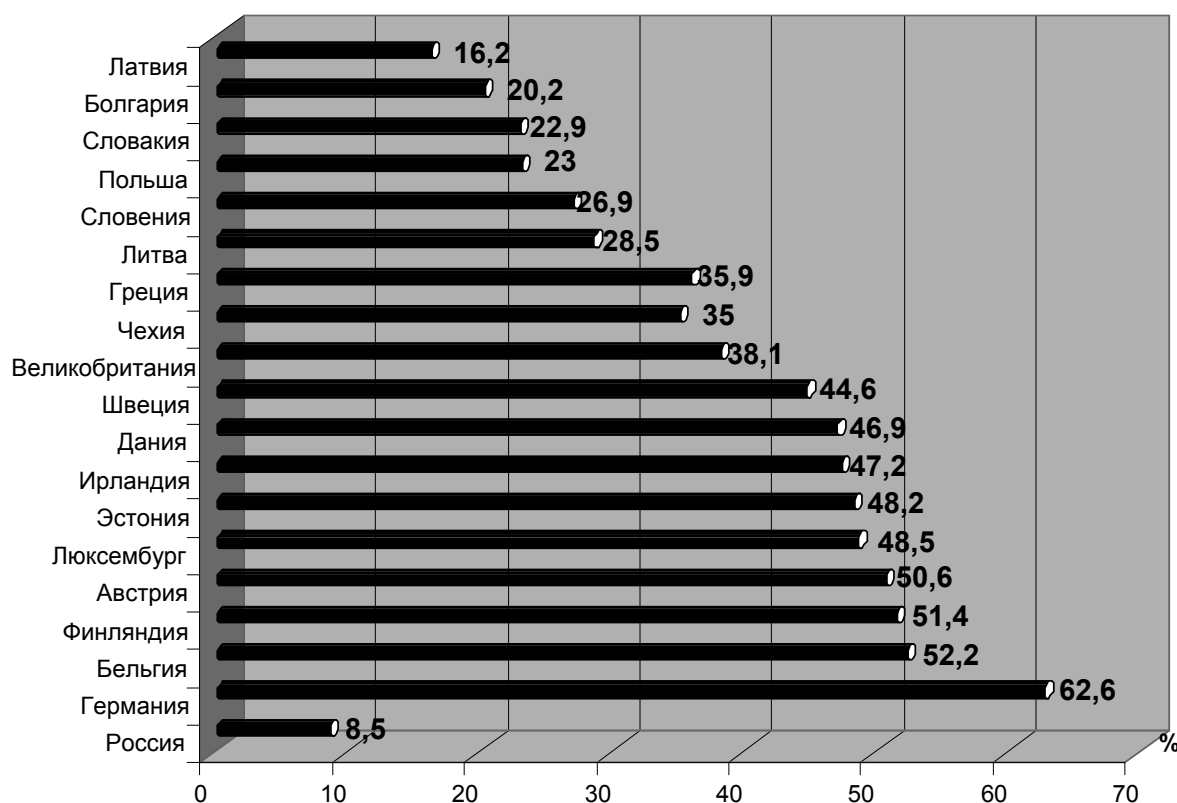


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в 2007 году, в различных странах, % [1, 2]

взаимодействия науки, государства и бизнеса.

На основе анализа показателей инновационно-развития экономики России [1] было выявлено,

* Младший научный сотрудник НП «Институт социально-экономического развития ЦФО».

При этом благодаря профессиональному управлению инвестиционными потоками и внедрению формализованных инновационно-инвестиционных стратегий эффективность затрат на инновации возрастает.

Как видно из рис. 2, показатель результативности инвестирования в инновации в виде инноваци-

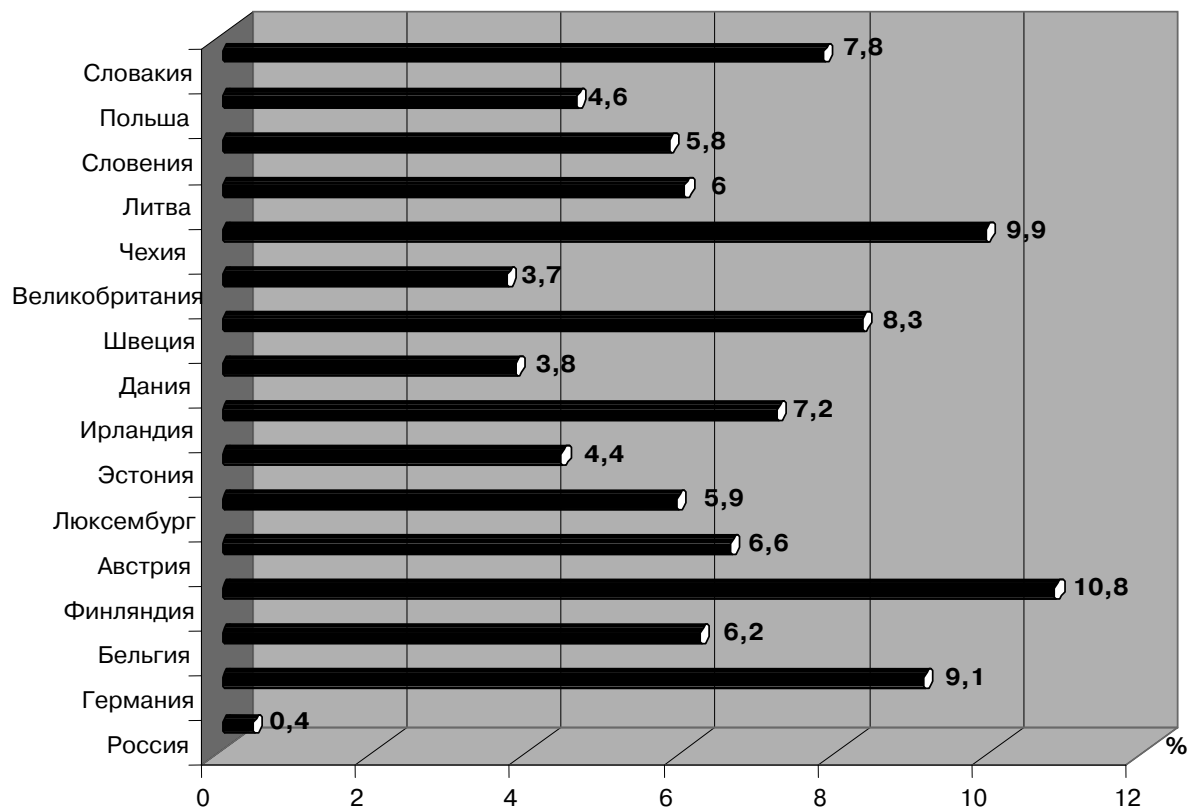


Рис. 2. Новые или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям инновационные товары, работы, услуги в 2007 году, % от общего объема отгруженных товаров, услуг [1, 2]

онных товаров, работ, услуг в европейских странах в среднем в 15 раз выше, чем в России.

Для сохранения конкурентоспособности, привлечения крупных инвестиций в инновационные проекты или партнера, способного вывести предприятие на качественно новый уровень развития, становится особенно актуальной разработка стратегии инновационно-инвестиционного развития, которая представляет собой единую высокоинтегрированную систему, состоящую из различных аспектов, неразрывно связанных между собой для достижения главной цели компании. Инновационно-инвестиционная стратегия базируется на принципах основного стратегического плана компании, выбранной концепции развития, основанной на долгосрочных прогнозах, анализе инвестиционных рисков.

Инновационно-инвестиционная стратегия – система, определяющая долгосрочные цели, приоритеты направлений и форм инновационной и инвестиционной деятельности предприятия, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализации инновационно-инвестиционных задач, выработанных на основе оценки инновационных возможностей.

Целью разработки и реализации инновационно-инвестиционной стратегии являются положительные количественные и качественные изменения организации — ее функциональной полезности, инновационного потенциала и экономических показателей,

которые повышают стоимость и конкурентоспособность компании.

Задачи инновационно-инвестиционной стратегии, ориентированной на повышение стоимости организации, сформулируем следующим образом:

- поиск способов, средств и резервов максимального повышения эффективности инвестирования в инновационные продукты, услуги;
- формирование системы целей инновационно-инвестиционной деятельности на долгосрочный период с выделением приоритетных задач, решаемых в ближайшей перспективе;
- прогноз общей потребности в инвестиционных ресурсах, необходимых для реализации инновационно-инвестиционной стратегии по отдельным этапам ее осуществления, а также определение возможностей формирования собственных инвестиционных ресурсов;
- научно-техническое и экономическое обоснование целесообразности инновационно-инвестиционных проектов;
- приоритизация наиболее эффективных инновационно-инвестиционных проектов, исследований и разработок, соответствующих стратегии компании;
- оценка эффективности и обеспечение прибыльности инновационно-инвестиционных проектов через определенный период;
- организация четкого мониторинга реализации коммерциализации перспективных разработок;

- выявление причин отклонений сроков реализации инновационно-инвестиционных проектов от плановых;

Одной из задач инновационно-инвестиционной стратегии является приоритизация наиболее эффективных инвестиционных проектов, которые создают наибольший прирост стоимости компании при минимальной стоимости привлеченного на реализацию проекта капитала.

Процесс приоритизации в структуре методики построения инновационно-инвестиционной стратегии выполняется на этапе формирования портфеля инновационно-инвестиционных проектов» [3].

Помимо повышения стоимости компании, приоритизация инновационно-инвестиционных проектов должна решать следующие задачи: рост прибыли, минимизация издержек, повышение доли инновационных продуктов, минимизация инвестиционных рисков и достаточная ликвидность.

Общая схема приоритизации проектов выглядит следующим образом:

1. Формирование инвестиционных стратегических инициатив, потенциальных проектов, направленных на достижение целей инновационно-инвестиционной стратегии или решение проблем.

Формирование исходного множества стратегических альтернатив осуществляется на основе:

- общей стратегии компании;
- аналитических материалов структурных подразделений компании;

- инициирования руководством компании.

1.1. Определение целей инновационно-инвестиционной стратегии.

Базой для формирования стратегических инициатив являются:

- анализ функционирования отрасли, сегмента бизнеса, бизнес-направлений компании в предшествующий период;
- прогноз изменения внешних и внутренних показателей компании, который осуществляется при разработке общей стратегии компании;
- анализ макроэкономических и внутрироссийских факторов, оказывающих влияние на отрасль, сегмент рынка, в котором действует компания;
- анализ потенциально привлекательных альтернатив по организации совместной работы с российскими и зарубежными компаниями (совместные партнерства, слияния);
- анализ информационных баз данных патентов по отрасли, в которой действует компания;
- анализ зарубежного опыта развития организаций, схожих по функциональным характеристикам.

Далее рекомендуется формирование групп проектов, направленных на достижение генеральной цели повышения стоимости компании. Группировка осуществляется по индивидуальным характеристикам организации, например в соответствии с классификацией основных задач по достижению цели, по решению проблем, в разрезе бизнес-направлений компании.

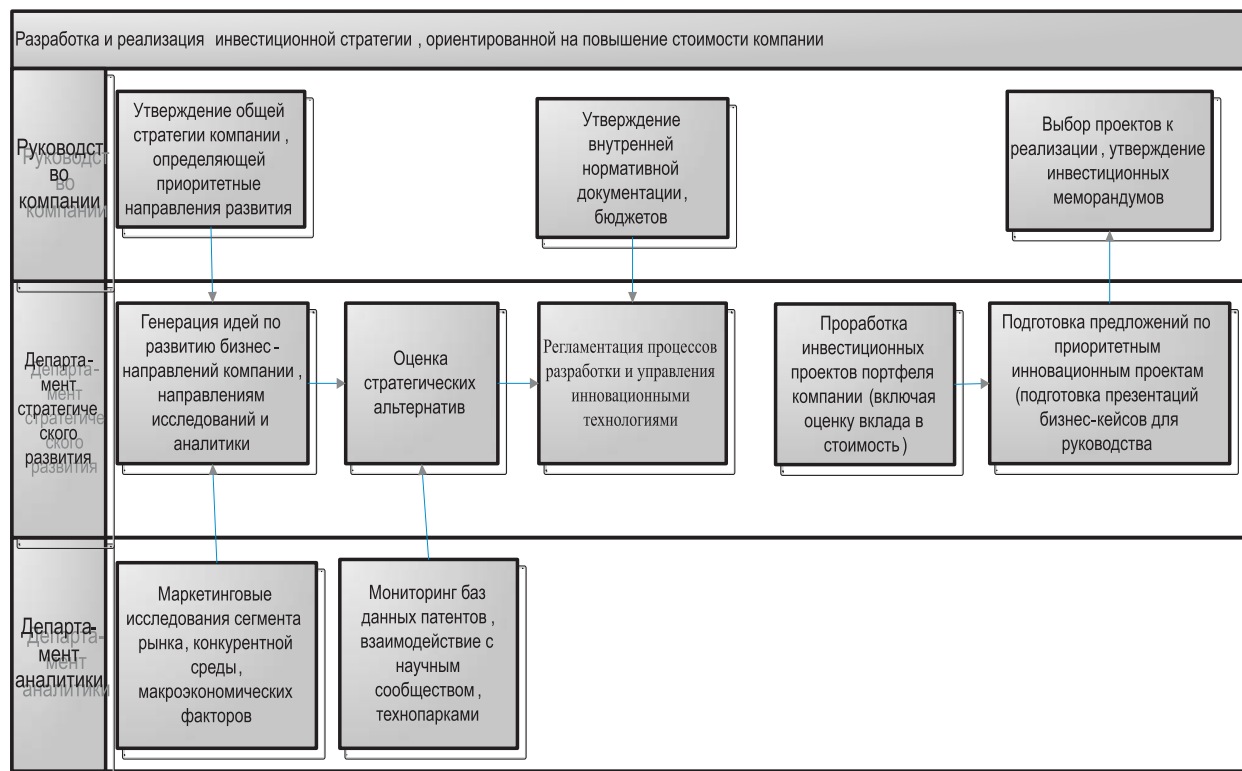


Рис 3. Структура функциональных обязанностей департамента стратегического развития

1.2. Проведение бенчмаркинга, конкурентного анализа.

Предлагаемая автором схема построения организационной структуры функциональных обязанностей департамента стратегического развития при реализации инновационно-инвестиционной стратегии, ориентированной на повышение стоимости компании, представлена на **рис. 3**.

2. Анализ стратегических инициатив: оценка эффективности по показателям рентабельности, чистого денежного потока от проекта, внутренней нормы прибыли и т.п. в соответствии с утвержденной в компании методикой; прогнозная оценка ситуации в отрасли, средней рентабельности сегмента, макроэкономических факторов развития экономики страны.

3. Выбор наиболее привлекательных стратегических инициатив для включения в портфель инновационно-инвестиционных проектов. Рекомендуются вносить в структурную схему проекта краткую информацию о проекте и основные показатели эффективности и группировать проекты по бизнес-направлениям.

4. Ранжирование инновационно-инвестиционных проектов осуществляется на основе следующих факторов:

- экономическая эффективность проекта;
- вклад в стоимость компании;
- значимость решаемой проблемы.

Ранжированная структурная схема инвестиционных проектов составляется на основе численных значений ранга проекта. Чем больше численное значение ранга проекта, тем более высокую позицию в перечне он занимает. Соответственно, проекты с максимальным рангом имеют приоритетное право на финансирование и прорабатываются в первую очередь.

Абсолютное значение рейтинга:

$$R_a = K_{\text{эфф}} \cdot K_{\text{стоим}} \cdot K_{\text{сегм}} \cdot K_{\text{гр}}$$

где $K_{\text{эфф}}$ – совокупная оценка проекта по показателям эффективности (IRR, NPV, PP);

$K_{\text{стоим}}$ – коэффициент, характеризующий вклад инновационно-инвестиционного проекта в стоимость компании, который учитывает повышение стоимости нематериальных активов, про-

зрачности, публичности, корпоративной культуры компании и т.п.;

$K_{\text{сегм}}$ – коэффициент привлекательности сегмента рынка для вхождения, расширений компетенций компании в нем (средняя рентабельность и объем сегмента, прогнозные показатели роста, присутствие конкурентов в сегменте, оценка макроэкономических факторов, влияющих на показатели сегмента, и т.п.);

$K_{\text{гр}}$ – коэффициент значимости группы. Если приоритизация осуществляется по бизнес-направлениям, то учитывается доля сегмента в показателях эффективности компании (например, процент в прибыли), наличие базы активов и долгосрочных планов компании в отношении бизнес-направления.

Далее проводится оценка показателей эффективности, располагаемых финансовых ресурсов, инвестиционных рисков реализации проектов и строится портфель приоритетных инновационно-инвестиционных проектов.

Реализация управленческих решений на основе выделения приоритетных проектов в портфеле инновационно-инвестиционной стратегии позволяет эффективно распределить ограниченные финансовые ресурсы.

Реализация инновационно-инвестиционных стратегий и эффективная приоритизация проектов позволяет предприятию добиться более высокой рыночной стоимости активов, большей доли рыночных сегментов, лояльности покупателей и клиентов, повышения производительности труда персонала.

Библиографический список

1. Российский статистический ежегодник – 2010. ФСГС. Сайт www.gks.ru.
2. Индикаторы инновационной деятельности 2009. Статистический сборник. Авторский коллектив. М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.
3. Литовских М.Н. Методические рекомендации по формированию инновационно-инвестиционной стратегии, нацеленной на повышение стоимости компании // Вестник университета (Государственный университет управления). 2010. № 1.

УДК 338.2

Оптимизация бизнес-портфеля промышленного предприятия путем привлечения госзаказа и применения аутсорсинга

© 2010 г. П. П. Крылатков *

Общепризнано, что предприятие может повысить свою конкурентоспособность и ослабить возможные риски, используя такие формы организации бизнеса, как аутсорсинг. Выделение затратных видов бизнеса в аутсорсинг позволяет сконцентрировать усилия предприятия на тех бизнесах, которые более соответствуют его компетенциям и реализуются с меньшими затратами. Кроме того, для многих предприятий существует возможность выполнения государственного заказа, что также может принести существенные преимущества. Значительную экономию при этом дают многоцелевое совместное использование производственных мощностей предприятия и сбытовых каналов, трансферт технологий, передача технического и управленческого опыта и т.п. В общем случае применение указанных методов должно приводить к лучшему использованию ресурсов предприятия, в том числе и за счет эффекта синергии.

Одной из значимых целей реструктуризации бизнес-портфеля предприятия является его оптимизация, то есть формирование портфеля, имеющего лучшие по сравнению с существующим портфелем показатели. При этом необходимо учитывать, что процессы создания, приобретения, продажи и адаптации бизнеса достаточно инертны. В короткий срок оценить эффективность любой из этих операций весьма сложно. Требуется определенный временной интервал для того, чтобы получить результат и только тогда оценить его. Это лишний раз подчеркивает важность правильного выбора компонентов бизнес-портфеля, поскольку ошибки при выборе подходящего бизнеса могут дорого стоить (так называемый селективный риск).

Для моделирования процессов оптимизации бизнес-портфеля предприятия предлагается использовать модифицированную автором для условий

рынка промышленного бизнеса модель Г. Марковица [1]. В свое время она была разработана как нормативная модель формирования фондового портфеля и построена на двух основных факторах: степени риска и текущей доходности инвестиции. При рассмотрении бизнес-портфеля предприятия, в особенности – диверсифицированного, возникает аналогия с инвестиционным портфелем фондового рынка. Такой портфель создается с вполне определенными целями – рост капитала, получение текущего дохода – и в соответствии с ними управляется. При этом объектом управления в инвестиционном портфеле являются состав и соотношение ценных бумаг различного качества. Но у рынка промышленного бизнеса есть серьезные отличия от фондового рынка:

1. Рынок промышленного бизнеса позволяет получать экономические результаты только опосредованно – через выпуск и реализацию продуктов и услуг в отличие от фондового рынка, где результат получается непосредственно от операций с самими активами. Как следствие – неизбежность более сложных требований к формированию бизнес-портфеля предприятия с учетом технологических и производственных ограничений. Промышленный бизнес-портфель – это прежде всего целостный производственный организм и только потом – портфель с желаемым соотношением рентабельности и риска.

2. Рынок промышленного бизнеса значительно уже фондового, т.е. не в любое время можно найти нужный вид бизнеса. Зачастую приходится выбирать только из того, что на данный момент предлагается рынком. Такая ситуация вынуждает выбирать не самый оптимальный, а только наиболее подходящий с точки зрения производства вариант бизнеса.

3. Эффективность промышленного бизнеса в значительной мере зависит от созданных для него условий и усилий владельца бизнеса и его управляющих в отличие от ценных бумаг, доходность которых определяется ситуацией на рынке и усилиями их эмитента, а не текущего владельца. Это означает, что само по себе формирование промышленного бизнес-портфеля только лишь создает условия

* К. т. н., доцент, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург.

для получения ожидаемого эффекта от создаваемой целостности. Грамотное управление конкретным бизнесом позволяет улучшить показатели всего бизнес-портфеля в отличие от фондового рынка, где качеством бумаги владелец управлять не может, а может только заменить одну ценную бумагу на другую – лучшего качества.

Перечисленные выше факторы формируют отличные от фондового рынка условия формирования и результативности бизнес-портфеля предприятия. Это, во-первых, необходимость приоритетного учета производственно-технологических ограничений при приобретении промышленных активов. Во-вторых, практическая невозможность приобрести самый лучший по сочетанию доходности и степени риска промышленный актив. В-третьих, недетерминированный характер получаемых экономических результатов от приобретаемых активов.

Для нашего исследования важно, что существуют общие особенности обоих рынков:

1. Свойство целостности [2] как фондового, так и бизнес-портфеля предприятия обуславливает наличие и уровень его интегральных показателей: доходности, риска и ликвидности.

2. За счет подбора конкретного вида бизнеса в портфель предприятия (так же, как и вида ценной бумаги в фондовый портфель) можно управлять его интегральными показателями, в том числе и снижать внешние и внутренние риски предприятия за счет диверсификации активов.

Из этого следует, что так же, как и на фондовом рынке, в составе промышленного бизнес-портфеля можно заменять одни виды бизнеса на другие, более соответствующие стратегии предприятия, компетенциям его собственника и менеджмента. Т.е. показатели бизнес-портфеля и целостность всего бизнеса можно регулировать за счет управления его конфигурацией.

Эти обоснования позволяют использовать для решения задачи оптимизации бизнес-портфеля модель Г. Марковица с соответствующей корректировкой. Модификация указанной модели заключается в допущении возможности формирования бизнес-портфелей предприятия ниже эффективной кривой в зоне допустимых портфелей. Это допущение обусловлено уже упомянутой трудностью выбора соответствующих видов бизнеса в силу узости рынка промышленного бизнеса и существующих производственных ограничений на формирование целостного бизнес-портфеля предприятия.

Кроме того, модифицируются и понятия «заемного» и «кредитного» фондового портфеля, используемые в модели Дж. Тобина [3,4]. У Дж. Тобина «заемным портфелем» называется портфель, для формирования которого привлекаются заемные средства под меньшую процентную ставку, чем доходность активов, в которые они вкладываются. Это позволяет получить эффект финансового левериджа и повысить доходность собственных средств. Аналогом «заемного» фондового портфеля в нашем

случае служит бизнес-портфель предприятия, из которого в аутсорсинг выделяется высоко затратный бизнес. При этом предполагается, что услуги аутсорсера обходятся дешевле, чем затраты самого предприятия на эту часть бизнеса. Это равносильно высвобождению части средств, которые могут быть вложены в основной (менее затратный, а значит, и более доходный) бизнес предприятия.

«Кредитный портфель» Дж. Тобин определил как такой портфель, который наряду с рискован активом содержит и безрисковый актив (например, государственные облигации). Аналогом «кредитного» фондового портфеля служит бизнес-портфель предприятия, содержащий государственные заказы. Как правило, государство выполняет свои финансовые обязательства перед предприятиями, поэтому такой бизнес можно считать безрисковым. Понятно, что при этом речь идет о несистемном (диверсифицируемом) риске.

Модель зависимости доходности бизнеса от риска обычно изображается монотонно возрастающей нелинейной зависимостью. Понятно, что это всего лишь некоторый тренд, построенный на усредненных значениях «облака наблюдений», т.е. не функциональная, а корреляционная зависимость. Если же учитывать волатильность рынка, то совершенно очевидно, что «облако наблюдений» представляет собой некоторую динамичную область нахождения конкретных предложений, оценок или реальных сделок с промышленным бизнесом. При этом тренд является усредненным представлением всех участников рынка о такой зависимости.

В качестве основной гипотезы бизнес-портфельного инвестирования принимается такая зависимость доходности и риска, которая предполагает, что высокая доходность бизнеса связана и с высоким риском. Конечно же, и в сфере реального производства большой риск предприятия должен быть вознагражден дополнительной прибылью. Высокодоходный бизнес, как правило, связан и с большей конкуренцией, и с большими налогами, пошлинами, акцизами. Почти всегда присутствует давление со стороны персонала, поставщиков, внешних инфраструктур и других контрагентов, требующих своей доли в высоких доходах. То есть с достаточным основанием можно считать, что чем доходнее бизнес, тем с большим риском он связан.

Каждый конкретный инвестор в зависимости от своего отношения к риску имеет свое мнение о «точном» расположении кривой доходности бизнеса от степени его риска и выбирает портфель, соответствующий его представлению о допустимой комбинации «риск – доходность». Графически это представлено на **рис. 1**.

На рисунке использованы следующие обозначения: А, В, Д – точки приемлемой, соответственно, для агрессивного, умеренного и консервативного инвесторов минимальной доходности бизнесов при нулевом риске. Как показывает анализ реальных сделок на рынке промышленного бизнеса, указанные

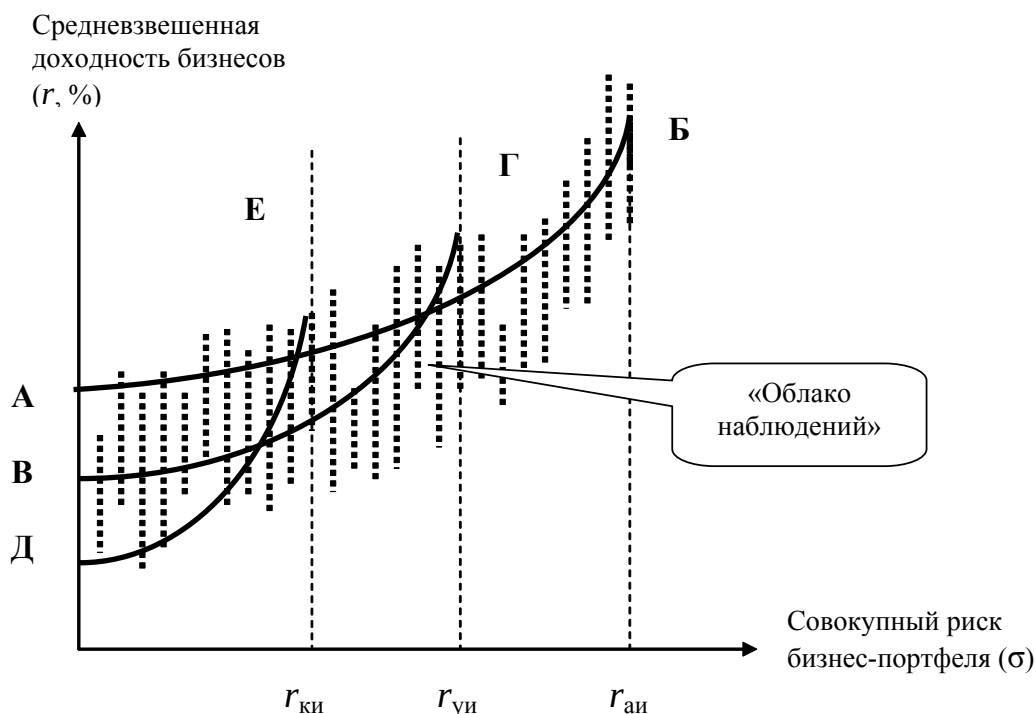


Рис. 1. Зоны деловой активности консервативных, умеренных и агрессивных инвесторов:

$r_{ки}$, $r_{ум}$, $r_{аи}$ — граничные точки приемлемого максимального риска, соответственно, для консервативного, умеренного и агрессивного инвесторов при данной доходности бизнеса.

виды инвесторов имеют свои оценки минимальной доходности и максимального риска, которые они считают приемлемыми для себя. Автор полагает, что основанием для отграничения зон деловой активности консервативных, умеренных и агрессивных инвесторов являются в первую очередь оценки приемлемых минимальной доходности и максимального риска, которые эти инвесторы оценивают, конечно же, каждый по-своему. Как показывают наблюдения, зоны деловой активности указанных инвесторов пересекаются.

Кривые ДЕ, ВГ и АБ представляют собой граничные линии безразличия на пространстве риск–доходность, соответственно, для консервативного, умеренного и агрессивного собственников бизнес-портфелей. Каждый из них именно так воспринимает приемлемое для себя соотношение доходности и риска на рынке промышленных инвестиций. Все представленные на рынке бизнесы, которые лежат выше кривых, отграничивающих зоны деловой активности данных инвесторов, являются для них вполне приемлемыми, по крайней мере по критерию соотношения доходности и риска. Бизнесы, находящиеся ниже кривых, отграничивающих зоны деловой активности указанных инвесторов, по критерию соотношения доходности и риска интереса для них не представляют.

На **рис. 2** представлена область эффективных диверсификационных решений в виде сплошной кривой ЖБ, которая располагается в облаке значений доходности–риска. Именно на этой границе находятся те рискованные бизнес-портфели, которые

характеризуются наилучшей комбинацией показателей риска и доходности. Как было доказано в свое время Г. Марковицем все остальные портфели имеют худшие показатели.

Область эффективных диверсификационных решений делится на три зоны по степени риска:

- зона I – низкого риска, соответствующего интервалу принятия решений консервативного собственника бизнес-портфеля;
- зона II – среднего риска, соответствующего интервалу принятия решений умеренного собственника бизнес-портфеля;
- зона III – высокого риска, соответствующего интервалу принятия решений агрессивного собственника бизнес-портфеля.

Пунктирные кривые ДЕ, ВГ и АБ ограничивают выбор собственников бизнес-портфеля снизу и справа. Ниже и правее этих линий находятся зоны, которые воспринимаются собственниками как не соответствующие их предпочтениям в пространстве риск–доходность. Сверху и слева эти зоны ограничены сплошной кривой ЖБ – границей эффективных портфелей. Поскольку ниже кривой ЖБ располагаются менее эффективные, но по теории Г. Марковица [5] – допустимые портфели, то зона выбора для консервативных, умеренных и агрессивных собственников находится на соответствующих участках их зон активности. Как было показано выше, создание оптимального портфеля (в понятиях фондового рынка) для промышленного рынка является трудновыполнимой задачей и поэтому зона

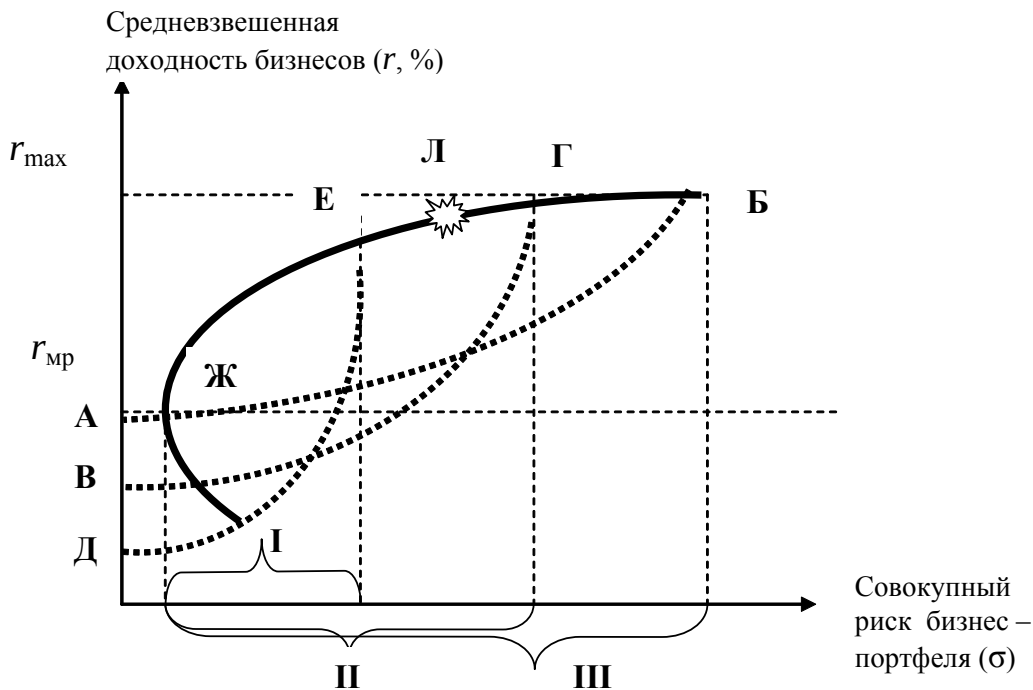


Рис. 2. Зоны риска собственников бизнес-портфеля в зоне диверсификации:

$r_{\max}$ – максимальная доходность самого рискованного бизнеса из имеющихся на рынке;

$r_{\text{мр}}$ – доходность бизнес-портфеля с минимальным риском;

L^r – точка расположения диверсифицированного бизнес-портфеля

выбора расширяется за счет области допустимых портфелей. Таким образом, областью деятельности инвесторов на промышленном рынке является не только граница эффективного множества, а и часть пространства между кривой ЖБ и соответствующими пунктирными линиями: ДЕ, ВГ и АБ.

Кривая ЖБ ограничивает сверху зону существования портфелей, построенных по принципу «чистой» диверсификации. В ней находится точка (Л) сформированного собственником диверсифицированного портфеля. «Чистая» диверсификация иллюстрируется перемещением этой точки вдоль кривой ЖБ. Один из выводов теории Г. Марковица гласит: «оптимальный портфель инвестора идентифицируется с точкой касания кривых равнодушия инвестора с эффективным множеством» [1]. Т.е. для каждого типа собственников бизнес-портфеля точка Л будет находиться в его зоне предпочтений:

- для консервативного собственника – в интер-
вале ЖЕ;
- для умеренного собственника – в интер-
вале ЖГ;
- для агрессивного собственника – в интер-
вале ЖБ.

Теория портфельных инвестиций предлагает механизмы формирования портфелей, лежащих выше кривой Г. Марковица. Это означает, что по сравнению с бизнес-портфелями, лежащими на границе эффективных портфелей, можно получить портфель с лучшими показателями доходности при том

же уровне риска, то есть улучшить портфель, полученный путем «чистой диверсификации».

Например, при равном значении риска портфелей тот из них, который находится выше кривой Марковица, имеет большую доходность. На **рис. 3** представлена модель, иллюстрирующая возможность улучшения показателей бизнес-портфелей за счет выделения части бизнеса в аутсорсинг или привлечения госзаказа. В зависимости от склонности к риску собственника бизнес-портфеля он будет находиться в соответствующей зоне риска: ЖЕ, ЖГ, ЖБ. Собственник в зависимости от выбранной им стратегии увеличения доходности бизнеса при сохранении того же уровня риска будет выбирать движение по отрезкам прямой: ЛИ – вниз от точки Л или ЛК – вверх от точки Л.

Движение по отрезку прямой ЛИ означает стратегию привлечения безрисковых видов бизнеса – госзаказов. Отрезок прямой ЛК – это область выделения части бизнеса в аутсорсинг. Портфели, расположенные на кривой ИЛ при тех же уровнях риска, что и портфели, расположенные на кривой ЖБ, позволяют повысить доходность портфеля, что отмечено на графике. Рассмотренная схема позволяет подвести обоснование под используемые методы оптимизации бизнес-портфеля предприятия.

Далее рассматривается вариант бизнес-портфеля, включающего «рисковые» и «безрисковые» виды бизнеса. Для этого рассмотрим кривую «риск-доходность» в динамике. На **рис. 4** представлено

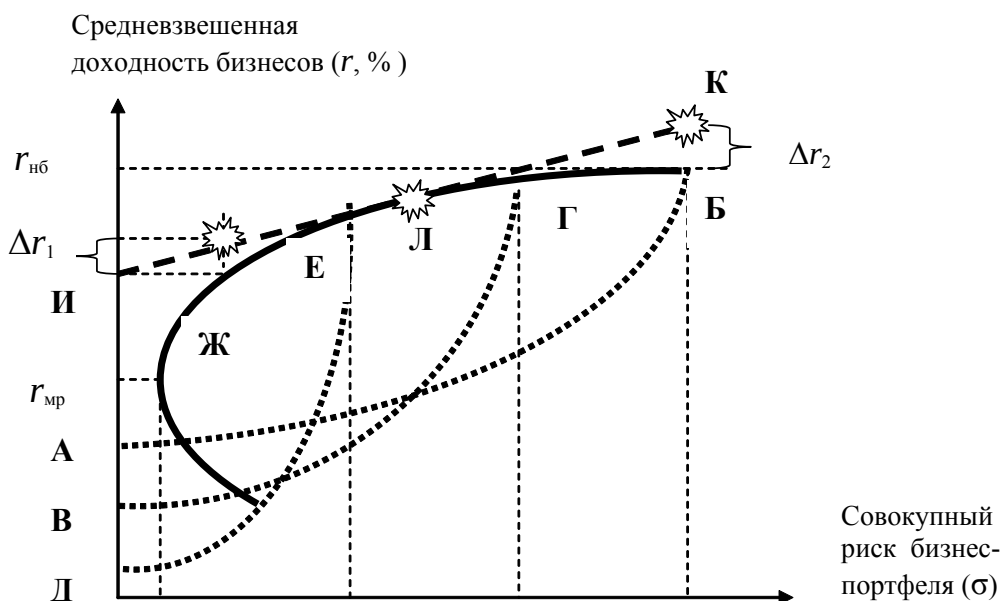


Рис. 3. Схема оптимизации бизнес-портфеля:

$r_{\text{нб}}$ – доходность бизнеса с наибольшим риском;
 $r_{\text{мр}}$ – доходность бизнеса с минимальным риском;
 Δr_1 – «премия» за привлечение госзаказа;
 Δr_2 – «премия» за выделение части бизнеса в аутсорсинг

возможное изменение минимальной доходности
безрисковых активов.

Здесь минимальную доходность имеет бизнес-портфель, полностью состоящий из таких видов бизнеса, которые подвержены в основном только системному риску, например государственные заказы. Точка А воспринимается всеми участниками рынка как уровень безрисковой доходности. Выше и правее по кривой АБ располагаются рисковые

активы. Кривая BE показывает возможное смещение кривой AB при уменьшении, а кривая BC – при увеличении минимальной доходности тех видов бизнеса, которые подвержены воздействию только системного риска. Вместе с тем, как показывает практика предприятий, работающих по госзаказам, достаточно часто доходность таких видов бизнеса превышает доходность чисто коммерческих заказов. По мнению автора, это вполне нормальная ситуация, поскольку

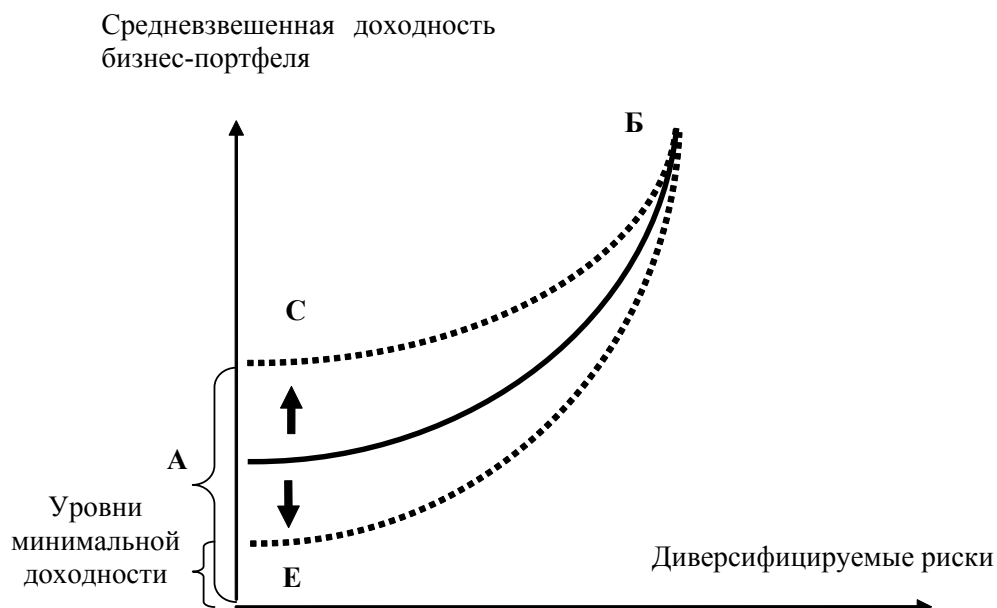


Рис. 4. Положение кривых «риск—доходность» при изменении минимальной доходности

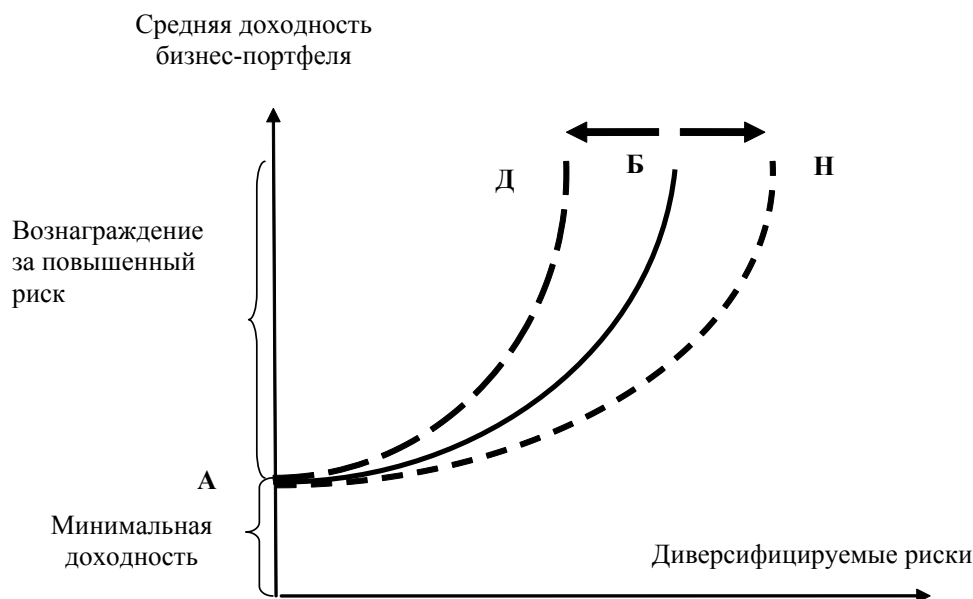


Рис. 5. Положение кривых «риск–доходность» под влиянием диверсифицируемых риск-факторов $p_1 \div p_b$

важность таких работ и должна вознаграждаться высокой доходностью. Таким образом, интервал СЕ представляет собой зону формирования бизнес-портфелей из безрисковых активов.

На рис. 5 кривая АБ иллюстрирует динамику кривой «риск – доходность» при изменении внешних диверсифицируемых рисков. Кривая АН иллюстрирует смещение кривой АБ при возрастании рисков, а кривая АД, соответственно, при уменьшении рисков. Интервал ДН представляет собой зону выбора рискованных активов равной доходности. Это иллюстрация того, что положением портфеля в пространстве

«риск–доходность» можно управлять не только путем подбора «удачных» бизнесов, но и за счет изменения его положения в этом пространстве. В возможности влияния на целостность бизнес-портфеля путем управления показателями отдельных бизнесов заключается одно из главных отличий и преимуществ производственного рынка от фондового.

На рис. 6 показано пространство формирования или модернизации диверсифицированного бизнес-портфеля, включающего безрисковые виды бизнес-процессов.

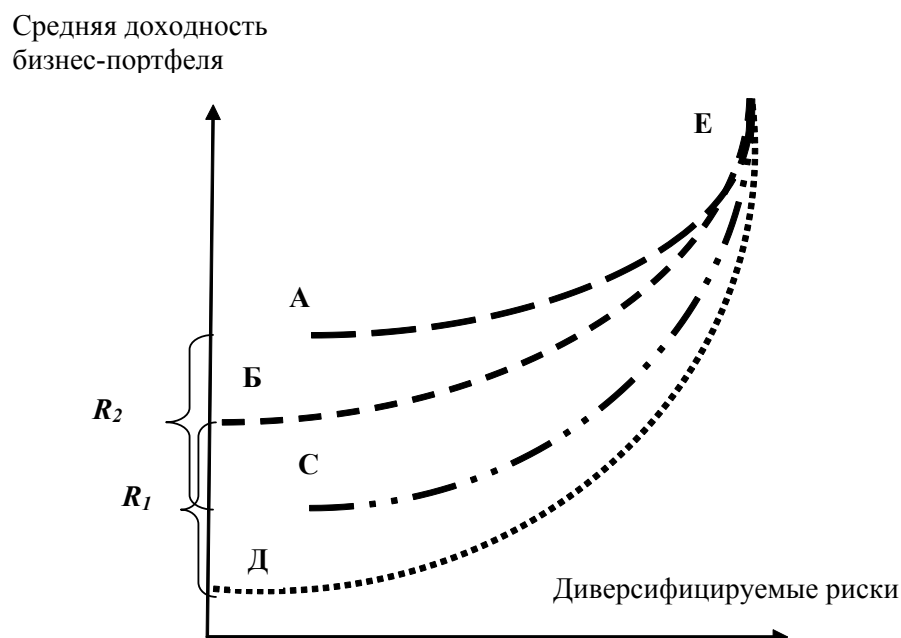


Рис. 6. Пространство выбора бизнес-процессов

Здесь: R_1 – интервал доходности, которую обеспечивают безрисковые, т.е. находящиеся в области только системных рисков бизнес-процессы (госзаказы);

R_2 – интервал доходности, которую можно получить, работая в рискованных, находящихся в области несистемных (диверсифицируемых) рисков бизнес-процессов. Интервалы доходности R_1 и R_2 пересекаются, поскольку, как было сказано выше, вполне реальны ситуации, когда безрисковые виды бизнеса имеют доходность выше, чем рискованные.

Обозначим доходности следующим образом: $r_{бр}$ – доходность безрисковых видов бизнеса; r_p – доходность рискованных видов бизнеса; $r_{п}$ – доходность бизнес-портфеля. Доходность и риск бизнес-портфеля, состоящего из двух групп: безрискового и рискованного видов бизнеса, определяется следующим образом [6]:

$$r_{п} = \Delta_1 \cdot r_{бр} + \Delta_2 \cdot r_p, \quad (1)$$

где Δ_1 и Δ_2 – стоимостные доли безрискового и рискованного видов бизнеса. При этом верным является следующее: $\Delta_1 + \Delta_2 = 1$. Доходность такого бизнес-портфеля будет больше доходности рискованного бизнеса, а риск меньше степени риска рискованного бизнеса, поскольку:

$$\sigma_{п} = \Delta_2 \cdot \sigma_p; \quad (2)$$

$$\Delta_2 < 1.$$

Здесь σ_p – степень риска рискованного вида бизнеса.

Линия бизнес-портфеля при привлечении безрискового бизнес-процесса с доходностью большей, чем у рискованного бизнес-процесса, показана на **рис. 7**.

I. Для области БЕС верным является следующее утверждение: если выполняется условие:

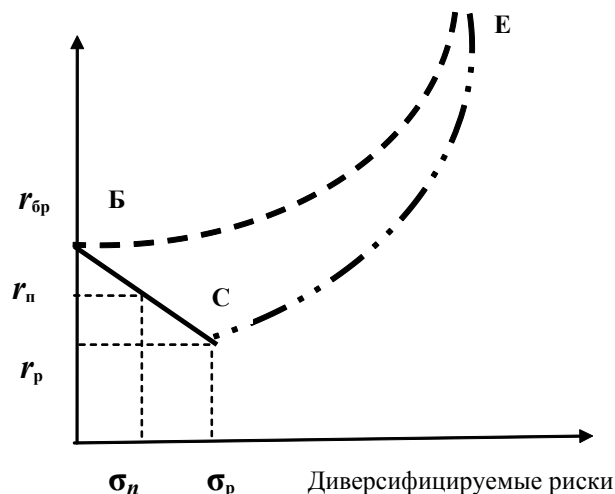


Рис. 7. Диверсификация с повышением доходности бизнес-портфеля

$$r_{бр} \in R_1 \geq r_p \in R_2, \text{ то: } r_{бр} \geq r_{п} \geq r_p.$$

Линия бизнес-портфеля при привлечении безрискового бизнес-процесса с доходностью меньшей, чем у рискованного бизнес-процесса, показана на **рис. 8**.

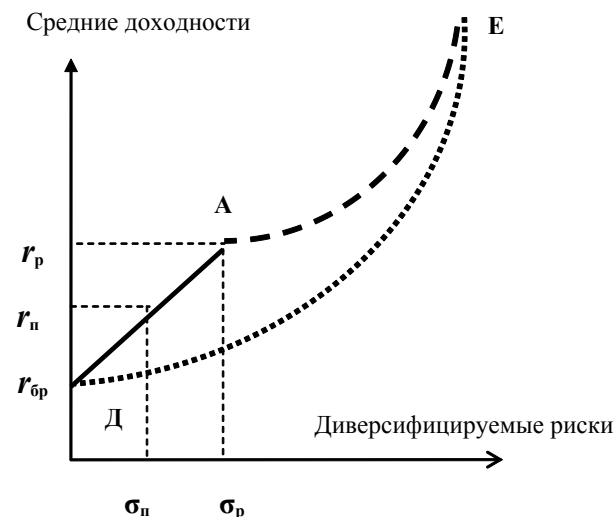


Рис. 8. Диверсификация с понижением доходности бизнес-портфеля

II. Для области АЕД верным является следующее утверждение: если выполняется условие:

$$r_{бр} \in R_1 \leq r_p \in R_2, \text{ то: } r_{бр} \leq r_{п} \leq r_p.$$

Линия бизнес-портфеля при привлечении безрискового бизнес-процесса с доходностью, равной доходности рискованного бизнес-процесса, показана на **рис. 9**.

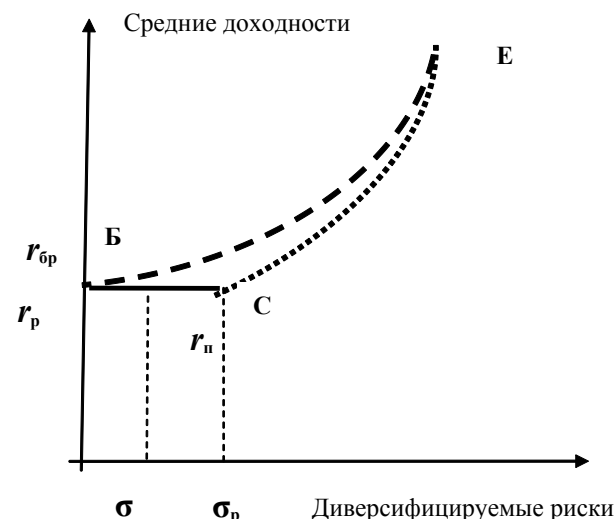


Рис. 9. Диверсификация только с понижением риска бизнес-портфеля

III. В этом случае:

$$r_{бр} \in R_1 = r_p \in R_2, \text{ и } r_{бр} = r_{п} = r_p.$$

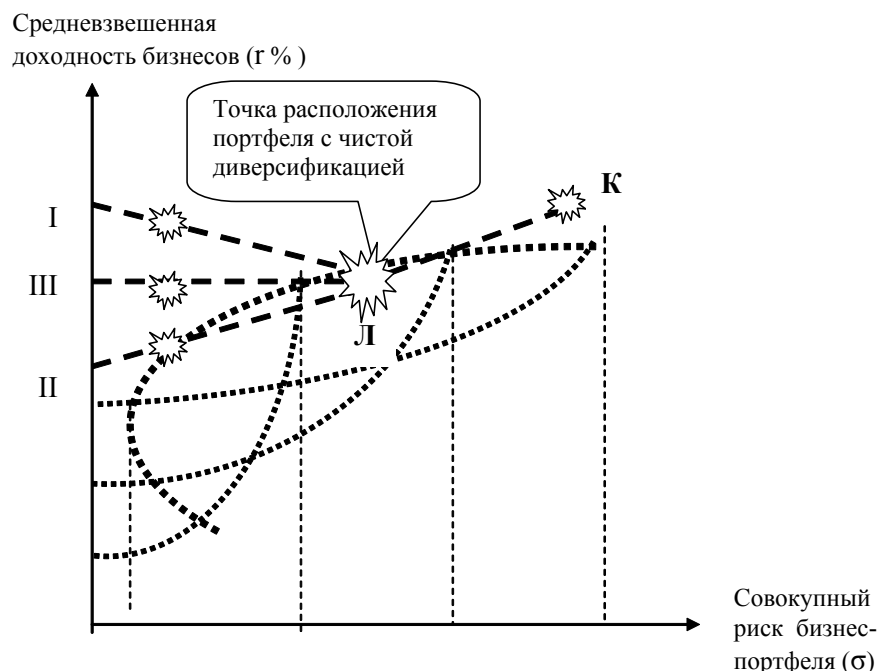


Рис. 10. Схема расположения оптимальных бизнес-портфелей (изображены маленькими звездочками)

Общий вывод по рассмотренным ситуациям таков: в зависимости от соотношения доходности групп безрискового и рискованного видов бизнеса доходность портфеля будет либо выше, либо ниже, либо равна доходности рискованного вида бизнеса. Но в любом случае риск портфеля снижается за счет привлечения в бизнес-портфель безрискового бизнес-процесса. Вышесказанное можно проиллюстрировать **рис. 10**.

На рисунке показано, как могут располагаться бизнес-портфели предприятия с улучшенными показателями, то есть оптимальные при существующих производственных ограничениях на выбор видов бизнеса, по отношению к «чисто диверсифицированному» портфелю, расположенному в точке, обозначенной буквой Л. Допускаем при этом, что «чисто диверсифицированный» портфель в силу производственных ограничений располагается не на эффективной кривой, а в допустимом множестве. Принципиально это ничего не меняет, поскольку и такой портфель может быть улучшен описанными выше методами. Таким образом, предложенный инструментарий позволяет проводить оптимизацию бизнес-портфеля предприятия за счет привлечения госзаказа – как «безрискового» актива или выделения высоко затратного бизнеса в аутсорсинг. Преимуществом является то обстоятельство, что оба

указанных метода могут применяться одновременно. В результате предприятие имеет возможность получать бизнес-портфель с лучшими показателями доходности и риска.

Библиографический список

1. *Markowitz G.* Portfolio Selection // The Journal of Finance. March 1952.
2. *Крылатков П.П.* Промышленное предприятие как целостное системное образование / Крылатков П.П. // Вестник УГТУ – УПИ, Экономика и управление. №3(92). 2008. С. 4–11.
3. *Буренин А.Н.* Рынок ценных бумаг и производственных финансовых инструментов: учеб. – М., 1998. – 297 с.
4. *Шапкин А.С., Шапкин В.А.* Управление портфелем инвестиций ценных бумаг. – М.: Изд-во торг. корп. «Дашков и Ко», 2007. – 512 с.
5. *Марковиц Г.* Отраслевые экономико-математические модели. Анализ производственных процессов. – М., 1967 (совместно с А. Манном, Т. Маршаком и др.).
6. *Крылатков П.П.* Рынок ценных бумаг и основы портфельного инвестирования: Учеб. пособие / П.П. Крылатков. – Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2009. – 206 с.

УДК 338.45

Информационная инфраструктура управления предприятием

© 2010 г. И.В. Жилкин *

В рамках развития экономической формации и осуществления перехода от постиндустриального развития экономики к информационному обществу, где важнейшее значение имеют продукты интеллектуальной деятельности человека, информационные ресурсы, научный и образовательный уровень используемых в экономике знаний и технологий и увеличение эффективности использования ресурсов в условиях их ограниченности, необходимы механизмы, способствующие более рациональному функционированию экономической системы. Информационное общество характеризуется высоким уровнем развития информационных и телекоммуникационных технологий и их интенсивным использованием гражданами, бизнесом и органами государственной власти.

Информационная инфраструктура (ИИ) подразумевает под собой организацию взаимодействия информационных потоков как внутри предприятия, так и между любыми хозяйствующими субъектами.

Создание ИИ, использующей компьютерные технологии, подразумевает комплекс мероприятий, который включает в себя:

- организационные мероприятия (определение структуры документов и маршрутов их движения, ответственность за виды проводимых мероприятий, правила организации разработки программ и структуры базы данных, способы их финансирования);
- технические мероприятия (приобретение, установка и техническое обеспечение эксплуатации оборудования, создание кабельной системы);
- выбор системного программного обеспечения, которое будет использоваться в организации, и создание локальной вычислительной сети (LAN) как программно-технического комплекса (установка системного программного обеспечения, организация маршрутизации между подсетями, администрирование сети и работа с пользователями сети);
- обучение сотрудников организации;
- использование при работе с документами стандартного программного обеспечения, организация почтовой службы, организация доступа к Internet;

– проектирование и разработку программных продуктов и создание информационно-аналитической системы (ИАС);

- обеспечение безопасности информации;
- организация службы эксплуатации и внедрения;
- заполнение базы данных.

Обеспечением создания ИИ, использующей компьютерные технологии, должны заниматься следующие службы (отделы или лаборатории):

- техническая служба, функции которой заключаются в работах по монтажу LAN, установке, обслуживанию и ремонту оборудования;
- служба внедрения и эксплуатации функции, которой заключаются в работе с заказчиком приложений ИАС по постановке задачи, установка приложений ИАС, подготовка заданий для группы разработки программного обеспечения, обучение персонала;
- группа разработки программного обеспечения.

Информационно-аналитическая система промышленного предприятия — это часть программной поддержки информационной инфраструктуры организации, обеспечивающая решение специальных задач управления.

При разработке любых программных продуктов существует проблема устаревания программы на момент ее создания и как следствие этого необходимость ее модификации. Поэтому в настоящее время наиболее важными становятся два требования к разрабатываемым программным продуктам: система должна быть открыта и учитывать тенденции развития программного обеспечения. Этот пункт относится как к механизмам, которые реализуются разработчиками программного продукта, так и к тем средствам, которые используются во время разработки.

При разработке ИАС должен соблюдаться модульный принцип организации приложений и данных, поскольку в этом случае могут производиться дополнения и изменения с меньшими затратами и гарантировано отсутствие изменений в частях, которые не затрагиваются при модификации других частей.

Таким образом:

- 1) ИАС — это открытая, модульная система, использующая архитектуру клиент — сервер с реа-

* К. э. н., доцент кафедры «Промышленный менеджмент» НИТУ «МИСиС».

лизацией правил бизнес-логики как объединенная модель компонентов (СОМ) объектов сервера транзакций.

2) Уточнение свойств объектов, которыми оперирует ИАС, может быть произведено пользователем на описательном уровне. Для этого могут быть написаны компоненты системы, использующие Wizard-технологии.

3) Модули, реализующие новые объекты и функции системы, должны создаваться в основном на уровне сервисов и объектов сервера.

4) Рабочие места специалистов (АРМы) должны компоноваться как контейнеры, содержащие рабочие модули (экраны формы и процедуры обработки отчетов), позволяющие оперировать отдельными объектами ИАС.

5) Должны использоваться готовые программные продукты, поддерживающие работу с базами данных. Например, генератор отчетов Crystal Report или MS Excel.

Существуют компоненты ИАС, которые обладают подобной структурой и используют одинаковые методы обработки данных для всех предприятий и учреждений (структурный инвариант ИАС). Например, бухгалтерия имеет определенные принципы ведения бухгалтерского учета, которые едины для всех организаций (принцип двойных проводок и журнально-ордерная система отчетности). Аналогично можно подойти к организационной структуре учреждения, включая его персонал. Другим типом задач (функциональным инвариантом ИАС) являются компоненты ИАС, которые выполняют одинаковые функции, но исходя из различных соображений и используя различные исходные данные. К функциональным инвариантам можно отнести задачу расчета заработной платы. Функциональные инварианты должны быть реализованы как библиотека СОМ-объектов. Важным в данном случае является то, что интерфейсы СОМ-объектов такой библиотеки могут быть определены один раз и в дальнейшем не меняться.

Очевидно, что для описания специфики деятельности предприятия и уточнения содержания компонент-инвариантов необходимы дополнительные требования к их обработке. К уточняющим компонентам можно отнести, например, ученые степени сотрудников института. Как правило, уточняющие данные связаны с основными, как многие с одним центральным элементом структуры. Обеспечение связности данных производится на уровне объектов базы (связи и триггера). Удаление или перенос в архив основных данных должны производиться вместе со всеми уточняющими записями. При этом работа с записями одной уточняющей таблицы реализуется на уровне хранимых процедур SQL-сервера, а СОМ-объект сервера транзакций обеспечивает последовательный вызов хранимых процедур для каждого объекта. Добавление, изменение и удаление уточняющих компонент не могут привести, таким образом, к изменению структуры ИАС в целом, а только изменить содержание некоторых отчетов.

Кроме вышеперечисленных, существуют модули, реализующие частные задачи и взаимодействующие с инвариантами системы и дополнительными модулями. Если рассматривать учет материальных ценностей и проекты организации, то задачи обработки заявок и получения материалов являются дополнительным сервисом, так как они связывают эти инварианты. Дополнительными являются те модули, которые обеспечивают функции статистической или другой обработки информации, хранящейся в одной базе данных, и экспорт обработанной информации в другую базу. Примером такой задачи может быть оплата за обучение в вузе, которая связывает оплату каждого студента и кассу института как часть АРМа главного бухгалтера. В случае отсутствия на дополнительных модулях информации их реализация будет заключаться в программировании СОМ-объектов сервера транзакций и добавлении его вызова в программу клиента.

Поскольку любая ИАС содержит большое количество разнообразных данных, а одним из основных принципов реляционных баз данных является отсутствие дублирования, вопрос связей между компонентами – один из основных. Некоторые связи являются атрибутами структуры данных отдельных компонент. Например, ссылка на сотрудника в таблице отпусков. Другие связи требуют отдельные таблицы, реализующие отношения «многие ко многим». Например, таблица назначений на должности, которая содержит две ссылки: на человека и на должность. Таблицы связей в этом случае могут содержать дополнительные данные, которые уточняют характеристики конкретной связи между экземплярами двух и более объектов (в случае «люди – должности» такой характеристикой может быть размер ставки, т.е. 0,5; 1; 1,25). Такие таблицы являются основой для определения правил бизнес-логики ИАС. Некоторые связи между данными системы могут быть временными и содержать только две ссылки. Называется такой вид связи объединением информационного массива. Для определения конкретной связи достаточно двух списков в клиентском приложении, содержащих характеристики связываемых записей и, собственно, механизма установления и удаления связи.

Следует отметить, что в информационно-аналитической системе предприятия или учреждения могут использоваться с внесением соответствующих изменений материалы других организаций или предприятий схожей сферы деятельности. Разные части ИАС имеют различный «вес»: первые – обязательное присутствие в системе; вторые – необязательное присутствие; третьи – возникновение в системе и исчезновение из нее во время ее эксплуатации. Кроме того, некоторые объекты могут быть созданы только как часть более общих объектов.

Информация, на основании которой руководитель принимает решения, получается различными способами и методами, с помощью различных информационных каналов. Так, например, при помощи неформального канала (общение с подчинен-

ными, коллегами и клиентами, чтение газет и деловой корреспонденции) менеджер узнает полезную, но недостаточную для управления информацию. Количество информации, появляющейся в результате деятельности и имеющей влияние на успех ведения дел, а также скорость ее изменения требуют применения формальных методов сбора, хранения и обработки информации.

Количество информации, методы ее сбора и обработки не зависят от размера организации. Например, среднего размера сеть из 20 магазинов розничной торговли с ежегодным объемом продаж в 10 млн долл. может иметь 300 служащих, работающих на основе почасовых ставок с несколькими различными уровнями заработной платы. После каждой рабочей недели администрация должна определить заработок каждого служащего, основываясь на данных об отработанном времени, количестве выписанных чеков, и вычесть правильную сумму налога. При этом фирма может иметь дело с сотнями различных поставщиков и обрабатывать тысячи заказов в год. Текущие инвентарные ведомости могут содержать несколько сот различных видов товаров, причем количество каждого товара может постоянно изменяться и должно контролироваться. Кроме того, ежегодно с клиентами заключаются десятки тысяч сделок, в результате чего изменяется величина товарных запасов и наличных денег. Организация также должна иметь достоверные сведения о внешней среде: это законы, торговые правила, правительственные документы, действия конкурентов и т.д. Таким образом, администрация такой небольшой фирмы должна перерабатывать более миллиона единиц информации в год. Поток информации в больших организациях с десятками тысяч служащих, тысячами различных товаров и оборотными фондами в миллионы долларов является непостижимым объектом управления.

Множество информации о конкретных видах деятельности организации является лишь небольшой частью всех информационных потребностей фирмы. В большинстве случаев трудности появляются при необходимости следить за изменениями ситуации. Ресурсы любой организации постоянно находятся в состоянии движения. В любой момент времени в наличии имеется большее или меньшее количество товарных запасов, наличных денег, приходных и расходных счетов. Освоение новой технологии может привести к изменению скорости, с которой потребляется сырье и выпускается готовая продукция. Если внешняя среда изменчива, то жизненно важные для организации события могут происходить с большой скоростью. Управлять этим потоком информации так, чтобы администрация могла принимать эффективные решения одновременно с ведением дел компании, – в этом и состоит цель информационно-управляющей системы (ИУС).

Информационно-управляющая система определяется как формальная система для выдачи администрации информации, необходимой для принятия реше-

ний. ИУС должна выдавать информацию о прошлом, настоящем и предполагаемом будущем, отслеживать все относящиеся к делу события внутри организации и вне ее. Общей целью ИУС является облегчение эффективного выполнения функций планирования, контроля, производственной деятельности и процесса управления в целом. Самой важной ее задачей является отбор и выдача нужной информации.

Необходимо отметить, что ИУС не является единственной всеобъемлющей интегрированной системой для удовлетворения всех потребностей администрации в информации. Ее использование требует адекватного технического обеспечения, в частности персональных компьютеров. Многие ИУС были бы не применимы без той скорости и точности обработки данных, которые дают компьютеры. Однако цели управления требовали и информации, и системы для ее получения задолго до изобретения компьютеров. Еженедельный отчет о продажах, изучение конъюнктуры рынка, ежедневный обзор новостей, доклады инспекторов и подготавливаемый с помощью ЭВМ обзор ежеквартальных продаж в основных секторах экономики, используемый высшей администрацией фирмы «Америкен Телефон энд Телеграф», – все это примеры применения ИУС, так же как и информационная карта развития промышленности и энергетики.

Компьютерная революция привела к существенным изменениям в обработке информации в организациях. Одно из исследований в области практики управления показало, что электронная обработка данных и информационно-управляющие системы — это два наиболее широко применяемых в управлении инструмента. По имеющимся оценкам к концу 2007 года, в США около 70 % рабочих мест связаны с деятельностью по обработке информации. Затраты на эту деятельность составляют по крайней мере 70 % от валового внутреннего продукта. Свидетельством активного использования ИСУ стал рост количества микрокомпьютеров, которые располагаются на рабочем месте управляющего [1].

Широкое распространение персональных компьютеров в организациях позволяет управляющим всех уровней оперировать в своей деятельности большими объемами информации. Например, управляющий современного супермаркета может получать ежедневную, еженедельную, ежеквартальную или годовую информацию о том, какие виды товаров продаются, по какой цене, в каких количествах, не покидая своего рабочего места и не привлекая сотрудников к специальной подготовке данных. До внедрения ИУС время для обработки требуемой информации, необходимое для проведения подобного анализа, достигало астрономических величин.

Отсюда следует, что благодаря компьютерной технике отдельные управляющие могут теперь принимать решения, основываясь на информации, подготавливаемой внутри их компаний. Внутрифирменные базы данных позволяют менеджеру получать сведения о его бизнесе, о рынках, конкуренции, ценах

и прогнозах всего за несколько часов. Компьютеры могут давать управляющим информацию, необходимую для контроля любого типа. Она помогает им сравнивать плановые и фактические результаты, обнаруживать расхождения в них и вносить коррективы для разрешения возникших проблем. Однако, как и все инструменты управления, компьютеризированные информационные системы работают так, как они спроектированы, и не могут оказаться лучше.

ИУС может считаться эффективной, если выгоды от ее использования превышают затраты на ее создание. Наилучшая ИУС – это не обязательно такая, которая дает наибольшее количество информации, более высокую точность и скорость. Лучшая система – это система, которая дает такое количество и качество информации, которые необходимы для целей управления при наименьших затратах. При этом технология ИУС – это удобная, компактная и достаточно продуктивная система выдачи информации [2]. Следует подчеркнуть, что стоимость эксплуатации ИУС значительно превосходит затраты на оплату труда специалистов и стоимость оборудования обработки данных. В состав затрат входит время на проектирование системы, ее установку, обучение персонала, а также время и расходы, связанные со сбором, накоплением и обработкой информации.

Исходная информация, вводимая в компьютерную информационную систему, называемую базой данных, должна быть организована так, чтобы ее можно было извлечь в пригодном виде. Различные уровни управления имеют неодинаковую потребность в количестве и структуре информации. Чтобы помочь им эффективно использовать аппаратное оснащение системы, были разработаны разнообразные пакеты программного обеспечения.

Как и на большинство других вспомогательных средств управления, на работу ИУС оказывают влияние изменения внутренних и внешних обстоятельств. Изменение в структуре организации обычно означает, что какую-то конкретную информацию нужно будет направлять по другому адресу. Например, если высшее руководство принимает шаги к децентрализации организационной структуры, необходимо модифицировать ИУС таким образом, чтобы снабжать руководителей более низких звеньев отчетами и другой информацией, которая ранее была адресована только высшему руководству. Аналогично, если произошло изменение целей, например вследствие решения выпускать новое изделие, нужно также изменить и модернизировать ИУС, чтобы она выдавала информацию о новых потребителях и конкурентах. При поступлении от правительственных органов новых распоряжений относительно налогообложения, безопасности изделия, потребительской информации, гарантий прав на работу и тому подобного необходимо модернизировать ИУС с целью сбора, хранения, обработки и распределения новой необходимой информации в документальном виде.

Руководящие работники не могут заранее предвидеть, какая именно информация им может понадо-

добиться. Изменения банковского процента, возможное слияние компаний, объявления конкурентов о выпуске нового изделия могут привести управляющего к поиску соответствующих данных. ИУС позволяет накапливать всю необходимую информацию внутренней и внешней сред для оперативного и более точного принятия решения. Производя больше полезной информации на более широкой основе, система облегчает для контролирующего наблюдателя выявление плохих или слабых решений. Следовательно, можно рассматривать ИУС как встроенный механизм контроля качества, поощряющий обучение на собственном опыте и использование знаний для совершенствования мастерства и исполнения работы.

Среди наиболее важных видов источников информации можно выделить:

- внутренние источники компании (деятельность специализированных групп сотрудников, периодические отчеты, всевозможные информационные связи);
- внешние публикуемые источники (отчеты торговых и правительственных организаций, научные публикации, торговые журналы, справочники и т.д.);
- иные источники информационной индустрии (рекламные агентства и средства массовой информации, конкуренты, поставщики и заказчики).

В большинстве компаний большую долю используемой менеджерами информации обеспечивают внутренние источники. Специализированные группы работников, занятые информационным обеспечением, осуществляют маркетинговые исследования, анализ продаж, планирование, экономический анализ, исследование операций и системный анализ.

Кроме создания подобных специализированных групп, каждая компания практикует регулярные отчеты линейных руководителей и служащих, разработанные для получения текущей рыночной информации, такие как доклады продавцов по телефону. Публикуемые источники поставляют разнообразную информацию по многим вопросам, относящимся к управлению, таким как состав и количество населения, экономические условия, производство, продажи, правовые и нормативные акты и т.д. Объем и надежность такой информации разнятся по отраслям и странам мира в зависимости от достоверности источника и качества обработки информации [3].

Некоторые компании способны поставлять полезную информацию фирмам, с которыми они согласовываются или связываются, стремясь продать товары или предоставить услуги. К примеру, производитель потребительских товаров может получить приблизительный объем продаж нового продукта конкурента, узнав с помощью поставщика количество упаковок, приобретенных его торговой сетью. Рекламные агентства и средства массовой информации регулярно информируют покупателей, оптовиков и конкурентов. И все большая доля информации поставляется фирмами, специализирующимися на сборе и анализе информации, предлагаемой

впоследствии либо любому заказчику в виде стандартизированного продукта, либо строго по заказу.

К качеству информации предъявляются определенные требования, прежде всего она должна быть полезной, т.е. удовлетворять следующие требования:

- уместность и своевременность информации – способность повлиять на принятие решения пользователем и удовлетворить его интересы в нужный момент или к определенному сроку;

- достоверность информации – гарантия объективности и правдивости представляемых данных, что предполагает необходимость указания методов сбора, учета и обработки информации, чтобы пользователи могли правильно понимать назначение предоставляемой информации и проверить ее;

- сопоставимость информации – возможность сравнения показателей с данными по другим фирмам, регионам, государствам, что требует применения определенных стандартов в предоставлении информации;

- доступность и понятность информации – представление информации в ясной для понимания форме, чтобы пользователь мог применять ее для принятия решения, не боясь допустить ошибку. Для ясного понимания информации необходимо, чтобы формы ее представления отражали существо вопросов, были четкими, без излишней детализации, в случае необходимости правильно переведена с иностранных языков;

- конфиденциальность информации – строгий учет и контроль за распространением информации среди внешних пользователей, а также за ее содержанием и характером.

Таким образом, информация должна быть целенаправленной и ориентированной на соответствующие уровни управления.

Информация, отвечающая вышеперечисленным требованиям, необходима для рационального решения проблем, но является дорогим продуктом современного общества. В ее стоимость включаются время руководителей и подчиненных, затраченное на сбор данных, а также фактические издержки, например, связанные с анализом рынка, оплатой машинного времени, использованием услуг внешних консультантов и т.п.

Получить необходимую информацию по приемлемой цене непросто, но такая возможность появляется, если отложить принятие решения по времени. Однако это представляется возможным, когда время не является критическим фактором и потери от задержки будут более чем перекрыты выгодой от принятия более качественного решения на основе дополнительной информации. Выгода и издержки оцениваются руководителем по отношению к оценке стоимости собственного времени и ожидаемых в результате принятия решения позитивных изменений.

Организационная среда коммуникации электронных данных формирует инфраструктуру современного промышленного предприятия, которую можно представить в виде трех блоков взаимосвязанных уровней:

- уровень информационной системы поддержки, на котором бизнес обеспечивается новейшими компьютерными технологиями и программным обеспечением;

- внешняя среда промышленных предприятий, где определяется стратегия развития отрасли или промышленного комплекса;

- уровень самого предприятия, который показывает процессы, необходимые для практической реализации намеченной стратегии.

Такие три уровня схематично представлены на рисунке, который наглядно показывает влияние информационных систем поддержки бизнеса на внешнюю среду окружения, что, в свою очередь, влияет на стратегические ориентиры ведения бизнеса, которые привносятся и в какой-то мере диктуют выбираемый ориентир хозяйственной деятельности на уровне промышленного предприятия.



Информационная инфраструктура внешней среды предприятия

Применяемые в практике зарубежных стран информационные системы, как правило, направлены на выявление стратегического потенциала и поиск наиболее критичных сфер и направлений деятельности для усиления целенаправленных воздействий с целью недопущения ухудшения ситуации.

Это необходимо в случае проведения мониторинга текущей производственной, инвестиционной, финансовой и платежной ситуации на предприятии с подготовкой комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности как самого промышленного предприятия, так и его структурных элементов с использованием различных информационных карт. На основе этого осуществляется многоуровневое информационное взаимодействие между центральным аппаратом и подотчетными структурами предприятия [4].

Все это свидетельствует о том, что система показателей российских предприятий в современных условиях должна базироваться на передовых разработках западных и отечественных организационно-управленческих систем, учитывая все лучшее в каждой

из них, но одновременно с этим адаптировать те или иные модели к условиям конкретного предприятия, его внешней среде. Также необходимо осуществлять корректировку на специфические условия внешней среды, особенности законодательства, наличие развитой инфраструктуры, состояние отрасли, доступность различных видов ресурсов, региональные особенности и различия в корпоративных взаимоотношениях. Это обеспечит реальную оценку конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках, даст определенные преференции в инвестиционной привлекательности и большую свободу в принятии управленческих решений менеджерами и руководителями проектов. Необходимость добиваться такого положения дел опирается на выбранную стратегию промышленного предприятия, обеспечивающую решение насущных проблем: совершенствование системы управления, повышение эффективности производства, рост спроса на изготавливаемую продукцию, применение передового опыта ведения хозяйственной деятельности, автоматизация производства и повышение производительности труда, что, несомненно, сказывается на положительных сторонах финансово-экономического состояния и перспективах развития с учетом все большего влияния глобализации экономики. Применение высокорезультативных форм организации управления промышленными предприятиями на основе кластерного подхода предполагает не только

изменение его внутренней финансово-хозяйственной политики и стратегии развития, но и более широкое понимание экономических процессов, происходящих во внешней среде, информационную вовлеченность в современные тенденции промышленного развития, ориентированность в ассортиментной составляющей, детальное представление потребностей потенциальных покупателей и клиентоориентированность [5]. Для достижения такого положения необходим комплексный подход к исследованию организационно-управленческих систем в промышленности в условиях выбора приоритетов в пользу инновационного развития экономики с учетом наиболее перспективных направлений экономического роста.

Библиографический список

1. *Ольхова Л.А., Кошелев А.Н., Иванникова Н.Н.* Менеджмент. Эл. учебник. 2007.
2. *Елифиров В.Г., Репин В.В.* Бизнес-процессы: Регламентация и управление. – М.: Инфра-М, 2009. – 319 с.
3. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 336 с.
4. Информационная карта промышленности и энергетики в России. 2007–2009 гг.
5. Программа социально-экономического развития Самарской области в период до 2020 г.

УДК 337.752

Опыт инновационного аутсорсинга в черной металлургии

©2010 г. О.А. Горбунова *

Российская черная металлургия в значительной степени вовлечена в конкуренцию на мировых рынках. Удельный вес отрасли в промышленности и в экономике России весьма значителен. Занимая первое место в мире по численности работающих, отечественный металлургический комплекс находится на четвертом месте по производству стали. В условиях глобального мирового кризиса позиция менеджмента ведущих металлургических компаний России достаточно активна, и металлургические компании развивают и реализуют стратегии, призванные обеспечить им сравнительные преимущества в посткризисной экономике.

До наступления кризиса в 2008 году для металлургической промышленности сложилась благоприятная

конъюнктура: высокая доля экспорта, рост мировых цен на металлопродукцию, высокая загрузка мощностей [1]. Все это способствовало улучшению финансового состояния металлургических предприятий и созданию условий для увеличения инвестиций. На эффективное развитие отечественной металлургии повлияли не только условия внешнего рынка, но и принимаемые государством меры по развитию металлургического комплекса.

Металлургия – отрасль циклическая, и по стечению обстоятельств период спада после нескольких лет процветания совпал с мировым финансовым кризисом, что существенно ухудшило ситуацию в отрасли, выявив слабые места отечественных металлургов. Отечественные металлургические компании до кризиса большую часть прибыли зарабатывали на экспорте металла, поставляя за границу продукцию низших переделов. После принятия многими странами под воздействием кризиса протекционистских мер на

* Начальник бюро по акционированию и ЦБ, ОАО «Южуралэлектромонтаж».

импорт металлопродукции российские компании усилили ориентацию на внутренний рынок России. Однако здесь их ожидали свои трудности: доля продукции низших переделов на внутреннем рынке незначительна, более востребована продукция высших переделов с высокой добавленной стоимостью. Спрос на внутреннем рынке формируют несколько отраслей народного хозяйства страны: строительство, нефтегазовый комплекс, судостроение, автомобилестроение.

В настоящее время крупнейшими объектами строительства являются нефтегазовые комплексы («Северный поток», «Южный поток»), реконструкция воздушных и морских портов, стадионов и пр. Строительство и реконструкция таких объектов активизируют внутренний спрос на продукцию черной металлургии, причем высокого качества и технологии: высокопрочных сталей, высоколегированных сталей, кислотостойких сталей и сплавов и др.

Нефтегазовые компании, такие, как «Газпром» и «Транснефть», осуществляющие или планирующие прокачку газа на большие расстояния под высоким давлением, предъявляют высокие требования к качественным характеристикам металла для производства труб и соединительных деталей, а именно с толщиной стенки более 40 мм, с прочностными характеристиками до Х120 и т. д. Высокопрочная толстолистовая сталь необходима для нефтяных платформ, работающих в условиях Арктики, для строительства мостов, изготовления котлов и судостроения, поскольку в ближайшем будущем начнется переоснащение военно-морских сил, создание мощного танкерного флота, строительство современных судов ледового класса.

Среди основных сегментов потребления стали автомобилестроение традиционно считается одним из самых привлекательных рынков, но вместе с тем самых сложных и высококонкурентных. В связи с развитием в России новых автопроизводств, основан-

ных на западных технологиях, качественно меняются требования к российской автомобильной стали.

Таким образом, наблюдается резкий рост спроса на специальные и высококачественные стали, который невозможно удовлетворить без внедрения новых перспективных технологий, инновационных разработок, реализации инвестиционных проектов. Инновации, т.е. создание и реализация конкурентного преимущества, выступают основным средством ускоренного развития отрасли, наращивания технологической мощи, повышения отдачи производства [2]. Создание и широкое внедрение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся основными факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций. В итоге все это определяет конкурентоспособность компаний и выпускаемой ими продукции, способствует улучшению социально-экономической ситуации в стране.

Учитывая назревшую необходимость перемен, возросшую скорость изменения внешней среды и необходимость соответствия ее требованиям, менеджмент ведущих металлургических корпораций России осваивает и внедряет новые подходы в организации научно-практических исследований. Перспективным направлением таких работ является формирование научно-технических центров, практикуемое большинством ведущих предприятий отрасли.

Так, в ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» руководство компании создало собственный научно-технический центр (НТЦ) в 2009 году. В состав нового структурного подразделения вошли: Центральная лаборатория контроля ОАО «ММК» (ЦЛК), патентно-лицензионная группа, группа НИОКР. Основными задачами НТЦ являются повышение и обеспечение конкурентоспособности ММК за счет формирования и реализации научно-технической и инновационной политики в кратко- и долгосрочной перспективе [3]. Работа НТЦ организована по пяти направлениям (табл. 1).

Таблица 1

Направления деятельности и функции научно-технического центра ОАО «ММК»

№ п/п	Направление	Функции
1	Научно-исследовательская деятельность	Разработка, формирование и утверждение программ НИОКР, консалтинговых и инновационных услуг, инновационной политики ОАО «ММК»; Технологическое сопровождение, организация внедрения результатов НИОКР, консалтинга, патентов
2	Патентно-лицензионная деятельность	Организация работы по созданию экономических, организационно-правовых условий для изобретательской среды в ОАО «ММК» и эффективного использования в его хозяйственной деятельности изобретений, рационализаторских предложений и др. объектов интеллектуальной собственности; Патентование в России и за рубежом созданных в ОАО «ММК» изобретений, промышленных образцов, товарных знаков и других объектов интеллектуальной собственности; Коммерческая реализация объектов интеллектуальной собственности на рынке в России и за рубежом
3	Информационно-аналитическая деятельность	Анализ внутренней информации по ОАО «ММК» с целью выявления «узких» технологических мест в работе оборудования, цехов, производств и т.д.; Поиск и анализ информации по предприятиям – конкурентам в РФ и за рубежом, а также предприятиям – потребителям на предмет развития новых производств.
4	Деятельность по разработке новых технологий и видов продукции	Организация работы с потенциальными потребителями продукции ОАО «ММК» по поиску новых заказов, формированию новых потребностей; Разработка, формирование и согласование научно-технической документации; Сертификация вновь разрабатываемой металлопродукции
5	Предпроектная работа	Разработка программ технического развития и формирование технической политики ОАО «ММК»; Разработка предпроектной документации; Участие в инжиниринге проектов

Таблица 2

Функции научно-технических служб металлургических предприятий

№№	Функции	Северсталь		ММК	
		Наличие подразделения	Численность, % к общему составу службы	Наличие подразделения	Численность, % к общему составу службы
1	Информационно-аналитическая	+	12	+	43
2	Научно-исследовательская	+	3	+	10
3	Патентно-лицензионная	+	8	+	26
4	Разработка новых технологий и видов продукции	+	48	+	21
5	Предпроектная работа	+	4	+	Совмещена с информационно-аналитической функцией
6	СМК	+	6	–	–
7	Техническая экспертиза	+	7	–	–
8	Техническая поддержка клиентов	+	12	–	–
	ИТОГО:		100		100

Подобная работа велась в компании и ранее, но в различных подразделениях, с нагромождением и дублированием функций, что не позволяло ученым и технологам сконцентрироваться на инновационных компетенциях. С созданием НТЦ эта деятельность вышла на другой уровень: теперь в нем должны определяться приоритеты инновационного развития и разрабатываться новейшие технологии.

В ОАО «Северсталь» с первых лет создания акционерного общества инновационное развитие компании определяет техническая служба. В разные годы техническая служба комбината носила названия: центральная заводская лаборатория, центральная лаборатория комбината, Управление качества, а с 2005 года – Центр технического развития и качества (ЦТРК), который был создан в структуре технической дирекции компании и объединил функции существовавших ранее Технического отдела, Управления качества, в том числе и функций испытаний готовой продукции в лице Центральной лаборатории. Кроме того, перед ЦТРК были поставлены новые задачи: разработка вариантов технического развития предприятия и формирование стратегической инвестиционной программы.

В ЦТРК входят Центральная лаборатория общества (ЦЛО) и Служба технических инноваций и развития. ЦЛО занимается технологическим обеспечением производства, устанавливает причины дефектов продукции, а также занимается патентной деятельностью. Служба технического развития и качества занимается разработкой и реализацией тематического плана НИОКР, а также развитием технологий и продуктов.

В 2009 году компания «Северсталь» согласилась выступить инвестором учреждаемого рядом научных и образовательных организаций нового акционерного общества с целью внедрения разработок в производство. Это стало возможно благодаря принятому недавно закону¹, который позволяет НИИ и

вузам учреждать хозяйственные общества. Одним из учредителей вышеупомянутого общества выступил Санкт-Петербургский политехнический университет, на счету которого сотни новых технологий, с помощью которых можно модернизировать отечественную металлургию.

В ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» техническая служба представлена Центром технического перевооружения и развития. Основными функциями Центра являются:

- техническая экспертиза;
- технические решения;
- технические заключения;
- технико-экономические предложения;
- разработка предпроектной документации.

Во всех представленных научно-технических службах металлургических компаний ОАО «ММК», ОАО «Северсталь», ОАО «НЛМК» значительная доля функций приходится на решение технических вопросов производства. Направления, связанные с инновационной деятельностью, появились в последние 5 лет, что связано с ростом требований потребителей и давлением конкуренции.

Примерные характеристики научно-технических служб ОАО «Северсталь» и ОАО «ММК» приведены в **табл. 2**.

Из данных, приведенных в табл. 2, следует, что научно-техническая служба – ЦТРК ОАО «Северсталь» имеет более развитую структуру, в которой прослеживается основная дивизиональная структура компании ОАО «Северсталь». Сравнив ЦТРК ОАО «Северсталь» и НТЦ ОАО «ММК», можно сделать вывод, что в недавно созданном структурном подразделении НТЦ ОАО «ММК» слабым местом является, прежде всего, структура, состоящая из двух групп: патентно-лицензионной, НИОКР; и Центральной лаборатории контроля, выполняющей функции контроля соответствия технологии выпущенной продук-

¹ Федеральный Закон № 217-ФЗ от 02.08.2009 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения результатов интеллектуальной деятельности».

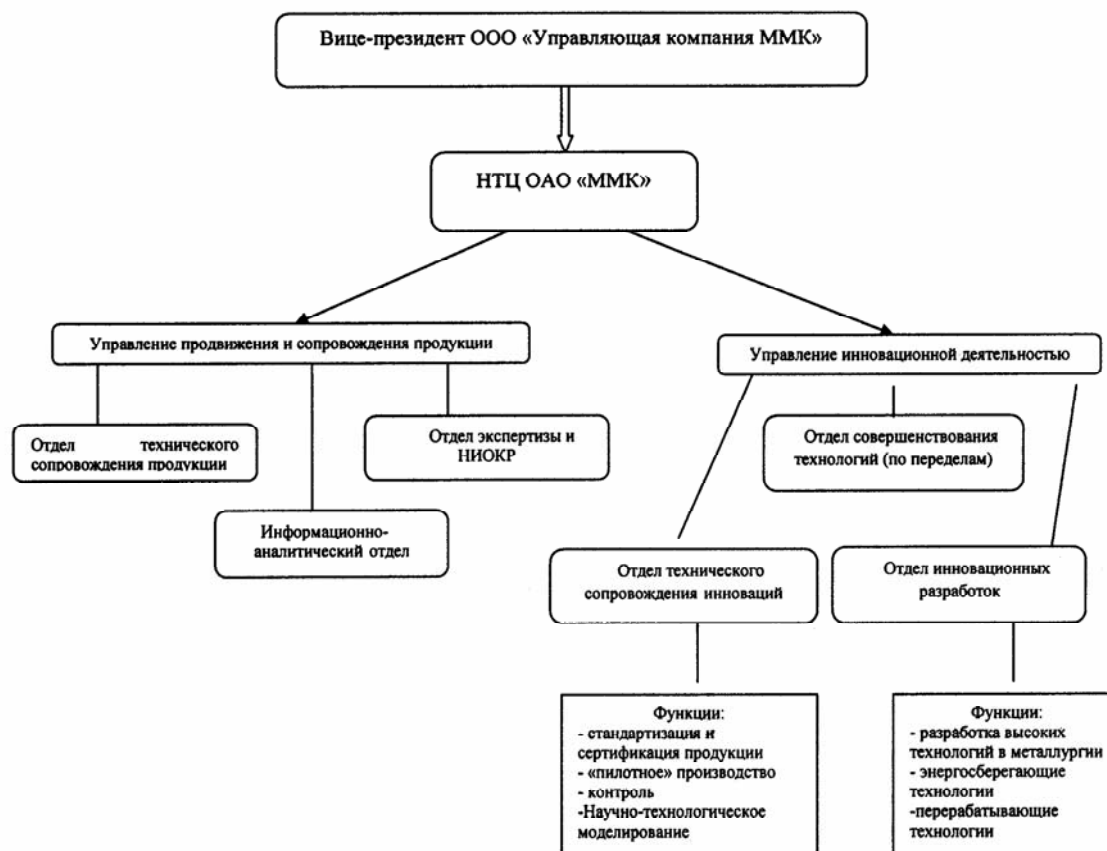
ции заданным параметрам. Выполняемые функции иногда «размываются» между группами, что ведет к нарушению уровня ответственности. Кроме того, отсутствует подразделение, осуществляющее функции инноваций и развития. Учитывая, что это лишь первый этап организации научно-технического центра ОАО «ММК», можно прогнозировать в обозримом будущем ее расширение с созданием структуры по следующим возможным направлениям:

1. Высокоэффективные технологии:
 - по переработке железных руд и техногенного сырья;
 - металлургического и литейного производства;
 - производства холодно- и горячекатаной стали с широким комплексом потребительских свойств;
 - глубокой переработки металлов;
 - механоремонтного комплекса металлургии.
2. Нанотехнологии и наноматериалы в металлургической отрасли.
3. Энергосберегающие технологии в металлургии.
4. Центр компетенций по производству автолиста.
5. Центр компетенций по производству толстого листа.
6. Центр по интеллектуальной собственности.

Очевидно, что по объему эти направления образуют отдельный бизнес, поэтому у компании возникнет необходимость разделения основных и вспомогательных функций для сосредоточения каждого на своих ключевых компетенциях.

Одним из эффективных механизмов концентрации на ключевых компетенциях компании и передаче отдельных, как правило, непрофильных функций другому исполнителю является аутсорсинг, который предполагает использование внешней организации (подрядчика) для проведения регулярно требуемых заказчику работ/услуг [4]. Аутсорсинг следует признать самой перспективной формой развития инновационных научно-технических центров, так как такая организация производства позволяет отойти от текущих проблем и сосредоточиться на научно-техническом развитии.

Структура такого уровня и масштаба, как научно-технический центр (НТЦ), требует первоначального выделения функций в отдельную дирекцию с прямым подчинением вице-президенту ООО «Управляющая компания ММК» или сразу в дочернее предприятие. В первом случае мы имеем дело с внутренним аутсорсингом, во втором – с внешним аутсорсингом. Модель внутреннего аутсорсинга и была реализована при создании НТЦ ОАО «ММК».



Вариант структуры НТЦ ОАО «ММК»

Возможный вариант расширения структуры НТЦ ОАО «ММК» представлен на рисунке.

При подобной структурной организации обеспечиваются комплексность и системность инновационной деятельности НТЦ металлургического предприятия. Кроме того, происходит смещение инновационной активности с процесса на продукт, т.е. с технологий производства на расширение ряда металлургической продукции и выпуск ее новых видов в соответствии с запросами и ожиданиями рынка. Распределение функций по технологии производства и разработке инноваций между двумя подразделениями позволяет уделить каждому направлению достаточно внимания в соответствии со стратегией инновационной деятельности предприятия. В данном случае именно форма внешнего аутсорсинга с выделением НТЦ в дочернее предприятие представляется наиболее эффективной. Основным элементом в НТЦ должна стать опытно-промышленная база, на которой возможно «пилотное производство», т.е. моделирование любого технологического процесса без запуска в основное производство, что обеспечивает существенную экономию. При наличии такой базы НТЦ обладает

уникальными компетенциями и может оказывать услуги по моделированию технологического металлургического процесса не только головной компании, но и любым заинтересованным организациям, что способствует повышению конкурентоспособности, а также мотивации менеджмента и персонала к разработке инновационных продуктов.

Библиографический список

1. Цыгалов Ю.М. Управление формированием и реструктуризацией крупных корпоративных структур в черной металлургии: Монография. М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации РФ, 2006. – 196 с.
2. Овчинников С.Г. Инновации – основа развития металлургии: монография. – Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2008. – 163 с.
3. Металлоснабжение и сбыт: электронный журнал, 12 октября 2009. URL: <http://www.metalinfo.ru/ru/news/37354> (дата обращения: 29.10.2010).
4. Жданов А.Ю. Аутсорсинг в практике российских компаний. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2008. – 68 с.

УДК 334.752

Анализ аутсорсинга как особой формы межфирменной кооперации

© 2010 г. И.Д. Котляров*

Введение

Непрерывный поиск новых инструментов ведения бизнеса, позволяющих повысить эффективность ведения предпринимательской деятельности, привел среди ряда других важных результатов к возникновению аутсорсинга, который чаще всего определяется как передача бизнес-процессов на исполнение сторонним исполнителям (аутсорсерам) и концентрация компании на профильных для нее видах деятельности. Такое углубление специализации позволяет предприятию-заказчику снизить свои издержки и повысить рентабельность (впрочем, то же самое справедливо и для фирмы, которой передается бизнес-процесс).

Однако, как это часто бывает, теоретическое осмысление феномена аутсорсинга значительно отстает от практики его применения. Исследователи сосредотачиваются в первую очередь на изучении эффективности его использования для оптимизации тех или иных функций компании – это легко можно увидеть как по тематике посвященных ему статей [1, 2], так и по направленности кандидатских диссертаций, посвященных аутсорсингу [3–5]. Такие исследования носят ярко выраженный практический характер. Даже работы, претендующие на теоретическое осмысление сущности аутсорсинга, сосредотачиваются либо на его практических аспектах, либо сводят его к разделению труда, не уточняя при этом отличия аутсорсинга от других форм разделения труда и межфирменной кооперации [6, 7].

На наш взгляд, в теоретическом исследовании аутсорсинга существуют три важные задачи:

1. Выявить экономическую (а не организационную, на которой сосредоточивается внимание исследователей) сущность аутсорсинга.

* К. э. н., доцент кафедры «Экономика фирмы» Санкт-Петербургского филиала Государственного университета – Высшая школа экономики.

2. Сформулировать перечень отличий аутсорсинга от закупки товаров и услуг для промышленных нужд и от подряда [8–12] (хотя попытки охарактеризовать эти различия и делались [1], их сложно признать убедительными, поэтому на сегодняшний день данную проблему следует считать нерешенной). По этой причине некоторые специалисты ставят знак равенства между аутсорсингом и производственной кооперацией или подрядом и отказываются выделять его в качестве самостоятельного экономического явления, тогда как другие исследователи полагают, что любая форма кооперации между предприятиями по выпуску конечного продукта для потребителя может быть отнесена к аутсорсингу. Очевидно, что такие крайности при исследовании аутсорсинга неприемлемы. Эта проблема имеет не только теоретическое значение; ее решение позволит четко описать права и обязанности сторон, связанных отношениями аутсорсинга (так как не существует специальной разновидности договора, регламентирующей такие отношения), поскольку одна из причин отсутствия законодательной базы аутсорсинга, уже упоминавшаяся выше, трудность его выделения из других форм сотрудничества между предприятиями.

3. Предложить методику экономической оценки эффективности аутсорсинга. Применяемые в настоящее время методики не учитывают его специфику, в частности порождаемую им перестройку структуры организации.

В данной работе сделана попытка наметить пути решения этих проблем.

Сущность аутсорсинга как экономического феномена

Хотя аутсорсинг рассматривается в первую очередь как инструмент оптимизации издержек предприятия, т.е. как управленческий феномен [8], очевидно, что в аутсорсинге можно выделить как управленческую, так и экономическую [9, 11, 12] составляющую (**табл. 1**).

С управленческой точки зрения виды аутсорсинга удобно классифицировать по критерию типов процессов, передаваемых на исполнение стороннему подрядчику. Основные подходы к такой классификации представлены в **табл. 2** (классификация по четвертому критерию предложена автором и в изученных источниках не встречается, хотя она важна).

Как видно из данных **табл. 1**, естественная классификация аутсорсинга с экономической точки зрения должна осуществляться по критерию вида ресурсов (факторов производства), необходимых для выполнения соответствующих функций. В этом случае можно выделить (в соответствии с наиболее распространенной классификацией факторов производства) следующие виды аутсорсинга:

1. Аутсорсинг земли (природных ресурсов), когда в качестве оператора выступает сельскохозяйственное предприятие или предприятие природопользования. Отметим, что в настоящее время агрофирмы рассматриваются исключительно как заказчики, а не как поставщики аутсорсинговых услуг,

Таблица 1

Управленческий и экономический аспекты аутсорсинга

Сущность аутсорсинга	Отказ от самостоятельного выполнения тех или иных функций и сосредоточение на профильных для предприятия процессах с целью повышения эффективности деятельности
Управленческий аспект	Передача задач или процессов на исполнение внешним операторам
Экономический аспект	Использование внешних ресурсов для выполнения функций предприятия, т. е. привлечение компанией для ведения своей хозяйственной деятельности факторов производства, контролируемых и организуемых другими фирмами в интересах компании-заказчика

Таблица 2

Наиболее распространенные подходы к классификации аутсорсинга

№ п/п	Классификационный критерий	Выделяемые виды аутсорсинга
1	Отношение к профильной деятельности предприятия	Аутсорсинг основных процессов; аутсорсинг вспомогательных процессов
2	Виды деятельности	Аутсорсинг в сфере информационных технологий (ИТ-аутсорсинг); производственный аутсорсинг; логистический аутсорсинг; аутсорсинг персонала; бухгалтерский аутсорсинг и т.д.
3	Содержание передаваемых функций	Аутсорсинг задач (на исполнение передаются разовые проекты, а срок их реализации четко оговаривается). Пример: разработка дизайна нового продукта. Для этого вида аутсорсинга иногда используется специальный термин ауттаскинг (англ. task – задача); аутсорсинг бизнес-процессов (в этом случае речь идет о долгосрочном сотрудничестве между предприятиями, когда подрядчик на регулярной основе берет на себя выполнение той или иной функции, порученной ему заказчиком). Пример: производственный аутсорсинг или факторинг
4	Место протекания передаваемых бизнес-процессов	Внутренние (протекающие во внутренней среде предприятия). Пример: аутсорсинг производства; внешние (обеспечивающие связь предприятия с внешней средой). Пример: обслуживание клиентов; смешанные (протекающие как во внутренней, так и во внешней среде). Пример: аутсорсинг бухгалтерского обслуживания (который включает в себя как обработку внутренней бухгалтерской информации, так и сдачу отчетности в налоговые органы)

однако, по мнению автора, такой однобокий подход к сельскому хозяйству не совсем верен. В частности, хорошим примером аутсорсинга земли является успешно реализуемая компанией «Вимм-Билль-Данн» программа «Молочные реки».

2. Аутсорсинг капитала, при котором предприятие-заказчик использует капитал (в физической или денежной форме), организованный в его интересах, но на собственный страх и риск, предприятием-оператором. Классическим примером аутсорсинга капитала является производственный аутсорсинг, когда предприятие размещает заказы на изготовление продукции под своей торговой маркой у стороннего исполнителя. Другим примером может быть лизинг [13], при котором для производства продукции используется оборудование, принадлежащее другому предприятию (лизингодателю). Отметим, что трактовка лизинга как разновидности аутсорсинга не нова и в некоторых источниках он относится к производственному аутсорсингу [10]. Однако, по мнению автора, такой подход неверен, функции лизинга по своему содержанию кардинально отличаются от функций производственного аутсорсинга.

3. Аутсорсинг труда – к нему относится аутсорсинг персонала. В этом случае аутсорсер в интересах заказчика принимает к себе на работу сотрудников, а затем передает их заказчику, который использует их для выполнения внутренних производственных задач. Эти сотрудники, фактически работая на предприятии-заказчике, с формальной точки зрения являются работниками компании, предоставляющей услуги аутсорсинга персонала.

4. Аутсорсинг информации – в этом случае предприятие-заказчик передает внешнему исполнителю сбор и обработку информации; к этому виду аутсорсинга, по мнению автора, относится бухгалтерский аутсорсинг.

5. Аутсорсинг предпринимательских способностей – предприятие-заказчик использует для ведения собственной хозяйственной деятельности предпринимательские способности, сосредоточенные в других компаниях. Речь идет в основном об аутсорсинге интеллектуального капитала (являющемся плодом предпринимательских способностей). К этому виду аутсорсинга следует отнести франчайзинг (при котором независимый предприниматель (франчайзи) передает на аутсорсинг управление торговой маркой, под которой он ведет свою хозяйственную деятельность [14]).

6. Аутсорсинг знаний – предприятие-заказчик привлекает для управления своими активами или процессами внешнего исполнителя. Примером может быть использование внешней профессиональной компании для управления своей доходной недвижимостью.

7. Смешанный аутсорсинг, когда предприятие-заказчик передает на исполнение стороннему подрядчику функцию, требующую использования нескольких видов ресурсов; к этой разновидности аутсорсинга, по мнению автора, можно отнести фак-

торинг, при котором предприятие-фактор, с одной стороны, обеспечивает поставщика финансовыми ресурсами (аутсорсинг капитала), а с другой – занимается сбором и обработкой информации о текущих и потенциальных заказчиках поставщика для определения их платежеспособности (аутсорсинг информации). Отметим, что отнесение факторинга к аутсорсингу не является гипотезой автора статьи, а представляет собой широко распространенную в научных и практических кругах оценку факторинга [13]. Очевидно, разумеется, что для реализации любого бизнес-процесса компании необходимо использовать более одного ресурса; под чистым (моноресурсным) аутсорсингом (например, аутсорсингом знаний) понимается та ситуация, при которой в деятельности компании-аутсорсера отчетливо преобладает один ресурс, тогда как в смешанном аутсорсинге одинаковое значение имеют два и более ресурсов.

Отличия аутсорсинга от других форм межфирменной кооперации

Как было показано выше, важной задачей при анализе аутсорсинга является обеспечение разграничения между аутсорсингом бизнес-процессов и закупкой товаров и услуг. Ее решение затруднено большой степенью сходства между этими явлениями. В обоих случаях заказчик приобретает у исполнителя (поставщика) готовый продукт (услугу). Очень часто аутсорсинг описывается как частный случай подряда, при котором товар или услуга производится в соответствии со специфическими требованиями заказчика. Еще больше усложняет ситуацию тот факт, что российским законодательством понятие «аутсорсинг» не предусмотрено.

Отдельно следует отметить, что русскоязычная терминология аутсорсинга также пока недостаточно унифицирована. Компания, предоставляющая услуги аутсорсинга, может быть названа оператором, аутсорсером, а в отдельных случаях – подрядчиком. Компания, передающая функции на исполнение внешнему оператору, специального обозначения не имеет и называется, как правило, просто заказчиком. По мнению автора, поставщика услуг аутсорсинга следует называть аутсорсером; также допустим термин «оператор». В свою очередь, за компанией, заказывающей услуги аутсорсинга, представляется целесообразным закрепить обозначение «аутсорси». Это соответствует англоязычной терминологии и позволяет использовать специальные термины для участников сделки аутсорсинга (как это происходит, например, со сделкой лизинга, для участников которой также существуют специальные обозначения, что существенно упрощает описание и анализ этой сделки).

Существенными характеристиками аутсорсинга, часто упоминаемыми в литературе, являются [8–12]:

Таблица 3

Сравнительная характеристики закупки товаров и услуг и аутсорсинга бизнес-процессов

Сравниваемые признаки	Закупка товаров (услуг)	Аутсорсинг бизнес-процессов (задач)
<i>Базовые признаки</i>		
Сущность деятельности поставщика (оператора)	Поставщик по собственной инициативе изготавливает товар для продажи на открытом рынке без наличия твердых заказов на него	Оператор производит продукт (оказывает услугу) при наличии заказа от аутсорси
Гарантии получения выручки поставщиком (оператором)	Гарантия продажи товара и получения выручки отсутствует (определяется рыночной конъюнктурой и пожеланиями клиента)	Аутсорси гарантирует выкуп произведенного товара (оказываемых услуг) и его своевременную оплату
Вид товара (услуги)	Товар (услуга) изготавливаются в соответствии с собственными спецификациями поставщика и являются стандартизированными для всех покупателей	Товар (услуга) производится в соответствии с техническими требованиями и собственной системой контроля качества заказчика
Назначение товара (услуги)	Товар (услуга) может быть использован для удовлетворения личных потребностей или в коммерческих целях	Товар (услуга) предназначен для использования аутсорси в коммерческих целях
Участники сделки	Участники сделки могут быть физическими или юридическими лицами	Участники сделки могут быть только юридическими лицами
<i>Вторичные признаки</i>		
Механизм ценообразования	Продавец самостоятельно устанавливает цену на свой товар (услугу) и в случае необходимости предоставляет покупателю скидку	Оператор раскрывает заказчику структуру и размер своих издержек, после чего заказчик и оператор устанавливают нормативную величину наценки на товары (услуги) оператора
Характер производственных мощностей поставщика (оператора)	Производитель (поставщик) самостоятельно формирует свои производственные мощности исходя из специфики производимого (поставляемого) им товара	Оператор формирует свои производственные мощности (количество, структура, номенклатура, географическое положение) исходя из требований заказчика
Механизм работы покупателя (заказчика)	Покупатель самостоятельно использует приобретенный товар (услугу) по установленному им внутреннему регламенту	В целях обеспечения оптимального качества оказания услуг аутсорсер вносит изменения в те внутренние процедуры работы заказчика, которые связаны с переданным ему на исполнение процессом
Получение компетенций от заказчика	Нет	В случае необходимости аутсорси передает оператору собственные ключевые компетенции и активы, необходимые для выполнения процесса или задачи (технологии, оборудование и т.д.)

1) услуги и товары (являющиеся конечным продуктом исполнения функции, переданной аутсорсеру), предназначенные исключительно для аутсорси, т.е. не являются стандартизированными, изготавливаются в соответствии с требованиями аутсорси и не должны продаваться на открытом рынке;

2) поставляемые аутсорсером товары и услуги, которые производятся на условиях их гарантированной оплаты аутсорси (разумеется, в том случае, если они полностью соответствуют спецификациям); это минимизирует риски аутсорсера.

По мнению автора, также правомерно предполагать, что участниками сделки аутсорсинга могут быть только юридические лица, а товары и услуги, поставляемые аутсорсером и являющиеся конечным результатом выполнения переданной ему функции (задачи), могут использоваться только в коммерческих целях (т.е. для последующей перепродажи, для производства конечной продукции или для обеспечения ведения хозяйственной деятельности). Ранее, насколько известно, о необходимости соблюдения этих условий в исследованиях, посвященных аутсорсингу, не упоминалось, что приводило к излишне расширенному толкованию этого экономико-организационного феномена. Например, к нему причислялось привлечение внештатных сотрудников для выполнения тех или иных задач, хотя очевидно, что в

этом случае речь идет всего лишь о трудовых отношениях, а не о межфирменной кооперации (каковой по самой своей сути является аутсорсинг).

По мнению автора, с учетом вышеизложенного аутсорсинг может быть определен как форма сотрудничества между предприятиями, при котором независимый внешний исполнитель (аутсорсер) привлекает, организует и использует от своего имени и на свою ответственность, но в интересах заказчика (аутсорси) факторы производства для выполнения задачи или функции в соответствии с требованиями аутсорси на безрисковой возмездной основе. Это определение, как легко убедиться, учитывает все выявленные выше отличительные черты аутсорсинга и означает, что аутсорсер в течение периода сотрудничества выступает в качестве юридически независимого внешнего подразделения аутсорси.

Важно отметить, что попытки теоретического осмысления аутсорсинга столкнулись с важной проблемой – сложностью формализации представления о том, что аутсорсер является внешним подразделением аутсорси, являясь при этом независимым (очевидно наличие противоречия между этими признаками). Как правило, авторы вынуждены говорить об этом как о данности, не вдаваясь в подробности. Ниже будет сделана попытка решить эту задачу.

На основе анализа литературы и собственных исследований автору кажется правомерным предположить, что основные различия между закупкой и аутсорсингом заключаются в разных значениях пяти базовых и четырех вторичных признаков. Эти признаки и их значения перечислены в **табл. 3**. Вторичные требования могут выполняться не всегда.

По мнению автора, правая колонка табл. 3 может служить формальным описанием ситуации, при которой юридически независимое предприятие (аутсорсер) выступает в качестве внешнего подразделения другого независимого предприятия (аутсорси). Иными словами, можно говорить о решении поставленной выше задачи формализации признаков аутсорсинга.

Отметим, что для отнесения существующего между фирмами сотрудничества к аутсорсингу необходимо, чтобы выполнялись все основные условия и хотя бы одно из вторичных (базовые условия также справедливы и для подряда, который в строгом смысле слова к аутсорсингу не относится, хотя отдельные специалисты и склонны ставить между ними знак равенства).

Оценка экономической эффективности аутсорсинга

В этой связи интересно отметить, что, хотя термин «аутсорсинг» появился в русском языке сравнительно недавно, содержательно сходное явление существовало в нашей стране еще в период плановой экономики и носило название «изменение специализации производства», а для оценки порожденной им экономии использовалась следующая формула [10]:

$$\Theta_{\text{исп}} = [C - \Pi + T]B_1, \quad (1)$$

где $\Theta_{\text{исп}}$ – экономия от изменения специализации производства, ден. ед.; C – производственная себестоимость изделия в период, предшествующий передаче его производства внешнему исполнителю, ден. ед.; Π – цена готового изделия, установленная внешним исполнителем, ден. ед.; T – транспортные расходы на доставку изделия от исполнителя до предприятия-заказчика, ден. ед.; B_1 – число единиц изделия, полученных от внешнего исполнителя за отчетный период.

Дальнейшим развитием формулы (1) стал учет изменения стоимости денег со временем:

$$\Theta_a = \sum_{i=1}^n \frac{S_i - P_i}{\left(1 + \frac{d}{100\%}\right)^i}, \quad (2)$$

где Θ_a – экономический эффект от аутсорсинга, ден. ед.; n – продолжительность периода, в течение которого предполагается использовать аутсорсинг;

S_i – ожидаемые затраты на выполнение процесса своими силами в i -м году, ден. ед.; P_i – полная стоимость процесса при его выполнении аутсорсером в i -м году (включает в себя стоимость услуг аутсорсера, транспортные расходы, расходы заказчика на взаимодействие с аутсорсером и т.д.), ден. ед.; d – ставка дисконтирования, %.

Очевидно, что формула (2), хотя и дает возможность точнее (с учетом изменения стоимости денег) рассчитать экономию, получаемую благодаря аутсорсингу при долгосрочном сотрудничестве, тем не менее не вносит ничего содержательно нового в понимание структуры экономического эффекта от использования аутсорсинга, т.е. шагом вперед по сравнению с формулой (1) не является. По мнению автора, сделать этот шаг позволило бы включение в формулу (2) еще двух слагаемых:

$$\Theta_a = \sum_{i=1}^n \frac{S_i - P_i}{\left(1 + \frac{d}{100\%}\right)^i} - C_0 + D_0, \quad (3)$$

где C_0 – единовременные затраты, связанные с переходом на аутсорсинг, ден. ед. (включают в себя, например, величину компенсационных пособий, выплачиваемых высвобождаемым сотрудникам); D_0 – единовременный доход, связанный с переходом на аутсорсинг, ден. ед. (например, денежные средства, полученные от продажи подразделения, выводимого из структуры предприятия).

Эти слагаемые позволяют отобразить тот факт, что использование аутсорсинга влечет за собой изменение структуры компании; в связи с передачей процесса внешнему оператору сохранение того внутреннего подразделения, которое ранее выполняло этот процесс, нецелесообразно.

Насколько известно автору, формула (3) в представленном в настоящей работе виде в источниках не встречается.

Заключение

Введение классификации аутсорсинга по виду используемого фактора производства позволило, по мнению автора, прояснить экономическую природу этой формы межфирменной кооперации, что представляет собой важный результат, так как ранее внимание исследователей сосредоточивалось на организационных, а не на экономических аспектах аутсорсинга.

Кроме того, автор надеется, что предложенный перечень отличий аутсорсинга от закупок товаров или услуг для производственных нужд позволит четче отделить аутсорсинг от иных способов сотрудничества между предприятиями. Это даст возможность четче очертить круг обязанностей обоих участников аутсорсинговой сделки, а в перспективе может привести к разработке для аутсорсинга собственной законодательной базы.

Библиографический список

1. *Карашевич В.Е.* От подряда к аутсорсингу – первые шаги // *Инновации*. 2008. №1(111). С. 125–128.
2. *Кремлева Н.А.* Обеспечение конкурентных преимуществ производства и реализации продукции на основе аутсорсинговой модели организации бизнеса предприятия // *Организатор производства*. 2009. № 43. С. 72–75.
3. *Вихляев С.В.* Концепция логистического аутсорсинга добывающих предприятий: Автореф. дис.... канд. экон. наук. – М.: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2007.
4. *Галлямов А.Н.* Аутсорсинг при организации подрядных работ в строительных организациях: Автореф. дис.... канд. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2006.
5. *Мезинова И.А.* Международный аутсорсинг и его роль в повышении конкурентоспособности российских компаний в мирохозяйственной среде: Автореф. дис.... канд. экон. наук. – М., 2009.
6. *Сайфиева С.Н., Быкадоров М.А.* Аутсорсинг в свете экономической теории // *Вестник Государственного университета управления, серия «Развитие отраслевого и регионального управления»*. 2007. № 3. С. 175–180.
7. *Сайфиева С.Н., Быкадоров М.А.* Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // *Журнал экономической теории*. – Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН. 2006. № 3. С. 77–91.
8. *Аникин Б.А., Рудая И.Л.* Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
9. *Бравар Ж.-Л., Морган Р.* Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 475 с.
10. *Ефимова С., Каник Н., Пешкова Т.* Аутсорсинг. – М.: Журнал «Управление персоналом», «Научная книга», 2006. – 160 с.
11. *Клементс С.И., Даннеллан М., Рид С.* Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / Под общ. ред. В.В. Голда. – М.: Вершина, 2006. – 416 с.
12. *Хейвуд Дж.Б.* Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 176 с.
13. *Гришина О.* Плохо объяснили // *Эксперт*. 2006. № 45 (539). Доступно онлайн по адресу: http://www.expert.ru/printissues/expert/2006/45/ploho_obyasnili/.
14. *Сосна С.А., Васильева Е.Н.* Франчайзинг. Коммерческая концессия. М.: Академкнига, 2005. – 376 с.

Корпоративные финансы

УДК 338.1

Критерий и система показателей экономической эффективности инновационных проектов

© 2010 г. М.И. Бухалков *

В рыночной экономике важнейшими задачами всех предприятий и производителей является выпуск по запросам потребителей конкурентоспособной продукции, получение высокой прибыли и завоевание лидирующего положения на рынке товаров и услуг. Этим важнейшим задачам действующих в условиях рыночных отношений предприятий должны соответствовать в полной мере и основные цели инновационного проектирования, производства и обслуживания поставляемых на рынок средств, предметов и работ.

Следовательно, с учетом основных требований современного рынка и главной цели предприятий критерием экономической эффективности новой техники, технологии и организации производства выдвигается теперь максимально возможная прибыль, наибольший доход производителя продукции и услуг. При этом рыночный механизм, базирующийся на свободных ценах на материалы и товары, равновесии спроса и предложения на производимую продукцию, будет ориентировать каждое предприятие на наиболее эффективное использование ограниченных производственных ресурсов и на получение наибольшей прибыли. В общем виде модель организации инновационного производства продукции, работ и услуг схематично изображена на **рис. 1** как система преобразования ресурсов по заказам потребителей.

В рыночных условиях все предприятия и предприниматели самостоятельно решают, какие виды товаров и в каких количествах следует производить и по каким ценам поставлять на рынок. Основным критерием в выборе их решений является полное удовлетворение своих потребителей, получение наибольшей прибыли и недопущение или минимизация убытков. Конечный результат проектно-технической,

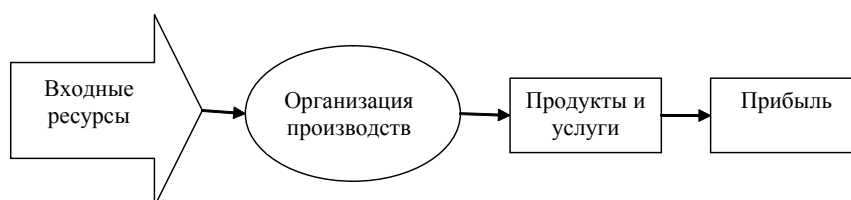


Рис. 1. Типовая модель организации производства

инновационно-инвестиционной и производственно-хозяйственной деятельности предопределяется здесь общей величиной прибыли, получаемой предприятием от продажи своего товара на рынке. В конкретных рыночных отношениях, как учит мировой опыт, прибыльность одних товаров и убыточность других обуславливаются действием законов спроса и предложения на эти товары. Наибольшие доходы получают те предприятия и фирмы, которые способны применять экономически наиболее эффективные технику, технологию и организацию производства конкурентоспособной продукции.

Показатели экономической эффективности инноваций

Эффективность техники и технологии проявляется в конечном итоге в сфере ее производства или потребления и, в свою очередь, во многом зависит от существующих форм и методов организации производства. Поэтому нужна комплексная оценка экономической эффективности, образно говоря, воздействия техники и технологии на организацию производства, наиболее полно и точно характеризующая его конечный результат с помощью целой системы организационно-экономических показателей и факторов. В качестве основных оценочных показателей эффективности производственной деятельности на различных предприятиях могут применяться как абсолютные, так и относительные значения затрат и результатов, доходов и расходов, издержек и прибыли и многих иных общеэкономических или корпоративных стандартов и нормативов. Остановимся здесь более подробно на сущности таких важных планово-экономических показателей, как эффект и

* Д. э. н., профессор, зав. кафедрой производственного менеджмента Самарского государственного технического университета.

эффективность, стоимость и доходность, а также на современных методах их научного обоснования и практического расчета.

Всякий эффект показывает степень достижения некоторого заданного результата: как выполнена работа по производству товара и услуги, удовлетворяет ли она потребителя и будет ли продана, по какой цене ее можно продать, какова возможная прибыль? При оценке эффекта происходит обычно сравнение фактических или ожидаемых показателей с установленным стандартом, некоторым эталоном, заранее намеченной целью и другими сравнительными данными. Вполне понятно, что оценить реальный эффект в разных сферах трудовой деятельности человека не всегда практически возможно, например в творческих видах труда. Однако в целом можно сказать, что эффект в общем виде представляет собой разность между результатами и затратами, между ценой товара и его себестоимостью, между плановыми (нормативными) и фактическими значениями показателя и т.д.

Эффективность характеризует соотношение полученного эффекта с затратами на его осуществление и является своего рода ценой или платой за достижение данного результата. Если же результат, например заданная цель, вообще не достигнут, то и эффективность теряет свое положительное экономическое значение. В обычной практике показатель эффективности выражает величину дохода (прибыли) на единицу затрат, к примеру рентабельность изделия, труда и производства и т.д. Понятия эффект и эффективность трактуются как широкие общенаучные категории, включающие научные, технические, социальные, экономические и другие результаты.

Научный эффект связан с открытием новых явлений материального мира или закономерностей его развития. Важным также является выявление практических возможностей их использования в хозяйственной деятельности и в конкретных сферах человеческой деятельности.

Технический эффект характеризуется получаемым преимуществом создаваемых или улучшаемых технологических процессов, технических характеристик машин, приборов и других производственных ресурсов по сравнению с наиболее прогрессивными средствами в данной технической области.

Социальный эффект отражает развитие человеческого фактора, рост квалификации и изменение профессионального состава персонала, а также улучшение условий труда и повышение его продуктивности, а также повышения уровня жизни.

Экономический эффект означает сокращение или экономию различных производственных ресурсов на изготовление продукции, товара или услуги, например материальных или трудовых затрат на единицу полезной мощности или других конечных результатов.

В рыночных условиях для оценки инвестиционных проектов и их отбора для финансирования установлены следующие виды экономической эффективности [1]:

коммерческая (финансовая) эффективность, учитывающая финансовые последствия реализации инновационного бизнес-проекта для его непосредственных участников;

бюджетная эффективность, отражающая финансовые результаты осуществления разработанного проекта для федерального, регионального или местного бюджета;

народнохозяйственная эффективность, содержащая связанные с реализацией запланированного проекта экономические затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие измерение и оценку стоимостных результатов.

Показатели коммерческой эффективности характеризуют соотношение финансовых результатов и затрат, обеспечивающих требуемую норму доходности. Они могут рассматриваться как для всего бизнес-проекта в целом, так и для его отдельных участников с учетом долевого вклада каждого из них в общий финансовый результат. Основным показателем коммерческой эффективности служит поток реальных денежных средств. Величина потока денег рассчитывается как разность между их притоком и оттоком по каждому виду инвестиционных проектов за период их осуществления по следующей формуле:

$$\Phi_t = \Pi_t - O_t$$

где Φ_t – финансовый поток реальных денег за планируемый период, руб.;

Π_t – приток финансовых ресурсов за этот период;

O_t – отток денежных средств за данный срок.

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние осуществляемого инвестиционного проекта на повышение доходов и снижение расходов соответствующего бюджета как федерального, так и регионального или местного уровня управления. Здесь основным показателем выступает бюджетный эффект. Он определяется как превышение доходов соответствующего бюджета над его расходами за период осуществления данного проекта по формуле:

$$B_t = D_t - P_t$$

где B_t – бюджетный эффект за период внедрения проекта, руб.;

D_t – доходы бюджета за данный период, руб.;

P_t – расходы бюджета за этот же срок, руб.

Показатели народнохозяйственной эффективности определяют основные экономические результаты проекта с учетом интересов государственных, федеральных, отраслевых и других организаций и хозяйственных субъектов. При расчете показателей эффективности на уровне народного хозяйства в их состав включаются в стоимостном измерении следующие результаты:

– конечные экономические результаты, в том числе выручка от реализации всей продукции и услуг на внутреннем и внешнем рынке, а также доходы от

продажи имущества и интеллектуальной собственности;

- социальные результаты, рассчитанные исходя из совместного воздействия всех участников проекта на рост человеческого капитала;

- прямые финансовые результаты, включающие кредиты и займы банков и другие поступления средств;

- экологические результаты, оказывающие воздействие на улучшение окружающей среды и здоровье работников;

- косвенные финансовые результаты, обусловленные влиянием осуществления проекта на рост доходов сторонних организаций и физических лиц.

Социальные, экологические, политические и иные результаты, не поддающиеся стоимостной оценке, могут рассматриваться как дополнительные факторы народнохозяйственной эффективности и учитываться при выделении финансовых или кредитных средств, а также при государственной поддержке и реализации инвестиционных проектов.

В состав затрат при определении народнохозяйственной эффективности включаются все предусмотренные в проекте и необходимые для его реализации текущие и единовременные расходы без повторного счета одинаковых затрат отдельных участников совместных работ. Основные средства, временно используемые в ходе выполнения инновационного проекта, учитываются при расчетах эффективности следующими способами:

- остаточная стоимость основных средств включается в единовременные затраты на момент начала их привлечения в бизнес-проект;

- единовременные затраты уменьшаются на величину новой (остаточной) стоимости этих средств на момент завершения проекта;

- арендная плата за время использования привлекаемых основных средств включается в состав текущих затрат.

При определении *бюджетной эффективности на уровне региона или отрасли* в состав результатов проекта включаются соответствующие показатели выручки и другие социальные, экологические и финансовые данные, рассчитанные в региональном или отраслевом масштабе. В состав затрат включаются только расходы предприятий-участников инвестиционного проекта без повторного счета одинаковых затрат.

В ходе планирования *коммерческой эффективности на уровне госпредприятия* или любой коммерческой организации в состав результатов проекта входят показатели, определяющие величину выручки от реализации произведенной продукции за вычетом израсходованной части на собственные нужды, а также остальные социальные и финансовые показатели деятельности предприятия. В состав затрат включаются единовременные и текущие расходы без повторного счета. В частности, не допускается одновременное включение в смету единовременных затрат на создание или приобретение основных производственных фондов и текущих затрат на их

амортизацию. В общем виде коммерческая эффективность определяется по следующей формуле:

$$\Theta_t = P_t - Z_t,$$

где Θ_t – коммерческая эффективность на планируемый период, руб.;

P_t – общие коммерческие результаты, руб.;

Z_t – величина необходимых затрат, руб.

При оценке эффективности инновационных проектов возникает необходимость соизмерения разновременных стоимостных показателей путем приведения их к ценностям соответствующего периода. В финансовом планировании для этого используются методы компаундирования или дисконтирования, обеспечивающие сравнение стоимостных показателей с учетом фактора времени.

Метод компаундирования позволяет переходить от сегодняшней или текущей стоимости капитала к его будущей стоимости, которая находится по следующей формуле:

$$K_t = K \times (1 + E_d)^t,$$

где K_t – будущая стоимость капитала к концу соответствующего периода, равного t лет, руб.;

K – текущая стоимость капитала или первоначальная сумма капитальных затрат;

E_d – коэффициент дисконтирования или норма доходности на капитал;

t – период времени или число лет использования капитальных вложений.

Метод дисконтирования означает установление сегодняшней или текущей стоимости денежных средств, если известна их будущая стоимость. Дисконтирование капитала осуществляется по следующей формуле:

$$K = K_t \times (1 + E_d)^t.$$

Дисконтирование капитала представляет собой процесс приведения величины вложения производственных ресурсов в разные годы к сопоставимым по времени их значениям, например стоимости капитала второго или третьего года к стоимости базисного года. Приведение к базисному периоду времени различных показателей затрат, результатов и эффекта удобнее всего осуществлять путем умножения разновременных показателей на коэффициент дисконтирования. При постоянной норме дисконта, допустим, равной существующей процентной ставке рефинансирования, коэффициент дисконтирования ($K_{\text{дис}}$) может быть найден по следующей формуле:

$$K_{\text{дис}} = \frac{1}{(1 + E_d)^t}.$$

Коэффициент дисконтирования или дисконтированный множитель позволяет определять нынеш-

ную или текущую стоимость, называемую финансовым эквивалентом будущей денежной суммы. Иначе говоря, с помощью коэффициента дисконтирования будущая стоимость уменьшается на величину дохода, нарастающего за предстоящий срок внедрения бизнес-проекта по правилу сложных процентов. Дисконтирование дохода представляет собой приведение его значения к моменту вложения капитала по следующей зависимости:

$$D_d = K_t - K = K \times (1 + E_d)^t - K,$$

где D_d – дополнительный доход.

Дисконтирование дохода применяется при планировании и оценке величины будущих денежных поступлений, выражаемых такими показателями, как прибыль, проценты, дивиденды, и другими с позиций текущего момента времени. Чем дальше по времени отдалено внедрение того или иного бизнес-проекта от сегодняшнего дня, тем меньше его стоимость в настоящее время. Одним из объяснений этого является обесценивание денег из-за непрерывного роста инфляции в условиях неопределенности рыночных отношений. Поэтому данный процесс следует учитывать при расчете тех или иных показателей эффективности. В определенной степени он учитывается в таких новых рыночных показателях, как чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности, индекс роста цен, уровень инфляции, и многих других.

Критерий экономической эффективности проектов

В процессе оценки эффективности разнообразных инновационных проектов могут быть широко использованы такие общеизвестные экономические показатели, как цена продукции, издержки производства, трудоемкость работы, материалоемкость изделия, себестоимость, прибыль, рентабельность, экономия ресурсов, срок окупаемости и целый ряд других планово-экономических нормативов и стандартов эффективной деятельности всех предприятий и фирм. Выбор тех или иных экономических показателей для оценки эффективности конкретных бизнес-проектов зависит от действующей инновационной стратегии, намеченных целей, степени риска, ожидаемых результатов и критерия их оптимизации, планируемых при соответствующих производственных и рыночных условиях и ограничениях. В рыночных отношениях предприятий, где действуют законы спроса и предложения, основным критерием эффективности экономической деятельности всех производителей и предпринимателей считается максимально возможная прибыль, наибольший совокупный доход. Этот критерий не только отвечает основным требованиям рынка, но и соответствует главной цели каждого предприятия, как известно, состоящей в максимизации прибыли.

Процессы обоснования критерия экономической эффективности и формулирования стратегических целей развития любого предприятия или фирмы являются тесно связанными между собой и играют важную роль как во внутрифирменном планировании, так и в организации производственной и предпринимательской деятельности. Под *критерием эффективности* в экономической теории принято понимать совокупность требований, целей и задач, обеспечивающих получение наивысших конечных результатов. В рыночной экономике центральным является теоретическое предположение о том, что все корпорации, предприятия или фирмы стремятся получать максимальную прибыль. Для утверждения о том, что любая цель максимизации доходов является приоритетной, имеется ряд важных социально-экономических причин. Во-первых, еще классики рыночной экономики утверждали, что при определенных условиях повышение прибыли каждым независимым предпринимателем ведет к росту всего общественного благосостояния. Во-вторых, владельцы фирм, стремящиеся максимизировать прибыль, хотят достичь наибольшего превышения поступлений денежных средств над издержками производства. Процесс непрерывного торга обеспечивает предоставление производства тем фирмам, которые реализуют его с наибольшей экономической отдачей. В-третьих, механизм максимизации прибыли имеет встроенную систему планового регулирования, которая управляет рынком и обеспечивает соответствие долгосрочного размещения ресурсов общественным предпочтениям. Величина прибыли, превосходящая те значения, которые планируются фирмами как нормальные или необходимые, привлекает на рынок новых предпринимателей, а растущая конкуренция снижает излишнюю прибыль. В-четвертых, максимизация прибыли на каждом предприятии должна рассматриваться не столько как средство достижения суммарной экономической эффективности, сколько как основной критерий эффективности работы конкретной фирмы или предприятия.

Таким образом, в современной рыночной экономике общепризнанным критерием эффективности является максимальная прибыль. На рынке факторов производства прибыльность одних товаров и убыточность других обусловлена действующими ценами, издержками производства, уровнем спроса, конкурентоспособностью и другими факторами. Наибольшие экономические доходы получают те предприятия, которые применяют самую совершенную технологию и организацию производства своих товаров и услуг. Всякая экономическая эффективность создается в сфере производства и проявляется при потреблении продукции на соответствующем рынке. Однако ее уровень закладывается в основном на стадии проектирования новых товаров и услуг, в том числе и в процессе планирования и организации производства. Это означает, что критерием оптимальности в организации инновационного про-

изводства со всех точек зрения – как социально-экономической, так и математической – может слу-жить максимальная прибыль, наибольший доход предприятия.

Признавая прибыль основным критерием эконо-мической эффективности, считаем возможным несколько расширить в условиях рыночной экономи-ки состав действующих показателей, пригодных для сравнительной оценки альтернативных организаци-онных решений. В качестве эталона эффективности, на наш взгляд, можно предложить экстремальные значения важнейших показателей затрат и резуль-татов экономической деятельности предприятия. В общем виде все основные показатели, рекомендуе-мые в качестве критерия результативности, должны выражать максимальное приращение капитала или доходов фирмы. Предлагаемые критерии эффек-тивности, характеризующиеся показателями затрат, наоборот, должны отражать минимальные значения расхода ресурсов [2].

Приведем перечень основных экономических показателей, которые могут применяться в качестве оценочных критериев эффективности как плановой, так и всей производственно-хозяйственной деятель-ности предприятия.

Чистый дисконтированный доход представляет общую сумму эффекта за весь планируемый или расчетный срок действия проекта производства товаров и услуг, приведенную к начальному периоду времени. ЧДД можно также выразить как превыше-ние интегральных результатов над интегральными затратами за соответствующий период. Величина ЧДД за расчетный период при постоянной норме дисконта и стабильных рыночных ценах определяет-ся по следующей формуле:

$$\text{ЧДД} = \mathcal{E}_{\text{инт}} = \sum_0^t (P_t - 3_t) \frac{1}{(1 + E_d)^t},$$

где ЧДД – чистый дисконтированный доход, руб.;

$\mathcal{E}_{\text{инт}}$ – интегральный экономический доход, руб.;

t – расчетный период действия проекта;

P_t – общие результаты за расчетный период, руб.;

3_t – общие затраты за данный срок, руб.;

E_d – принятая норма дисконта.

Критерием экономической эффективности пла-нируемых организационных проектов или мероприя-тий выступает при прочих равных условиях мак-симальная величина чистого дисконтированного дохода или интегрального эффекта. Из несколь-ких альтернативных вариантов инновационных про-ектов, разработанных для одинаковых условий их применения, оптимальным признается тот, который приносит наибольший суммарный доход или иной конечный результат. Если значение ЧДД инвести-ционного безальтернативного проекта получается положительным, то данное предложение признается эффективным при остальных неизменных условиях.

Чем выше величина ЧДД, тем эффективнее в этом случае планируемый бизнес-проект. Если инвести-ционный проект будет осуществляться при отрица-тельном значении ЧДД, то в нормальных рыночных условиях он не может принести дохода своим раз-работчикам. При выборе альтернативного варианта проекта с одинаковым значением ЧДД предпочте-ние должно отдаваться лучшему варианту, устанав-ливаемому по другим критериям, к примеру по вели-чине затрат, ресурсов, сроку окупаемости и иным экономическим признакам.

Индекс доходности (ИД) характеризует отноше-ние суммы приведенных эффектов к общей величине капитальных вложений. Его значение можно рассчи-тать по следующей формуле:

$$\text{ИД} = \sum_0^t \frac{(P_t - 3_t)}{K_t} \times \frac{1}{(1 + E_d)^t},$$

K_t – общая величина капиталовложений.

Индекс доходности, определяющий соотноше-ние результатов и затрат, тесно связан с чистым дис-континированным доходом. Если значение ЧДД явля-ется положительным, то индекс доходности будет больше единицы, что служит важным признаком эффективности предлагаемого проекта. При всех значениях индекса доходности, меньших единицы, инвестиционные проекты будут неэффективными.

Внутренняя норма доходности (ВНД) определяет такую норму дисконта, при которой величина при-веденных эффектов равняется величине приведен-ных капиталовложений. Существующая зависимость между этими экономическими показателями может быть выражена следующим уравнением:

$$\text{ВНД} = E_d = \sum_0^t \frac{(P_t - 3_t)}{(1 + E_{\text{ВН}})^t} = \sum_0^t \frac{K_t}{(1 + E_d)^t},$$

E_d – норма дисконта.

Рассчитанная величина внутренней нормы доходности инновационного проекта сравнивается с требуемой инвестором процентной ставкой рефи-нансирования. Инвестиции могут быть оправданы только в том случае, когда ВНД будет равна или превышать установленную банком учетную ставку за кредит. В остальных случаях, когда ВНД оказывае-тся меньше требуемой инвесторам нормы дохода на вкладываемый капитал, все предлагаемые проекты можно считать неэффективными. При сравнении планируемых инновационных проектов по критериям ЧДД и ВНД предпочтение следует отдавать чисто-му дисконтированному доходу как более точному и приоритетному показателю экономической эффек-тивности.

Срок окупаемости проекта устанавливает мини-мальный временной интервал со дня осуществле-ния проекта, за пределами которого интегральный эффект имеет положительное значение. Этот пери-

од, измеряемый в днях, месяцах или годах, определяет такой срок, начиная с которого общие первоначальные затраты на осуществление инвестиционного проекта покрываются совокупными результатами. Срок окупаемости ($T_{ок}$) в общем виде может быть рассчитан по соотношению капитальных вложений и полученного суммарного эффекта за соответствующий период:

$$T_{ок} = \frac{K_t}{\Theta_t},$$

K_t – общая величина капитальных вложений за расчетный период, руб.;

Θ_t – суммарный эффект за тот же период.

Значения результатов и затрат, необходимые для определения срока окупаемости, рекомендуется вычислять с дисконтированием, что служит основой получения более точных расчетов. Вместе с тем допускаются расчеты и без дисконтирования, скажем, если срок окупаемости проекта получается в пределах одного года. Расчетный срок окупаемости может служить в общем случае критерием эффективности сравниваемых проектов. При прочих равных условиях признаком лучшего варианта является минимальный срок окупаемости проекта. Однако на практике обычно принято сопоставлять расчетный срок окупаемости с нормативным показателем, значение которого тесно связано с нормой прибыли на капитал или с полученной экономической эффективностью. *Нормативный срок окупаемости* (T_n) определяет норму доходности или прибыльности проекта:

$$T_n = \frac{1}{E_n} = \frac{1}{0,0775} = 12,9 \text{ года},$$

E_n – норма эффективности или доходности, принятая равной в этом году ставке рефинансирования – 7,75 %.

В условиях рыночных отношений теоретическая норма эффективности, как правило, находится в диапазоне между среднегодовым уровнем инфляции (нижний предел) и среднегодовой учетной ставкой за кредит (верхний предел). Помимо рассмотренных критериев эффективности, могут быть использованы для установления и выбора оптимальных значений планируемых организационных показателей самые различные *частные критерии*: себестоимость, материалоемкость, трудоемкость, рентабельность, безубыточность, объем продаж, доход акционеров, рыночная цена и целый ряд дру-

гих. Выбор тех или иных экономических показателей в качестве оценочных критериев эффективности зависит от конкретных производственных условий. Однако во всех случаях экономисты-менеджеры должны уметь добиваться при существующих ограничениях своей цели: получать максимальные результаты или иметь минимальные затраты. Эта всеобщая планово-экономическая цель должна осуществляться на всех этапах и стадиях стратегического, тактического и оперативного планирования на основе расчета показателей экономической эффективности по всем сферам и функциям инновационной деятельности предприятия.

Заключение

Таким образом, основными критериями эффективности организации инновационного производства являются следующие:

- *экономические* – максимальная прибыль, экономия от масштаба производства, снижение затрат ресурсов, повышение продуктивности труда;
- *технические* – совершенствование техники и технологии, повышение производственной мощности, улучшение паспортных характеристик оборудования;
- *организационные* – максимальное использование факторов и резервов производства, расширение объемов выпуска продукции, сокращение производственного цикла, внедрение бережливого производства;
- *управленческие* – улучшение деятельности менеджеров на всех уровнях производства, совершенствование управленческих структур, оптимизация численности управленческого персонала;
- *административные* – разработка стратегии и координация деятельности предприятия, внедрение инновационных проектов;
- *психологические* – устранение конфликтов и создание творческого климата в коллективе;
- *правовые* – соответствие форм и методов хозяйствования действующим законодательным нормативам и правилам.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Официальный текст. – М. : Проспект, 2009. – 256 с.
2. Бухалков М.И. Организация производства на предприятиях машиностроения. Учебник. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 511 с.

Государственные принципы кредитования предприятий металлургического комплекса в кризисный и посткризисный периоды

© 2010 г. Д.В. Бадалов*

Мировой финансовый кризис отразился негативно на многих странах мира, и Российская Федерация здесь не исключение. В результате кризиса пострадали ключевые отрасли экономики. Промышленный сектор откатился назад, и теперь потребуется немало времени для наращивания динамики промышленных показателей. Как показывает практика многих стран мира, государственные структуры в кризисный и посткризисный периоды особенно должны поддерживать и развивать приоритетные отрасли экономики с помощью различных инструментов и методов.

Металлургическая отрасль является одной из стратегических отраслей экономики. Доля металлургической промышленности в ВВП страны составляет около 5 %, в промышленном производстве – порядка 18 %, в экспорте – 14 %.

В налоговых платежах бюджетов всех уровней доля металлургической промышленности состав-

ляет более 5 %. Как потребитель продукции и услуг субъектов естественных монополий металлургия использует от общепромышленного уровня 28 % электроэнергии, природного газа – 5,4 %, ее доля в грузовых железнодорожных перевозках – 23 %. По результатам вышесказанного можно сделать вывод об актуальности и целесообразности дальнейшей научной проработки темы, рассматриваемой в статье [1].

Правительства разных стран мира использовали различные инструменты и механизмы, направленные на смягчение последствий кризиса и на помощь экономике своих стран в целом. Какие-то инструменты оказались более эффективными, какие-то принесли меньший эффект. Что касается Российской Федерации, то в программе антикризисных мер Правительства РФ на 2009 год были представлены следующие основные мероприятия (таблица).

В период мирового экономического кризиса образовался целый ряд особенностей кредитования предприятий металлургического комплекса, которые необходимо учитывать при анализе отрасли и разработке программ по развитию кредитования:

* Аспирант кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит» Государственного университета управления.

Основные мероприятия антикризисной программы Правительства РФ на 2009 год

№ п/п	Мероприятие
1	Меры в отраслевом разделе: – предоставление государственных гарантий по кредитам; – увеличение максимального размера предоставления государственных гарантий; – субсидирование процентной ставки приоритетных отраслей экономики и малого предпринимательства
2	Введение уполномоченных представителей Банка России в кредитные организации, получившие государственную поддержку
3	Предоставление дополнительных государственных гарантий (Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 310-ФЗ. На 2009 г. предусмотрено предоставление дополнительных гарантий на общую сумму 300,0 млрд руб., в том числе 100 млрд руб. стратегическим предприятиям ОПК)
4	Санация банковской системы
5	Санация кредитных организаций через Агентство по страхованию вкладов (Взнос РФ в 2008 г. в государственную корпорацию АСВ – 200 млрд руб. За период с декабря 2008 г. по февраль 2009 г. Агентство участвовало в предупреждении банкротства 15 банков. На цели реструктуризации банков в период с ноября 2008 г. по февраль 2009 г. Агентством фактически выделено 132,77 млрд руб., в том числе за счет полученных в Банке России средств – 100,6 млрд руб., за счет имущественного взноса Российской Федерации в Агентство – 32,17 млрд руб.)
6	Заключение Банком России соглашения с банками, в соответствии с которыми Банк России компенсирует банкам часть убытков по кредитам, выданным организациям, у которых отозвана банковская лицензия
7	Взаимодействие Правительства и субъектов Российской Федерации по реализации антикризисных мер
8	Дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации
9	Расширение возможностей получения бюджетных кредитов

1. Повышение ставок кредитования у большинства коммерческих банков в России, обязательное наличие обеспечения.

В докризисный период металлургическим предприятиям выдавали бланковые, т.е. необеспеченные кредиты. Бланковые кредиты – кредит без обеспечения ценными бумагами или материальными ценностями. Им пользуются клиенты, имеющие длительные деловые отношения с банком и обладающие высокой платежеспособностью. В период кризиса выдача бланковых кредитов даже ведущим металлургическим предприятиям приостановилась, были выдвинуты требования наличия у заемщиков обязательного обеспечения.

2. Увеличились коэффициенты дисконтирования при оценке недвижимости как залоговой массы для обеспечения кредитов.

3. Проведение более глубокого анализа для диверсификации кредитного портфеля. Это связано с тем, что у металлургических предприятий докризисного периода сформировались большие кредитные портфели, которые впоследствии они были не способны обслужить.

4. Предпочтение стало отдаваться компаниям, имеющим в структуре холдинга собственную сырьевую базу, так как цены на сырье (в частности, лом) упали и поставщики сырья начали процесс спекуляции, вызвав тем самым искусственный дефицит сырья и как следствие сдерживание падения цен на сырье.

5. В период кризиса у металлургических компаний наблюдалась высокая долговая нагрузка, и для того чтобы они могли обслуживать свои кредитные портфели, многие предприятия были вынуждены привлекать дополнительные займы. Как известно, кредитные ресурсы, привлекаемые на зарубежных кредитных рынках, обходятся для предприятий дешевле, но в период кризиса иностранные рынки закрыли доступ металлургическим предприятиям к зарубежным источникам финансовых ресурсов ввиду оценки повышенного риска в металлургической отрасли. Когда пришло время погашения кредитных обязательств, у металлургов своевременно не оказалось достаточных для этого финансовых ресурсов и отсутствовала возможность перекредитоваться, что и спровоцировало возникновение массовых просрочек по обязательствам, которые вынуждали металлургические компании обращаться за помощью к государству.

Все указанные выше особенности необходимо учитывать при выработке стратегии кредитования отрасли и использовании отдельных инструментов развития кредитования.

Одним из механизмов развития кредитования промышленных предприятий Российской Федерации, в частности предприятий металлургического сектора, было введение *государственных гарантий* постановлением Правительства РФ от 14.02.2009 № 103 «О предоставлении в 2009 году государственных гарантий Российской Федерации по кредитам, привлекаемым организациями, отобранными в порядке, установ-

ленном Правительством Российской Федерации, на осуществление основной производственной деятельности и капитальные вложения».

Ввиду выявленных недочетов указанного механизма Правительство Российской Федерации внесло постановление «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 14 февраля 2009 г. № 103». На основе анализа данных, представленных в электронном периодическом издании «Лента.Ру», можно сделать вывод о недостаточной эффективности работы механизма государственных гарантий в первые дни его существования. «Государство заложило на цели государственных гарантий в 2009 году 300 млрд руб. и в 2010 году 532 млрд руб., а по итогам к 1 января 2010 года было выдано государственных гарантий на сумму 251 млрд руб. [2]. Для сравнения: во Франции был создан фонд правительственных гарантий на сумму 320 млрд евро сроком на пять лет, в Германии на аналогичные цели зарезервировано 420 млрд евро [3]».

После внесения изменений механизм государственных гарантий, используемый в России, стал более эффективным и начал приносить результаты. По состоянию на 2 июня 2010 года в рамках антикризисных мер предоставлено за два года 119 гарантий системообразующим предприятиям на сумму 216,9 млрд руб. Причем уже за 2010 год представлено 42 гарантии на 55,2 млрд руб. Отдельные отрасли получили существенную поддержку. В целом за счет предоставления таких гарантий системообразующие предприятия смогли получить кредитов на сумму 374 млрд руб.

Несмотря на положительную динамику, наблюдавшуюся после вступления в силу изменений в постановлении Правительства РФ № 103, механизм государственных гарантий все еще не получил должного развития, ввиду чего автор предлагает внести дополнительный ряд изменений, с помощью которых механизм государственных гарантий принесет необходимый эффект для экономики страны:

- считаю обязательным условием нормальной работы гарантии увеличение размера суммы обязательств гаранта по гарантии до 100 %;
- предполагается, что выдача гарантии могла бы быть возможной и без наличия 100-процентного иного обеспечения;
- предлагаю максимально сократить сроки прохождения процедуры получения гарантии и сконцентрировать ее полностью в едином органе – Министерстве финансов РФ, с сокращением сроков для рассмотрения заявки до минимума;
- сократить минимум в два раза срок, по истечении которого Министерство финансов РФ обязано исполнить обязательство по гарантии;
- предлагается увеличить срок гарантии исходя из срока кредитного договора, увеличенного на один год.

Дополнительно предлагается взять на вооружение новый антикризисный инструмент, в основе которого также лежит механизм государственных гарантий – *предоставление государственных гарантий по банковским облигациям*, которые могут оказаться

на порядок эффективнее гарантий по кредитам. На Западе в период кризиса более чем 140 банками были осуществлены около 900 эмиссий облигаций на общую сумму около 1 трлн долл.

Если государственные гарантии предоставлять, например, под банковские евробонды, т.е. облигации, размещаемые с помощью международного синдиката андеррайтеров среди зарубежных инвесторов, то это позволит привлечь значительное количество финансовых ресурсов, что, безусловно, решит проблемы недостаточной ликвидности у коммерческих банков и поможет развитию кредитования экономики России и как следствие развитию кредитования промышленных предприятий. Для уверенности в том, что инструмент поможет в развитии кредитования промышленных предприятий, предлагая увязать его в директивном порядке с кредитованием банками реального сектора экономики.

Еще одним механизмом кредитования предприятий реального сектора, в частности металлургических предприятий, в период мирового финансового кризиса стал механизм выдачи *субординированных кредитов* ведущим банкам и Агентству по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК). По информации, опубликованной в СМИ, государство выдало субординированные кредиты общим объемом свыше 404 млрд руб., которые Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) предоставил 17 банкам и Агентству по ипотечному и жилищному кредитованию [4]. Данный механизм также не принес должного эффекта.

Что касается субординированных кредитов как инструмента Правительства РФ, который являлся основным источником капитализации банков в период кризиса, то считаю необходимым добиться, чтобы кредиты стали доступными для *всей банковской системы*, а не для избранных 5–10 банков, что нарушает конкурентную среду. Можно предложить выдавать субординированные кредиты большему количеству банков даже при условии, что объем останется на том же уровне, который был выдан, так как здесь очень важно соблюсти принцип конкуренции и дать возможность кредитовать предприятия металлургической отрасли большему числу банков.

По данным Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), дефицит средств по субординированному кредитованию составляет около 100 млрд руб. [5].

Для развития металлургической отрасли и увеличения объемов кредитования промышленных предприятий предлагаю активно использовать политику формирования «длинных денег» в экономике. Для этого предлагается задействовать такие источники, как пенсионная и страховая системы. Кроме того, к формированию долгосрочного инвестиционного ресурса должны привлекаться иностранные инвесторы, для чего предлагается создавать совместные с иностранными инвесторами фонды инвестиций в стратегических секторах, требующих модернизации (металлургия, машиностроение, инфраструктура и т.д.).

Для привлечения отечественных и стратегических иностранных инвесторов предлагается сокращать долю госсобственности в экономике, проводя приватизацию на основе конкурсов и аукционов, в том числе размещая акции компаний на IPO и SPO.

Изучение проблемы поддержки и развития кредитования металлургических предприятий в период кризиса приводит к выводу, что одним из возможных вариантов государственной поддержки предприятий металлургического комплекса могло бы стать широкое применение налогового кредита.

Под *налоговым кредитом* понимаются льготы, направленные на изменение налоговой ставки или окладной суммы.

К формам налогового кредита относятся: снижение налоговой ставки, сокращение валового налога и, как разновидность, налоговые каникулы, отсрочки и рассрочки уплаты налога, возврат ранее уплаченного налога, замена уплаты налога (или его части) натуральным исполнением (целевой налоговый кредит) и разновидность целевого налогового кредита – инвестиционный налоговый кредит.

Налоговый кредит широко применяется на практике в отношении предприятий, которые осуществляют свою деятельность в какой-либо поощряемой области (научно-исследовательское развитие, высокотехнологичные производства).

Крупные металлургические комплексы нуждаются в такой поддержке через государственный налоговый кредит в не меньшей степени, тем более в условиях кризиса, а может быть, и в большей степени, чем области научно-исследовательского развития и высокотехнологичные производства, ввиду того, что это – базовая отрасль экономики страны и от ее развития во многом зависит экономическая стабильность государства.

Полезность и особенность налогового кредита заключаются в трех основных аспектах:

1) если причиной нехватки финансовых ресурсов в случае с бюджетным или банковским кредитом является отсутствие временно свободных денежных средств, то в случае с налоговым кредитом речь идет не о временно свободных денежных средствах, а о заранее ограниченной сумме, заложенной в расходной части бюджета;

2) вторая полезность обусловлена четким целевым характером предоставления кредита и наличием контролирующей структуры в лице ФНС и ее структурных подразделений;

3) механизм предоставления налогового кредита исключает дополнительные издержки со стороны государства и сокращает время предоставления финансовых ресурсов.

Практически предоставление инвестиционно-налогового кредита может выглядеть следующим образом. Для металлургических предприятий в разном объеме сумм, необходимых на инвестирование в наиболее значимые технологические проекты, предлагается предоставить отсрочку по уплате отдельно выбранных налогов в бюджет (например, налог на имущество

или налог на добычу полезных ископаемых), причем на условиях использования сумм строго по целевому назначению. Данная форма налогового кредита позволит металлургическим предприятиям получать и использовать инвестиционные ресурсы на восполнение оборотных средств в условиях дефицита денежных средств. Также предлагается вариант снижения ставки налога или сокращение налогооблагаемой базы, что тоже позволит использовать часть налога на расширение производственного процесса с последующим доначислением сниженной суммы.

Целевой налоговый кредит и его специфическая разновидность – *инвестиционный налоговый кредит* – представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов [6].

По истечении срока инвестиционного кредита государственный бюджет не только получит суммы налогов, по которым была предоставлена отсрочка, но и проценты по ним. В то же время государственный бюджет пополнится за счет дополнительных платежей по налогам, базой исчисления по которым является объем производства продукции, ввиду того что с вводом объектов в эксплуатацию возрастут дополнительные производственные мощности. Этот вариант предоставления инвестиционного кредита поможет не только решить проблему крупных металлургических предприятий по инвестированию проектов, но в то же время решит общегосударственную задачу – пополнить бюджет не только за счет фискальных мер, но и за счет экономических рычагов и стимулов, выполняемых налоговой системой. Обязательным условием для этой меры является исключение предоставления налогового кредита из местного бюджета, так как местный бюджет настолько зависит от поступлений налоговых платежей, что получение налогового кредита или целевой налоговой льготы из средств этого бюджета невозможно.

В дополнение к предложенным выше инструментам предлагается широко использовать возмещение НДС по заявительному характеру при наличии гарантии уполномоченных банков.

Методы, связанные с системой налогообложения, являются косвенными инструментами финансирования промышленных предприятий, но, по мнению автора, могут стать гораздо эффективнее, чем прямое финансирование.

В качестве путей наращивания и развития кредитования и восстановления динамики экономики предлагается принятие комплексных мер по повышению покупательского спроса. В частности, необходимо сформировать общегосударственную программу развития производства.

Еще одним инструментом, способствующим развитию промышленного сектора экономики страны, может стать создание Экспортно-кредитного

агентства. Агентство должно будет оказывать поддержку российскому экспорту и российским инвестициям посредством предоставления финансовых решений и продуктов как своим экспортерам, так и зарубежным покупателям российских товаров.

Эта деятельность аналогична той, которую осуществляют, например, китайская государственная корпорация Sinosure, в Италии – агентство SACE, в Германии – Hermes, в Америке – EXIM. Как правило, экспортно-кредитные агентства не дают живых денег – они предоставляют гарантии по займам.

Схема работает так: компания-покупатель, она же заемщик, берет деньги у банка, в свою очередь, банк получает право покрытия своих рисков у экспортно-кредитного агентства. Автор предлагает наделить Российское экспортно-кредитное агентство правом напрямую выделять деньги, тем самым предоставить реальную возможность воспользоваться российскими экспортными кредитами. Таким образом, предлагается наделить Российское экспортно-кредитное агентство функциями как банка, так и страховой компании.

Указанный механизм позволит увеличить объемы экспорта металлургической продукции, так как агентства либо выдают недорогие кредиты иностранным покупателям, либо гарантию-страховку, если иностранный покупатель пользуется ресурсами коммерческого банка. Гарантия-страховка благодаря авторитету агентства может позволить получить покупателю ресурсы под существенно низкий процент.

Автор предлагает создание агентства на основе частно-государственного партнерства, чтобы не столкнуться с проблемой нехватки финансовых ресурсов, а также для стимулирования инвестирования в экономику страны временно свободных ресурсов.

Частно-государственное партнерство предлагается создать на основе акционерного общества с обязательным сохранением контрольного пакета акций за государством.

Если остановиться на проблемных и просроченных кредитах, то во многих развитых странах считается, что государство должно принять меры по поддержке банков, если эти долги образовались вследствие отрицательной конъюнктуры рынка. Многие страны приняли государственные программы по выкупу «проблемных» долгов. Предлагается в Российской Федерации пойти аналогичным путем и создать некий «Консолидационный Банк», или «Долговой Банк», который будет заниматься скупкой проблемных и просроченных кредитов и дальнейшей работой с ними. Учредителем «Долгового Банка» мог бы стать союз частно-государственного партнерства.

Механизм работы «Консолидационного Банка» может выглядеть следующим образом. При появлении так называемых «плохих» долгов в банках-учредителях «Консолидационный Банк» выкупает их с определенным дисконтом и переносит на свой баланс, где в последующем осуществляет полную работу с указанными кредитами. Таким образом, у

коммерческих банков появятся свободные финансовые ресурсы, которые они могут использовать для развития кредитования предприятий, в частности и металлургической отрасли. Еще один положительный момент в том, что у коммерческих банков упадет необходимость тратить время на работу с «плохим» долгом внутри своих структур, что позволит сократить расходы на персонал и некоторые другие издержки, связанные с работой над проблемной задолженностью. Или, как аналогичный инструмент, но требующий меньших затрат, автор предлагает учредить фонд по покупке «плохих» долгов. Решение проблемы «плохих» долгов позволит увеличить ликвидность у банков, которые, в свою очередь, могут направить свободные денежные средства на выдачу новых кредитов и займов.

В посткризисный период в металлургической отрасли сложилась такая ситуация, когда металлургические компании разрабатывают инвестиционные проекты и пытаются воплотить их в жизнь, но для их реализации требуются вложения большого объема финансовых ресурсов. У компаний, как правило, отсутствует весь объем финансовых ресурсов для вложения в инвестиционные проекты, и зачастую они способны инвестировать какую-то долю средств, а за остальной частью им приходится обращаться к кредиторам. В этой связи автор считает, что государству необходимо принимать активное участие в развитии инвестиционных проектов отрасли, а ввиду того, что отрасль является одной из базовых отраслей экономики, рекомендуется учредить специальное агентство, предназначенное для инвестирования средств исключительно на развитие металлургического сектора – «Агентство развития металлургической отрасли». Агентство предлагается учредить на основе частно-государственного партнерства. Цель работы агентства – инвестирование средств исключительно в металлургический сектор. Расходование средств предлагается исключительно на развитие НИОКР, инфраструктурных проектов и сложных инвестиционных проектов, рассчитанных на долгосрочную перспективу, а также на создание и развитие новых технологий в металлургическом секторе. Таким образом, агентство станет своего рода «отраслевым кредитором» металлургического сектора. Партнерами агентства со стороны частного сектора должны быть исключительно стратегические инвесторы, не рассчитывающие получить доход в краткосрочной перспективе, что позволит выделять финансовые ресурсы под сравнительно небольшие проценты и на долгосрочные периоды. Автор предлагает ввести государственную гарантию определенной доли средств, внесенных в агентство частным

сектором, для привлечения большего количества инвесторов.

Развитие металлургической промышленности может ограничить недостаточные инвестиции в инфраструктуру и смежные сырьевые отрасли, поэтому считаем целесообразным выработать создание постоянно действующих рабочих групп, обеспечивающих межотраслевое взаимодействие, координацию и мониторинг мероприятий, реализуемых в рамках стратегий развития различных отраслей экономики и учитывающих инфраструктурные и сырьевые потребности горно-металлургического комплекса.

Выводы

- Правительству РФ необходимо разрабатывать дополнительные меры, способствующие развитию кредитования металлургических предприятий.
- Ряд инструментов Правительства РФ требует доработки.
- Объем финансовой помощи, представленный Правительством РФ с периода начала финансового кризиса в стране, недостаточен, и требуется увеличить объем финансирования экономики со стороны государства.
- Государству, помимо используемых им прямых методов финансовой поддержки промышленного сектора, необходимо развивать косвенные методы и инструменты, способствующие развитию кредитования экономики.
- Для получения максимального эффекта методы Правительства РФ по поддержке промышленности и экономики должны разрабатываться и использоваться в комплексе.

Библиографический список

1. Сайт <http://www.minprom.gov.ru> «Стратегия развития металлургической промышленности России до 2020 года».
2. *Сергеев И.Г.* Электронное периодическое издание «Лента.Ру» от 12 марта 2010 года.
3. *Лепешкина К.Н.* Проблемы преодоления кризиса на финансовом рынке: мировая и российская практика антикризисных мер // Деньги и Кредит. 2010. № 2.
4. *Мишин С.А.* Интервью с г-ном Дементьевым В. от 03.06.2010. // Деловая газета «ВЕДОМОСТИ».
5. *Козлов А.Н.* Электронное периодическое издание РБК Daily, интервью Александра Мурычева, представителя РСПП, от 30.09.2009.
6. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 № 146-ФЗ. (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (в ред. от 28.09.2010).

УДК 656.6

Отдельные аспекты инвестиционного финансирования судостроения: мировой опыт и российские особенности

© 2010 г. А.Ю. Рябина*

В условиях активно развивающейся интернационализации производства стабильное эффективное международное транспортное обслуживание становится важнейшим условием нормального функционирования как отдельных национальных хозяйств, так и мировой экономики в целом.

Мировой океан – самая большая на Земле транспортная артерия, по которой перевозится большинство товаров по всему миру. Морские перевозки – это один из самых эффективных и распространенных способов доставки груза. Морское судоходство играет ключевую роль в жизни мировой экономики, занимая центральное место в формирующейся единой системе глобальных транспортных перевозок [1].

По многим технико-экономическим показателям морской транспорт превосходит другие: самая большая единичная грузоподъемность, практически неограниченная пропускная способность морских путей, сравнительно малые удельные капитальные вложения, небольшие затраты энергии на перевозку единицы груза. Таким образом, сфера его применения ограничена только физико-географическими условиями и развитием на морских побережьях соответствующей инфраструктуры. Поэтому, несмотря на активное развитие в последние годы специализированных морских перевозок (контейнерных, ро-ро, рефрижераторных и пр.), универсальный сухогрузный транспорт не потерял своего значения [2], продолжая оставаться базовым для перевозок массовых и объемных грузов, руды, строительных материалов, леса, каменного угля, зерновых и пр. Динамичное развитие экономики РФ, неуклонный курс на мирное сосуществование и взаимовыгодное сотрудничество со всеми странами независимо от их социальных систем являются объективной базой высоких и устойчивых темпов роста перевозок отечественным морским флотом.

В то же время структурный анализ Российского Морского Регистра Судоходства (РМРС) с точки

зрения возраста зарегистрированных в нем судов позволяет сделать вывод, что большая часть российского флота построена в советское время, и в настоящий момент наступает необходимость замены этого флота новыми судами в связи с почти полным физическим износом. Особенно это заметно в части флота небольшого тоннажа (дедвейтом¹ до 10 000 т – 10 000 dwt), используемого на береговых (т.н. short sea shipping, перевозки вокруг Европы без выхода в открытый океан) перевозках.

В настоящей статье кратко проанализированы вопросы инвестирования в рынок морских сухогрузных береговых перевозок, а также приведены основные особенности методологии формирования бизнес-плана для принятия такого инвестиционного решения.

Анализ рынка: Есть ли спрос?

В ближайшие годы рынок европейских береговых перевозок будет активно развиваться, а одним из лидеров может стать Балтийский регион: рост перевозок морским транспортом между странами балтийского бассейна к 2020 году, как прогнозируется, составит 83 % . На долю сухогрузных перевозок (в первую очередь перевозок генеральных грузов) приходится примерно 25 % (или 400–450 млн т) грузовой базы, перевозимой коастерами в Европе.

Столь оптимистические ожидания следуют, с одной стороны, из наметившейся в последние десятилетия тенденции к специализации и расширению внутриевропейской торговли, а с другой – определяются ограничениями в пропускной способности основного конкурирующего вида транспорта – железной дороги.

* Дедвейт – англ. Deadweight – масса полезного груза, перевозимого судном и характеризующего его грузоподъемность, масса топлива, масла, технической и питьевой воды, масса пассажиров с багажом, экипажа и продовольствия. Дедвейт представляет собой разность между полным и порожним водоизмещением. Термин дедвейт применяется только для торговых судов, причем для чисто грузовых. Дедвейт при осадке под грузовую марку является показателем размера грузового судна и его основной эксплуатационной характеристикой.

* Аспирант кафедры Экономического анализа и финансового менеджмента Российского Государственного Торгово-Экономического Университета.

Основными игроками, работающими на рынке береговых перевозок, являются немецкие и голландские компании (на эти две страны приходится более 70 % top-35 компаний). Отличительной особенностью всех крупнейших игроков, работающих на этом рынке, является тот факт, что все они в массе своей имеют достаточно диверсифицированный флот, в том числе превышающий 10 000 dwt, перевозящий грузы во всем мире (исключение составляют Wilson Carriers и RMS Group). Так, большая группа крупных игроков, работающих на рынке европейских береговых перевозок, помимо обычных универсальных сухогрузных бескрановых теплоходов до 10 000 dwt, управляет также и флотом из теплоходов с кранами, которые работают между Европой и побережьем Африки, Северной и Южной Америки (считается, что рентабельность работы судов с кранами на таком плече значительно выше, чем в европейских береговых перевозках).

Одна из особенностей работы крупных компаний этого рынка – наличие долгосрочных контрактов с крупнейшими европейскими промышленными предприятиями, что позволяет им вести более адресную политику в области строительства новых теплоходов и страховать компанию от возможных шоков на фрахтовом рынке (самый яркий пример – компания Wilson Carriers, которая более чем 70 % перевозок осуществляет именно по фрахтовым контрактам).

Если говорить об особенностях тоннажа крупнейших судоходных компаний, размер строящихся судов уже 4 927–6 400 dwt. Флот тоннажем до 2 500 dwt строится очень мало (некоторые крупные игроки в последние годы предпочитали покупать небольшие компании с таким флотом и грузовой базой). Вместе с тем в настоящий момент в Европе все большее распространение получает концепция развития водного транспорта, в которой немаловажная роль отводится перевозкам по внутренним водным путям, где и работают (в первую очередь) теплоходы река-море до 2 500 dwt.

Средний возраст флота компаний, работающих на рынке европейских береговых сухогрузных перевозок, достаточно сильно отличается в зависимости от размеров компании (что вполне объяснимо). Так, у top-15 компаний, управляющих более чем третью европейского тоннажа, средний возраст теплоходов не превышает 10–11 лет (исключение – Wilson Carriers), в то время как у относительно небольших и маленьких компаний средний возраст теплоходов в основном превышает 20–25 лет. У большинства компаний (в том числе крупных) флот с тоннажем до 2 500 dwt является самым старым.

Таким образом, рынок предполагает существенный рост инвестиционной активности в будущем.

При этом, однако, нужно понимать, что увеличение производственных мощностей в судоходстве – процесс циклический: рост спроса на перевозки приводит к росту стоимости фрахта, что, в свою очередь, трансформируется в желание судовладельцев расши-

рить свои производственные мощности. Но процесс строительства судна достаточно длителен и занимает 1–1,5 года, а при том, что производственные мощности верфей ограничены – возможно, и больше. Отсюда и характерная для рынка судостроения циклическая динамика: рост спроса на перевозки приводит к росту очередей на верфи, но выгоду из новых производственных мощностей успевают извлечь только те, кто построил суда первыми: у тех же, кто спохватился последними, суда будут построены только через несколько лет после того, как рынок придет в равновесное состояние при новых производственных мощностях.

Инвестиционные особенности судостроения: в чем подвох?

Отмечалось, что морской сухогрузный транспорт считается наиболее дешевым с точки зрения капиталоемкости по сравнению со своими основными конкурентами, что связано, безусловно, с относительно низкой стоимостью содержания производственной инфраструктуры перевозок: в отличие от железнодорожного или автомобильного водный транспорт не требует устройства и поддержания в пригодном для эксплуатации состоянии специализированных путей сообщения, таких как автомобильные и железные дороги. Даже авиатранспорт ввиду своих функциональных особенностей (высокая скорость передвижения, национальная безопасность пересекаемых стран и территорий) требует создания сложных виртуальных воздушных путей сообщения с их постоянной диспетчеризацией и контролем перемещения всех воздушных судов.

Однако, с точки зрения индивидуального инвестора, именно объем капиталовложений является одним из существенных барьеров выхода на рынок: при низкой капиталоемкости в расчете на единицу перевозимого груза стоимость приобретения полноценной производственной единицы (судна) сопоставима разве что с авиатранспортом и существенно превышает как железнодорожный, так и, тем более, автомобильный транспорт.

С другой стороны, построенное судно функционирует с более или менее определенным результатом в течение 25–30 лет, принося круглогодичный стабильный доход собственнику. Таким образом, рынок предоставляет плодородную почву для привлечения долгосрочных банковских кредитов.

Мировая практика инвестирования в строительство судов свидетельствует, что при стабильном рынке нормальный уровень финансового леввериджа в данной отрасли составляет около 75 %. В 2008 году в связи с мировым кризисом этот уровень снизился до 65–70 % для тех банков, которые не приостановили кредитование этого сектора, однако уже сейчас ситуация выправляется в сторону увеличения финансового плеча. При этом банки предлагают вполне щадящие ставки ввиду относительно низкой рисковости инвестиционных проектов, прозрачности бизнеса и длительных сроков кредитования.

Стандартные условия кредитования предполагают: *кредит на 10–15 лет, выплату 25–20 % стои-*

мости последним платежом, процентные ставки на уровне $LIBOR + 2-3\%$, причем, как правило, предусмотрено снижение ставки в размере до $0,5\%$ по факту поставки судна, согласование верфи и ее гарантий, согласование проекта судна, согласование флага и резидентства компании-судовладельца, полную выплату в адрес верфи доли, приходящейся на собственника, до первого платежа со стороны банка.

Важной особенностью рынка является высокая степень его специализации и как следствие важность репутации, личных связей и знакомств. В частности, это проявляется и в структуре банков, занятых в кредитовании судостроения: это или специализированные банки, или группы банков в случае крупных проектов, а также банки, имеющие в своей структуре отдельный специализированный департамент (как правило, образованный из ранее поглощенного специализированного банка).

При принятии инвестиционного решения оцениваются прежде всего качество проекта судна, имидж верфи, финансовые показатели компании или, вернее, группы компаний, поскольку по принятому в мировой практике правилу, если компания-судовладелец владеет всего одним судном и не имеет другого значимого имущества, она не может обеспечить требуемый уровень финансовой надежности. Не менее важную роль играют также репутация и личные знакомства заемщика – ввиду специфики рынков (как производственного, так и инвестиционного) этого сегмента банк может отказать заемщику, не являющемуся узнаваемым игроком рынка, даже если его финансовое состояние более чем удовлетворительно.

При этом подготовка бизнес-плана является на рынке судостроения элементом обязательным, но не ключевым: по причинам, рассмотренным нами ниже, информации о проекте судна банку вполне достаточно, чтобы при минимальных трудозатратах воспроизвести расчет без существенных искажений.

Методология бизнес-планирования: Как считать?

Водный транспорт – самый древний вид транспорта, и, несмотря на то, что функциональные особенности основного средства производства (судна) за время его существования принципиально изменились, применяемая «технология» производственного процесса существенных изменений не претерпела, за исключением того факта, что развитие этой отрасли «повторило» развитие экономических отношений в целом, утвердившись на этом рынке в форме глубокой специализации вспомогательных производств. Мировая практика в этой отрасли предполагает передачу всех производственных процессов на аутсорсинг специализированным компаниям, профессионально оказывающим услуги в этой области. На аутсорсинг передаются поиск и подбор персонала, техническое обслуживание и ремонт, коммерческое сопровождение, поиск фрахтователей, бухгалтерское обеспечение деятельности – специализированные компании существуют практи-

чески для каждого аспекта деятельности судоходной компании, а задача судовладельца может сводиться чуть ли не к взаимодействию со всеми этими контрагентами и контролю качества их работы.

При этом нужно понимать, что морские перевозки – отрасль международная по самой своей сути [3] и фактическое место оказания услуг размыто (например, ремонт может потребоваться судну в любом месте его маршрута), поэтому рынок поставщиков любой из этих услуг также не ограничивается пределами одной страны, а нередко – и одного экономического региона, а услуги в большой мере стандартизированы и сопоставимы по цене. Таким образом, даже если компания сама осуществляет для своих судов те или иные сервисы, на рынке всегда есть информация о стоимости аналогичных услуг, предоставляемых сторонними контрагентами.

Характерной особенностью рынка морских перевозок (как и перевозок вообще) является отсутствие значимых требований к качеству услуги [4]: как правило, фрахтователь оплачивает факт перевозки груза из пункта А в пункт Б, при этом единственная существенная дополнительная характеристика – скорость доставки – учитывается в цене перевозки, других требований к качеству, по большому счету, не предъявляется.

Как считать доходы?

На той части рынка, которая не относится к каботажным рейсам (перевозкам внутри одной страны, имеющим ряд существенных особенностей, связанных прежде всего с государственным регулированием), действует закон спроса и предложения вида: перевезти груз (тип груза) из порта А в порт Б по ставке X за тонну груза.

Соответственно, полученная судоходной компанией сумма выглядит следующим образом:

$$X \cdot DWT,$$

где DWT – грузоподъемность судна.

Из полученного дохода компания должна выплатить дисбурсменты (портовые сборы за погрузку/разгрузку судна), каналные сборы (если, например, рейс проходит через Суэцкий канал) и затраты на топливо. Оставшаяся сумма выручки называется рейсовым результатом.

Рейсовый результат, деленный на количество дней рейса (в том числе погрузка/разгрузка), представляет собой стандартный показатель доходности рынка морских перевозок – тайм-чартерный эквивалент (ТЧЭ), измеряемый в долл/день (или евро/день).

Самый простой способ оценить ТЧЭ по будущему судну – использовать статистику по судам аналогичной грузоподъемности с учетом прогноза по общей динамике ставок на рынке. Историческая выручка от деятельности судна считается как произведение ТЧЭ на количество дней действия тайм-чартерного договора.

Возможные простои судна (технические, коммерческие и пр.) регулируются коэффициентом ути-

лизации, нормальное значение которого составляет 95–98 %.

Как считать расходы?

Расчет расходной (как и доходной) части также проводится на основании данных по аналогичным типам судов.

Операционные издержки включают в себя: плановое докование, освидетельствование на класс, стоимость топлива, зарплата экипажа, страхование, дисбурсменты² и навигационные сборы, средства на текущий ремонт и техническое обслуживание, материальные затраты и другие текущие расходы.

Плановое докование и освидетельствование на класс являются обязательными процедурами для судов. Эти мероприятия должны проводиться каждые 5 лет. Плановое докование проводится первый раз через 30 месяцев (2,5 года) после начала эксплуатации судна, а первое освидетельствование на класс проводится через 5 лет после начала его эксплуатации.

Оценка проводится в сравнении с судами подобного класса и грузоподъемности. При расчетах используется одинаковая стоимость данных мероприятий для всех судов вне зависимости от условий эксплуатации и типа перевозимого груза, с поправкой на возраст судна (от 10 до 20 лет коэффициент 1,25, более 20 лет – 1,5). Средняя длительность докования составляет около 25 дней, освидетельствования на класс – 35 дней.

Основной статьей эксплуатационных расходов являются топливные расходы. Оценка потребления и качество топлива определяются на основании технического описания характеристик силовых агрегатов судна, планируемого к постройке. Кроме того, на основании статистических данных по аналогичным судам делается поправка на различное потребление топлива при стоянке, при движении с грузом и в порожнем состоянии, а также в зависимости от скорости движения судна.

Стоимость топлива является достаточно волатильной величиной, что затрудняет ее прогнозирование как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Для оценки используется стоимость топлива в Роттердаме. За основу берутся данные ведущих международных бункеровочных компаний, где учитывается стоимость основных **бункеровочных** операций: транспортировки, хранения, перевалки нефтепродуктов: организации, а также оборудования и используемого вида учета.

Значительную долю в операционных расходах проекта также составляет зарплата экипажа. В дан-

ном блоке оцениваются необходимый состав экипажа с учетом класса автоматизации судна и потребность в высокой квалификации каждого члена экипажа.

Состав экипажа судна регулируется технической документацией судна и страной его регистрации. Так, для судов, зарегистрированных в РМРС, количество человек экипажа задается нормативными актами РФ и фактически не может быть изменено в сторону уменьшения, при этом в прочие расходы может быть также включена зарплата еще одного временного члена экипажа – лоцмана, для обеспечения лоцманской проводки.

Для каждого судна оцениваются 6 необходимых страховых полисов:

1. Страхование судна – КАСКО (корпуса и механизмов), имущественное страхование.
2. Страхование на случай начала военных действий.
3. Страхование ответственности судовладельца за причинение вреда и ущерба третьим лицам.
4. Страхование риска потери фрахта в результате наступления страхового случая по КАСКО.
5. Страхование риска неполучения фрахта в результате перерывов в деятельности судна вследствие наступления оговоренных событий (забастовки, блокирование внутренних водных путей и другие).
6. Страхование юридических расходов, возникающих в результате судебных споров с фрахтователями, бункеровочными компаниями, судоремонтными заводами, агентскими фирмами, портами, спасателями, таможней и другими представителями властей, а также споров, связанных с куплей, продажей или залогом судов.

Варианты страхования оцениваются по данным международного страхового рынка и напрямую зависят от параметров судна, а также, косвенно, от планируемого режима и региона эксплуатации судна.

При оказании транспортных услуг компания несет дополнительные расходы, связанные с обеспечением занятости судна (отсутствие простоев). Нормальный размер брокерских комиссий составляет около 3 % выручки.

Кроме всего прочего, в процессе эксплуатации судов необходимо выделять средства на текущий ремонт и техническое обслуживание (масло, краска и другие) и другие текущие расходы (продовольствие, одежда для экипажа и т.п.).

Особенности инвестиционного рынка судостроения в России

Несмотря на меры, принимаемые в последние годы Правительством РФ по поддержанию и развитию морского транспорта [5], такие как создание Российского Международного Реестра Судов, освобождающего судовладельцев от большинства налогов и сборов, законодательные препоны развитию судостроения и судовладения все еще слишком существенны.

Так, к примеру, особенности российского законодательства делают неэффективной упомянутую

² Дисбурсментские расходы – расходы на обслуживание судна во время его нахождения в порту, они включают: оплату лоцманской проводки, корабельные и таможенные сборы, стоимость работы буксиров и швартовки, стоимость топлива, воды, продуктов для экипажа, медицинского обслуживания экипажа, почтовые и телеграфные расходы судна, счета стивидоров, расходы на транспорт, предоставляемый экипажу, и т.д.

выше стандартную для международной практики систему «одна компания – одно судно», позволяющую снизить риски обращения взыскания и, соответственно, ареста судов в случае возникновения претензий к одному из судов компании.

Нужно отметить, что для российских компаний такая система исторически не характерна: большинство российских судовладельцев – крупные региональные судовые операторы, созданные еще в советское время, владеющие несколькими десятками судов, собственной обслуживающей инфраструктурой и нередко занятые также на рынке речных каботажных перевозок.

Не проработано взаимодействие в части налогового права, корпоративного регулирования. Кроме всего прочего, суда, спроектированные по Правилам Морского Регистра Судостроения, имеют значительный недостаток – они дороже судов, спроектированных по правилам других классификационных обществ-членов МАКО.

Кроме того, не развит и инвестиционный рынок данного сектора. Большинство судостроительных компаний по понятным причинам скептически относятся к российской продукции, указывая на низкое качество и сроки строительства при высокой его стоимости, но, что гораздо важнее, существует проблема источников финансирования судостроения.

Сейчас в России нет функционирующего финансового сервиса, который мог бы обслужить и верфь, и заказчика судна на приемлемых для мирового рынка условиях. Первые попытки в этом направлении на государственном уровне делаются: создана Объединенная Судостроительная Корпорация, начата реализация ряда проектов в области отечественного судостроения, проработана лизинговая схема финансирования. Тем не менее как по стоимости, так и по качеству и, главное, удобству предоставляемых финансовых сервисов отставание налицо.

Финансирование судостроения в настоящее время производится исключительно на коммерческой основе за счет средств индивидуальных инвесторов. Российские банки к кредитованию на длительные сроки относятся с большим подозрением, и практически отказываются от участия в подобных

проектах, а зарубежные банки скептически настроены против работы с российским заказчиком и требуют, чтобы суда строились зарубежными компаниями (пусть и с российскими акционерами) на зарубежных верфях.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- без развития эффективного внутреннего рынка судостроения и его финансирования создание и обновление российского морского грузового флота затруднено;

- финансировать строительство судов исключительно за свой счет практически невозможно, сегодня только отдельные российские компании позволяют себе заказывать суда, финансируя их строительство на международном финансовом рынке, все прочие обречены отказаться от развития производства;

- в последнее время привлечение средств на международном финансовом рынке стало для российских судовладельцев менее затруднительно. Международные судостроительные банки стали относиться к российским компаниям менее настороженно с приходом на российский рынок иностранных банков, способных предоставить судовладельцам и верфям гарантии необходимого качества.

Библиографический список

1. Лукьянович Н.В. Морской транспорт в мировой экономике. М.: Моркнига, 2009. – 162 с.
2. Курбатова А.В. Экономика и организация управления транспортными потоками. – Екатеринбург: УрО РАН, 2000. – 233 с.
3. Спиринов И.В., Шегай Э.В. Антимонопольное регулирование транспортной деятельности. Учеб. пособие. «Ось-89», 2000. – 128 с.
4. Гуреева М.А. Основы экономики транспорта. М.: ИНФРА-М, 2009. – 330 с.
5. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р).

Региональное развитие

УДК 334.764.47:656.611.2:312.14 (470.21)

Кластерная система обслуживания флотов как элемент развития экономики региона

© 2010 г. Т.В. Турчанинова *

Зарубежные страны с рыночной экономикой в своем эволюционном развитии прошли различные этапы организации и эффективного использования собственных промышленных предприятий. С развитием техники, технологии непременно изменялась организация, позволяющая выживать в условиях жесткой конкуренции. Изучая опыт эволюционного развития организации производства за рубежом, можно сделать вывод о том, что в России необходимо исследовать, прорабатывать и внедрять зарубежный опыт кластерного объединения промышленных предприятий.

Понятие кластера в экономическую теорию было введено Майклом Портером: «кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу» [1]. Термин «кластер» среди ученых-экономистов стал достаточно популярен с конца 1980-х годов и в настоящее время эффективно используется в западной рыночной экономике. Следует отметить, что кластерный подход рассматривается как самый эффективный при решении территориальных проблем.

Кластер с позиции системного подхода – это совокупность субъектов хозяйственной деятельности различных отраслей, взаимосвязанных между собой, объединенных в единую организационную структуру, элементы которой находятся во взаимозависимости и совместно функционируют для достижения определенной цели. Создание эффективной технологической цепочки между несколькими самостоятельными хозяйствующими субъектами является стратегической целью и требует определенных долгосрочных вложений, но это возможно только посредством их самоорганизации в результате взаимодействия предпосылок, сложившихся

как внутри, так и во внешней среде этих потенциальных систем.

Многие экономисты считают, что кластерное развитие экономики – это определенный инструмент бизнеса. В рыночной экономике общество формирует правила для деятельности хозяйствующих субъектов, законы, условия взаимоотношений, банковский сектор, институты поддержки, а созданный кластер действует в рамках этих правил. Кластер представляет собой организационное пространство, которое позволяет успешно развиваться крупным фирмам, малым предприятиям, поставщикам оборудования, комплектующих, специализированных услуг, объектам инфраструктуры, научно-исследовательским центрам, вузам и другим организациям. В кластере достигается синергетический эффект, так как взаимодействие конкурирующих предприятий становится взаимовыгодным. В организации кластеров преимущественно используют горизонтальные связи, специализацию, и, дополняя друг друга, компании-участники получают возможность для достижения более высоких результатов. Особенной чертой кластера является целевая предпринимательская деятельность.

Исходя из зарубежного опыта можно говорить о том, что кластер создает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между государством и другими объектами хозяйствующей системы. Созидательная деятельность кластерного объединения заключается в том, что участники кластера не конкурируют непосредственно между собой, а обслуживают разные сегменты отрасли. И все же следует понимать, что основную роль в создании кластеров играет региональная администрация. Для администрации регионов кластеры, во-первых, наиболее современный, удобный инструмент в промышленной политике; во-вторых, это хорошая площадка для взаимодействия с бизнесом; в-третьих, на региональные администрации возложен большой объем задач, для решения которых требуются дополнительные средства, время и знания. Кластерный подход дает эффективный инструмент для достижения основных целей: повышения доходности региона и обеспечения занятости населения [2].

Правительство Российской Федерации также рассматривает кластеры как эффективный инстру-

* К. э. н., доцент кафедры «Экономика и управление» НОУ ВПО «Мурманская академия экономики и управления».

мент развития территорий. В 2006–2008 годах была разработана кластерная политика на региональном уровне. В Программе социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу среди приоритетов выделено «содействие формированию и развитию региональных и экономических кластеров».

В регионах России в течение 2002–2007 годов были разработаны стратегии социально-экономического развития до 2020 г. Основным механизмом решения проблем повышения конкурентоспособности страны стала разработка государственной стратегии конкурентного развития России и региональных инновационных систем, которая содержит комплекс мероприятий, реализуемых на микро-, мезо- и макроуровнях. На каждом из них кластерная политика занимает приоритетную позицию. По мнению экспертов, в качестве примеров потенциальных российских кластеров можно привести авиакосмические кластеры в Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационный кластер в Москве, пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области, судостроительный кластер и кластер приборостроения в Санкт-Петербурге, кластер микроэлектроники в Зеленограде, биотехнологический и кластер инновационно-компьютерных технологий в Томской области. В настоящее время в Санкт-Петербурге насчитывается 9 основных городских кластеров: энергетическое машиностроение, судостроение и судоремонт, пищевой, транспортный, туризм, деревообработка, программное обеспечение и информационные технологии, оптическое приборостроение, металлургия. Но самый грандиозный проект – создание кластерной организации группы высокотехнологических отраслей производства – Правительство РФ осуществляет в г. Сколково, в котором предполагается создание Силиконовой долины XXI века в России.

Правительство Мурманской области разработало проект «Стратегии социально-экономического развития Мурманской области до 2015 года», в котором формирование производственных кластеров отнесено к перспективным точкам роста и факторам инновационного развития Мурманской области. Разработчики проекта уверены, что Мурманская область располагает необходимыми условиями для создания кластеров, так как имеет ряд крупных конкурентоспособных компаний (причем конкурентных не только на национальном рынке, но и на мировом), значительный научно-технический потенциал, квалифицированную рабочую силу, развитые внешнеэкономические связи, дееспособные общественные организации и ассоциации предпринимателей. Хорошие предпосылки, по мнению разработчиков, существуют для формирования на территории области следующих кластеров: транспортно-логистический, нефтегазовый, горнохимический, горно-металлургический, рыбопромышленный, туристический [3].

Разработчики Мурманского проекта «Стратегии социально-экономического развития Мурманской

области до 2015 года» не включили в перспективное направление возможность создания судоремонтного кластера по обслуживанию судов, осуществляющих морехозяйственную деятельность в Арктике. По мнению автора, в целях повышения эффективности национальной экономики и конкурентоспособности региона необходимо не только сохранить имеющийся потенциал предприятий с мелкосерийным и единичным производством, существующих на Кольском полуострове, но и создать условия для инвестиционного развития этих предприятий.

В результате проведенного анализа было установлено, что в настоящее время на судоремонтных предприятиях Кольского полуострова, а их более шестидесяти, работают более 8000 человек. Работники этих предприятий имеют высокую квалификацию. Инженерно-технические работники (40 % от общего количества работающих) имеют высшее техническое и среднетехническое образование, 80 % рабочих получили специальное образование в профессиональных технических училищах или лицеях. В настоящее время судоремонтные предприятия загружены на 50–60 %, хотя обладают всеми техническими возможностями для производства судоремонтных работ любого океанского судна. Многие судоремонтные предприятия имеют сертифицированные свидетельства международного признания ISO-9000, признание классификационных обществ Морского Регистра судоходства России, а также зарубежных классификационных обществ, например Ллойд, Веретас. Многие судоремонтные предприятия имеют опыт проведения судоремонтных работ в зарубежных странах (Норвегия, Дания, Китай, Корея) и не только на судах отечественных судовладельцев, но и на иностранных.

Судоремонтные предприятия Кольского полуострова в своей практической деятельности зачастую взаимодействуют между собой при ремонте судов, работая по методу субконтрактинга. Такое нарабатанное взаимодействие может быть использовано при разработке правил, принципов, условий взаимоотношений в рамках кластерной системы обслуживания флотов (КСОФ). Из числа судоремонтных предприятий можно выделить 2–3 крупных судоремонтных предприятия (ОАО «СРЗ ММФ», ООО «МСК», ООО «А.Л.Е.К.»), которые могли бы составить ядро судоремонтного кластера.

Потребность вывода судоремонтной отрасли из кризиса и создание конкурентных преимуществ диктуется развитием Мурманского транспортного узла, его ведущим положением при освоении углеводородов шельфа Арктики и Северного морского пути. Географическая близость к месту базирования и захода флота, удобное географическое расположение судоремонтных предприятий относительно друг друга (основная масса предприятий расположена в территориальных границах порта Мурманск) дают возможность для активного их взаимодействия между собой. Для поддержки инновационной, технической, организационной составляющих, успешной работы

судоремонтного кластера в его работу, по мнению автора, необходимо привлечь высшие учебные заведения Мурманска (Мурманский государственный технический университет, Мурманская академия экономики и управления). Например, Мурманский технический университет сможет решать технические и технологические проблемы судоремонтных предприятий, входящих в судоремонтный кластер, а Мурманская академия экономики и управления поможет разобраться с вопросами по экономике и организации производства.

В настоящее время практически все малые судоремонтные предприятия создают у себя все виды ремонта, которые необходимы судовладельцу. Ни одна из компаний не надеется на своего партнера, так как в России до сих пор не научились выполнять свои обязательства. Таким образом, получается, что, создавая все направления (слесарное, механическое, электроработы, корпусное, трубопроводное), судоремонтники вкладывают финансовые ресурсы в неэффективную деятельность, снижая прибыльность предприятия в целом. Возможно, что такая ситуация не возникла бы, если бы все направления деятельности были загружены работой. Но в реальной жизни это сделать невозможно, тем более в сегодняшних условиях, поэтому без промышленной кооперации не обойтись.

Конечно, предложенную идею реализовать будет сложно, если руководители судоремонтных предприятий не поймут необходимости разработки и реализации этого предложения. По опыту других регионов России понятно, что данную работу должна возглавить областная администрация. Например, в г. Санкт-Петербурге создан «Санкт-Петербургский инновационно-технологический кластер», в Орловской области по инициативе администрации создана эффективно работающая структура «Орловская промышленная компания», успешно объединяющая интересы машиностроительных заводов.

По мнению автора, участники кластера в судоремонте создадут условия к обмену информацией, осуществлению инновационной деятельности, упрощению внедрения новых технологий. Взаимодействуя друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, предприятия будут осуществлять совместную деятельность в процессе производства и поставки определенного типа продукции и услуг. В кластерном судоремонтном объединении предприятия-лидеры распространяют свое влияние и деловые связи на ближайшее окружение, и тем самым создают устойчивые связи с лучшими поставщиками и потребителями.

Все судоремонтные предприятия в составе кластера развивают взаимодействие и сближение интересов. Постепенно преодолевая разобщенность, инертность и замкнутость на своих внутренних проблемах, судоремонтники получают рост конкурентоспособности.

Кластеры в рамках региона выполняют роль точек роста внутреннего рынка и будут способствовать

продвижению предлагаемых ими услуг по ремонту судов на международные рынки. Есть надежда на то, что судоремонтный кластер станет объектом крупных капиталовложений, так необходимых судоремонту, на котором будет сосредоточено пристальное внимание правительства и местной администрации, которого не хватает судоремонтной отрасли.

Для упорядочения подхода к формированию кластеров в России Министерством экономического развития разработаны методические рекомендации (письмо от 26.12.2008 г. № 20615-АК/Д19) и направлены на содействие развитию кластерных инициатив в регионы. Данные методические рекомендации подготовлены с учетом концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р, и содержат основные положения, касающиеся реализации кластерной политики в регионах России. Согласно этим методическим рекомендациям предусмотрен следующий механизм реализации финансовой поддержки при реализации кластерной политики:

1. Одним из основных механизмов финансовой поддержки реализации мероприятий по инициированию создания и организационному развитию кластеров должно стать конкурсное предоставление субсидий субъектам Российской Федерации в рамках реализации мер по государственной поддержке субъектов малого предпринимательства в соответствии с правилами, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 года № 249.

2. В рамках проектов кластерного развития следует использовать возможность получения финансовой поддержки проектов по развитию сети центров коллективного пользования научным оборудованием, а также проектов по выполнению опытно-конструкторских и опытно-технологических работ по тематике, предлагаемой бизнес-сообществом, в рамках ФЦП «Исследование и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 года № 613.

3. В целях развития кластерных проектов могут быть использованы программы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, предусматривающие предоставление на конкурсной безвозмездной и безвозвратной основе субсидий по следующим направлениям:

- а) создание новых инновационных предприятий на основе успешной коммерциализации технологий;
- б) реализация инновационных проектов, выполняемых малыми инновационными предприятиями на основании разработок и при кадровой поддержке университетов Российской Федерации;
- в) осуществление НИОКР, в том числе проводимых предприятиями для освоения лицензий, при-

обретаемых ими на новые технологии и технические решения у российских вузов, академических и отраслевых институтов.

4. Софинансирование переподготовки и повышения квалификации менеджмента предприятий кластеров из бюджетных источников, в том числе средств федерального бюджета, может быть обеспечено в рамках реализации Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации в 2007/08–2012/13 учебных годах, утвержденно-го постановлением Правительства Российской Федерации от 24 марта 2007 г. №177.

5. Поддержка реализации коллективных маркетинговых проектов предприятий кластеров может быть обеспечена в рамках организации российских экспозиций на зарубежных выставках и ярмарках, частично финансируемых за счет средств федерального бюджета.

6. Важным механизмом финансирования инфраструктурных проектов развития кластеров должно стать использование средств государственных институтов развития, в том числе в порядке, предусмотренном Положением об Инвестиционном фонде Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 23 ноября 2005 г. № 694 и Меморандумом о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», утвержденным распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 июля 2007 г. № 1007-р.

Таким образом, выше перечислены основные направления возможного получения финансовой поддержки кластерного объединения судоремонтных предприятий, хотя согласно методическим указаниям имеются и другие направления. А в случае повышения конкурентоспособности судоремонтных предприятий Кольского полуострова, появления отечественных и иностранных инвесторов будет возрастать значение Арктики и морехозяйственной деятельности региона Баренцева моря для национальной экономики.

Все вышесказанное подтверждает, что без участия местной, региональной администрации создать кластер невозможно, поскольку никто из судоремонтников не обладает знанием и навыками взаимоотношения с государственными структурами в целях получения финансовых субсидий для своего развития. И без технического перевооружения перспективы в судоремонте не будет. Главное в представленном проекте – это существующий в настоящее время кризис взаимоотношений и договоренностей. Но пока этой проблемы не поймут руководители судоремонтных предприятий, идея останется только идеей.

Первыми шагами кластера должны быть следующие мероприятия:

1) оценка состояния научно-технического и производственного потенциала судоремонтных и машиностроительных предприятий Кольского полуострова;

2) определение приоритетных направлений инновационного развития отдельных участников кластера;

3) проработка научно-технических составляющих приоритетных направлений инновационного развития;

4) определение направлений интеграции и специализации участников кластера;

5) разработка условий договорных обязательств и ответственности по обязательствам;

6) создание программного продукта, регулирующего взаимоотношения участников судоремонтного кластера и т.д.

Создание кластерной системы обслуживания флотов (КСОФ) позволит решать совместные проблемы инновационного развития судоремонтных предприятий [4]. Но не только вопросы технического перевооружения будут решаться в рамках кластера. Кластерная система обслуживания флотов будет направлена на достижение следующих целей:

1) повышение конкурентоспособности участников кластера за счет постепенного обновления техники, внедрения новых технологий и организации производства;

2) снижение затрат и повышение качества соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов в качестве, логистике, инжиниринге, информационных технологиях;

3) обеспечение занятости работников в условиях возможного их перемещения внутри кластера, структурных изменений на крупных предприятиях и аутсорсинга;

4) консолидированное лоббирование интересов участников судоремонтного кластера в различных органах власти;

5) активное внедрение инноваций, так как судоремонтные компании будут иметь возможность обмениваться положительным опытом и снижать затраты, используя одни и те же услуги и поставщиков;

6) повышение конкурентоспособности региона будет направлено на создание условий развития национальной экономики;

7) повышение обороноспособности страны, так как появляется возможность выполнения большого объема судоремонтных работ для Северного Военно-морского флота и его подразделений.

В будущем судоремонтный кластер Кольского полуострова может стать трансграничным и выстроить свои взаимоотношения с одним из трех центров судостроения и судоремонта корпорации ОАО «ОСК», например с Северным центром судостроения и судоремонта, расположенным в г. Северодвинске Архангельской области, в который входят ФГПУ «СРЗ-35» г. Мурманск и ФГПУ «Нерпа» г. Снежногорск Мурманской области.

Понять и осознать преимущества кластерного объединения должен каждый собственник лично, так как вхождение в кластер – дело сугубо добровольное. Совершенно очевидно, что в кластере нельзя участвовать, если не будут выполняться законы, принципы построения кластера и соблюдаться дого-

воренности и взаимные обязательства. Это и будет главным условием построения кластера.

Выводы

1. Создание кластерной системы обслуживания флотов (КСОФ) позволит: укрепить предпринимательскую среду в судоремонте, создать условия экономического роста в регионе, повысить конкурентоспособность судоремонтных услуг в регионе и на международном уровне, создать условия инновационного развития судоремонтных предприятий.

2. Кластерное объединение судоремонтных предприятий будет способствовать проведению поэтапной модернизации существующей техники, технологии и организации каждого судоремонтного предприятия.

3. Судоремонтный кластер (КСОФ) будет направлен на модернизацию национальной экономики и повышение обороноспособности страны.

4. Для успешной работы судоремонтного кластера необходимо решить проблемы планирования технологических операций, обеспечения синхронизации и ритмичности, максимального использования ресурсов, планирования – как среднесрочного, так и полномасштабного.

Библиографический список

1. *Портер М.* Конкуренция. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 495 с.

2. *Руднева П.С.* Опыт создания структурных кластеров в развитых странах // Электронный ресурс // Режим доступа: <http://journal.visu.ru>

3. Стратегические перспективы Мурманской области / Науч. ред. В.Т. Калинин. – М.: Экономика, 2009. – 318 с.

4. *Лобов Ф.М.* Оперативное управление производством. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 160 с.

УДК 332.025

Формирование системы мониторинга предприятий в промышленных зонах как инструмент управления реорганизацией производственных и промышленных зон города Москвы

© 2010 г. *Е.В. Лапковская* *

Управление развитием крупнейших городов, тем более мегаполисов – актуальная и чрезвычайно сложная задача, которая часто дополнительно осложняется тем, что мегаполисы обременены исполнением столичных функций. Столичный статус, с одной стороны, увеличивает собственно городские доходы, а с другой – порождает ряд специфических нагрузок на городскую среду. Еще одной очень важной особенностью столичных мегаполисов является их, как правило, многовековая история, что накладывает серьезные ограничения на возможности пространственного развития.

Москва – одна из столиц мира, в которых пространственная организация территории (подземного и надземного пространств) складывалась в течение нескольких столетий. При этом происходил есте-

ственный процесс адаптации пространственной организации городской территории к изменениям численности населения города, стандартов жизнеобеспечения, структуры градообразующей деятельности, национальной и глобальной роли города [1, с. 114].

В системе пространственной организации социально-экономического комплекса города Москвы особое место занимают производственные и промышленные зоны. В современной практике реорганизации действующих и формирования новых производственных и промышленных зон в Москве рассматриваются территориально-производственные образования с четкой специализацией, опирающейся на технологическую производственную кооперацию и хозяйственное взаимодействие всех предприятий и организаций на их территории, независимо от форм собственности оснащенных инфраструктурными объектами, необходимыми для нормального функционирования, включающего профильные центры научно-технического развития [2, с. 34].

* Аспирант кафедры менеджмента Московского городского университета управления Правительства Москвы.

В настоящее время термин «производственная зона» используется для определения территорий преимущественной концентрации промышленных предприятий, транспорта, энергетики. Он широко распространен в научной литературе и активно используется в нормативно-правовых документах. Понятие «производственная зона» перешло в сферу управления городом из строительства, точнее, из архитектурно-планировочных и градостроительных документов.

Достаточно широко используется в научном обиходе и термин «промышленная зона». Исходя из существующей градостроительной терминологии промышленная зона города – это наиболее общее, собирательное понятие для определения территории города, занятой преимущественно промышленными предприятиями, а также другими объектами производственного назначения. В то же время это общее определение любой конкретной территории, занятой промышленными (производственными) объектами.

Рассматривая категории «промышленная зона» и «производственная зона», Е.С. Матвеев отмечает, что понятие «промышленная зона» «в современных условиях до конца не выражает сложности архитектурно-планировочной организации объектов, формирующих промышленную зону, и различия их функционального значения. В самом деле, в составе современных промышленных зон имеются предприятия промышленного, коммунально-складского, транспортного, научно-производственного, учебного и других назначений, включая и жилые образования. Поэтому более точным представляется термин «производственная зона». Он полнее выявляет сущность современных городских территорий, являющихся местами приложения труда» [3].

Мы полностью разделяем такую постановку вопроса. Действительно, термин «производственная зона» наполнен новым социально-экономическим содержанием, соответствующим сложности и динамизму современных процессов развития крупного города.

Промышленные зоны формируются на производственных территориях, определенных документацией территориального планирования Москвы, а также вне их границ на базе действующих предприятий науки и промышленности для последующего их развития в рамках государственных целевых программ города Москвы по поддержке промышленной деятельности.

Как объект регулирования промышленные зоны имеют существенную специфику. Прежде всего, это нестабильные образования. Они не имеют постоянных, законодательно установленных границ, юридического статуса. Сокращение, расширение территории промышленных зон, изменение состава расположенных там предприятий, вывод объектов, организация территорий – постоянные процессы, связанные с территориальным, экономическим и социальным развитием городов и регионов, на территории которых они расположены [4, с. 123].

Все общие современные тенденции и закономерности развития промышленных зон в Москве (изменение отраслевой структуры, сокращение территорий зон, повышение требований к экологической безопасности и т.д.) и возникновение системы платного землепользования затрудняют возможности стабильного развития промышленных зон, их эволюции в соответствии с общемировыми прогрессивными тенденциями. Именно поэтому в условиях современного мегаполиса так актуальна проблема управления и повышения эффективности деятельности промышленных предприятий, находящихся в промышленных зонах, и создания эффективной системы органов, осуществляющих это управление.

По нашему мнению, необходимость использования новых методов управления деятельностью предприятий в промышленных зонах города Москвы обусловлена особенностями организационно-правового и экономического регулирования процессов реорганизации промышленных территорий города Москвы и определяется комплексным, многоаспектным характером самого предмета регулирования, в состав которого входят перебазирование, перепрофилирование, реформирование, ликвидация предприятий, реабилитация освобожденных территорий. Отсюда вытекает комплексность и многоаспектность задач управления процессами реорганизации промышленных территорий города Москвы. Использование традиционных методов управления в такой ситуации уже давно признано неэффективным [5, с. 53].

Соединение в процессе реорганизации производственных территорий вышеуказанных компонентов, требующих для своей реализации специфических механизмов, определяет необходимость выработки специфических методов и принципов управления, а также методических и правовых его аспектов.

Таким образом, реорганизация промышленных зон является одной из наиболее актуальных задач развития города Москвы. В настоящее время положение в сфере реального производства все еще остается сложным и имеется целый ряд проблем. К наиболее значимым проблемам производственной сферы (следовательно, и промышленных зон) города Москвы необходимо отнести:

- наличие недостаточно используемых мощностей, что можно было бы рассматривать как дешевый ресурс для наращивания производства продукции, пользующейся спросом;
- высокий уровень износа основных производственных фондов, особенно основного технологического оборудования;
- низкую инвестиционную активность промышленных предприятий при ее значительной неравномерности по отраслям; основными источниками инвестиций по-прежнему являются собственные (ограниченные) средства предприятий, что усложняет задачу модернизации производства;
- острую нехватку квалифицированных кадров специалистов и рабочих, прежде всего на пред-

приятиях высоких технологий; одновременно имеют место скрытая или явная безработица и большое число вакантных рабочих мест;

- низкую востребованность интеллектуально-го потенциала крупных городов, особенно научных кадров;

- недостаточную поддержку властными структурами интеграции науки и производства, внедрения передовых технологий и повышения наукоемкости производимой продукции;

- наличие в производственных зонах ресурсоемких производств, объектов высокой экологической опасности, неперспективных по технологиям и ассортименту продукции предприятий;

- неэффективное использование земельно-имущественного потенциала промышленных зон: крайне низкую по сравнению с нормативной плотностью застройки; наличие значительных объемов незавершенного строительства, нефункционирующих производственных зданий и нежилых помещений.

Промышленные зоны как неотъемлемые звенья экономики Москвы выполняют две главные функции: производственную, т.е. обеспечение роста выпуска продукции (товаров, услуг) при повышении эффективности хозяйственной деятельности и развитии межрегиональных экономических связей, и социальную – с широким спектром деятельности, но главное – обеспечением условий для воспроизводства «совокупного работника в единстве его профессиональных и личностных характеристик» [5, с. 54] и защиты от социальных рисков (потери работы, трудоспособности, источников существования и т.д.).

К настоящему времени в Москве определена политика в отношении промышленных территорий. Положения этой политики сформулированы в Генеральном плане, а также в системе вытекающих из него градостроительных документов – градостроительных планах округов, районов, проектах планировок промышленных зон. Рассмотрим массив этих документов и характер содержащихся в них градостроительных предложений по реформированию производственных территорий столицы.

Генеральный план развития города Москвы – основной документ планирования градостроительного развития столицы. Он разрабатывается на основе анализа региональных и общегосударственных интересов, перспектив социально-экономического развития города, особенностей его взаимодействия с Московской областью и с учетом выполняемых Москвой функций столицы Российской Федерации.

Процессы реорганизации промышленных территорий столицы регулярно оцениваются в ходе мониторинга реализации Генерального плана. Мероприятия по реорганизации промышленных территорий входят в Перечень приоритетных работ по реализации, мониторингу и актуализации Генплана.

В действующем Генеральном плане развития города Москвы до 2025 года уделено большое внимание вопросам реорганизации промышленных территорий [6]. В настоящий период реорганизация

промышленных территорий стала все более вписываться в контекст перспективного развития города Москвы как одно из важнейших условий этого развития, как крупный резерв достижения перспективных целей социально-экономического развития города Москвы в начале XXI века. Реорганизация промышленных территорий заняла особое место среди приоритетных направлений развития города Москвы, являясь одновременно и самостоятельным направлением этого развития, и способом реализации других направлений.

В целом промышленные зоны (территории), как свидетельствует практика, не являются самостоятельным объектом региональной экономической политики. Более того, управленческие структуры крупных городов, как правило, не рассматривают их в качестве экономических единиц, деятельность которых подлежит анализу и регулированию. Работа ведется «на точечном уровне» – с конкретными предприятиями.

По нашему мнению, необходимо наличие качественной оценки потенциально слабых и сильных сторон промышленного предприятия как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе с целью реализации выработанной стратегии развития. В сложившейся ситуации топ-менеджеру организации поможет создание системы мониторинга предприятий в промышленных зонах, учитывающей специфику промышленного производства и его отраслевые особенности.

Система мониторинга предприятия включает несколько блоков в зависимости от предмета исследования:

- 1) мониторинг производственной деятельности промышленного предприятия;

- 2) мониторинг финансового состояния промышленного предприятия;

- 3) мониторинг инвестиционной привлекательности промышленного предприятия, результативности вложений.

Особый блок представляет собой мониторинг показателей эффективности функционирования промышленного предприятия, отдельные элементы которого присутствуют в каждом из перечисленных блоков. Можно выделить и другие направления проведения мониторинга промышленного предприятия, однако данные блоки должны присутствовать всегда. Но для целей различных пользователей каждому может уделяться больше либо меньше внимания.

Так, для потенциальных инвесторов особую важность приобретают первый и последний блоки, поскольку при нестабильном финансовом состоянии существенно увеличивается риск потери вложенных средств (существует большая вероятность неполучения предполагаемых результатов и даже потери инвестированных ресурсов), а инвестор выбирает наиболее привлекательное в рейтинге предприятие. Немаловажна эффективность функционирования промышленного предприятия, поскольку низкая рентабельность вряд ли привлечет инвесторов к вложению средств [7, с. 228].

Правительство Москвы заинтересовано в получении информации о результатах проводимой экономической политики и принимаемых в целях ее реализации нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность субъектов рынка.

Менеджеры заинтересованы в максимизации прибыли – основного финансового ресурса для дальнейшего развития организации, что предполагает повышение эффективности по всем направлениям финансово-хозяйственной деятельности. Естественно, промышленным предприятиям наибольшее внимание следует уделять мониторингу производственной деятельности, поскольку именно в этой сфере создаются основные доходы данной группы хозяйствующих субъектов. Кроме того, необходимо добиваться получения положительных оценок по каждому из направлений деятельности организации со стороны контрагентов и инвесторов. При этом следует сопоставлять результаты работы предприятия с эффективностью функционирования его ближайших конкурентов, со средними показателями по отрасли или в регионе, иными критериями.

Обобщая анализ теоретических и методических подходов к созданию и проведению системы наблюдений за деятельностью промышленных предприятий, предлагается алгоритм проведения мониторинга предприятий в промышленных зонах, который должен включать несколько этапов (рисунок).

1. Подготовительный этап должен быть осуществлен с особой тщательностью, поскольку качество проведения первого этапа мониторинга во многом определяет эффективность полученных в итоге конечных результатов и оценок и выработанных на их основе рекомендаций по вопросам принятия управленческих решений. Первый шаг мониторинга – формирование целевых установок. Определяются объекты исследования, выявляются характерные черты, перечень базовых показателей, по которым будет осуществляться анализ, а также состав «выходных» данных. При этом следует выделить определяющие и второстепенные факторы развития наблюдаемых процессов, оценить возможность прогнозирования их динамики на краткосрочную и долгосрочную перспективы. Особо оговаривается перечень внешних факторов, оказывающих на деятельность хозяйствующего субъекта существенное влияние (цены на энергоносители, валютный курс, ставки налогов и т.п.).

Одновременно с формулированием целевой направленности следует определиться с конкретными исполнителями мониторинга.

Кроме того, следует определить уровень достоверности полученных результатов, позволяющий принимать адекватные сложившейся ситуации управленческие решения и в то же время обеспечивающий оперативность получения результатов и экономии времени и денежных затрат. Также поименно определяются промышленные предприятия – объекты мониторинга.

2. Этап сбора и систематизации информации экономической деятельности промышленных пред-

приятий. Без достаточного количества достоверной и точной информации невозможно оценить реальное состояние промышленного предприятия.

На данном этапе первоначально следует определить источники информации, возможный объем собранных данных и технологию предварительной их обработки, а также допустимую степень достоверности информации.

При проведении мониторинга промышленных предприятий определяются финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность промышленных предприятий

Основой получения информации для проведения мониторинга служит бухгалтерская и финансовая отчетность предприятий, данные внутреннего управленческого учета, данные земельных и имущественных отношений организации.

Информация, аккумулируемая в системе мониторинга, должна носить комплексный характер для обеспечения адекватности принимаемых на ее основе управленческих решений относительно реорганизации промышленной зоны.

3. Этап контроля и обработки информации по выбранным показателям. В процессе сбора информации следует выявлять наиболее значимые для целей исследования показатели, которые в дальнейшем лягут в основу аналитических оценок. Необходимо определить, имеются ли взаимосвязи между исследуемыми показателями, а в случае их выявления оценить степень действия факторов на анализируемые процессы. В целях экономии времени и денег факторы, оказывающие незначительное влияние, следует объединить в агрегированный показатель (в случае ощутимого суммарного воздействия) либо в зависимости от предполагаемой точности последующих прогнозов не учитывать.

Имеющиеся показатели (факторы) группируются по видам деятельности предприятия, подотраслям и отраслям. В частности, можно провести разбивку по направлениям текущей, финансовой и инвестиционной деятельности, а в составе текущей деятельности – по основным видам продукции, работ, услуг. Отраслевой анализ можно осуществить в разрезе динамично развивающихся, эффективно функционирующих предприятий, кризисных, испытывающих финансовые трудности предприятий.

Таким образом, полученные по результатам проведенного сбора, предварительной обработки и контроля показатели систематизируются и представляются пользователям в виде таблиц, диаграмм и графиков, а также предварительных выводов по итогам их анализа. Данная информация – основа для всех последующих этапов мониторинга, и от ее качества напрямую зависит обоснованность предлагаемых далее прогнозов и рекомендаций. Поэтому к проведению данных мероприятий следует подходить со всей ответственностью, и рекомендуется по итогам сбора и предварительной обработки данных провести оценку достаточности собранной инфор-

мации и ее смысловой полезности для принятия управленческих решений.

4. Этап анализа и комплексной оценки информации о промышленных предприятиях. На четвертом этапе предварительные выводы, полученные по результатам промежуточных расчетов, аккумулируются в единую картину, характеризующую функционирование хозяйствующего субъекта в виде

количественных и качественных показателей. При этом необходимо выделить проблемы, требующие решения как в ближайшее время, так и в будущем, а также определить перспективные направления дальнейшего развития.

5. Принятие управленческого решения (ликвидация; перебазирование; реформирование; сохранение промышленных предприятий). Цель



Система мониторинга предприятий в промышленных зонах

мониторинга – выявление негативных тенденций и перспектив во избежание кризисных явлений и максимальной реализации возможностей развития. Поэтому этап выработки рекомендаций по решению проблемных вопросов дальнейших действий в отношении промышленных предприятий с целью повышения эффективности управления реорганизацией промышленных зон в городе Москве и наиболее эффективного использования имеющихся резервов дальнейшего развития промышленных зон является самым ответственным во всей системе мониторинга. На данном этапе осуществляется прогнозирование результатов дальнейшей деятельности промышленных предприятий в промышленных зонах в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды.

Одним из основных принципов мониторинга является непрерывность наблюдений. Следовательно, представленный алгоритм необходимо дополнить следующими этапами:

6. Анализ необходимости дальнейшего проведения мониторинга промышленных предприятий.

7. Корректировка системы мониторинга промышленных предприятий. В случае потребности корректировки системы мониторинга промышленных предприятий необходимо возвратиться на этап сбора и систематизации информации экономической деятельности промышленных предприятий.

Таким образом, мониторинг промышленных предприятий в промышленных зонах города Москвы предполагает построение системы постоянных наблюдений, аналитических процедур и выработки рекомендаций относительно принятия управленческих решений, повторяющихся с определенной периодичностью. Тем самым обеспечиваются своевре-

менность и оперативность предоставления необходимой информации.

Библиографический список

1. Основы экономики крупного города / [П.И. Бурак (рук. авт. кол.) и др.]; РАЕН, Междунар. Ассамблея столиц и крупных городов, Институт региональных экономических исследований. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2009. – 647 с.
2. Бачурина С.С. Мегаполис: методы и модели управления процессами комплексной реконструкции сложившейся застройки. – М.: СИНТЕГ, 2004. – 224 с.
3. Матвеев Е.С. Промышленные зоны городов. – М.: Стройиздат, 1985. – 213 с.
4. Основы экономики столичного мегаполиса / Российская академия естественных наук, Российская муниципальная академия, Институт региональных экономических исследований. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2006. – 575 с.
5. Реорганизация производственных территорий города Москвы: экономические, организационные и градостроительные аспекты / Институт региональных экономических исследований. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2005. – 399 с.
6. Закон города Москвы № 14 от 27.04.2005 г. «О Генеральном плане города Москвы (Основные направления градостроительного развития города Москвы)» // Вестник Мэра и Правительства Москвы. № 32. 01.06.2005.
7. Лимонов Л.Э. Крупный город: регулирование территориального развития и инвестиционные стратегии / Под науч. ред. О.П. Литовки. – СПб.: Наука, 2004. – 270 с.

К вопросу о...

УДК 658.5

К вопросу о роли системы менеджмента качества в проектной организации

© 2011 г. М.П. Потанина*

С 1 января 2010 года вступил в действие закон о саморегулируемых организациях (СРО). В нем, в частности, говорится о том, что осуществление организацией работ, определенных Приказом Минрегионразвития РФ № 274 от 09.12.08., без свидетельства о членстве в СРО преследуется по закону. В этот перечень входят, в частности, работы в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства [1]. В связи с этим проектным организациям для осуществления своей деятельности необходимо вступление в СРО.

Согласно Постановлению № 148-ФЗ одним из рекомендованных условий вступления в саморегулируемую организацию является наличие сертифицированной системы менеджмента качества (СМК). С одной стороны, в постановлении федерального уровня данное условие является рекомендательным и решение о внедрении системы менеджмента качества принимается руководителями и собственниками проектных организаций на добровольной основе. С другой стороны, сертификат входит в перечень документов, прилагаемых к заявлению о приеме в члены большинства СРО.

Для того чтобы обозначить преимущества внедрения системы менеджмента качества, определим суть самого этого понятия. Согласно ГОСТ Р ИСО 9001-2008 система менеджмента качества определяется как «система менеджмента для руководства и управления организацией применительно к качеству» [2]. Однако фактически СМК охватывает все сферы управления организации, поэтому справедливо говорить о системе качества менеджмента в целом.

Очевидно, деятельность любой организации в первую очередь ориентирована на то, чтобы удовлетворять потребности потребителей в достаточной степени и даже более и как следствие из этого получать максимально возможную прибыль. Требование согласно ГОСТ Р ИСО 9001-2008 – это «потребность или ожидание, которое установлено, обычно предпо-

лагается или является обязательным» [2]. Система менеджмента качества ориентирована на потребителя, на повышение степени его удовлетворенности, на выполнение установленных им требований и ожиданий.

Документом, подтверждающим качество выполняемых работ, может служить международный сертификат на соответствие требованиям ISO 9001:2008. Этот факт обуславливает широкое распространение сертификации СМК в последнее время.

На сегодняшний день вполне очевидно, что для успешной деятельности предприятий и организаций нужен соответствующий инструмент управления. Таким инструментом вполне может выступить система менеджмента качества при условии того, что она не будет носить формальный характер.

Такой критерий, как отсутствие формализма, мы считаем одним из основных. По нашему мнению, если это условие не будет соблюдаться, внедрение системы менеджмента качества ничего, кроме бюрократии, денежных затрат и недовольства сотрудников, организации не принесет. В этом случае ни о каких выгодах от СМК говорить не приходится.

Большинство сотрудников и руководителей предприятий понимают необходимость внедрения передовых методов хозяйствования. Тем не менее существует мнение, что внедрение и сертификация системы менеджмента качества обрекают предприятие на дополнительные трудовые и финансовые затраты, не давая экономического эффекта и коммерческой выгоды. Чтобы ответить на вопрос, так ли это в действительности, необходимо понять, что в реальных условиях дает внедрение СМК предприятию.

Рассмотрим это на примере Автономной некоммерческой организации «Научно-производственная ассоциация «ПРОМПРОЕКТ» (АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ»), которая является ведущей проектной организацией Белгородской области и выполняет проектные работы различной категории сложности. Дополнительно организацией осуществляются работы по разработке, изготовлению и комплектации оборудования комплексных систем автоматизации и безопасности производственных процессов, направленных на повышение эффективности работы и мер по экономии энергоресурсов промышленных предприятий.

* Аспирант СТИ НИТУ «МИСиС».

В своей работе АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» ориентируется на сотрудничество с заказчиками, реализующими крупные проекты в строительстве и реконструкции промышленных предприятий, объектов социальной инфраструктуры, сельского хозяйства.

В 2009 году организация стала лауреатом специальной общероссийской общественной премии в области строительства и получила диплом «За вклад в развитие строительной отрасли России».

Ситуация на рынке проектных услуг на сегодняшний день такова, что конкурентоспособность организации определяется углублением специализации, предоставлением полного комплекса профильных услуг, выполнением самых жестких требований, установленных заказчиком, наличием высококвалифицированных кадров.

Таким образом, руководство АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» еще в 2007 году приняло решение о внедрении системы менеджмента качества в организации. Соответствующая система на основе международного стандарта ISO 9001:2000 была разработана и внедрена в 2008 году. В том же году был получен международный сертификат TV CERT №7510070255, подтверждающий, что организация применяет систему менеджмента качества, соответствующую ISO 9001:2000, в области «Проектирование зданий и сооружений I и II уровней ответственности». В дальнейшем после успешного прохождения второго надзорного аудита в апреле 2010 года и перехода на новую версию ISO 9001:2008 область действия СМК значительно расширилась. В настоящее время она распространяется на «Генеральное проектирование объектов капитального строительства; техническое перевооружение действующих предприятий; разработку, сборку, монтаж, пуско-наладку АСУ ТП».

АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» в декабре 2009 года стала членом некоммерческих организаций (с областью действия Свидетельства о допуске на всей территории РФ):

- некоммерческого партнерства «Проектирование инженерных систем зданий и сооружений» (НП «ИСЗС-Проект») рег. № СРО-П-053-16112009;

- некоммерческого партнерства «Монтаж инженерных систем зданий и сооружений» (НП «ИСЗС-Монтаж») рег. № СРО-С-069-16112009.

Как известно, деятельность любой организации, ее финансовая прочность и коммерческий успех зависят от потребителя. Работа проектной организации, как и любой другой, должна быть ориентирована на заказчика. Именно такой подход отражен в Политике руководства в области качества АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ». В организации максимально стремятся удовлетворить все требования потребителей и даже предвосхитить их. Чем больше степень удовлетворенности потребителей от продукции и услуг данной организации по сравнению с другими аналогичными, тем выше ее имидж, конкурентоспособность, и как следствие финансовая устойчивость и благосостояние. И действительно, как бы предприятие ни старалось хорошо производить, но если ожидания

потребителя относительно продукции не оправдываются, то для производимой продукции будут отсутствовать рынки сбыта. Поэтому важно не только то, что предприятие производит, но и как производит.

Основные характеристики системы менеджмента качества – ее результативность и эффективность, т.е. система должна обеспечивать не только достижение запланированных результатов, но и делать это максимально эффективно и с наименьшими затратами.

Экономическая эффективность функционирования СМК в АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» достигается в первую очередь за счет снижения затрат на устранение ошибок и несоответствий. Анализ деятельности организации до и после внедрения системы менеджмента качества подтверждает значительное снижение ошибок и затрат на их устранение.

Проектирование является уникальной, творческой, специфической деятельностью, носящей индивидуальный характер. Огромная роль здесь отводится документации: ее актуальности, идентификации, прослеживаемости, именно это дает результативная и эффективная система менеджмента качества.

Контроль качества продукции уже давно перешел на новый уровень. Мы уверены, что на сегодняшний день уже недостаточно контролировать качество самой продукции, а требуется контролировать все процессы, связанные с ее производством, не допускать отклонений на всех этапах производственного цикла.

Проекты, разработанные АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ», различны по своей сложности, срокам выполнения и предоставленным ресурсам, таким как оборудование, комплектующие изделия, финансы, информация, материальное и программное обеспечение, персонал, услуги, площади. Несомненно, это весьма ответственный вид деятельности. Поэтому особо важно контролировать все этапы проектирования, начиная от поступления заявки заказчика до выпуска готовой проектно-сметной документации. Ошибочные проектные решения могут привести к негативным последствиям.

Внедренная система менеджмента качества как раз и направлена на снижение вероятности возникновения ошибочных решений за счет качества документированности, контроля, анализа и периодического пересмотра ключевых производственных и управленческих процессов в соответствии с требованиями международного стандарта, что, в свою очередь, обеспечивает «прозрачность», лучшую управляемость и непрерывное улучшение деятельности организации.

Главной задачей АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» является производство продукции (услуг) высокого качества в установленные сроки и с наименьшими затратами. Организация не только оказывает проектные услуги, но и производит системы управления. На качество ее готовой продукции (услуги) существенное влияние оказывает качество поставляемых ресурсов. Организация осуществляет два вида закупок, для обеспечения качества которых

необходимо организовывать надежный входной контроль:

- закупка комплектующих для сборки автоматизированных систем управления;
- закупка услуг субподрядных организаций.

В рамках системы менеджмента качества все поставщики комплектующих постоянно подвергаются оценке согласно СТП СМК 7.4-04-2010 «Оценка и выбор поставщиков». Поставляемая продукция проходит входной контроль согласно разработанной схеме. Это позволяет повысить гарантии надежности производимых систем управления, которые работают на самых ответственных объектах, таких как подъемно-поворотные стенды машин непрерывного литья заготовок в электросталеплавильном цехе ОАО «ОЭМК», фабрика окомкования ОАО «Лебединский ГОК», главная котельная МУП «Теплоэнерго» г. Старый Оскол, и других промышленных и коммунально-бытовых объектах Белгородской области. Очевидно, без проведения такой оценки доверия к организации со стороны заказчиков было бы меньше.

Поскольку ресурсы АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» могут быть недостаточны для реализации крупномасштабных проектов, организация нередко привлекает субподрядчиков. Здесь СМК также работает в интересах заказчика. Перед тем как заключать договор с субподрядной организацией, в АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» осуществляют оценку поставщика по установленным критериям. В первую очередь оцениваются документы, подтверждающие качество продукции (услуг), длительность сотрудничества, сроки выполнения, условия оплаты, надежность. Для обеспечения единых требований к качеству проектно-сметной документации (ПСД) привлекаемым субподрядным организациям передаются внутренние нормативно-технические документы АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» (стандарты предприятия системы менеджмента качества, «Правила и примеры по оформлению чертежей» и др.).

Ошибки субподрядчиков, выявляемые главными инженерами проектов при проведении входного контроля в ряде случаев из-за дефицита времени, устраняются за счет ресурсов АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ», что удорожает себестоимость проекта. В дальнейшем субподрядчики, допустившие ошибки в проектах и срывающие сроки выполнения работ, проходят повторную оценку, работа с ними может быть возобновлена только при условии представления свидетельств по улучшению деятельности в обеспечении качества услуг. При отсутствии такого свидетельства работу с данным поставщиком прекращают.

Помимо этого, для выполнения плана проектных работ и ресурсов выявленные собственные ошибки и несоответствия проектировщиков анализируются на еженедельных совещаниях под названием «День качества», что позволяет значительно снизить их количество.

Контроль качества проектно-сметной документации в АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» проводится на

уровне начальников отделов, главных инженеров проектов, руководителя группы размножения и выпуска ПСД, главного специалиста по номроконтролю.

В процессе проектирования ведутся записи по качеству: замечания заказчиков и госэкспертизы, смежных отделов, задания смежным отделам и от смежных отделов, результаты внутренних и внешних аудитов, протоколы Дней качества, анализ выполненных договоров, анализ текущих работ и др. На основании этих данных осуществляются мероприятия по улучшению деятельности организации.

Таким образом, возникшие замечания устраняются сразу по мере их появления. Это также подтверждает результативность и эффективность СМК: снижается количество ошибок при проектировании, уменьшаются затраты на их устранение. Экономия времени разработчиков проекта, других сотрудников и руководителей организации позволяет увеличить объемы производства продукции и услуг, одновременно повысив их качество.

Из-за уникальности деятельности данной проектной организации самой большой ее ценностью являются высококлассные специалисты, имеющие практический опыт работы на ведущих промышленных предприятиях Белгородской области и за ее пределами. Однако только наличие опыта не является гарантией качественной работы специалистов. Научно-технический прогресс не стоит на месте: появляются новые строительные материалы, технологии и т.п. Именно поэтому огромная роль в СМК отводится повышению квалификации персонала – обучающие семинары, проводимые представителями известных мировых фирм, участие сотрудников в международных выставках, семинарах, конгрессах и т.д. Одновременно в этой организации большое внимание уделяют молодым перспективным специалистам, которые постоянно повышают уровень своей квалификации на специализированных курсах.

Особое место среди услуг, оказываемых проектными организациями, занимает генеральное проектирование. Его особенности заключаются в сложности и необходимости координации различных видов и этапов проектных работ, принятии на себя многочисленных функций при разработке проектной документации на всех стадиях проектирования. Несмотря на все сложности генерального проектирования, именно оно позволяет иметь максимальную загрузку организации и привлекать наиболее мощные финансовые потоки. Кроме того, реализация масштабных проектов позволяет сохранить основу коллектива, что является одной из важнейших задач в период преодоления длительного глобального кризиса и перехода страны к новой модели экономики.

Чтобы осуществлять функции генерального проектировщика, необходим работающий механизм управления.

Результативная система менеджмента качества позволила снизить количество ошибок при проектировании, уменьшить затраты при увеличении объемов производства продукции и услуг, одновременно

повысить их качество. Именно это позволило руководству АНО «НПА «ПРОМПРОЕКТ» на 2009 год принять исключительно напряженные обязательства по генеральному проектированию двух проектов:

- Технологическая линия производства цемента производительностью 6000 т клинкера в сутки в п.г.т. Подгоренский Воронежской области.

- Проектирование торгово-развлекательного комплекса «ГРАД» в Раменском районе Воронежской области.

В заключение отметим основное ограничение для предприятий при вступлении в Федеральные СРО. Организации, входящие в СРО, платят достаточно большие взносы, что могут позволить себе только те проектные институты, которые обладают значительным капиталом. Сертификация системы менеджмента качества и поддержание ее в рабочем состоянии еще больше увеличивают расходы предприятий. Однако необходимо отметить, что полученный эффект от внедрения СМК, заключающийся в снижении ресурсов на устранение ошибок при проектировании, возможности выполнять проекты высшей сложности и т.п., не только существенно превышает указанные затраты, но и увеличивает надежность спроектированных объектов. А это, по сути, и является главной задачей в проектной деятельности.

Немаловажным фактором является также то, что в условиях выхода из кризиса, когда большинство строительных программ приостановлено ввиду недостаточности финансирования, очень важно поднимать имидж организации. В настоящее время проводится все еще не достаточно тендеров на проектные работы, а компаний, претендующих на заказ,

достаточно много. В связи с этим международный сертификат системы менеджмента, способный подтвердить уникальность организации, ее возможность в полной степени удовлетворять требования заказчика, должен обеспечить организации несомненное преимущество на рынке проектных услуг. Наличие сертификата качества для заказчика является гарантом того, что проект будет выполнен качественно, в срок, без нарушений нормативно-технической документации.

Сертифицированные организации и предприятия, помимо внутреннего контроля, проходят аудиты органом, который выдал сертификат качества. Следовательно, они находятся под двойным контролем.

Внедрение системы менеджмента качества на основе стандартов ИСО серии 9000 позволяет приблизиться к европейскому качеству проектных работ и завоевать доверие новых заказчиков.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2008 года N 148-ФЗ г. Москва «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. – 2008 год (25 июля). № 4715.

2. ГОСТ Р ИСО 9000-2008 // Стандарты за май 2009 года. – <http://protect.gost.ru/v.aspx?control=8&baseC=-1&page=0&month=-1&year=-1&search=&RegNum=1&DocOnPageCount=15&id=16687>.

Аннотации

(RUS)

А.И. Амосов

Как перейти от длительного спада воспроизводства к «нанотехнологиям»

При серьезном подходе к инновациям и к модернизации экономики следует учитывать, что Россия в настоящее время еще не вышла из полосы системного и финансового кризисов и находится на стадии суженного производства и спада воспроизводства. Чтобы перейти от спада к экономическому росту, нужно пройти стадию восстановительного роста. В статье рассматриваются возможные варианты развития экономики России.

Ключевые слова: инновации, модернизация, стратегия, концепция, инерционный сценарий, альтернатива.

(ENG)

A.I. Amosov

How to pass from long recession of reproduction to «nanotechnologies»

At the serious approach to innovations and to economy modernization it is necessary to consider that Russia didn't leave now yet a strip of system and financial crises and is at a stage of the narrowed manufacture and reproduction recession. To pass from recession to economic growth, it is necessary to pass a stage of regenerative growth. In article possible variants of development of economy of Russia are considered.

Keywords: Innovations, modernization, strategy, the concept, the inertial scenario, alternative.

(RUS)

О.И. Калинин

Российская металлургия: от кризиса 1998 года до кризиса 2008–2009 годов или более десяти лет нерешенных проблем

Данная статья посвящена особенностям развития российской металлургии до кризиса 1998 года и сегодня после пика глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов. Автор рассматривает основные проблемы российской металлургии, которые не были окончательно решены после кризиса 1998 года и остаются не полностью решенными сегодня. В заключительной части статьи автор предлагает ряд решений проанализированных проблем, способных не только улучшить положение дел в российской черной и цветной металлургии, но и способствовать динамичному развитию российской экономики за счет внедрения инновационных технологий, продвижения новых, экологических, энергоэффективных видов продукции в отрасли, потребляющие металлургическую продукцию.

Ключевые слова: металлургия, импортозамещение, неэффективные избыточные производственные мощности, моногорода, протекционизм, стимулирование спроса, энергоэффективность, государственная поддержка.

(ENG)

O.I. Kalinsky

The Russian Metallurgy from the crisis of 1998 till the crisis of 2008 – 2009, or more than ten years of the unsolved problems

The paper discusses the peculiarities of the development of Russia's metallurgy sector before the crisis of 1998 and at the present time after the peak of the global financial—and—economic crisis of 2008—2009 has been overcome. The author analyses the main problems of Russia's metals sector which were not completely solved after the crisis of 1998 and are still awaiting their complete solution. In the conclusion the author is offering a number of solutions for the problems he has analyzed which seemingly not only capable to improve the situation in the ferrous and non-ferrous metallurgy in Russia, but also contribute to the dynamic development of the Russian economy as a whole through the implementation of innovative technologies, advancement of the novel, environmentally friendly and energetically efficient types of products in the sectors that consume the metallurgical products.

Keywords: metallurgy, import substitution, inefficient surplus production capacity, mono-cities, protectionism, demand stimuli, energy efficiency, national support.

(RUS)

Т.П. Валяйкина, Д.Ю. Бобошко

Проблемы реализации стратегии развития металлургической отрасли России

В статье проанализированы основные параметры утвержденной Минпромэнерго России «Стратегии развития металлургической промышленности Российской Федерации до 2020 года» с точки зрения потребности отечественных металлургических предприятий в инвестиционных ресурсах и их источниках. Выявлены проблемы, которые могут оказаться сдерживающим фактором в реализации промышленной политики в отношении металлургической отрасли в части обеспечения запланированного в Стратегии объема инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: инвестиции, металлургическая промышленность, кредитные ресурсы, фондовый рынок, акции, IPO.

(ENG)

T.P. Valyaikina, D.Yu. Boboshko

Problems of the implementation of the strategy to develop Russia's metallurgical industry

The paper analyzes the set of key indexes of the "Strategy to develop the Russian Federation metallurgical sector until 2020" approved by the Russian Federation Ministry for Industry and Energy. The analysis is proceeding from the need of domestic metallurgical companies in investment resources and points to their possible sources. Some problems are revealed that could impede realization of the industrial policy in the metallurgical sector as regards the provision of investment resources in quantities stipulated by the "Strategy".

Keywords: investment, metallurgical industry, credit resources, stock market, shares, IPO

RUS

М.М. Соколов

Потенциальные возможности использования активной амортизационной политики в целях ускорения развития и модернизации экономики России

В статье исследуется влияние ускоренной амортизации на развитие экономики. Показано превращение амортизационных отчислений в один из основных факторов экономического роста. Раскрыты потенциальные возможности ускоренной амортизации в увеличении инвестиционной деятельности в России.

Ключевые слова: ускоренная амортизация, амортизационные отчисления, основные фонды, инвестиции.

ENG

M.M. Sokolov

Potential possibilities of use of an active amortization policy with a view of acceleration of development and modernization of economy of Russia

There has been influence of accelerated amortization on development of economics researched in this article. It has been showed the amortization charged to operation of the main factors of economic growth. Also the potential capabilities of accelerated amortization in increasing of investment activity in Russia have been opened

Keywords: the accelerated amortization, depreciation charges, fixed capital, investments.

RUS

М.Н. Мечикова

Институционально-экономический механизм реализации промышленной политики в современной России: структурно-уровневый подход

В данной статье обосновывается значение промышленной политики как многоуровневой целенаправленной системы мероприятий, призванной обеспечить модернизацию промышленности и посткризисное развитие российской экономики, кроме того, формируется институционально-экономический механизм реализации промышленной политики России и раскрывается возможность его применения на макро-, мезо- и муниципальном уровнях государственного управления.

Ключевые слова: промышленная политика, посткризисное развитие России, макро-, мезо-, муниципальный уровни, институционально-экономический механизм, структурно-уровневый подход.

ENG

M.N. Mechikova

Institutional – and – economic mechanism to implement industrial policy in modern Russia: structured level approach

The paper corroborates the role of industrial policy as a multilayered purposeful system of measures committed to secure modernization of industry and post-crisis development of the Russian economy. Besides, an institutional – and –economic mechanism is suggested to implement the industrial policy in Russia, and the feasibility of its application at macro-, meso-, and municipal levels of the state management is made clear.

Keywords: industrial policy, post-crisis development of Russia, macro-,meso-, and municipal levels, institutional – and – economic mechanism, structured level approach

RUS

А.А. Болоцких

Принцип независимости Центрального банка как актуальная проблема конституционной экономики Российской Федерации

В статье рассматривается проблема независимости Центрального банка Российской Федерации. Автор анализирует различные точки зрения по данной проблеме и высказывает соответствующее видение данной категории. Отмечается сложность изучения независимости Центрального банка Российской Федерации в связи с тем, что действующее законодательство не содержит его легального определения. Автор дает анализ понимания принципа независимости Центрального банка Российской Федерации в науке конституционного права. В статье подчеркивается роль независимости Центрального банка в правовом регулировании общественных отношений. Автором отмечается ряд существующих в настоящий момент пробелов в действующем законодательстве. В связи с чем автор предлагает конкретные меры по усовершенствованию законодательного регулирования принципа независимости Центрального банка Российской Федерации.

Ключевые слова: конституционная экономика, Центральный банк Российской Федерации, Конституция Российской Федерации, независимость, орган государственной власти.

ENG

A.A. Bolotskikh

Central Bank independence as urgent problem of the Russian Federation constitutional economics

The author considers a problem of Central Bank independence of Russian Federation. Various standpoints are analyzed, and the author's own view on this category is expressed. It is noted that difficulties in studying the category of independence as applied to the Central Bank and the Russian Federation stem from that there is no its legal definition in current legislation. The author studies the notion of independence principle as regards the Central Bank and the Russian Federation and introduces a corresponding definition into constitutional division of legal science. The role of Central Bank independence in the legal regulation of public relations is emphasized. A number of the law deficiencies are noted that exist in the effective legislation. In this connection the concrete measures are offered to improve the legislative regulation concerning Central Bank independence of the Russian Federation.

Keywords: constitutional economics, Central Bank of the Russian Federation, Constitution of the Russian Federation, legal status, independence, public authority.

(RUS)

К.Б. Проклов

**Механизм развития отечественной судостроительной отрасли
посредством формирования промышленной корпорации**

В данной статье проведен анализ состояния оборонного и гражданского судостроения на текущий момент и основных проблем, стоящих перед отечественным судостроением. В статье отражена необходимость реформирования отрасли и представлены основные направления структурных изменений.

Ключевые слова: корпорация, развитие, промышленность, производство, судостроение.

(ENG)

K.B. Proklov

Mechanism of domestic shipbuilding development by means of forming industrial corporations

The paper makes clear the concept and essence of the domestic shipbuilding industry and its main sub-industries: defensive and civil shipbuilding. The analysis is carried out for a condition of defensive and civil shipbuilding as of the current moment and also for the main problems facing domestic shipbuilding. The necessity of reforming

this industry is explained and the basic directions of structural changes are presented.

Keywords: corporation, development, industry, manufacturing, shipbuilding.

(RUS)

М.Н. Литовских

**Методические подходы к определению приоритетных проектов для формирования
эффективных инновационно-инвестиционных стратегий**

В статье рассматриваются основные методические подходы к определению приоритетных инновационно-инвестиционных проектов для принятия управленческих решений инновационно-инвестиционной политики организации. Наиболее эффективными инвестиционными проектами определяются те, которые создают наибольший прирост стоимости компании при минимальной стоимости привлеченного на реализацию проекта капитала. Также бизнес-процесс приоритизации проектов позволяет решить следующие задачи: рост прибыли, минимизация издержек, повышение доли инновационных продуктов, минимизация инвестиционных рисков и достаточная ликвидность портфеля.

Ключевые слова: инновации, инновационно-инвестиционная стратегия, исследования и разработки, модернизация, приоритизация проектов, конкурентоспособность.

(ENG)

M.N. Litovskikh

Methodological approach to identify priority projects for efficient strategy of innovations

The paper considers the main methodological approaches to identify priorities of the innovation—and—investment projects to make managerial decisions concerning the innovation—and—investment policy of an enterprise. The most efficient investment projects are thought those that are leading to the higher rise in the value of a company with the lower capital attracted to implement the project.

The business process of prioritizing projects makes also possible to solve the following problems: increase in profits, minimal expenses,

higher share of innovative products, lowered risks of investment, and sufficient liquidity of portfolio.

Keywords: innovations, innovation—and—investment strategy, R&D, modernization, projects prioritization, competitiveness.

(RUS)

П.П. Крылатков

**Оптимизация бизнес-портфеля промышленного предприятия
путем привлечения госзаказа и применения аутсорсинга**

В статье рассматривается возможность оптимизации бизнес-портфеля предприятия за счет привлечения госзаказа и использования аутсорсинга. В качестве теоретического обоснования предлагается модифицированная модель формирования инвестиционных портфелей на фондовом рынке Г. Марковица. Сочетание «чистой» диверсификации бизнес-портфеля с импортом и экспортом видов бизнеса позволяет формировать более эффективные портфели предприятия. Аналогией является оптимизация инвестиционных портфелей на фондовом рынке путем составления «кредитного» и «заемного» портфелей.

Ключевые слова: бизнес-портфель, целостность, модель Г. Марковица, стратегии, диверсификация, риски, доходность.

(ENG)

P.P. Krylatkov

Optimization of a company's business portfolio

The paper considers feasibility of optimizing an organization's business portfolio by attracting government orders and using outsourcing. A modified

G. Markowitz model is suggested as a theoretical substantiation of shaping the investment portfolios at the stock market.

The combination in a business portfolio of the "net" diversification with the importation and exportation of types of business makes it possible to make more efficient enterprise's portfolios. Essentially, all this is an analogy of the optimization of investment portfolios at the stock market by composing the "credit" and "loan" portfolios.

Keywords: business portfolio, integrity, G. Markovitz model, strategies, diversification, risks, profitability.

(RUS)

И.В. Жилкин

Информационная инфраструктура управления предприятием

В статье рассматриваются характерные особенности информации как важного компонента управления, приводятся основные элементы информационной карты промышленных предприятий, позволяющие анализировать экономическое состояние, рост и спад хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: информация, информационная инфраструктура, информационно-аналитическая система, информационно-управляющая система, информационная карта, кластерный подход.

(ENG)

I.V. Zhilkin

Information infrastructure of an enterprise managing

The paper considers some salient features of information as an important component of management. There are also given the main elements of information cards of industrial enterprises which make it possible to analyze their economic state, the growth and the slump in the economic activity.

Keywords: information, information infrastructure, information—and—analytical system, information card, clustering approach.

(RUS)

О.А. Горбунова

Опыт инновационного аутсорсинга в черной металлургии

В статье рассматривается одно из направлений инновационной деятельности российских металлургических компаний – создание научно-технических центров, которые занимаются формированием и реализацией научно-технической и инновационной политики металлургического предприятия (на примере ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» и ОАО «Северсталь»). Предлагается вариант развития действующей структуры научно-технического центра на одном из предприятий с применением модели аутсорсинга.

Ключевые слова: научно-технический центр, новые виды продукции, инновационная политика, металлургия, инновационный аутсорсинг.

(ENG)

O.A. Gorbunova

Experience of innovative outsourcing in iron and steel industry

The paper is considering one of the directions of innovative activity of Russian metallurgical companies. The direction is creation of scientific—and—technical centers which are occupied with the formation and implementation of research—and—technology and also innovative office policy (as exemplified by OJSC “Magnitogorsk Iron&Steel Works and OJSC “Severstal”). A way of development of a scientific—and—technical center with the use of outsourcing model is offered.

Keywords: scientific—and—technical center, new kinds of products, innovative policy, metallurgy, innovative outsourcing.

(RUS)

И.Д. Котляров

Аутсорсинг как особая форма межфирменного сотрудничества

В статье выполнен анализ аутсорсинга. Показаны его основные отличия от других форм межфирменной кооперации. Выявлены основные признаки аутсорсинговой сделки. Предложена классификация аутсорсинга по критерию экономического содержания. Предложена методика оценки эффективности аутсорсинга для заказчика. Уточнена терминология, используемая для описания сделки аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, виды аутсорсинга, виды взаимодействия предприятий.

(ENG)

I.D. Kotliarov

Outsourcing as a specific form of cooperation between companies

The present paper considers the difference between outsourcing and other types of the cooperation of the firms. Distinctive features of outsourcing are made apparent. The types of outsourcing are classified basing on their economic essence, as the author proposed.

Keywords: outsourcing, types of outsourcing, forms of interaction of companies.

(RUS)

М.И. Бухалков

Критерий и система показателей экономической эффективности инновационных проектов

В статье рассматриваются критерий и система показателей для оценки экономической эффективности инноваций, даются рекомендации по экономическому обоснованию новых проектов в машиностроительном производстве.

Ключевые слова: критерий экономической эффективности, система показателей, методы экономического обоснования проектов.

(ENG)

M.I. Bukhalkov

Criterion and system of indicators of economic efficiency of innovative projects

The paper considers a criterion and a system of indicators to estimate the efficiency of innovations, also are given several recommendations about the feasibility reports of innovative projects in the mechanical engineering.

Keywords: criterion of economic efficiency, system of indicators, methods of economic estimation of projects' feasibility.

(RUS)

Д.В. Бадалов

Государственные принципы кредитования предприятий металлургического комплекса в кризисный и посткризисный периоды

В статье отражаются текущие проблемы и особенности металлургической отрасли Российской Федерации. Статья отличается тем, что в ней содержатся не только теоретические материалы, но и проанализированы конкретные практические ситуации. В работе проанализированы инструменты, используемые Правительством РФ в экономике для выхода отрасли из кризиса и улучшения ее показателей. В работе предложен целый ряд конкретных рекомендаций практического характера, применение которых позволит улучшить ситуацию, сложившуюся в металлургической отрасли страны.

Ключевые слова: государственные гарантии, субординированный кредит, системообразующие предприятия, гарантии по облигациям, антикризисные инструменты, кредитный портфель.

(ENG)

D.B. Badalov

Principles of national crediting the metallurgy enterprises during and after the crisis period

This paper addresses some current problems and salient features of the metallurgical industrial branch in the Russian Federation. The paper not only deals with theoretical issues, but also analyses concrete practical cases. It also reviews the tools used by the Russian Federation Government to help out this branch of the crisis and to improve its indicators. Various concrete practical recommendations are offered, of which the implementation could allow the national metallurgy to somewhat improve the situation, in which this branch has found itself.

Keywords: national guarantees, subordinated credit, backbone enterprises, guaranteed bonds, antirecessionary tools, credit portfolio.

(RUS)

А.Ю. Рябинина

Проблемы финансирования судостроения: мировой опыт и российские особенности

В первой части статьи приведен обзор рынка европейских береговых перевозок как с точки зрения спроса, так и с точки зрения предложения, применительно к этому региональному рынку проанализированы особенности организации владения и управления судами разных тоннажных групп, оценена возрастная структура судов, сформулированы основные выводы об инвестиционных перспективах данного рынка. Вторая часть статьи посвящена ключевым особенностям построения инвестиционной модели строительства и эксплуатации судна, анализу возможных источников финансирования судостроения как в международной практике, так и в условиях российской действительности.

Ключевые слова: судостроение, финансирование судоходства, морской транспорт, морские перевозки, инвестиционное финансирование, страхование, рынок владения судами, риски судоходной отрасли, модель эксплуатации судна, ценообразование, прогнозирование доходов и расходов, статьи расходов, Российский Морской Регистр Судоходства, лизинг.

(ENG)

A.J. Rjabinina

Shipbuilding finance: best practices and Russian particularities

First part of the article gives an overview of European coastal shipping both from supply and demand side, reviews (with regard to this regional market) key points in ship ownership and ship operations of different tonnage groups, considers age structure of existing ships, concludes on investment opportunities of this market.

Second part focuses on key features of shipbuilding and ship-operating investment model, analyses possible sources of finance both in international practice and in Russian present-day reality.

Keywords: Shipbuilding, ship finance, maritime transportation, shipping, investment finance, insurance, ship-owning market, risks of shipping, ship-operating model, pricing, income and expenses forecasting, items of expenses, Russian Maritime

(RUS)

Т.В. Турчанинова

Кластерная система обслуживания флотов как элемент развития экономики региона

В статье исследованы вопросы кластерного объединения промышленных предприятий в России и за рубежом, представлена идея создания кластерной системы обслуживания флотов (КСОФ) на Кольском полуострове, позволяющей в будущем повысить эффективность национальной экономики и конкурентоспособность региона.

Ключевые слова: кластер, судоремонт, объединение предприятий, промышленность, региональное развитие.

(ENG)

T.V. Turchaninova

Clustering system of servicing fleets as an element of development of regional economy

The paper is studying the issues of clustering, i.e. joining up of Russia's industrial enterprises in this country and abroad, and a concept to create a clustering system of servicing fleets (CSSF) in Kola peninsula is presented. This could make possible in future to increase the efficiency of national economy and competitiveness of the region. Today's financial condition of the ship repair enterprises do not allow them to solve these problems without industrial cooperation.

Keywords: clustering, ship repair, association of enterprises, industry, regional development.

(RUS)

Е.В. Лапковская

**Формирование системы мониторинга предприятий в промышленных зонах
как инструмент управления реорганизацией производственных и промышленных зон города Москвы**

Статья посвящена проблеме повышения эффективности управления промышленным предприятием на основе внедрения мониторинга предприятий в промышленных зонах. В статье выявлена роль реорганизации промышленных территорий как одной из наиболее актуальных задач развития города Москвы. В статье предлагается использовать алгоритм проведения мониторинга промышленных предприятий. Автор рассматривает процесс внедрения мониторинга предприятий в промышленных зонах, который позволяет повысить качество управления в целом на предприятии.

Ключевые слова: внедрение, мониторинг, промышленное предприятие, процесс, стратегическое управление, реорганизация, производственные территории.

(ENG)

E.V. Lapkovskaya

**Development of enterprise monitoring system in industrial zones as a management tool
for reorganizing the industrial city zones of Moscow**

The paper considers the problem of increasing industrial enterprise management efficiency by means of the implementation of monitoring the enterprises in industrial zones. The paper reveals the role of reorganization of industrial territories as one of the most urgent problems of Moscow development. It is suggested to employ the algorithm to carry out monitoring of the enterprises in the industrial zones. Such a system makes it possible to exercise an efficient management and also to improve the quality of management of an enterprise as a whole.

Keywords: implementation, monitoring, industrial enterprise, method, process, strategy, management, reorganization, industrial territories.

(RUS)

М.П. Потанина

К вопросу о переходе к саморегулированию в проектной деятельности

В статье обосновывается необходимость перехода проектных организаций на саморегулирование, внедрение и сертификацию системы менеджмента качества. Выявляются положительные и отрицательные моменты этого явления. Дается понятие системы менеджмента качества и определяется ее роль в деятельности проектной организации. Выявляются функции и перспективы генерального проектирования.

Ключевые слова: саморегулируемая организация (СРО), ИСО, система менеджмента качества (СМК), проектная организация, обязательная сертификация, добровольная сертификация, результативная и эффективная система менеджмента качества.

(ENG)

M.P. Potanina

On the transition to self-regulation in designing activity

The necessity for design organizations to transit to self-regulation, implementation and certification of Quality Management System is substantiated. Both positive and negative aspects of this phenomenon are made clear. A concept of Quality Management System and its role in the activity of a designing institution are explained. Functions and prospects of general projecting are revealed.

Keywords: self-regulated organization (SRO), ISO, quality management system (QMS), design organization, obligatory certification, voluntary certification, effective and efficient quality management system.

Список авторов

СПИСОК АВТОРОВ С ТЕЛЕФОНАМИ			
№ пп	Автор	Статья	Телефон
1	Амосов Александр Ильич	Как перейти от длительного спада воспроизводства к «нанотехнологиям»	8 (916)-197-1694
2	Калинский Олег Игоревич	Российская металлургия: от кризиса 1998 года до кризиса 2008-2009 гг. или более десяти лет нерешенных проблем	767-58-88 (495) 777-76-20
3	Валяйкина Татьяна Петровна, Бобошко Диана Юрьевна	Проблемы реализации стратегии развития в металлургической отрасли России	(495) 775-47-83
4	Соколов Михаил Михайлович	Потенциальные возможности использования активной амортизационной политики в целях ускорения развития и модернизации экономики России	р. 8 (499)128-89-93
5	Мечикова Мария Николаевна	Институционально-экономический механизм реализации промышленной политики в современной России: структурно-уровневый подход	д. 8 (634) 65-95-04 м.+79044480823
6	Болоцких Александр Александрович	Принцип независимости Центрального банка как актуальная проблема конституционной экономики Российской Федерации	8 (915) 388-9311
7	Проклов Кирилл Борисович	Механизм развития отечественной судостроительной отрасли посредством формирования промышленной корпорации	8 (965) 229-06-29
8	Литовских Мария Николаевна	Методические подходы к определению приоритетных проектов для формирования эффективных инновационно-инвестиционных стратегий	8 (915) 193-29-80
9	Крылатков Петр Петрович	Оптимизация бизнес-портфеля промышленного предприятия путем привлечения госзаказа и применения аутсорсинга	8 (343) 375-48-12
10	Жилкин Игорь Валерьевич	Информационная инфраструктура управления предприятием	(495) 955-0037
11	Горбунова Ольга Александровна	Опыт инновационного аутсорсинга в черной металлургии	8 (3519) 24-74-11
12	Котляров Иван Дмитриевич	Аутсорсинг как особая форма межфирменного сотрудничества	8 (951) 669-52-35
13	Бухалков Михаил Ильич	Критерий и система показателей экономической эффективности инновационных проектов	8 (846) 278-43-84
14	Бадалов Давид Валерьевич	Государственные принципы кредитования предприятий металлургического комплекса в кризисный и посткризисный периоды	8 (903) 726-71-25
15	Рябинина Анна Юрьевна	Проблемы финансирования судостроения: мировой опыт и российские особенности.	8 (495) 933-06-09 доб. 202
16	Турчанинова Татьяна Владимировна	Кластерная система обслуживания флотов как элемент развития экономики региона	8 (911) 306-03-74
17	Лапковская Екатерина Викторовна	Формирование системы мониторинга предприятий в промышленных зонах как инструмент управления реорганизацией производственных и промышленных зон города Москвы	8 (926) 448-55-01
18	Потанина Мария Петровна	К вопросу о переходе к саморегулированию в проектной деятельности	8 (4725) 48-85-35

Рецензенты:

Анисимов, А.Ю. — к.э.н.,

Дридзе Е.Г. — к.э.н.,

Макареня Т.А. — д.э.н.,

Соловьев В.П. — к.т.н.,

Харитонова Е.Н. — д.э.н.,

Юзов О.В. — д.т.н.

Будкевич А.Г. — к.э.н.,

Ларионова И.А. — к.э.н.,

Пичурин И.И. — д.э.н.,

Третьякова О.Г. — к.э.н.,

Храпов В.Е. — д.э.н.,

Виноградская Н.А. — к.э.н.,

Лецинская А.Ф. — к.э.н.,

Рожков И.М. — д.т.н.,

Федосеева Л.В. — к.э.н.,

Штанский В.А. — д.т.н.

Информационное письмо

Требования к оформлению рукописей статей в журнале «Экономика в промышленности»

Для издания принимаются только ранее неопубликованные авторские материалы – научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, соответствующие тематике научно-практических и теоретических журналов. Статья должна иметь не более 5 авторов (остальных, принимающих участие в работе, можно указать в сноске).

Статья (вместе с рисунками) представляется в электронном и распечатанном виде в формате Word для Windows (при их полной идентичности). Распечатанный экземпляр статьи должен быть подписан авторами статьи. К статье прилагаются реферат (на русском и английском языках) и ключевые слова (7–10 слов).

Стандартный объем статьи: до одного авторского листа*, в том числе рисунки (желательно 2–4 рисунка). Окончательный объем, количество рисунков и таблиц согласовываются с редакцией. Текст печатается через 2 интервала.

Статья должна начинаться с обоснования актуальности темы и целесообразности ее разработки и заканчиваться краткими выводами или заключением. В основной части статьи должны раскрываться процессы исследования проблемы, пути получения результатов и сами результаты, сопровождаемые необходимыми описаниями, объяснениями доказательствами и обоснованиями. Материал должен быть изложен кратко, без повторений данных таблиц и рисунков в тексте; на литературу, таблицы и рисунки следует давать ссылки в тексте.

Библиографический список должен содержать следующие сведения. При ссылке на журнальную статью: фамилию и инициалы автора, полное название журнала, год издания, том, номер, страницы начала и конца статьи; для книг: фамилию и инициалы автора, название произведения, место издания, издательство (для иностранного источника достаточно указать город), год издания, общее число страниц в книге; для статей в сборнике: название сборника, номер выпуска (или тома), место издания, издательство (или издающая организация), страницы начала и конца статьи. Номер литературной ссылки дается в квадратных скобках в соответствующем месте текста. Иностранное написание слов приводится в скобках, кроме ссылок на литературу. (В скобках необходимо поместить перевод наименования источника на английский язык). Автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники.

Иллюстрации должны быть четкими, пригодными для компьютерного воспроизведения. Не следует перегружать рисунки второстепенными данными, не имеющими прямого отношения к тексту статьи.

Фотографии (цветные) должны быть контрастными. Если иллюстрации будут представлены в электронном виде, то они должны быть в формате TIF, EPS, JPEG или PSD с разрешением не меньше 300 dpi при масштабе 1:1. Цветные иллюстрации желательно сопровождать подписями.

Физические единицы и обозначения даются в Международной системе единиц СИ.

К статье необходимо приложить письмо-заявление в редакцию журнала на публикацию статьи в журнале (в произвольной форме), а также авторскую карточку (на каждого автора) с указанием места работы, должности, степени, контактного адреса, телефона и адреса электронной почты:

Авторская карточка					
№	Ф.И.О	Место работы, должность, степень	Почтовый адрес	Телефон	e-mail
1					
2					

Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения требований настоящих условий публикации. В случае отклонения статьи редколлегией предоставляется мотивированный отказ. По поводу отклоненных статей в дальнейшую переписку и дискуссию редакция не вступает.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Все материалы можно направлять:

Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», кафедра экономики и менеджмента, редакция журнала «Экономика в промышленности».

Почтовый адрес: 119049, Москва, Ленинский пр., д. 4., E-mail: ecoprom@isis.ru

МИСиС, ответственному секретарю проф. Ильичеву И.П., Тел.: 955-00-47, 955-01-53 (доб. 1-02), Факс: 8 (499) 236-16-14, E-mail: iip2006@mail.ru

Выпускающему редактору Бреннеру А.Л. Тел./Факс 638-4531, E-mail: brenner@isis.ru

* Один авторский лист содержит 40 000 знаков (в т.ч. пробелы), что примерно соответствует 22 авторским страницам (формат А4, шрифт Times New Roman, 14 п., двойной междустрочный интервал).

Количество знаков можно контролировать при помощи меню Word: раздел «Сервис», подраздел (пункт) «Статистика», функция «Пересчет».