

Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
Московской области



«ФИНАНСОВО - ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ»

Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития

Коллективная монография

Москва 2015

УДК 338.242.2

ББК 65.304

П42

Рецензенты:

Николаев В.А., д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Грибов В.Д., д.э.н. профессор, Московский государственный индустриальный университет

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Работа выполнена авторским коллективом в составе: д.э.н., профессор Веселовский М.Я. (руководитель авторского коллектива), к.э.н., доцент Кирова И.В., к.э.н., доцент Алексахина В.Г., к.э.н., доцент Лучицкая Л.Б., к.э.н., доцент Шутова Т.В., к.э.н., доц. Хорошавина Н.С., к.э.н., ст. преп. Абрашкин М.С., к. пед.н., доцент Татарова С.Ю., к.пед.н., доцент Ткаченко А.В., Глекова В.В., Ахадова Ю.Ф., Рачеева Н.С., Дмитриева Е.В., Зелинская Е.Н., Секерин С.В. (ГБОУ ВПО Московской области «Финансово-технологическая академия»); д.э.н., профессор Санду И.С. (Государственное научное учреждение «Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства»); д.э.н., профессор Погодина Т.В., д.э.н., профессор Измайлова М.А. (ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»); проф. д.э.н., профессор Гнездова Ю.В., (АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации», Смоленский филиал); к.э.н., доцент Никонорова А.В., (ЧОУ ВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»); к.э.н., доцент Горохова А.Е. (ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»).

Повышение эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития: коллективная монография /Под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В., Никоноровой А.В./ – М.: Издательство «Научный консультант», 2015 – 252 с.

ISBN: 978-5-9905937-5-6

В работе рассмотрены основные вопросы повышения эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития. Проведена оценка современного экономического состояния и факторов развития промышленных предприятий; рассмотрены вопросы перехода к устойчивому развитию в условиях трансформирующейся экономики; представлены особенности финансирования государственно-частного партнерства в сфере промышленности; проведена оценка и анализ потенциала регионов по формированию инновационных кластеров в промышленности; рассмотрены вопросы формирования новых технологий контроллинга и консультационного обеспечения деятельности промышленных предприятий.

Издание предназначается для руководителей и специалистов региональных органов управления, промышленных предприятий, научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений.

ISBN 978-5-9905937-5-6

© ГБОУ ВПО МО «ФТА», 2015

© Оформление. ООО «Научный консультант», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1. СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	7
1.1 Факторы и тенденции развития промышленных предприятий.....	7
1.2 Анализ современного состояния промышленных предприятий.....	12
1.3 Интеграция отечественных предприятий как главный фактор их развития.....	20
ГЛАВА 2. ПЕРЕХОД К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ.....	31
2.1. Концептуальные подходы к модели устойчивого развития.....	31
2.2. Направления и условия реализации устойчивого развития российской экономики.....	38
2.3. Системное управление в трансформирующейся экономике.....	49
ГЛАВА 3. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	62
3.1. Современное состояние экономического развития стран.....	62
3.2. Понятие и сущность государственно-частного партнерства.....	64
3.3. Виды соглашений, реализуемые в проектах ГЧП.....	68
3.4. Правовые реалии реализации проектов ГЧП.....	72
3.5. Проблемы и перспективы финансирования проектов ГЧП.....	77
ГЛАВА 4. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	82
4.1. Разработка системы показателей оценки потенциала регионов России по созданию инновационных территориальных кластеров.....	82
4.2. Анализ потенциала федеральных округов России по формированию	

инновационных территориальных кластеров.....	89
ГЛАВА 5. КОНСУЛЬТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	111
5.1. Значение консультационного обеспечения промышленных предприятий и классификация консультационных услуг.....	111
5.2. Регулирование договорных отношений в информационно- консультационном обеспечении промышленных предприятий.....	135
5.3. Отдельные виды договоров в деятельности промышленных предприятий.....	157
ГЛАВА 6. ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КОНТРОЛЛИНГА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	198
6.1. Значение контроллинга как инструмента планирования в промышленности.....	198
6.2. Обеспечение эффективности работы промышленных предприятий с помощью системы контроллинга.....	200
6.3. Особенности функционирования систем контроллинга на российских промышленных предприятиях.....	204
6.4. Разработка организационно-экономического механизма функционирования системы контроллинга.....	214
ГЛАВА 7. РОЛЬ ЛИЗИНГА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	219
7.1 Тенденции развития промышленного производства в России.....	219
7.2 Лизинговый механизм повышения эффективности промышленного производства.....	230
7.3 Обеспечение эффективности промышленного производства на основе использование лизингового механизма.....	240

ВВЕДЕНИЕ

На рубеже XX-XXI веков возросшая мощь экономики, негативные тенденции ее глобализации стали огромной разрушительной силой. Способность природы самовосстанавливаться и поддерживать развитие человечества оказалась не безграничной. Необычайно обострилась борьба за ресурсы, произошло небывалое расслоение мира по доходам, существенно увеличились масштабы нищеты населения. В результате мир столкнулся с проблемой беспрецедентной трудности - с необходимостью формирования, по существу, новой модели развития цивилизации, которая могла бы противостоять надвигающемуся глобальному социально-политическому, экономическому и экологическому кризису.

В этих условиях вполне логичным представляется осознание необходимости изменения экономической политики государства. Подтверждением этого является ряд принятых документов. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года декларируется переход к инновационной социально-ориентированной модели экономики, призванной повысить конкурентоспособность страны на мировом рынке, решить социальные и экологические проблемы и обеспечить экономическую безопасность в условиях мировой финансовой нестабильности и рецессии. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, утвержденная в 1996 г., предопределяет последовательный переход страны к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей будущего и нынешнего поколений.

В начале XXI века неопровержимым является утверждение, что уровень реализации инновационных процессов в промышленности, финансовой сфере, научно-образовательной среде является катализатором экономического, научно-технического, социального и демографического прогресса. Усиление

темпов и расширение масштабов инновационных преобразований в социально-экономической сфере диктуют необходимость избавления от устаревших продуктов и технологий деятельности, которые оказываются барьером на магистрали общей модернизации, ориентируют любой деятельный процесс не столько на перспективу, сколько на прошлое человечества. Свидетельством реализации данного требования в современной России может выступать новая волна модернизации, основанная на умении генерировать и быстро трансформировать современные знания в передовые товары и технологии, что тоже является инновационным процессом, демонстрирующим трансформацию неустойчивого развития в устойчивое. Данная трансформация основана на процессах экономики знаний, неоиндустриализации, «зеленой» экономики, «инновационной модернизации», в совокупности ориентированных на перспективу – «инновационную футуризацию».

В свете изложенного проблема повышения эффективности отечественной промышленности в модели устойчивого развития представляется особо актуальной. Ее актуальность еще более возрастает со взятым курсом на политику импортозамещения. Рассмотрению некоторых аспектов этой проблемы и посвящена настоящая монография.

ГЛАВА 1. СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1. ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Промышленность является одной из ведущих отраслей экономики Российской Федерации и занимает значительную часть в валовом внутреннем продукте. Она включает ведущие отрасли материального производства, предприятия, занятые добычей сырья, производством и переработкой материалов и машин, изготовлением машин [1]. Являясь основой материального производства, промышленность оказывает ведущее воздействие на развитие производительных сил и производственных взаимоотношений, и делится на добывающую и обрабатывающую [18].

В сложившихся условиях неустойчивого экономического роста, отечественные промышленные предприятия испытывают ряд трудностей, догоняют прорывные технологии, подстраиваются под действия Правительства и Центробанка РФ. Усложняет ситуацию нестабильность курса валют, ограничение потребления отечественной продукции военного назначения за рубежом, снижение стоимости нефти. Требуется переориентация взглядов на совершенствование механизмов экономического роста отечественных промышленных предприятий.

Современное состояние промышленных предприятий необходимо рассматривать через призму отраслевого деления, при этом из общей структуры будет вычленена группа, связанная с производством и распределением электроэнергии, газа и воды, так как во всех информационных статистических справочниках принято именно такое деление.

Добывающая промышленность является фундаментом для тяжелой промышленности, которая в свою очередь считается основой для расширенного воспроизводства в экономике страны и создания средств производства. Тяжелая промышленность, производя и перевооружая современными средствами труда другие отрасли промышленности, является отправной точкой в техническом

прогрессе всех отраслей народного хозяйства. В период советского хозяйствования ей справедливо отводилась ведущая роль, однако в период радикальных реформ и трансформаций социально-экономического характера, развитие тяжелых промышленности остановилось и пошло на убыль. Аналогичная ситуация и с другими отраслями промышленности наблюдается и на сегодняшний день. Правительство Российской Федерации предпринимает ряд мер по восполнению и воспроизводству ряда отраслей, однако данные меры являются малоэффективными и несвоевременными. Таким образом, современное состояние промышленности находится на этапе стагнации.

Ученые и практики отмечают низкую конкурентоспособность подавляющего большинства промышленных предприятий. Проблематизм повышения эффективности и конкурентоспособности объективно приобретает приоритетную направленность в экономической науке.

В настоящее время бытует мнение о том, что задачу повышения эффективности промышленных предприятий не смогут решить на микроуровне сами предприятия, руководствуясь объективными законами рынка, и что данная проблема разрешима только на уровне государства. Поэтому необходимо более подробно рассмотреть проблему повышения эффективности и устойчивости промышленных предприятий на макроуровне.

Современное экономическое состояние промышленности характеризуется различными показателями. Среди таких показателей можно отметить показатели валового внутреннего продукта (далее ВВП), численности работников в промышленном производстве, состояние основных фондов и другие.

Развитие промышленности характеризуется преобладанием экстенсивного развития, обеспеченным большими капиталовложениями, создаваемыми государством, как правило, искусственно. Среди проблемных отраслей на сегодняшний день, как и прежде, остается автомобилестроение, а наиболее конкурентоспособной – предприятия по добыче полезных ископаемых и оборонно-промышленного комплекса. Наиболее

привлекательными предприятиями промышленности, на основании количества инвестиционных проектов, являются предприятия по производству комплектующих для машин, нефтепереработки, строительства объектов общественной и спортивной инфраструктуры.

Негативное влияние на дальнейшее развития промышленности оказывают санкции со стороны США и ЕС, повышение процентных ставок, резкое увеличение стоимости валют, рост затрат на горюче-смазочные материалы, сырье, полуфабрикаты, оплату труда. Сюда также можно отнести и политику Банка РФ в отношении курса рубля, которая оказывает негативное воздействие экономическую ситуацию в стране. В целом, данные факторы можно разделить на внутренние и внешние [17].

Внешние факторы являются проявлением воздействия макросреды и могут иметь как позитивное, так и отрицательное влияние на развитие предприятий (рис.1.1). Так, в условиях санкций со стороны ЕС и увеличения стоимости евро, отечественным предприятиям дается возможность расширить целевую аудиторию и увеличить сегмент российского рынка, вследствие роста цен импортной продукции.

Наряду с внешними факторами, выделяют также и внутренние факторы повышения устойчивости промышленных предприятий. Среди них можно выделить:

- управленческие;
- маркетинговые;
- финансовые, экономические внутренние;
- социально-экономические;
- технологические;
- инфокоммуникативные;
- экологические и др.



Рисунок 1.1 – Внешние факторы, определяющие устойчивость развития промышленных предприятий

Внешние и внутренние факторы выявляют резервы повышения эффективности промышленных предприятий экстенсивными или интенсивными способами.

Все чаще в научной среде стали выделять также и «новое качество экономического развития» суть которого выражается прежде всего в возрастающей экономичности общественного производства: уменьшаются затраты труда и средств производства в расчете на единицу национального дохода. Существенно улучшается всё хозяйственное развитие, неуклонно повышается научно-технический уровень и качество выпускаемой продукции промышленных предприятий. Это является прямым следствием перехода к более высокому технологическому способу производства [19].

Новое качество проявляется в создании современной структуры национального хозяйства. В общем объеме производства повышается удельный вес наукоемких отраслей. Сюда относятся приборостроение, выпуск ЭВМ, электротехническая промышленность, атомная энергетика, производство синтетических смол, пластических масс, прогрессивных конструкционных материалов, другие отрасли, использующие достижения НТР. Положительными моментами и в том, что уменьшается доля промежуточного продукта и соответственно увеличивается удельный вес конечного продукта, идущего в потребление. Такое структурное изменение - результат экономного расходования сырья, материалов и энергоносителей при создании каждого изделия.

Улучшение расширенного воспроизводства достигается, когда в составе национального дохода возрастает доля продуктов потребления по сравнению со средствами производства, идущими для накопления. В результате повышается уровень и качество жизни населения, растет социальная эффективность хозяйственного развития [4].

При новом качестве экономического развития существенно меняются пропорции воспроизводственного процесса. Относительно медленнее растет производство средств производства и, наоборот, возникает тенденция к ускорению производства предметов потребления, а переход к новому качеству экономического развития сопровождается пересмотром понятия и критериев качества жизни.

Как известно, на индустриальной и постиндустриальной стадиях производства экономика прогрессирует на революционно изменяющемся техническом базисе. Поскольку наука и техника развиваются неравномерно, то это сказывается на значительном различии в темпах роста национальных хозяйств. Так, во второй половине XX в. лидировали страны Запада, которые первыми использовали результаты научно-технической революции, а затем и те восточные страны, которые внедрили эти разработки к себе в производство.

Россия, в части использования передовых и взрывных технологий производства товаров гражданского назначения, до сих пор идет с существенным отставанием. Эффективность отечественных промышленных предприятий в разы уступает аналогичным зарубежным предприятиям, а устойчивый рост в последнее время имеет отрицательное сальдо. Таким образом, для выявления современного состояния отечественных промышленных предприятий требуется анализ отраслей, составляющих их совокупность [3; 9; 20].

1.2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Несмотря на наличие факторов, тормозящих развитие промышленности, в целом до начала 2014 года складывалась весьма положительная ситуация. Объем отгруженных товаров в 2013 году увеличился по сравнению с 2010 годом на всех промышленных предприятиях (табл.1.1) [16]. Так в сфере добычи полезных ископаемых он вырос на 91,47% и составляет 9748 млрд. рублей, а в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды на 48,22% остановившись на уровне 4491 млрд. рублей. Достаточно быстрыми темпами происходит рост в обрабатывающем производстве, где данный показатель увеличился с 14352 млрд. рублей в 2009 году до 27132 млрд. рублей к 2013 году и его рост составил 12780 млрд. рублей или 89,05%.

Таблица 1.1 – Динамика отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в РФ, в фактически действовавших ценах, млрд. рублей

Вид деятельности	Год					Отклонение, 2013 г. к 2009 г.	
	2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	Отн., %
Добыча полезных ископаемых	5091	6212	7876	8950	9748	4657	91,47
Обрабатывающие производства	14352	18287	21893	25110	27132	12780	89,05
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3050	3616	3909	4160	4491	1461	48,22
ИТОГО:	24502	30125	35689	40232	43384	18882	77,06

В 2008 году Государственным комитетом по статистике проводилось исследование на предмет выявления факторов, которые ограничивают инвестиционную деятельность [7; 16]. В результате исследования удалось выявить, что большая часть промышленных предприятий не имеет возможности в получении льготных или доступных кредитов, и испытывает дефицит собственных средств. Несмотря, на относительную давность исследования, ряд менеджмента предприятий до сих пор отмечают, что инвестиционную деятельность также ограничивают неопределенность экономической среды и инвестиционные риски. Санкции, введенные в 2014 году по отношению к России, являются тому подтверждением.

В условиях роста отгруженных товаров собственного производства отмечается негативная тенденция снижения рентабельности проданных товаров. Рентабельность активов предприятий промышленности растет в только в сфере добычи полезных ископаемых (табл. 1.2, 1.3). Таким образом, оба показателя рентабельности имеют тенденцию к снижению, а в 2012 году практически все виды деятельности промышленных предприятий имели значения данных показателей ниже среднего за период с 2008 года по 2012 год.

Таблица 1.2 - Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) организаций промышленности

Вид деятельности	Год					Среднее значение
	2008	2009	2010	2011	2012	
Добыча полезных ископаемых, %	25,4	28,8	35,5	35,7	31	31
Обрабатывающие производства, %	17,1	13,4	14,3	13,2	11	14
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, %	4,9	6,8	7,2	6,6	4,7	6

Источник: Расчёт произведен по данным Росстата РФ

Наиболее негативная тенденция в снижении рентабельности обрабатывающих производств, где рентабельность существенно ниже докризисного уровня (табл. 1.3).

Таблица 1.3 – Рентабельность активов предприятий промышленности

Вид деятельности	Год					Среднее значение
	2008	2009	2010	2011	2012	
Добыча полезных ископаемых, %	12,8	10,6	14,5	18,4	15,3	14
Обрабатывающие производства, %	11,1	5,6	7,8	8,2	8,1	8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, %	2,1	3,6	5,3	1,4	2	3

Источник: Расчёт произведен по данным Росстата РФ

В условиях положительной динамики отгруженных товаров, работ и услуг собственного производства отмечается тенденция роста объемов отгруженных инновационных товаров, работ и услуг, что является элементом эффективности проводимой государством политики в области инноваций.

На предприятиях сферы добычи полезных ископаемых основной акцент делается на совершенствовании выпускаемых продуктов. Так, за период с 2010 года по 2013 год, их объемов увеличился на 246% и составил 523 млрд. рублей. На предприятиях обрабатывающей промышленности ряд продуктов были вновь внедрены или подверглись значительным технологическим изменениям, и их объем был увеличен на 2518 млрд. рублей или 154%.

Особой активности в области инновационного производства у предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды не наблюдается. У данных предприятий был уменьшен объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг на 28% за период с 2010 года по 2013 год или на 7 млрд. рублей (табл.1.4).

Таблица 1.4 – Объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг организаций промышленности по видам экономической деятельности, млрд. руб.

Вид экономической деятельности	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение, 2011 г. к 2009 г.	
					Абсолютное	Относительное
Добыча полезных ископаемых	151	516	522	523	372	246 %
Обрабатывающие производства	990	1309	1973	2518	1528	154 %
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	24	21	13	31	7	29 %

Источник: Расчёт произведен по данным Росстата РФ

Наиболее качественно промышленное производство может характеризовать индекс промышленного производства.

Индекс промышленного производства – это показатель динамики объема промышленного производства, который определяется в виде отношения текущего объема производства в денежном выражении к объему промышленного производства в предыдущем или другом базисном году [15]. Данный агрегированный индекс производства по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и характеризует изменение ВВП за счет базовых отраслей экономики. Индекс рассчитывается с учетом поправки на неформальную деятельность.

За последние несколько лет индекс промышленного производства показывал положительную динамику, за исключением 2009 года, причиной чему был международный финансовый кризис, который отразился на значении данного показателя и снижении объемов производства товаров и услуг (табл.1.5).

Среди федеральных округов, наибольшие значения отмечают в Северо-Западном федеральном округе, что свидетельствует о нарастающих объемах производства данного округа.

Основой эффективного функционирования промышленных предприятий является совокупность средств и предметов труда, материально-вещественное содержание которых, в современной экономической литературе получило название основных производственных фондов (далее ОПФ).

ОПФ в связи с многократным участием в производственных процессах подвергается изнашиванию с течением времени. Износ может быть моральным и физическим [8]. В обоих случаях необходимо заранее учитывать факторы износа и планировать временные рамки для приобретения или совершенствования ОПФ.

**Таблица 1.5 – Индексы промышленного производства по округам
РФ, в процентах к предыдущему году**

Округ	Год								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	105,1	106,3	106,8	100,6	89,3	107,3	105,0	103,4	100,4
Центральный федеральный округ	112,4	114,0	100,4	97,5	91,8	105,5	106,9	105,7	101,4
Северо-Западный федеральный округ	108,5	106,3	106,9	100,6	92,6	107,9	107,7	102,6	99,8
Южный федеральный округ	109,2	114,6	109,1	102,5	88,3	108,6	109,5	107,8	104,4
Северо-Кавказский федеральный округ	114,3	109,1	112,0	101,6	102,3	103,4	109,8	106,3	106,2
Приволжский федеральный округ	103,8	108,0	103,0	102,9	92,6	109,6	109,4	104,5	101,8
Уральский федеральный округ	103,3	104,9	103,2	98,0	90,9	104,3	101,9	101,6	101,1
Сибирский федеральный округ	103,4	105,6	104,0	102,1	94,4	118,2	106,4	107,2	104,7
Дальневосточный федеральный округ	102,6	104,2	135,1	99,8	107,6	106,9	109,1	103,0	103,3

Источник: Росстата РФ

В практике управления предприятием зачастую используется показатель, учитывающий приобретение или внедрения новых ОПФ – коэффициент обновления ОПФ. В табл. 1.6 отражены коэффициенты обновления ОПФ по видам деятельности.

**Таблица 1.6 – Коэффициенты обновления основные фондов
коммерческих организаций по видам экономической деятельности**

Вид экономической деятельности	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Добыча полезных ископаемых, %	5,3	5,1	5,8	6,6	6,9	7,1	4,9	6,0	6,4
Обрабатывающие производства, %	5,0	5,4	5,8	6,4	6,9	6,2	5,9	6,4	6,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, %	1,9	2,1	2,3	3,0	3,4	3,6	4,1	5,4	5,9

Источник: Росстат РФ

На предприятиях по добыче полезных ископаемых и обрабатывающей сферы отмечались наилучшие результаты работы по обновлению ОПФ. Так в 2009 и в 2010 годах коэффициенты обновления основных фондов у них составляли 7,1 % и 6,9 %, однако в 2010 данный показатель существенно

снизился до 4,9% и 5,9%, а производстве и распределении электроэнергии, газа и воды наоборот вырос, при чем рост данного коэффициента в данной отрасли был постепенный, трендовый, начиная с периода 2004 года.

Столь высокие результаты свидетельствуют о существенных инвестициях в данную отрасль, выявлении резервов повышения количества выпускаемой продукции, возможности повышения интенсивности производств.

При планировании количества ОПФ необходимо также четкое представление о соотношении различных групп ОПФ, их видовой структурой, которая определяется в зависимости от отраслевой специфики, технико-технологического уровня производства, географических условий и других факторов.

В настоящее время отмечается тенденция активной политики промышленных предприятий по снижению численности работников при повышении количества общего числа производств. Данная закономерность имеет устоявшийся характер (рис.1.2).



Рисунок 1.2 – Динамика промышленного производства и численности работающих в организациях

Источник: Росстат РФ

Так, по состоянию на 2008 год общий объём производств увеличился по сравнению с 1995 годом на 57,5%, при снижении общего количества работников на 29,1% [16]. Исключение составляет только 2009 год, когда в связи с кризисным состоянием экономики, произошел спад общего количества производства и количества работников. К 2011 году ситуация существенно улучшилась и данные показатели имеют значения периода до кризисного состояния экономики. Снижению численности работников в промышленность происходило за счёт выведения за штат предприятия ряда бизнес-процессов, объектов социальной инфраструктуры (санатории, детские сады и т.д.), а также внедрения более прогрессивных форм организации рабочих мест, повышения производительности труда, автоматизацией производств. Так, за период с 2008 года по 2013 год в сфере обрабатывающего производства среднегодовая численность работников снизилась более чем на 1 миллион человек, а в сфере добычи полезных ископаемых изменилась на 3%, что увеличившись до 1,750 млн. человек (табл.1.7). Среди причин столь большого количества высвобожденного персонала в обрабатывающей промышленности, ведущую роль занимает незаконченность этапа переориентации крупных производителей к рыночным условиям. Сокращение персонала негативно повлияло на общий уровень безработицы в стране.

Таблица 1.7 – Среднегодовая численность работников организаций по видам экономической деятельности, в тыс. человек

Вид деятельности	Год						Отклонение, 2013 г. к 2008 г.	
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Абсолютное	Относительное
Добыча полезных ископаемых	1044	1067	1057	1063	1080	1075	31	3 %
Обрабатывающие производства	1119	1040	1029	1028	1017	10065	-1126	-10 %
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1884	1929	1945	1950	1947	1936	52	3 %

Источник: Расчёт произведен по данным Росстата РФ

Снижение численности работников в промышленности происходило при реализации планомерной политики повышения роста номинальных заработных плат работников (табл.1.8).

Повышение номинальных заработных плат наблюдается в условиях низкой производительности труда [16]. Темпы роста заработной платы существенно опережают темпы роста производительности труда, при чем, данный феномен характерен не только для промышленности, но и для всех отраслей экономики.

Таблица 1.8 – Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам деятельности

Вид деятельности	Год						Отклонение, 2013 г. к 2008 г.	
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	Отн.
Добыча полезных ископаемых	33206	35363	39895	45132	50400	54161	20955	63 %
Обрабатывающие производства	16049	16583	19078	21780	24511	27045	10996	69 %
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	13930	15653	17316	19094	21104	23327	9397	67 %

Источник: Расчёт произведен по данным Росстата РФ

Так, наибольшее повышение в 2013 году по отношению к 2008 году произошло в обрабатывающих производствах, где их номинальный уровень увеличился на 68% и достиг показателя в 27045 рублей в месяц и в производстве и распределение электроэнергии, газа и воды где достиг 23327 рублей. Однако, несмотря на более медленные темпы роста, традиционно наибольшая номинальная заработная плата в добывающей промышленности, которая составляет 54161 рубля в месяц и больше заработной платы в других видов деятельности почти в два раза.

Производительность труда характеризуется отношением результатов производства к соответствующим затратам живого труда. А его повышение означает, что на единицу потребительной стоимости затрачено меньше живого труда, чем ранее. К показателю производительности труда сейчас проявляется особый интерес [14].

В настоящее время средства массовой информации, представители органов государственной власти неоднократно подчеркивали, что социально-экономическое развитие страны предполагает повышение темпов экономического роста и стремительный рост производительности труда.

1.3. ИНТЕГРАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ИХ РАЗВИТИЯ

Процесс развития мирового хозяйства протекает в условиях усиливающейся глобализации экономики и отражается как на макро-, так и на микро-уровнях хозяйствования. Качественные трансформации присущи ряду сфер деятельности и, в особенности, промышленности.

Промышленность и промышленные предприятия изыскивают нишу потребителей за рубежом, которая, как правило, ограничивается ресурсо-сырьевыми пределами. Для устойчивого развития требуется их перепозиционирование и усиление тем самым роли и значимости отечественной экономики в мировом хозяйстве. Одним из средств по развитию отечественных промышленных предприятий может выход на рынки развивающихся стран и укрепление имеющихся позиций по отношению к странам, с которыми уже осуществляется тесное экономические сотрудничество.

Подтверждается востребованность механизмов специализации российских промышленных предприятий в глобальной экономике и усиление их конкурентных преимуществ [10; 20]. Многогранность и центростремительность усиливающихся процессов мирохозяйственных связей вынуждает отечественные промышленные предприятия запускать инновационные конкурентоспособные продукты и технологии, а органы государственной власти – повышать инвестиционную привлекательность низкорентабельных отраслей.

На протяжении всего времени развития международной экономики интеграционные процессы все более усиливались и усложнялись. Наиболее широкое распространение они получили лишь 50-60 годы XX века. При этом

процессы интеграции разделились на два обширных блока, первый из которых отражал процессы на уровне происходящих межнациональных образований, а второй был перенесен на уровень организаций и характеризовался направлением усилий организации или их групп для достижения общей стратегической цели, укрепления их конкурентоспособности [11] и повышения эффективности.

В настоящее время принято разделять выделять несколько видов интеграции промышленных предприятий, которые включают горизонтальную и вертикальную. При горизонтальной интеграции предполагается объединение потенциала и усилий разных предприятий для достижения определенных общих целей. Вертикальная интеграция характеризует объединение предприятий, имеющих последовательные или параллельные связи технологической цепочки создания материальных продуктов. Также в научных кругах и практики выделяют еще и третий тип – слияние и объединение предприятий, который представляется в форме комбинации первого и второго типа и носит название диагональной интеграции.

Результатом процесса интеграции является целостное образование, состоящее из самостоятельных организаций, воспринимаемая со стороны как часть единого организма. Положительной моментом данного процесса выступает способность организации и сложения разных экономических структур, тесное взаимодействие между ними, увеличение общего потенциала нового образования, что проявляется в виде синергетического эффекта.

Таким образом, крупные интегрированные структуры составляют фундамент отечественной экономики. Учитывая высокий удельный вес промышленного производства в стране, интеграционные процессы именно в данной сфере являются приоритетными. Требуется повышенное внимание на них со стороны органов государственной власти, которым помимо вопросов управления финансово-бюджетными отношениями, переориентировать взгляды в сфере управления производственными комплексами, в том числе государственных [2], их поддержкой, внедрение механизмов по повышению их

эффективности. Однако имеется ряд проблем, сдерживающих интеграционные процессы, среди которых можно выделить не структурированность национальных приоритетов, не достаточный учет интересов территориальных образований и др.

Интеграционные процессы «размывают» отраслевые и региональные границы функционирования хозяйствующих субъектов и координируя их разные по величине усилия. Данные процессы проходят с учётом современного развития науки и образования, техники и инноваций, потребностями общества и потребителей. Сложно вычленить какое-либо предприятие или отрасль из данного процесса, так как разрыв цепочки снабжение-производство-потребитель нарушит равновесие сложившейся системы, также как это может произойти в случае диспропорций инфраструктурного, финансового, инновационного, образовательного обеспечения.

Без интеграционных процессов весьма проблематичны процессы консолидации капиталов и финансов для обеспечения развития экономики регионов, отраслей и стран. Только рыночно ориентированные, интегрированные с этой функцией организации могут надолго стать основной формой структурирования промышленного производства, поскольку именно такие экономические системы в наибольшей степени способствуют налаживанию взаимодействия участников на основе надежных кооперационных договоренностей, обеспечивающих формирование системы единого заказчика на конечную продукцию, инновации и соответствующую им инфраструктуру [10]. Отсюда вытекает вывод, что требуется концентрация групп взаимосвязанных организаций, которая в широкой экономической литературе трактуется как кластер.

Кластер является интегрированным, системным организационным решением со множеством взаимосвязей и взаимозависимостей в интересах конечного получателя продукции или услуг. Важным элементом интеграции кластеров является комплексная инфраструктура как совокупность экономических субъектов и механизмов, обеспечивающая эффективное

взаимодействие производителей и потребителей продукции в процессе её создания и распространения. При формировании интегрированных кластеров должны быть учтены интересы всех слоев общества, - государства, отраслевого сообщества, гражданского общества, инвесторов и научного сообщества. Причем представители всех этих групп должны, так или иначе, быть вовлечены в управление интегрированным кластером. Вне такого подхода невозможно говорить об эффективном развитии экономики, производства высококачественной потребительской продукции и услуг.

Система рыночно ориентированных кластеров является гибкой и подвижной структурой, благодаря разнообразию экономических интересов взаимодействующих субъектов кластера.

Экономическая заинтересованность промышленных предприятий различных регионов в формировании интегрированного кластера определяется в следующих направлениях:

- ограниченность ресурсов (прежде всего сырьевых, финансовых и трудовых);
- отсутствие явно выраженной государственной поддержки в развитии отраслевого рынка;
- необходимость привлечения значительных инвестиций в региональных бизнес;
- эффект специализации;
- распределение рисков;
- налоговые льготы;
- формирование комплексных технологических решений и конечной продукции на межотраслевой и технологической кооперации;
- единая маркетинговая программа взаимодействия на рынке, в том числе и с интегрированными продуктами и услугами [5];
- стабильность либо развитие хозяйственной деятельности.

Условиями для формирования интегрированных кластеров являются:

- совместная деятельность в рамках общей структуры управления

промышленных и научных организаций;

- тесная взаимосвязь перспективных маркетинговых исследований;
- необходимость формирования системы единого заказчика на конечную продукцию интеграции кластеров, инновационные и прикладные исследования, подготовку специалистов;
- наличие единых инновационных и инвестиционных программ;
- проведение НИОКР НИИ, КБ по основным стратегическим направлениям бизнеса;
- компьютеризация и информатизация управленческих процедур совместной деятельности науки и производства;
- использование систем стимулирования творческой активности персонала;
- защита собственных «ноу-хау», обеспечение экономической и технологической безопасности [6].

Организационно-экономические требования к консолидации кластеров в единую систему следующие:

- обеспеченность рыночным и институциональным спросом на конечную продукцию и услуги;
- формирование преимущественно полного цикла технологических переделов, комплектующих;
- формирование полного комплекса инвестиционного инновационного, научно-исследовательского и образовательного обеспечения функционирования систему кластеров;
- локализация в традиционно развитых регионах мира по специализации тех или иных технологических переделов, комплектующих научно-технической и инновационной продукции;
- координация специализированным органом управления системой кластеров взаимоотношений с государством, инвестиционными институтами, наукой, гражданским обществом, системой образования;
- организация государственной поддержки развития системы

интегрированных кластеров;

- обеспечение нормативно-правовыми актами системы создания новой продукции и услуг.

Кластерная модель интеграции промышленных отраслей, технологий и продукции является перспективной для развития экономики, так как имеет следующие преимущества:

- обеспечение концентрации разрозненного промышленного и научно-технического и инновационного потенциала на основных направлениях стратегического развития системы рыночно-ориентированных кластеров;

- оптимизация затрат на НИР и НИОКР за счет единой направленности производственной и маркетинговой стратегии кластерной интеграции;

- создание условий для обеспечения государственной поддержки развития интегрированных кластеров, как поддержки возможности удовлетворения потребительской функции;

- привлечение инвестиций к финансированию коммерчески эффективных НИР и НИОКР и создания на этой базе производств, финансирования межотраслевых инвестиционных проектов и программ;

- использование франчайзинговых отношений, аутсорсинга, субконтрактных отношений между участниками кластера.

Наибольший задел для решения сложившихся проблем имеется в лесной отрасли, где в решении вопросов внедрения кластерной модели накоплен богатый опыт [12;13]. Также промышленным предприятиям можно использовать наработки в других сферах производства, например в сельском хозяйстве.

Мотивы интеграции предприятий условно разделены нами на 6 групп:

1) Стратегические:

- приспособление к конъюнктуре существующего рынка (потребители, продукты, технологии);

- взаимная заинтересованность в координации рыночной деятельности;

- освоение новых рынков;

- повышения эффективности системы поставок сырья, компонентов и комплектующих;

- получение синергетического эффекта от взаимодействия.

2) Организационно-экономические:

- собственная единая инфраструктура;

- оптимизация бизнес-процессов;

- экономия на транзакционных издержках;

- возможность реализации взаимовыгодных инвестиционных проектов и программ;

3) Социальные:

- сохранение квалифицированных рабочих кадров;

- создание дополнительных рабочих мест;

- формирование малого и среднего бизнеса в среде обслуживания и функционирования интегрированного кластера;

- снижение социальной напряженности.

4) Техничко-экономические:

- желание наиболее полно использовать имеющиеся производственные мощности и сохранить производственный потенциал;

- альтернативные варианты использования сырья, материалов, технологии;

- доступность и качество специализированного сервиса;

5) Инвестиционные:

- доступ к значительным финансовым и инвестиционным ресурсам, в том числе и за счет создания собственной финансовой инфраструктуры, и за счет консолидации различных источников инвестиций;

- создание системы для выявления коллективных выгод и опасностей, формирования общего видения и продуктивной стратегии развития кластера.

6) Инновационные:

- доступность и качество возможностей для проведения НИОКР;

- доступность специализированных и производительных человеческих

ресурсов;

- построение сети формальных и неформальных отношений для передачи рыночной и технологической информации, знаний и опыта;

Таким образом, интегрированная рыночно-ориентированная система промышленных кластеров — это система взаимосвязанных технологической и территориальной общностью промышленных предприятий, инфраструктурных объектов, финансовых институтов, научно-исследовательских, внедренческих и инвестиционных фирм, обеспечивающая оптимальное функционирование всех структурных элементов на основе комплексных продуктов и технологий.

В заключение этой главы можно отметить следующее. Развитие промышленности является приоритетной экономической задачей. Её эффективность и конкурентоспособность влияет на экономический рост, развитие бизнеса, уровень благосостояния населения и возможность эффективного встраивания экономики страны в мирохозяйственную систему. Промышленность предопределяет производственный и научно-технический потенциал и является основой для развития территориально-производственных комплексов.

В современных условиях промышленные предприятия идут по пути экстенсивного роста: увеличивают объемы производства, за счет чего растет выручка от продаж товаров, работ, услуг. Однако все это происходит в условиях снижающихся показателей рентабельности товаров и активов предприятий.

Ряд предприятий инвестируют средства на обновление ОПФ. Столь положительные действия не всегда оправданы, в виду того, что инвестирование, как правило, осуществляется за счёт собственных средств. Предприятия испытывают дефицит заемных средств по ряду причин, ведущей из которых является дороговизна пользования заемными средствами.

Анализ трудовых ресурсов позволил сделать вывод о низких показателях производительности и опережении темпов роста заработной платы над темпами производительности. Таким образом, дальнейшее развития промышленности

невозможно без переориентации взглядов на проблему низкой производительности труда, выявления интенсивных резервов повышения эффективности и внедрения механизмов устойчивого роста в условиях нестабильности внешней среды.

Список использованной литературы:

1. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь. Издание 2-е переработанное и дополненное. – М.: Книжный мир, 2007. – 860с.

2. Веселовский, М.Я. Совершенствование господдержки отечественных корпораций [Текст] / М.Я. Веселовский // Вопросы региональной экономики. – 2012. – №2. – С. 78-82.

3. Веселовский, М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №3. – С. 107-115.

4. Гаращенко Н.Л. Государственное регулирование экономики: Учебное пособие / Н.Л. Гаращенко. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2007. – 166 с.

5. Гришина, В.Т. Теоретические аспекты разработки маркетинговых стратегий организаций [Текст] / В.Т.Гришина, О.Г. Бондаренко // Вестник РГТЭУ. - 2012.- №12.- С.92- 100.

6. Докукина, Е.В. К вопросу о реализации региональной кластерной политики [Текст] / Е.В. Докукина, И.В. Мухоморова// Вопросы региональной экономики. -2014. -№ 2(19). - С.51-55.

7. Докукина, Е.В. Инвестиционная составляющая в развитии инновационного потенциала России [Текст] / Е.В. Докукина// Вопросы региональной экономики. -2014.- № 1(18). - С.43-48.

8. Жиделева, В. В., Каптейн, Ю. Н. Экономика предприятия. – М.: Инфра-М, 2010. – 136с.

9. Зотов, А. Н. Эффективность внедрения контроллинга на машиностроительных предприятиях [Текст] / А.Н. Зотов, М.Я. Веселовский,

С.В. Секерин // Интернет-журнал «Науковедение». – 2013. – № 6 (19). – С. 30.

10. Кирова, И.В. Проблемы систематизации основ теории конкурентоспособности // Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. 2010. № 2. С. 109-111.

11. Кирова, И.В. Конкурентная среда промышленных предприятий в условиях кризиса // Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 3. С. 333-337.

12. Лучкина, В.В. Современное развитие углеродного рынка в России // Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. 2013. № 4 (96). С. 177-179.

13. Лучкина, В.В. Проблема повышения экологической и социальной ответственности российских лесопромышленных компаний // Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. 2007. № 3. С. 121-124.

14. Нуралиев, С.У., Нуралиева Д.С. Экономика: учебник для бакалавров [Текст] /С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева// - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2015. – 432 с.

15. Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева, Е.Б. Современный экономический словарь. - 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.

16. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. Электронный ресурс. Точка доступа: www.gks.ru

17. Федотов, А.В. Определяющие факторы инновационного развития промышленных предприятий [Текст] / А.В. Федотов, А.В. Васюков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. –№ 2 (62). – С. 31.

18. Федотов, А.В. Сдерживающие факторы экономического развития промышленных предприятий [Текст] / А.В. Федотов // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17, №4. – С. 95-104.

19. Федотов, А.В. Необходимость развития инновационной среды в условиях финансово-экономической глобализации / Н.А. Тихонов, А.В.

Федотов // В сборнике: Перспективы, организационные формы и эффективность развития сотрудничества ВУЗов стран Таможенного союза и СНГ сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, 2013. С. 471-478.

20. Хорошавина, Н.С. Теоретические подходы к определению критериев эффективности систем управления [Текст] / Н.С. Хорошавина // Экономический рост на инновационной основе. Материалы научно-практической конференции ФТА. – 2013. – 137 с.

21. Хорошавина, Н.С. Лизинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий машиностроения на мировом рынке [Текст] / Н.С. Хорошавина // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. Тамбов. – 2012. – Выпуск 2. – С. 173-176.

ГЛАВА 2. ПЕРЕХОД К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ

2.1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Понятие «устойчивое развитие», получившее повсеместное употребление в научной лексике с 1987г. после публикации доклада Международной комиссии по окружающей среде и развитию, трактуется следующим образом: «устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [10].

На конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, июнь 1992г.) была уточнена формулировка устойчивого развития, под которым понимается «развитие, которое порождает экономический рост, но справедливо распределяет его результаты, восстанавливает окружающую среду в больше мере, чем разрушает ее, увеличивает возможности людей, а не обедняет их» [16]. Более широкое понимание термина дает энциклопедическая трактовка: «устойчивое развитие (англ. sustainable development) – гармоничное (правильное, равномерное, сбалансированное) развитие – это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений» [15].

Для исследования сущности феномена «устойчивое развитие» необходимо уточнить смысловое содержание его слагаемых. Устойчивость – это: способность системы сохранять текущее состояние при влиянии внешних воздействий; неподверженность процесса колебаниям и изменениям; постоянство; пребывание в одном состоянии. Термин «устойчивость» применительно к социально-экономическим системам имеет следующее содержание: способность системы к восстановлению первоначальных

параметров после внешнего воздействия; способность системы к сохранению параметров в процессе воздействия. Развитие же трактуется как движение вперед, формирование новых черт, становление новых структурных характеристик объекта. Развитие означает его эволюцию, улучшение, совершенствование, прогресс, а также рост и расширение [13].

Экономическое содержание устойчивого развития раскрывается в трудах зарубежных ученых, таких как Портер Н., Самуэльсон П., Солоу Р., Харрад Н., Хикс Д., и оно связано с непрерывным процессом управления объемами производства и сбыта продукции, с полной занятостью работоспособного населения, ростом технического прогресса, созданием новых сфер бизнеса. Проблемы устойчивости, как ключевого понятия экономического равновесия, анализировались в «экономических таблицах» Ф. Кенэ, «моделях общего экономического равновесия» Д. Кейнса, «межотраслевом балансе» В. Леонтьева, «моделях равновесий расширяющейся экономики» Дж. Неймана и др., в частности, в работах А.В. Бачурина, В.М. Палтеровича, Н.П. Федоренко. В работах российских ученых под термином «устойчивость», как правило, понимается «стабильность - равновесие» [14].

Относительно организации развитие подразумевает устойчивые изменения: структуры организации, направлений и качества деятельности, выполняемых функций и уровня эффективности. Кроме того, к развитию относят и качественное изменение и обновление хозяйственной системы для повышения эффективности ее функционирования на основе совершенствования техники, технологии и организации труда и улучшения качества выпускаемой продукции. Признаками развития следует также считать и новую комбинацию уже известных вещей, сил и процедур вследствие внедрения принципиально новых процессов и технологий или реализации определенных усовершенствований, т.е. продуктов инновационной деятельности. Уникальность новых комбинаций факторов и успешность их реализации во многом определяют форму и содержание экономического развития. Поставщиком новых комбинаций является деятельность по производству

нового блага или использование нового метода производства уже известного блага; освоения нового рынка сбыта; получения нового источника сырья, материалов, знаний; проведения реорганизации, в том числе с целью монополизации положения или использования других дефектов рынка [5].

Модель устойчивого развития можно представить как некий идеальный образ (рис. 2.1), реализация которого в ближайшей перспективе является весьма сомнительной по масштабности ряда причин, включая: политические, экономические, не изученность многих социоприродных явлений, необходимость крупных кардинальных преобразований, экологизация всех основных видов деятельности человечества, необходимость изменения сознания человека с вектором формирования ноосферного мышления и созидания нового общества.

Предпосылки устойчивого развития

Большая территория с невозобновляемыми природными ресурсами и естественными экосистемами; человеческий потенциал; экономические ресурсы

Стратегическая цель устойчивого развития

Повышение уровня и качества жизни населения на основе научно-технического прогресса, динамичного развития экономики и социальной сферы при сохранении воспроизводственного потенциала природного комплекса страны как части биосферы Земли, а также технологического потенциала в интересах нынешнего и будущих поколений

Этапы устойчивого развития

Цель: преодоление социально-экономического, экологического и структурного кризиса периода перехода страны к рыночной экономике и к демократическому гражданскому обществу

Задача: обеспечение условий для перехода страны к стабильной, социально ориентированной рыночной экономике на базе использования преимущественно ее внутренних ресурсов: ренты за природные ресурсы, интеллектуального потенциала и высоко-технологических производств

Ожидаемый результат: формирование основ новой российской экономики, обеспечивающей эффективное воспроизводство и обладающей потенциалом долгосрочного динамичного роста для решения задачи повышения уровня и качества жизни, модернизации производственного аппарата, сохранения целостности и безопасности страны

Цель: динамичное социально-экономическое развитие страны на базе эффективного использования ее экономических ресурсов и преимуществ международного разделения труда при сохранении воспроизводственного потенциала природного комплекса и установления более справедливых мирохозяйственных связей

1 этап – краткосрочная перспектива

2 этап – среднесрочная перспектива

Задача в экономической сфере: внедрение ресурсосберегающих и безотходных технологий, модернизация производства как условие повышения экономической эффективности и предотвращения чрезвычайных ситуаций техногенно-природного характера

Ожидаемый результат: развитие эффективной социально и экологически ориентированной рыночной экономики, обеспечивающей достойный уровень жизни людей, экономию природных ресурсов, экологическую чистоту и конкурентоспособность продукции; введение гражданской ренты за природные ресурсы.

Цель: гармонизация взаимоотношений общества и природы в глобальном масштабе

3 этап

Задачи: развитие хозяйственной деятельности в пределах воспроизводственных возможностей биосферы; перенос акцента в системе человеческих ценностей с материально-вещественных на духовно-нравственные; осознание всеми необходимости рационального потребления ресурсов

Рисунок 2.1 - Блок-схема модели устойчивого развития

Исходя из приведенной блок-схемы (рис. 1), не следует ограничивать представление о пространстве решения проблем устойчивого развития только экономической сферой. Задачи, особенно второго этапа устойчивого развития, ориентированного на среднесрочную перспективу, затрагивают достаточно широкий спектр направлений (табл. 2.1).

Таблица 2.1 - Сфера решения задач устойчивого развития в среднесрочной перспективе

Сферы решения задач	Содержание основных задач
Экономическая	внедрение ресурсосберегающих и безотходных технологий, модернизация производства как условие повышения экономической эффективности и предотвращения чрезвычайных ситуаций техногенно-природного характера
Экологическая	сохранение и восстановление естественных экосистем, стабилизация и улучшение качества окружающей среды, снижение сбросов и выбросов вредных веществ в водные объекты и атмосферу, сокращение образуемой массы отходов, особенно токсичных, организация их безопасной переработки и утилизации
Социальная	ликвидация нищеты и уменьшение масштабов бедности, улучшение среды обитания человека, развитие его социальной активности, усиление социальной функции государства, обеспечение равных возможностей в получении образования, медицинской помощи и восстановлении здоровья, обеспечение социальной защищенности граждан

Развитие федерализма и региональное развитие	усиление государственности через совершенствование работы институтов государственной власти и общественных структур, их демократизацию и деbüroкратизацию, совершенствование законодательства, прежде всего - в сфере собственности и взаимоотношений между федеральными структурами, регионами и муниципалитетами
Наука	приоритетное развитие фундаментальных исследований в сочетании с научно-прикладными разработками, направленными на создание новых наукоемких ресурсосберегающих и безотходных технологий изделий и производств
Воспитание и образование	Формирование: <ul style="list-style-type: none"> - экологически ориентированного мировоззрения граждан, сознания ответственности за устойчивое развитие; - системы всеобщего непрерывного экологического образования, обеспечение доступа к информации о решении проблем устойчивого развития, усиление этих составляющих в программах обучения всех уровней; - новой этики, основанной на отношении к биосфере, как фундаменту жизни; на необходимости соблюдения законов ее развития, вытекающих из них ограничений и запретов; на эффективном хозяйствовании, рациональном потреблении и здоровом образе жизни; на терпимости в межнациональных и межконфессиональных отношениях
Военная безопасность	поддержание военного потенциала, включая ракетно-ядерный, на уровне быстрого реагирования при: осложнении международной обстановки, обороне, совместных действиях против международного терроризма, ликвидации последствий техногенных катастроф
Международные отношения	создание устойчивой ситуации в отношениях с соседними странами, прежде всего - со странами СНГ, в частности, по вопросам собственности, таможенной и налоговой политики; поддержка международных инициатив, направленных на обеспечение глобального мира и сотрудничества по проблемам устойчивого развития; проведение целенаправленной внешней эколого-экономической политики, ориентированной на отстаивание национальных интересов России в вопросах использования глобального экологического потенциала, в том числе расположенного в пределах территории, находящейся под ее юрисдикцией

Устанавливая временные границы устойчивого развития России, следует отметить, что достижение его завершающего этапа, ориентированного на долгосрочную перспективу (несколько десятилетий XXI века), будет зависеть от достигнутых результатов в соответствии с принятой стратегией устойчивого развития. Кризисно-неустойчивая обстановка, сложившаяся в стране, полностью исключает переход на путь устойчивого развития в ускоренном темпе на принципах новой «шоковой экотерапии». Нельзя допустить

экологический радикализм, приводящий к закрытию промышленных предприятий, дефициту электроэнергии, лекарств, необходимых продуктов потребления. Переход к устойчивому развитию должен носить эволюционный характер и основываться на соблюдении ряда принципов: право каждого человека на здоровую и плодотворную жизнь в гармонии с природой; направленность социально-экономического развития на улучшение качества жизни людей и недопустимость его негативных последствий в удовлетворении потребностей нынешних и будущих поколений людей; сохранение окружающей природной среды в корреляции с экономическим продвижением, социальной справедливостью и экологической безопасностью и др. [9].

Назначение модели устойчивого развития лежит в плоскости разрешения накопившихся проблем, детерминированных противоречиями между природой и социумом, экологией и экономикой, передовыми и развивающимися государствами, ныне живущим и последующими поколениями, актуальными и потенциальными потребностями населения и т.д. Все названные противоречия в большей или меньшей степени относятся к угрозе неблагоприятного социально-экономического воздействия на окружающую среду.

Замысел устойчивого развития базируется на изыскании более совершенного способа взаимодействия природы и социума, генеральная цель которого ориентирована на выживание и процветание человеческого рода, а также в сохранении его природного базиса – биосферы. Явными индикаторами устойчивого развития являются стабильность социально-экономического и безопасность социоприродного эволюционирования, снимающих в реальности и предотвращающих в перспективе противоречие между обществом и природой. Концепция устойчивого развития, по сути, является идеологией и гарантом баланса интересов и потребностей ныне живущих и последующих поколений в границах экологической парадигмы, предписывающей справедливое распределение ограниченных природных благ.

Сравнительный анализ моделей неустойчивого и устойчивого развития обнаружил их главное различие: новая модель предоставляет человечеству

возможность выжить, а биосфере – сохраниться как естественному фундаменту жизни на Земле. Модель неустойчивого развития, объективно называемая эконоцентрической, построена на приоритете экономики и рыночных принципов, имеющих статус институциональных законов на глобальном уровне. В таком формате профессиональная активность человека подчинена максимизации прибыли и росту экономической эффективности, что принципиально отличается от модели устойчивого развития [2].

Модель устойчивого развития построена на других приоритетах, лежащих в основе «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года»:

- повышение качества жизни граждан путем гарантирования личной безопасности и высоких стандартов жизнеобеспечения;

- экономический рост через становление национальной инновационной системы и инвестиций в человеческий капитал;

- развитие науки, технологии, образования, здравоохранения и культуры на основе укрепляющейся роли государства и совершенствования государственно-частного партнерства;

- поддержание экологии биосистем и рационального природопользования за счет сбалансированного потребления, усовершенствование прогрессивных технологий и целесообразного воспроизводства природно-ресурсного потенциала страны;

- укрепление стратегической стабильности и равноправного стратегического партнерства на основе активного участия России в становлении многополярной модели мироустройства [13].

Необходимо отметить, что данные приоритеты составляют более широкую систему, чем в эконоцентрической модели, и ряд авторов объективно заявляют, что устойчивое развитие отражает в основном системную взаимосвязь экономики, экологии и социальной сферы в совокупной человеческой активности.

Но вместе с тем, объективная оценка экономоцентрической модели дает основание утверждать о наличии как ее негативных последствий в социальном и экологическом аспектах, так и позитивных черт, например, экономического роста. Данные последствия, равно как и иные позитивные и негативные стороны рыночно-экономоцентрической модели в целом, в ситуации эскалации глобальных проблем и процессов повлекли планетарный социально-экологический кризис с вектором его трансформации в планетарную катастрофу. Предотвращение антропоэкологического кризиса максимально вероятно исключительно в модели устойчивого развития на глобальном, национальном, региональном, локальном уровнях с использованием инструментов управленческого процесса [2].

2.2 . НАПРАВЛЕНИЯ И УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Тенденции развития экономики XXI в модели устойчивого развития характеризуются инновационностью, гиперконкуренентностью, конвергенцией менеджмента и маркетинга, внедрением в бизнес новых информационных технологий, динамикой потребительского спроса, ограниченностью ресурсов, детерминантами качества и новизны продукции, интеграционными процессами. Характерная черта современного постиндустриального периода развития экономики, прогнозируемого концепцией устойчивого развития, заключается в масштабной реализации научных, технических, технологических и социальных инноваций. Такая экономика, решающим фактором развития которой являются инновации, в современной науке и практике получила название инновационной.

В инновационной экономике господствует принципиально иной, в отличие от индустриального общества с доминирующей моделью неустойчивого развития, принцип хозяйствования – инновационный. Согласно данному принципу фундаментальной основой и движущей силой развития является научно-технический прогресс, генерирующий нововведения, базирующиеся на научных достижениях, открытиях и т. п.

Возросшая роль инновационного типа развития отражает тот объективный факт, что в условиях современной гиперконкуренции непрерывное внедрение инноваций является практически единственным способом поддержания устойчивой конкурентоспособности. Новые виды деятельности и новые виды продукции позволяют в течение длительного времени удерживать лидерские позиции на рынке и иметь высокие финансовые показатели.

Главным стимулом создания инноваций выступает возвышение потребностей, что является следствием технологических, экономических, социокультурных изменений, происходящих во внутренней и внешней средах функционирования хозяйствующих субъектов. Инновации служат источником конкурентных преимуществ «высокого порядка». Таким образом, инновационный процесс интегрирует науку, технику, экономику, управление. С другой стороны, инновационная способность экономики определяется уровнем развития производительных сил и организационно-экономических отношений, инвестиционным климатом, эффективностью мотивации к нововведениям.

Инновации выступают определяющим критерием развития, коренным образом меняют традиционную структуру индустриального общества, основанного на массовом производстве традиционных товаров, и потребительском отношении к окружающей среде [12].

Согласно позиции американских экономистов, эта волна исторических перемен представляет собой не просто расширение индустриального общества, а радикальное изменение его развития с частым отрицанием того, что существовало прежде. Она является, по сути, полной трансформацией, столь же революционной сегодня, как индустриальная цивилизация 300 лет назад. Это возникновение полностью новой цивилизации с ноосферным мышлением в самом широком смысле этого слова.

Решающим фактором трансформации науки в непосредственную производительную силу является опредмечивание научных знаний в определяющих факторах производства – рабочей силе и средствах

производства, которые принципиально меняют характер своего функционирования.

Важная особенность инновационной модели развития состоит в том, что нововведения усиливают стратегическую целевую ориентацию управления на обеспечение экономической устойчивости и высокой конкурентоспособности каждого хозяйствующего субъекта. Ориентация с жестких детерминистских моделей на мягкие стохастические, с количественных на качественные методы решения, признание не равновесия, а развития мировым законом, протекающее исключительно в неравновесных необратимых и эквивифинальных системах – в этом заключаются параметры новой парадигмы управления.

Таким образом, постулируется аксиоматичность развития. Переход от сложившейся в промышленную эпоху модели экономического роста к качественно новой модели экономического развития, адекватной требованиям постиндустриального общества, представляет собой объективный процесс, продиктованный реалиями современного экономического и общественного развития. При этом становится закономерной замена термина «экономический рост» на «качественный рост» экономики.

В системе движущих сил инновационной экономики на первый план выдвигается человек. Работник рассматривается как ключевой ресурс производства. Осознание исключительной значимости человеческого капитала и решения социальных задач для стратегического успеха организации становится доминантой современной парадигмы управления.

Научными исследованиями доказано, что рационализация и эффективность производства в XXI веке будут определяться интеллектом и уровнем образовательного уровня работников. Основным источником экономического развития будет интеллект и его носитель – персонал.

Ряд ученых – сторонников эволюционной теории, предполагает, что в постиндустриальной экономике модифицируется сама сущность организации. Так, отечественный экономист В.Л. Иноземцев [15] отмечает, что организация постиндустриального общества позиционируется «не как предприятие,

создающее определенный, конечный продукт, а как общность, пронизанная элементами творчества». Новый тип организации в постиндустриальном обществе именуется «креативной корпорацией», то есть производственной «общностью», в которой человеческие ресурсы и генерируемые ими знания и информация будут определять конкурентный потенциал. Конкурентоспособность организации все в большей степени определяется не простой «суммой работающих людей, а их творческими способностями и готовностью к созданию инноваций». Фундаментальным критерием развития становится понимание человеческих и интеллектуальных ресурсов в их непреходящей ценности. С точки зрения важности ресурсов экономического роста первостепенной является сопряженность интеллектуального потенциала с требованиями авангардного научно-технического развития.

Очевидно, что успех экономической деятельности организации будет определяться не количественными, а качественными параметрами рабочей силы, такими, как высокий уровень образования, культура, квалификация, профессионализм, творческий потенциал и креативное мышление. Ясно, что эти параметры обеспечивают тесную связь трудовой деятельности с целями бизнеса, формируют нацеленность работников на инициирование изменений в производстве с учетом требований рынка.

Соответственно, утверждается новое качество управляющей системы, благодаря которому успех организации в достижении ее целей определяется умением менеджмента эффективно использовать как производственный, так и человеческий потенциал, что обеспечивает высокую эффективность организации, ее ключевые компетенции, обеспечивающие конкурентные преимущества на рынке.

Поскольку инновационная экономика характеризуется не только научно-техническими, но и социальными инновациями, поэтому в современной науке и практике она называется экономикой нового типа.

Глобальный характер экономики XXI века, возрастание конкуренции, интернационализация бизнеса, расширение информационного пространства,

развитие инновационной деятельности, доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, характерные для постиндустриальной эпохи, коренным образом меняют содержание экономической деятельности организации и выводят ее на качественно новый уровень. Такая парадигма должна базироваться на социально-ориентированной системе инновационного управления с соответствующими методологической базой и инструментарием.

Таким образом, традиционная модель экономического роста, сложившаяся в индустриальную эпоху, перестала отвечать требованиям современной постиндустриальной экономики. На смену количественной модели экономического роста должна прийти конкурентная модель высококачественного роста.

Переход от модели экономического роста, сформировавшейся в промышленную эпоху, к качественно новой модели экономического развития представляет собой объективный процесс, обусловленный законами эволюционной теории.

Экономическую основу постиндустриального общества составляет масштабная реализация научных, технических, технологических и социальных инноваций, предопределивших название экономической модели этого периода – «инновационная экономика». Данная модель утверждает инновации решающим фактором высококачественного экономического роста и требует реализации адекватной парадигмы управления – инновационной [1].

Оценивая реальное состояние российской промышленности, следует отметить, что она переживает один из трудных и ответственных периодов своего существования, отягощенный последствиями мирового экономического кризиса и сложной политической ситуацией, складывающейся в отношении нашей страны, и инициирующей поиск нового вектора политического и экономического развития страны.

Мировой кризис, свидетелями которого сегодня мы являемся, имеет не только цивилизационный, но и формационный характер. Выполнив свою социогенетическую программу, уходит индустриальная капиталистическая

эпоха, основанная на экстенсивном использовании производственных ресурсов. На сломе индустриальной модели экономического развития и зарождения постиндустриального общества происходит биосферный кризис, о глубине и беспрецедентности которого российские ученые говорили еще в конце прошлого столетия.

Как отмечали еще несколько лет назад отечественные экономисты (Э.М. Короткое, В.И. Приходько и др.), в конце XX века обозначились признаки парадигматического кризиса менеджмента, по своим масштабам и последствиям сопоставимого с кризисом естествознания на рубеже XIX и XX веков, который привел к смене физической картины мира, качественным изменениям общественного сознания и большим научным открытиям. Как отмечают отечественные и зарубежные ученые, происходит не очередной кризис менеджериальных наук, а завершает эволюцию сам менеджмент как инструмент достижения предпринимательских целей, направленных на максимизацию прибыли. Имеется ввиду вхождение бизнеса в пространство синергетических представлений, переход от менеджмента как дисциплинарно организованной науки к новому, наддисциплинарному видению проблематики управления в представлениях синергетики.

Российская экономика, как и мировая, к концу первых двух десятилетий XXI должна пройти пять технологических укладов. Если в рыночной экономике, где смена технологических укладов сопровождается перераспределением ресурсов из воспроизводственных контуров предыдущего технологического уклада в расширение последующего, модернизацией производственного потенциала на новой технологической платформе, то в директивно управляемой экономике становление новых технологических укладов происходило при сохранявшемся воспроизводстве предыдущих, которое обеспечивалось соответствующими производственно-ведомственными системами. В результате возникла специфическая ситуация воспроизводящейся технологической многоукладности народного хозяйства, влекущей за собой

нарастание технологических диспропорций, замедление прогрессивных технологических сдвигов и общих темпов роста экономики.

Следует отметить, что в настоящее время в развитых странах происходит сокращение четвертого уклада (синтетических материалов, автомобилестроения, химии и нефтехимии), становление пятого уклада (информационных и коммуникационных технологий) как основы инновационной экономики, развитие шестого уклада, то в России продолжает доминировать четвертый уклад, формируется пятый и начинаются разработки по шестому технологическому укладу [12].

Накопление структурных диспропорций, вследствие воспроизводящейся технологической многоукладности народного хозяйства, обусловило замедление экономического роста СССР и стагнацию уровня жизни в 80-е годы. Для нивелирования данного тренда неоднократно предпринимались эксперименты по реформированию системы управления экономикой страны. Но по причине устойчивости производственно-ведомственных структур продолжалось инерционное распределение ресурсов по воспроизводственным контурам сложившихся технологических укладов, и блокировались попытки перестройки экономики. Либерализация экономики, в отсутствие сложившихся точек экономического равновесия и какого-либо направляющего воздействия государства, привела к спонтанному разрушению воспроизводственных контуров всех существовавших технологических укладов с параллельным распадом составлявших их технологических цепочек и сложившихся кооперационных связей [17].

Переход развитых стран к информационному экономическому укладу переносит индустриальное производство в развивающиеся страны и регионы.

При этом согласно аккумулятивному опыту с течением времени разделение труда между информационными и индустриальными регионами будет лишь закрепляться. Таким образом, возникает самостимулирующийся процесс разделения регионов и стран на более прибыльное информационное производство и менее прибыльное – индустриальное. Происходящее подобное

разделение труда ставит перед российскими предприятиями задачу завоевания своей ниши на формируемом рынке информационноёмкой продукции.

Оценивая ситуацию, складывающуюся сегодня в экономике России, приходится констатировать, что кризисные явления, проявившиеся в начале как проблемы финансовой сферы, сегодня переросли в системный экономический кризис с явными признаками депрессии. Это не просто финансово-экономический кризис, он значительно глубже. Он будет требовать трансформацию экономической модели, смену приоритетов, ориентиров развития и инструментов управления.

Особенностью современного состояния российской экономики является сокращение производства и снижение экономической активности на макро- и микроуровнях. Ведущие ученые-экономисты считают, что эти тенденции в значительной мере обусловлены недостатками в макроэкономической политике, предопределившей разрыв основных воспроизводственных контуров и хозяйственных связей.

Проявление глобального экономического кризиса в России имеет свою специфику, связанную с накопленными деформациями структуры экономики, незрелостью ряда рыночных институтов, включая финансовую систему. Пренебрежение структурными особенностями российской экономики в ожидании автоматического действия механизмов рыночной саморегуляции спровоцировало процессы дезинтеграции экономики.

По многим параметрам социально-экономического развития российские предприятия могли бы подойти к кризису гораздо более подготовленными, если бы заявленные приоритеты опережающего развития, географической диверсификации российской экономики подтверждались более оперативным принятием управленческих решений, позволяющим устранить дисбаланс в социально-экономическом развитии регионов, реализовать долгосрочные инвестиционные программы для планомерного и комплексного развития отраслей и экономики в целом.

Основными последствиями кризисных явлений для предприятий реального сектора экономики являются:

- критические изменения в схемах кредитования;
- значительное увеличение ставок по кредитам в коммерческих банках;
- отсутствие спроса на производимую продукцию;
- рост запасов готовой продукции;
- снижение уровня занятости персонала;
- падение уровня заработной платы при наличии инфляционных тенденций;
- свертывание инвестиционной активности.

Отечественный кризис, продиктованный диспропорциями, дисбалансами и диспаритетами, не может быть исправлен рыночными силами. Преодоление существующих макроэкономических «несоответствий» возможно только в результате целенаправленной государственной политики. Нужны такие институциональные решения, как усиление защиты от импорта, гарантии долгосрочных кредитов, помощь государства в отраслевом и региональном развитии. По оценке многих специалистов, в том числе, зарубежных, без структурной перестройки отечественной экономики выход из экономического кризиса практически невозможен.

Взрывная территориальная экспансия, гонка за скорым масштабным успехом, излишне активное участие в слияниях и поглощениях (иногда со слабопредсказуемыми последствиями), активные заимствования и сделки по приобретению оборудования на условиях лизинга, не подкрепленное приобретением технологий, лицензий и ноу-хау приводят к негативным последствиям в отечественной экономике. Грамотно выстроенная антикризисная политика способна оздоравливающе воздействовать на экономику, открыть новые возможности и стимулировать их реализацию [3].

В этих условиях возрастает значение государственной научно-технической, инновационной и образовательной политики, определяющей условия научно-технического прогресса. От интенсивности НИОКР сегодня во

многим зависит уровень экономического развития. Огромное значение государственного стимулирования НТП в обеспечении современного экономического роста обусловлено объективными свойствами инновационных процессов: высоким риском, зависимостью от развития научной среды и информационной инфраструктуры, большой капиталоемкостью научных исследований, долговременностью исследовательских программ, квалифицированным персоналом, актуальностью правовой защиты интеллектуальной собственности. Успех в глобальной конкуренции в значительной степени определяется государственной научно-технической политикой, регулированием экономического роста и структурных сдвигов в экономике.

В концепции социально-экономического развития страны до 2020 года предусмотрен один сценарий – инновационный, что означает выход из кризиса с новой моделью экономики. Ставятся стратегические задачи развития и диверсификации российского производства с учетом тенденций мировой экономики в посткризисный период.

Прогнозные сценарии устойчивого развития, разработанные отечественными экономистами [2; 3; 8; 14; 17], можно свести к следующим тезисам:

- сохранение и усиление промышленного и технологического потенциала России; определение долгосрочных приоритетов модернизации страны; развитие действующих и создание новых высокотехнологичных производств, в первую очередь обеспечивающих фундаментальные потребности и интересы государства, экономики, населения;

- формирование стимулов к несырьевой специализации экономики, создание высокотехнологичных перерабатывающих производств на территории РФ по производству конкурентоспособной продукции, в том числе, с участием иностранных компаний в уставном капитале совместных предприятий;

- сокращение импорта и повышение эффективности экспорта, замещение импортных товаров продукцией отечественных товаропроизводителей, прежде

всего потребительских товаров, а также повышение конкурентоспособности отечественного машиностроения по ценовым параметрам; стимулирование экспорта товаров с глубокой переработкой и высокотехнологичных услуг;

- перераспределение собственности от неэффективных собственников;

- стимулирование повышения энерго- и ресурсоэффективности; сокращение издержек, повышение производительности труда, что повышает конкурентоспособность российских товаров;

- формирование зон опережающего развития, реализация мега- и инфраструктурных проектов федерального, регионального, муниципального уровней;

- принятие взвешенных инвестиционных решений; эффективное использование инвестиционных ресурсов, развитие систем управления рисками; предоставление долгосрочных инвестиционных кредитов со сниженной процентной ставкой для реализации инвестиционных проектов общегосударственного значения;

- развитие инфраструктуры – транспортной, энергетической, информационной, создающей основу для повышения эффективности и снижения уровня издержек всех секторов экономики;

- смягчение региональной поляризации за счет ускорения развития депрессивных и слаборазвитых регионов, развития системы стратегического управления на региональном уровне;

- повышение устойчивости финансовой системы; развитие небанковских финансовых институтов (ссудно-сберегательных касс, кредитных кооперативов и проч.), риски которых снижены по сравнению с инвестиционными компаниями и универсальными банками, что будет способствовать обеспечению населения и мелкого бизнеса финансовыми и инвестиционными продуктами и услугами;

- гибкая тарифная, таможенная и налоговая политика, которая должна не только оперативно реагировать на текущие изменения внешних и внутренних

экономических условий, но и обеспечить достижение стратегических целей социально-экономического развития;

- выделение бюджетных финансовых средств на поддержку малого бизнеса; снижение административного давления на бизнес, в том числе фискальной нагрузки; введение налоговых каникул сроком до пяти лет для предприятий малого и среднего бизнеса реального сектора экономики;

- активизация инновационного развития предприятий – закупка нового оборудования, модернизация за счет амортизационной премии;

- поддержка реального сектора и работа с системообразующими предприятиями; использование госзакупки, госзаказа и госинтервенции в качестве важнейших инструментов для реализации антикризисных мероприятий;

- мотивация роста внутреннего потребительского спроса населения, который должен стать основой посткризисного восстановления и последующего поступательного развития;

- усиление социальной защиты населения, обеспечение гарантий социальной и медицинской помощи;

- управление миграционными потоками на основе анализа текущих структурно-демографических процессов; государственная поддержка сферы занятости; использование прогнозируемого дефицита кадров как положительного аргумента для принятия решений о реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства.

Реализация данных мероприятий должна быть основана на принятии взвешенных управленческих решений и действий, которые должны с опережением приниматься в условиях риска и неопределенности.

2.3 . СИСТЕМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКЕ

В модели неустойчивого развития и в условиях ее трансформации в модель устойчивого развития управление является одним из наименее развитых сегментов экономики, если рассматривать его состояние в целом. Проблема

эффективного управления вызывает оживленные дискуссии в научных кругах и бизнес-среде. Одни исследователи и практики считают, что в интенсивно трансформирующейся экономике регулярное и эффективное управление невозможно и в определенной степени может быть вредным. Другие ученые полагают, что переход к стратегическому, а в последующем к системному управлению - императив времени. В работах Г.Б. Клейнера [6, 7, 8] развивается концепция системного управления, и показываются меры, необходимые для ее реализации. Следует дать четкие ответы на вопросы: какова траектория динамики управления в России, и в какой точке этой траектории мы находимся, вероятно ли системное управление в эпоху преобразований и какой экономический курс соответствует системному управлению государством.

Состояние управления экономикой в модели неустойчивого развития практически на всех уровнях можно констатировать как критическое: имеет место многоуровневый и многоаспектный дисменеджмент - некачественное и неэффективное управление.

Отличительные признаки дисменеджмента:

- несвязность пространства принимаемых решений на макро-, мезо- и микроуровне в отдельности и в рамках межуровневых взаимодействий (своеобразный «пунктир власти»);

- отсутствие согласованности между управлением организациями, инвестиционными проектами, бизнес-процессами, инфраструктурными и информационными средами;

- возвратно-поступательная динамика: возвращение к имеющимся проблемам и принятие противоположных решений (например, выборность губернаторов и т. д.);

- легитимизация метода проб и ошибок практически для всех типов решений в стране, восприятие государства как сферы «глобального эксперимента».

Вместе с тем необходимо признать, что в трансформирующейся экономике управляемость объектов фактически не может быть высокой.

Реформируемая экономика представляет собой саморазвивающуюся систему с мощным источником внутренней энергии (энергии сопротивления либо энергии развития). Средствами противодействия разрушительным тенденциям могут быть:

- крупные события или мегапроекты, играющие роль своеобразного социально-экономического прорыва (Олимпиады, чемпионаты и т. п.);
- резонансное управление и политика количественного и качественного смягчения («мягкая сила» системного управления);
- искусство экономического серфинга.

Системное управление, соединяющее организационные, проектные, процессные и институциональные виды управления, представляет возможность появления резонансных и противорезонансных системных эффектов. К сожалению, следует отметить, что для сегодняшней России весьма характерно отсутствие связности пространства принимаемых решений и, как следствие этого, вместо вертикали власти наблюдается ее своеобразный прообраз в виде пунктира власти. Для связности пространства решений необходимы три фактора: общепризнанная социально-экономическая идеология, разделяемая обществом стратегия, система управления, основанная на реализации этой стратегии. В России успешно реализуется множество проектов, однако они не выстраиваются в единую непрерывную траекторию эволюционного развития. Существенное значение имеет связь между уровнями управления, макро- и микроуровнями экономики.

Так, если в США принимается решение об изменении процентной ставки Федеральной резервной системы, то на микроуровне идут серьезные изменения цен и объемов предложения. Меняется уровень безработицы, принимаются инновационные решения и т. д. Связь между верхним и нижним уровнями экономики в странах с развитым капитализмом и развитой экономикой чрезвычайно тесна. В нашей стране эта связь отсутствует. Реакция нижнего уровня на решения верхнего уровня не только спонтанна и непредсказуема, по-

рой действия на нижнем уровне такие, чтобы компенсировать издержки, которые создают для него решения верхнего уровня.

Характеризуя возвратно-поступательное движение социально-экономического развития России, в том числе и в управлении, Г.Б. Клейнер приводит описание трех маятников, определяющих сегодня движение России:

1. Маятник общественных ожиданий в социально-экономической сфере, рыночный романтизм – появление завышенных ожиданий от рыночных преобразований с конца 1980-х годов до середины 1990-х годов. В настоящее время отмечается направление движения от рыночного романтизма к рыночному прагматизму с местоположением маятника на середине дуги.

2. Маятник управления – от хаотического управления (по каждой проблеме отдельное решение принимается отдельным человеком на основе отдельных принципов, результаты при этом непредсказуемы) к ручному управлению (решения по отдельной проблеме принимаются отдельным человеком в соответствии с его собственными стабильными принципами) и в ближайшем будущем к стратегическому и институциональному видам управления, основанным на других принципах.

3. Маятник личных социальных ожиданий: «счастье - несчастье». По данным опроса с целью выяснить, насколько люди счастливы, в 2013 году Россия оказалась на 33-м месте из 54. Если сравнивать с аналогичными опросами по всему миру, в среднем у нас меньше счастливых (42%) и несчастных (10%) людей. Преобладают те, кто находится в состоянии внутренней неопределенности (44%), по всему миру таких меньше (32%).

Общий вывод такого анализа заключается в том, что 2010-х годах Россия находится в середине траектории маятника социально-экономического развития и именно в этот период должен быть достигнут перелом общественных тенденций, а также откорректированы соответствующие механизмы управления, необходимые для стратегического и институционального видов управления.

Для корректировки механизмов управления в России чрезвычайно важен вопрос разработки многоуровневой теории российской экономики, создания теоретической базы управления. Такая база должна включать: теорию экономики с учетом специфических российских условий; теорию управляющего человека; теорию «управляемого человека»; общую теорию экономики и общества современной России.

В мире существуют четыре основные парадигмы, каждая из которых имеет свой уникальный фокус управления:

- неоклассическая - управление агентами на основе регулирования интересов;
- институциональная - управление индивидами на основе регулирования институтов;
- эволюционная - управление популяциями агентов на основе регулирования механизмов наследования, преемственности и коэволюции;
- системная - управление экономическими системами на основе регулирования отношений симбиоза (сотрудничества), соперничества (конкуренции) и коэволюции (согласованного развития).

Учитывая сложность и нестационарность современной экономики, нестабильность психологического состояния ее участников, непредсказуемость процессов в обществе, современное управление должно опираться на системную теорию и носить системный, а точнее, системообразующий и системоподдерживающий характер. Рассмотрим эту проблему на примере предприятия.

Управление занимает центральное место в механизме функционирования любых организаций, в том числе предприятия. Задача топ-менеджера - человека, который управляет этой системой, - организовать и поддерживать баланс и взаимодействие сил, которые присутствуют в организации и определяют ее деятельность. В таком качестве рассматриваются:

- собственники (владельцы капитального ресурса);
- менеджеры (владельцы ресурса властных полномочий);

- специалисты (владельцы когнитивного ресурса - технологических знаний);
- работники (владельцы трудового ресурса);
- организация как субъект (владелец субъектного ресурса).

Рассмотрим подробнее характеристику ресурса пятой силы. По мнению Г.Б. Клейнера [8], целесообразно, чтобы носителем субъектности организации были не собственники, для которых данная организация может быть лишь одной из частей обширного бизнеса, а менеджеры, чья приверженность организации во много раз более вероятна. Поэтому менеджер, занимая позицию «между собственностью и совестью», должен быть профессиональным переговорщиком, способным привести внешние и внутренние силы в организации к компромиссу. Именно менеджмент ближе всего к восприятию субъектности организации. Интересы собственника могут находиться весьма далеко от организации и затрагивать сферу финансовых потоков, интересы работников и специалистов могут не охватывать всего пространства организации. В общем случае только менеджмент проявляет наибольший интерес и внимание к жизни/функционированию организации. Структура этого пространства и соответствующие функции менеджмента представлены на рис. 2.2.



Рисунок 2.2 - Структура предметной области управления и основные функции менеджмента (статический режим)

Менеджер, руководитель системы, должен управлять внутренней и внешней средами компании, насколько они подвергаются управлению, внутренним пространством и сохранением границ с учетом временного аспекта. Сфера деятельности организации, сочетающая пространственный и временной аспекты, отражена на рис.2.3.

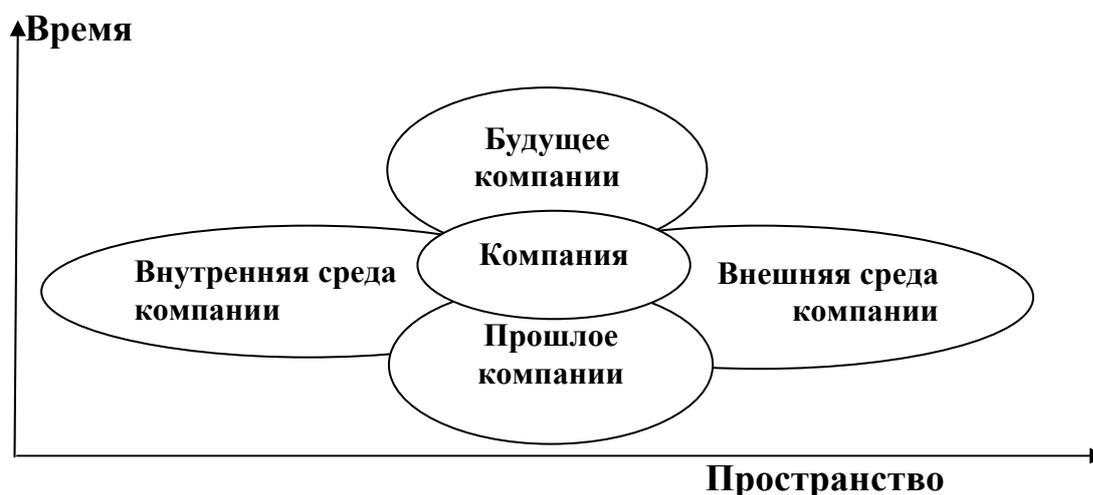


Рисунок 2.3 - Структура предметной области управления и основные функции менеджмента (динамический режим)

Как видно из рис. 2.3, менеджер должен связывать воедино прошлое и будущее организации, и это обстоятельство необходимо учитывать в рамках системного управления. Кроме того, системность управления экономикой учитывает еще один очень важный аспект – соотношение между субъектом и объектом управления. Характер управления зависит от того, рассматриваются ли субъект и объект управления как системы. В общем случае возникают четыре варианта, соответствующие четырем видам управления (табл. 2.2).

Таблица 2.2 - Виды управления

Виды управления	Характеристика	Период становления
Хаотическое управление	по каждой отдельной проблеме принимается отдельным субъектом отдельное решение	середина 1980-х - середина 1990-х годов
«Ручное» управление	По каждой отдельной проблеме принимается отдельное решение определенным субъектом управления, связанным с какой-то группой лиц	середина 1990-х - середина 2010-х годов
Стратегическое управление	решение по каждой отдельной проблеме принимается на основе принципов, явно сформулированных в рамках предварительно сформированной и принятой обществом долгосрочной стратегии	середина 2010-х - середина 2020-х годов (прогноз)
Институциональное управление	решение по каждой проблеме принимается на основе как явных, так и неявных норм и правил (институтов), разделяемых участниками процесса	середина 2020-х годов (прогноз)

Системная классификация данных видов управления приведена в табл. 2.3.

Таблица 2.3 - Системное описание видов управления

Субъект управления	Объект управления	
	специфицирован как система	не специфицирован как система
Специфицирован как система	Стратегическое управление (Франция)	Ручное управление (КНДР)
Не специфицирован как система	Институциональное управление (формальные и неформальные институты) Япония	Хаотическое управление (переходная Россия)

Следует отметить, что эффективность системного управления достигается, прежде всего, за счет того, что оно основывается на использовании, учете, утилизации системных эффектов, взаимосвязей, имманентных свойств систем, возможностей комплексирования разных систем друг с другом (с учетом как сил взаимного притяжения, склонности к кооперации, так и сил отталкивания, склонности к конфронтации).

Позиция общего видения экономики, с точки зрения системной платформы, представляет экономику как совокупность взаимодействующих и трансформирующихся экономических систем. Под системой понимается относительно обособленная и устойчивая часть окружающего мира, характеризующаяся внешней целостностью и внутренним многообразием. Система является экономической, если она в той или иной степени участвует в процессах производства, распределения, обмена и потребления благ.

Как показывают исследования [6; 7] экономические системы делятся на четыре класса (типа) в зависимости от ограниченности или неограниченности пространственно-временных параметров: проектные системы, объектные, процессные и среды (рис. 2.4).



Рисунок 2.4 - Символические изображения классов экономических систем

У каждой системы есть свои имманентные свойства; одни системы хорошо взаимодействуют в режиме симбиоза с другими и настороженно относятся к третьим. Данные знания необходимы для изучения устройства и значимости объекта и субъекта управления.

Объекты успешно взаимодействуют со средами, среды являются естественным пространством, полем для протекания процессов, те кооперируются с проектами, а последние, в свою очередь, оказывают позитивное воздействие на объекты. Группировки таких систем образуют тетрады - устойчивые комплексы, способные к самостоятельному функционированию и развитию (рис. 2.5).

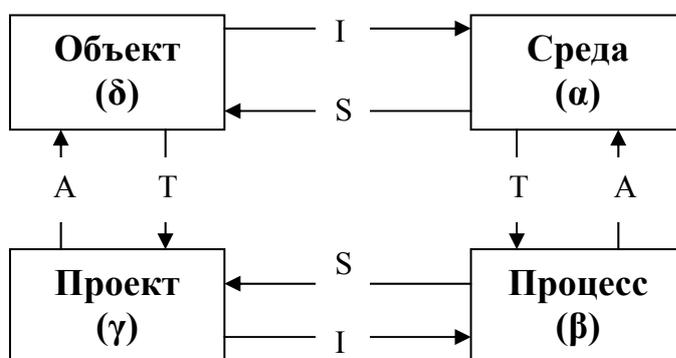


Рисунок 2.5 - Тетрада – устойчивый комплекс четырех экономических систем

T – ресурс времени, S – ресурс пространства, I – интенсивность использования пространства, A – активность в использовании ресурсов времени

Знание структуры таких комплексов, которые становятся центральными объектами системного управления экономикой, позволит менеджеру управлять их формированием, сочетанием и взаимодействием, а также поддерживать эти комплексы. Конечно, интуитивно каждый менеджер предприятия старается воздействовать и на свое предприятие (менеджмент), и на рынок (маркетинг), и на процессы логистики и реализации продукции, и на проекты реновации и реконструкции своего предприятия. Однако системная теория позволяет связать эти процессы в единое целое. Менеджеры должны искать данную

тетраду в своей компании, ее составляют: «люди проекта» - сотрудники, которые способны генерировать инновации, «люди процесса», способные эти инновации распространять и применять; «люди объекта» - сотрудники, обеспечивающие порядок и сохранность имущества компании; «люди среды», создающие плодотворную, доброжелательную атмосферу в компании. Если не удастся создать такую группу (тетраду), неизбежно столкновение с серьезными рисками. Тетрада не вечна, события происходят, состав сотрудников меняется, и, несмотря на это, нужно поддерживать существование таких тетрад в каждой организации. Все это - необходимые составляющие системного управления.

Системное управление – это перспективный вид управления, на который должна выйти наша страна. Общий лозунг системного управления может звучать так: ищите системы, идентифицируйте системы, ищите их гармоничное сочетание - и тогда вы будете управлять окружающей средой, а не наоборот.

Основные идеи системного управления могут быть суммированы следующим образом:

1. Управление - это процесс создания, организации взаимодействия и трансформации систем.

2. Первичная и постоянная задача менеджмента - обнаружение, идентификация и анализ систем в сфере его компетенций, согласование функционирования отдельных систем.

3. Процесс изучения предметной области должен завершиться составлением системной карты данной сферы, отражающей состав, взаимосвязи и особенности системной структуры предметной области.

4. Управление должно носить системный характер, охватывать все составляющие системы в пространстве, во времени и во взаимодействии с внешней средой.

5. На микроуровне необходимо системное управление производством, маркетингом, инновациями и бизнес-процессами.

Появление понятия и концепции устойчивого развития, на первый взгляд, вызвано проблемами окружающей среды, но мнения большинства ученых

сходятся в том, что причины их возникновения в более широком смысле связаны, прежде всего, с экономикой и сферой человеческого сознания.

Переход от модели неустойчивого развития с приоритетом экономического роста к качественно новой модели устойчивого развития с приоритетом экономического развития является объективным процессом, обусловленным законом эволюционной теории.

Таким образом, характерной чертой постиндустриального периода развития экономики является тотальная реализация инноваций (научных, технических, технологических, социальных), давших название «инновационная экономика», которая, свою очередь, требует адекватного инновационного, системного управления. Инновационная, знаниевая, экономика утверждает вектор развития от овеществленного к преимущественно интеллектуальному труду человека, который принципиально модернизирует и технический базис производства. Обратным эффектом инновационной экономики является создание благоприятных условий для гармоничного развития личности, полного удовлетворения нужд человека, создания благоприятного базиса для жизнеобеспечения последующих поколений.

Доминантным ресурсом инновационной экономики является интеллектуальный потенциал как фактор стратегического успеха организации. Данный феномен характеризуется совокупностью ключевых компетенций, представляющих собой исчерпывающий комплекс профессиональных знаний, умений и навыков менеджеров по векторным проблемам ее развития: экономическим, научно-техническим, технологическим, социальным и др. Использование ключевых компетенций в процессе системного управления значительно повышает его интеллектуальный уровень, что позволяет считать современный менеджмент организации интеллектуальным менеджментом, наиболее востребованным в модели устойчивого развития в условиях трансформирующейся экономики.

Список использованной литературы:

1. Измайлова, М.А. Инновационная система: структурно-функциональный анализ// Материалы II Международного научного конгресса «Предпринимательство и бизнес: инновационный путь развития» (25-26 июня 2014 года). М.: Финансовый университет, 2014. – 396с. – С. 45-47.
2. Ильин, И.В., Урсул, А.Д., Урсул, Т.А. Глобальный эволюционизм: идеи, проблемы, гипотезы. М.: Издательство Московского университета, 2012. – 616с.
3. Инновационная модернизация России. Политические очерки//Под ред. Ю.А. Красина. М.: Институт социологии РАН, 2011. – 253с.
4. Иноземцев, В. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат [Текст] / В. Иноземцев //Российский экономический журнал. – 1997. - №11-12. – С.59-63.
5. Калюжный, В.Ю., Артеменко, В.Б., Прозоровская, Л.В. Процедура формирования стратегии устойчивого развития предприятия в условиях освоения инноваций [Текст] / В.Ю. Калюжный, В.Б. Артеменко, Л.В. Прозоровская //Вестник университета. Теоретический и научно-методический журнал. – 2008. – №13(23) – С.104-112.
6. Клейнер, Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения [Текст] / Г.Б. Клейнер //Вестник РАН. – 2011. - №9. – С. 794-808.
7. Клейнер, Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории [Текст] / Г.Б. Клейнер //Вопросы экономики. - 2013. - №6 – С. 4-28.
8. Клейнер, Г.Б. Системное управление в трансформирующейся экономике [Текст] / Г.Б. Клейнер //Антикризисное управление. – 2014. - №5(86). – С.54-58.
9. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию: Указ Президента РФ № 440 от 01.04.1996//Собрание законодательства РФ 1996.
10. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию/Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 376с.

11. Социология: Энциклопедия /Сост: А.А. Грицанов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко. Мн.: Книжный Дом, 2003.
12. Степанова, Г.Н. Стратегический менеджмент – контент эволюционной экономики XXI века: монография. М.: МГУП, 2010. – 142с.
13. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года//Российская газета. – 2009 – 19 мая.
14. Тихомирова, О. Г. Кузнецов, Н. В. Подлесных, В. И. Новые подходы и методы обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур: монография. М.: ИНФРА-М, 2011. - 304с.
15. Экономика. Толковый словарь. М.: ИНФРА-М, Весь Мир. Дж. Блэк/Под общ. ред. д.э.н. Осадчая И.М., 2000. - 840с.
16. Электронный ресурс – Режим доступа. – URL: <http://biofile.ru/geo/24171.html>.
17. Эффективное государственное управление в условиях инновационной экономики: формирование и развитие инновационных систем: Монография/Под ред. д.э.н. проф. С.Н. Сильвестрова, д.э.н. И.Н. Рыковой. М., ИТД «Дашков и К», 2011. – 292с.

ГЛАВА 3. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

3.1 . СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Обеспечение структурной модернизации экономики в исторически приемлемые сроки требует максимальной мобилизации ресурсов для капиталовложений и целенаправленного распределения финансовых потоков, прежде всего в приоритетные сферы экономики.

Российская банковская система в конце 2014 года испытывает «некоторую панику» после падения цен на нефть. Свободное плавание рубля и высокие процентные ставки — это «плохая комбинация» для российской экономики. Прибыль российских госбанков снижается из-за западных санкций и ослабления рубля. Крупнейший российский банк Сбербанк в конце ноября 2014 года ухудшил прогнозы на будущее, а ВТБ сообщил о небольшой прибыли за третий квартал этого года и увеличении расходов на резервы. Исходя из пересмотренного прогноза социально-экономического развития от Минэкономразвития (МЭР) российская экономика впервые с 2009 года уйдет в минус в условиях усиления оттока капитала, снижения доходов населения и сохранения западных санкций. Последняя версия документа предполагает снижение ВВП в 2015 году на 0,8%. Рецессия будет сопровождаться падением инвестиций на 3,5% (ранее ожидали роста на 2%) и реальных доходов населения на 2,8%. Последний фактор в условиях 7,5-процентной инфляции, ускоренной снижением курса рубля (на девальвацию придется 3,2 из 7,5%), приведет к сокращению частного потребления, указано в прогнозе МЭР.

Формирование и реализация промышленной политики на государственном, региональном и муниципальном уровнях позволит определить приоритетные сектора и разработать систему стимулов и различных форм поддержки, прежде всего бюджетной, для того чтобы провести диверсификацию экономики, устранить структурные и территориальные

дисбалансы, создать рабочие места, повысить уровень и качество жизни населения. Это обеспечит движение России к социально ориентированной экономике.

26 ноября 2014 года Совет Федерации одобрил закон «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов». Основные показатели бюджета на 2015-й рассчитаны исходя из прогнозируемого ВВП в размере 77,5 триллиона рублей и уровня инфляции 5,5 процента, на 2016 год — 83,21 триллиона рублей и 4,5 процента соответственно, на 2017-й — 90,06 триллиона рублей и 4 процента. Федеральный бюджет сформирован с учетом бюджетных правил, позволяющих снизить зависимость исполнения расходных обязательств от изменения мировых цен на энергоресурсы. При этом допускается возможность направления средств Резервного фонда в объеме до 500 миллиардов рублей на замещение не поступающих в ходе исполнения федерального бюджета доходов и госзаимствований.

Поэтому банки, несмотря на постоянные увещевания правительства, не идут на широкое кредитование реального сектора экономики по доступным нормам процента. В качестве основного института привлечения инвестиций сегодня рассматривается развитие государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). В современных социально-экономических условиях интерес к механизмам государственно-частного партнерства (ГЧП) обусловлен, прежде всего, дефицитом бюджетных средств и низкой эффективностью управленческой деятельности, осуществляемой государственными структурами. ГЧП становится все более популярным способом решения задач развития той или иной общественно значимой сферы в условиях нехватки бюджетных ресурсов, где выполнение поставленных целей без привлечения инвестиций и потенциала института предпринимательства невозможно.

В соответствии с разработанной Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года механизмы и модели ГЧП рассматриваются как одно из приоритетных и эффективных направлений социально-экономического развития Российской Федерации.

Однако до настоящего времени на федеральном уровне законодательно не урегулированы ни понятие ГЧП, ни механизмы ГЧП (за исключением концессионного соглашения). Необходимо идти по пути дальнейшего совершенствования законодательства в области государственно-частного партнерства, так как это позволит успешно реализовывать проекты с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Реализация инфраструктурных проектов ГЧП позволит обеспечить развитие инфраструктуры более ускоренными темпами, поднять качество государственных услуг, привлечь не только капитал, но и опыт частного сектора в области инвестиционного и проектного менеджмента. В результате, высвободившиеся бюджетные средства, могут быть направлены на реализацию других целей социально-экономического развития.

3.2 . ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Взаимодействие государства, бизнеса и общественных структур в интересах социально-экономического развития страны в настоящее время уделяется пристальное внимание. ГЧП все активнее проникает в российскую экономику, теоретические принципы ГЧП постепенно находят свое отражение в деловых и научных периодических изданиях, в таблице 3.1 показано принципы формирования «определения» понятия ГЧП.

Таблица 3.1 – Сравнение определений ГЧП из различных источников

Определение	Источник
ГЧП - это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно - как средство повышения эффективности бюджетного финансирования (трактовка Всемирного Банка).	Воротников А.М., Королев В.А., «О развитии государственно-частного партнерства в российских регионах», «Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование», №2 (43), июль 2010
ГЧП представляет собой юридически закрепленную форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями в целях реализации общественно-значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности	

<p>ГЧП – это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР.</p>	<p>Варнавский В.Г., «Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления», «Отечественные записки», №6, 2004.</p>
<p>ГЧП – это объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.).</p>	<p>Дынин Е.А., «Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве», «Общество и экономика», №5-6, 2007.</p>
<p>ГЧП - это привлечение органами государственного и (или) муниципального управления частного бизнеса для выполнения работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации или новому строительству объектов общественной инфраструктуры и предоставлению публичных услуг с использованием таких объектов на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, определяемых контрактом и совокупностью нормативных актов, действующих на момент его подписания.</p>	<p>Курируемый Центром ГЧП Внешэкономбанка сайт «ГЧП в России», http://www.pppinrussia.ru/main/ppp_in_russia/glossary/.</p>
<p>ГЧП – это любые официальные отношения или договоренности на фиксированный или неограниченный период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестирует ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной власти.</p>	<p>«Возможности федеральных инвестиций через ГЧП: сборник нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации», «Альпина Бизнес Букс», Москва, 2009.</p>
<p>Под ГЧП понимается организационное взаимодействие (сотрудничество) между Томской областью либо Томской областью и муниципальными образованиями Томской области, с одной стороны, и хозяйствующими субъектами, с другой стороны, с целью реализации общественно-значимых проектов в социально-экономической сфере на территории Томской области.</p>	<p>Закон Томской области от 4 декабря 2008 г. N 240-ОЗ "О государственно-частном партнерстве в Томской области" (принят постановлением Государственной Думы Томской области от 26 ноября 2008 г. N 1825).</p>
<p>ГЧП – это взаимовыгодное сотрудничество Санкт-Петербурга с российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, проектов, направленных на развитие образования, здравоохранения, социального обслуживания населения, физической культуры, спорта, культуры, туризма, транспортной и инженерной инфраструктур,</p>	<p>Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 N 627-100 "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах" (принят ЗС СПб 20.12.2006).</p>

инфраструктуры связи и телекоммуникаций в Санкт-Петербурге, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных.	
---	--

По нашему мнению под концепцией государственно-частного партнерства (ГЧП) следует понимать идейные, идеологический и методологические основания партнерских взаимодействий государства и бизнеса, т.е. привлечение на контрактной основе органами власти частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору, на основе компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций, как показано на рис. 3.1.



Рисунок 3.1 – Методология государственно-частного партнерства

Эффективность применения механизмов государственно-частного партнёрства (ГЧП) в сфере развития инфраструктуры национальных экономик давно подтверждена успешно реализованными примерами таких стран, как Великобритания, Австралия, Франция, Испания и рядом других [3].

Ключевыми сферами реализации ГЧП являются: транспорт, экология, энергоэффективность, социальное развитие, подготовка территорий, информатизация и госуправление (рис. 3. 2).

При этом целями коммерческого финансирования ГЧП в рамках общественного сектора экономики является:

- формирования социально-ориентированной экономики - приоритетного направления Долгосрочной концепции социально-экономического развития России до 2020 года;
- обеспечение развития инфраструктуры более ускоренными темпами, рост качества государственных услуг, привлечение не только капитал, но и опыт частного сектора в области инвестиционного и проектного менеджмента;
- высвобождение бюджетных средств, которые могут быть направлены на реализацию других целей социально-экономического развития.



Рисунок 3.2 – Ключевые сферы применения ГЧП

Как правило, ГЧП предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов, которые помимо финансовых ресурсов могут вложить управленческие навыки и опыт. Государство и в развитых странах выступает в роли первого и ведущего партнера во взаимодействии с бизнесом.

3.3 . ВИДЫ СОГЛАШЕНИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В ПРОЕКТАХ ГЧП

В международной практике выделяется несколько основных видов соглашений (механизмы партнерств), на основании которых реализуются проекты ГЧП (табл. 3.2).

Таблица 3.2 – Механизмы партнерства

Аббревиатура	Название	Определение
ВОТ	Строительство - управление – передача	классический вариант концессии. Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном - на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передается государству
ВТО	Строительство - передача – управление	классическая концессия. Концессионер строит объект, который передается государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства, после чего он передается в эксплуатацию концессионера
ВОО	Строительство - владение – управление	Концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается
ВООТ	Строительство - владение - управление - передача	владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определенного срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства
ВВО	Покупка - строительство – управление	форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Государство продает объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления
ВОМТ	Строительство - эксплуатация/управление - обслуживание – передача	акцент делается на ответственности частного партнера за содержание и текущий ремонт сооруженных им инфраструктурных объектов
ДВООТ	Проектирование - строительство - владение- эксплуатация/управление – передача	Особенность соглашений этого типа состоит в ответственности частного партнера не только за строительство инфраструктурного объекта, но и за его проектирование
ДВФО	Проектирование - строительство - финансирование -	помимо ответственности частного партнера за проектирование специально оговаривается его ответственность за

	эксплуатация/управление	финансирование	строительства
		инфраструктурных объектов	

Выделяют также более простые формы ЧГП, близкие к концессионным:

1. Lease contract - контракт, близкий по содержанию аренде. Арендатор не участвует в строительстве, получая объект от государства. Обязанности арендатора: обслуживание, взимание платы и платежи государству за пользование;

2. Service contract - контракт на обслуживание. Государство заключает контракт с частным сектором на обслуживание объекта;

3. Management contract - контракт на управление объектом. Государство заключает контракт с частным сектором на управление объектом;

4. Turnkey ("под ключ") - государство финансирует, частный сектор проектирует, строит и управляет объектом [4].

В современных российских реалиях оптимальной формой государственно-частного партнерства в экономике следует признать концессию в виде создания вертикально-интегрированных структур, деятельность которых находилась бы под жестким контролем государства. В России закон о концессиях был принят в 2005 году (Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ). Концессии существовали и в советской России периода НЭПа, однако весомого вклада в развитие экономики они не внесли, а впоследствии были упразднены. В экономически развитых странах именно концессии считаются наиболее гибкой и эффективной формой ГЧП. В рамках концессии частный партнер сооружает, модернизирует и эксплуатирует объекты, сохраняемые в государственной собственности. Вместе с тем концессионер получает от государства исключительные права на выполнение работ или предоставление услуг, составляющих предмет концессии. Особенностью концессионных соглашений является то, что концессия создается, прежде всего, для предоставления публичной услуги, которой будет пользоваться широкий круг потребителей, при этом, как правило, условием концессии является осуществление концессионером инвестиций.

Сегодня в России возможны следующие формы и модели ГЧП:

Акционерное соглашение. В его рамках государство и частный инвестор определяют, какая сторона, за какую деятельность в совместном предприятии несет ответственность. Например, частный инвестор может взять на себя обязательства по новому строительству и реконструкции объектов теплогенерации, установке систем учета, а государство – по модернизации тепловых сетей. Таким образом, использование средств бюджета происходит только по тем направлениям проекта, которые определяют падение его общей экономической эффективности ниже уровня, привлекательного для частных инвестиций.

Концессия, аренда публичной собственности частным участником и инвестиционный договор по ее улучшению. Строится новый или реконструируется существующий объект (обычно система), который сразу после завершения строительства передается публичному участнику, а частный инвестор управляет им оговоренный срок. Так оформлен отказ от использования бюджета для финансирования результатов капитальных вложений путем передачи инвестору прав на коммерческое использование объекта до момента окупаемости.

Договор услуг. Например, договор об управлении теплогенерирующими объектами, так называемый контракт «тепловой диспетчер», который позволяет при минимуме инвестиций со стороны публичного заказчика наладить режимы, что может повысить ресурсоэффективность котельных на 20%.

«Построй – передай в аренду публичному участнику – передай в собственность публичному участнику» (BOLT). Инвестиционный договор на новое строительство объекта частным инвестором и его аренда публичным заказчиком с переходом прав собственности.

Контракт Жизненного Цикла является разновидностью ГЧП, которая обеспечивает:

- четкую мотивацию подрядчика на создание высококачественного объекта в кратчайшие сроки с использованием самых современных технологий;
- высокий уровень надежности возврата капитала для инвесторов;

- максимальную экономическую эффективность для государства;
- качественные услуги для пользователей;
- эффективное распределение рисков между инвестором и подрядчиком.

Содержанием КЖЦ является договоренность между инвестором и заказчиком (органами публичной власти) о создании инвестором за счет собственных и привлеченных средств объекта инфраструктуры, ответственность за качественную эксплуатацию которой инвестор несет в течение длительного периода, совпадающего с длительностью жизненного цикла объекта (или периодом между капитальными ремонтами). Заказчик компенсирует расходы и получение прибыли инвестором путем регулярных платежей по согласованному в контракте графику.

Основной задачей Контрактов Жизненного Цикла является создание у подрядчика прямой заинтересованности построить объект, который требует минимальных затрат по обслуживанию (например, дороги, которые надо ремонтировать реже, чем обычно).

При этом размер компенсации инвестору со стороны заказчика определяется в контракте, но может понижаться в случае обнаружения недоделок, повышенной аварийности и других индикаторах низкого качества.

Для заказчика преимуществом КЖЦ является упрощение контракта, способов контроля, прозрачность платежных отношений, существенная экономия капитальных и текущих затрат в целом по проекту.

Для инвестора преимущество КЖЦ выражается в свободе выбора проектных решений, технологии, повышении прибыльности за счет инноваций, четкость планирования расходов и поступлений от проекта.

Общим для всех моделей ГЧП является:

- перенос расходов бюджета по финансированию результатов капитальных вложений в будущее путем оплаты выкупа готового объекта в рассрочку;
- переход в государственную (муниципальную) собственность созданных объектов и произведенных улучшений по результатам исполнения контрактов;

- строительство «под ключ» - передача ответственности за своевременный ввод объектов в рамках заранее определенной сметы частным инвесторам;

- формирование внебюджетных механизмов обеспечения обязательств государственного заказчика перед инвесторами в рамках договора ГЧП (нормативная правовая и контрактная документация).

Выделяются следующие преимущества ГЧП для органов власти, общества и бизнеса:

- увеличение эффективности деятельности сторон для достижения общей цели, улучшение государственного управления;

- четкое разделение ответственности, сбалансированное распределение рисков (риск передается той стороне, которая способна лучше им управлять);

- повышение доступности, улучшение качества работ и услуг;

- обеспечение соответствия между целями проекта, запросами потребителей и выполняемыми работами (услугами);

- развитие частной инициативы;

- применение новейших технологий;

- снижение коррупции;

- создание гибких (компромиссных) моделей реализации проектов.

Таким образом, основной целью применения ГЧП для органов власти является создание эффективной системы производства общественных благ/услуг, а не традиционное финансирование инвестиционных потребностей. Частный сектор получает доходный, обычно долгосрочный бизнес. Предполагается, что участие государства послужит проекту и обеспечит снижение рисков, но это утверждение, к сожалению, еще требует доказательств в России.

3.4 . ПРАВОВЫЕ РЕАЛИИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГЧП

В мире сейчас нет единого представления о том, в какой законодательной форме должно быть оформлено государственно-частное партнерство. В некоторых развитых странах – признанных лидерах по степени развития ГЧП –

единого закона нет, а основные принципы его заложены в различные законодательные акты и нормы гражданского права. Примерами могут служить Франция, Англия, Уэльс, Япония, Австралия. В других государствах приняты отдельные законы о ГЧП. Такая ситуация сложилась в Германии, Бразилии, Греции, Египте, Анголе и ряде стран Восточной Европы.

В условиях отсутствия специализированного закона основа для любого проекта государственно-частного партнёрства – Гражданский кодекс РФ. Именно им урегулированы базовые вопросы – права собственности, аренда, гарантии, поставки для государственных и муниципальных нужд, основные параметры договора коммерческой концессии и т.д.

Основной закон, с которого фактически и началась «юридическая» жизнь проектов ГЧП, – Федеральный закон от 21.07.2005 №115–ФЗ «О концессионных соглашениях». По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счёт создать и/или реконструировать определённое этим соглашением имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Данный закон регулирует весь спектр концессионных отношений, начиная с перечня объектов, которые могут быть предметом соглашения (кстати, объекты социально-бытового назначения, объекты здравоохранения, объекты образования, культуры, спорта и т.д. в полном объёме подпадают под действие закона), прав и обязанностей сторон, определения концессионной платы, гарантий прав концессионера и заканчивая порядком заключения и расторжения соглашений.

В развитие закона постановлениями Правительства РФ утверждены типовые концессионные соглашения для 13 групп объектов:

- коммунальной инфраструктуры и объектов социально-бытового назначения;
- объектов здравоохранения;
- метрополитена и транспорта общего пользования;
- гидротехнических сооружений;
- морских и речных судов, специальных судов, паромных переправ, плавучих и сухих доков;
- морских и речных портов, их инфраструктуры;
- объектов железнодорожного транспорта;
- объектов электро- и теплоэнергетики;
- объектов образования;
- объектов культуры, спорта, отдыха и туризма;
- аэродромов и аэропортов;
- трубопроводов;
- автомобильных дорог и инженерных сооружений (мостов, путепроводов, тоннелей, стоянок, пунктов пропуска).

В соответствии с принятыми в апреле 2012 года поправками в закон стало возможным применение концессионных соглашений в форме контрактов жизненного цикла, когда построенный объект необязательно окупается за счёт платежей за пользование им, а возможен вариант, при котором государство само выплачивает плату концессионеру и эксплуатирует объект. В этом случае концессионер не вправе взимать с иных лиц плату за использование объекта концессионного соглашения. К сожалению, эта опция пока предусмотрена только для автомобильных дорог.

В настоящее время законодательство о ГЧП принято в 69 субъектах России, однако большая их часть является декларативными документами. Помимо региональных актов в России действие ГЧП регламентируется Федеральным законом от 21.07.05 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях», от 21.07.05 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и

муниципальных нужд», и пришедший ему на смену Федеральный закон №44-ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В какой-то степени регулировал ГЧП и Федеральный закон от 22.07.05 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» (поскольку предоставление бизнесу льгот на определенной территории – тоже вариант ГЧП в широком смысле). Существует целый ряд качественно проработанных региональных нормативно-правовых актов об участии в ГЧП: Закон Санкт-Петербурга от 25 декабря 2006 г. № 627-100, Закон Республики Башкортостан от 30 мая 2011 г. № 398-з, Закон Оренбургской области от 24 августа 2012 г. № 1041/308-V-ОЗ, на базе которых, равно как и многих других, реализуются востребованные для экономики соответствующих регионов проекты, привлекаются российские и иностранные инвестиции, сооружаются и эффективно используются объекты реальной инфраструктуры. Вот лишь некоторые из успешных примеров применения регионального законодательства:

- создание двух межмуниципальных полигонов для размещения непригодных к переработке твердых бытовых отходов в Городецком и Балахнинском районах Нижегородской области, планируемая мощность приема — 100 тыс. тонн отходов в год;

- строительство 31 учреждения дошкольного образования с общей вместимостью 5 тыс. мест в 11 муниципальных образованиях Астраханской области;

- реконструкция автомобильной дороги Змеиногорск — Рубцовск — Волчиха — Михайловское — Ключи — Кулунда — Славгород — Карасук (Алтайский край).

Сейчас на рассмотрении в правительстве Российской Федерации находится проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства». Изначально планировалось, что подготовленный Минэкономразвития России законопроект будет регулировать ГЧП только на региональном и муниципальном уровнях. Планировалось, что федеральные

проекты будут реализовываться на основе закона о концессиях – по схеме «построй-управляй-передай». Но после совершенно оправданных и разумных правок Минюста России было решено распространить действие закона и на федеральный уровень. Принятие федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» с доработками сделает более прозрачным взаимодействие государственных компаний с частными партнерами в рамках крупных инфраструктурных проектов. После принятия федерального закона о ГЧП на стороне публичного заказчика по решению правительства РФ или высшего органа исполнительной власти субъекта, сможет также выступать компания с государственным акционерным участием выше 51%, госкомпании, госкорпорации и государственные унитарные предприятия (ГУПы). Одновременно с этим в качестве частного партнера в ГЧП-проектах сможет выступать компания или предприятие с государственным акционерным участием ниже 51%. Такая модель подразумевает значительное финансовое участие частного инвестора, его долю более 50%. То есть в одном и том же инфраструктурном проекте, реализуемом на принципах ГЧП, по обе стороны стола смогут оказаться компании, которые принято называть государственными.

Недостаточно развита социальная ориентированность бизнеса, которые заинтересованы, прежде всего, в получении прибыли, перераспределении средств федерального и региональных бюджетов, правительственных фондов, а не в решении общенациональных проблем или ином участии в инфраструктурных проектах, имеющих особое значение для экономики страны. На развитие ЧГП существенное влияние оказывает и российская политическая традиция, доминанта развертывания политического процесса в нашей стране в виде роли государства как основного субъекта ее социально-экономической и политической модернизации. Именно государство определяет приоритеты проектов ЧГП, их стратегический подход и четко обозначенные цели работы концессий.

3.5 . ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГЧП

В зарубежных странах при реализации проектов ЧГП 90% финансирования осуществляют банки и только 10% - инвестор [4].

В Российской Федерации Федеральный закон от 17.05.2007 №82–ФЗ «О банке развития» устанавливает правовое положение, принципы организации, цели создания и деятельности Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», которая в РФ выполняет функции Банка развития.

Внешэкономбанк финансирует крупные инвестиционные проекты, направленные на устранение инфраструктурных ограничений экономического роста, предоставляет кредиты, гарантии и поручительства по проектам, срок окупаемости которых превышает 5 лет, а общая стоимость – более 2 млрд руб.

Кроме того, согласно постановлению Правительства РФ от 29.12.2008 №1064, Внешэкономбанк является финансовым консультантом Правительства РФ по оценке инвестиционных проектов, претендующих на получение средств из Инвестиционного фонда, на соответствие критериям бюджетной, финансовой и экономической эффективности.

Стратегия развития Банка на период 2008–2012 гг. устанавливает стратегической целью развитие механизмов ГЧП, определяет целевые показатели проектов ГЧП с участием Внешэкономбанка. Так, целевым показателем является обеспечение доли проектов ГЧП в общем объеме портфеля проектов, финансируемых Банком, на уровне не ниже 30%.

Сложившиеся препятствия эффективного развития частно-государственного партнерства способствуют реальной возможности проявления рисков по таким проектам. Выделим главные из них:

- риск, связанный со строительством и эксплуатацией (например, в проектах строительства дорог это риски соблюдения сметы и сроков);

- производственные риски (например, проект строительства тоннеля под Ла-Маншем потерпел неудачу в значительной мере из-за того, что серьезно увеличились расходы на безопасность);

- рыночные риски (прогноз объема продаж, оказания услуг, работ и уровня приемлемых тарифов);
- риски, связанные с охраной окружающей среды (экологические),
- риск, связанный с отсутствием опыта и стратегического планирования;
- финансовые риски (колебания валют и процентных ставок);
- риск банкротства;
- риск бюрократии и коррупции;
- риск потенциально возможной потери контроля над частным сектором;
- политические риски.

Перечисленные риски в целом не отличаются от рисков тех проектов, где компании участвуют одни, без государства: к примеру, при строительстве нового завода.

Основной риск при реализации проектов ГЧП на уровне муниципалитетов и регионов состоит в том, что может возникнуть проблема выбора между первоначальными капитальными вложениями и будущими производственными издержками; например, ежегодные затраты частного сектора на финансирование проекта могут оказаться выше, чем были бы затраты государственного сектора. К тому же финансирование проекта частным сектором может осуществляться под финансовые гарантии местных властей, продолжая накладывать потенциальное бремя на общественный сектор.

При этом следует отметить, что реализация подавляющего большинства проектов ГЧП связана с заёмным финансированием, которое, как правило, привлекает частная сторона. В таком случае актуальным становится вопрос эффективного выбора и использования конкретных инструментов, предлагаемых кредитными организациями.

Кроме того, сам факт того, что проект реализуется в рамках государственно-частного партнерства, повышает уверенность банка в успешной реализации проекта за счет однозначно положительного отношения проекта администраций регионов в отношении проекта. Государственные гарантии будут дополнительным плюсом для кредитных организаций. Предлагаемый ЦБ

механизм рефинансирования предполагает снижение ставки для конечного заемщика до целевого ориентира в 10% годовых.

Для определения перспектив дальнейшего применения механизма ГЧП проанализируем результаты мониторинга финансового положения и качества управления финансами субъектов РФ и муниципальных образований, проводимого Министерством финансов РФ за период 2011—2013 гг. Все рассматриваемые субъекты демонстрируют значительное ухудшение своего сравнительного финансового состояния на исследуемом интервале, а антилидеры — Тюменская область и Краснодарский край — достигли дефицита бюджета в 40,2 и 30,5 млрд руб. соответственно, относительное снижение профицита по сравнению с 2011 г. составило 117,5 и 183,9%.

Такие результаты могут служить стимулом к активному привлечению частных инвестиций и для других регионов, замещая ими государственные закупки, формируя на долгие годы потребность в государственно-частном партнерстве для строительства, реконструкции и эксплуатации общественной инфраструктуры субъектов РФ и муниципальных образований.

Большинство концессионных проектов в России в ближайшие годы связано именно с развитием транспортной инфраструктуры:

А) Строительство автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге финансируемый Синдикатом банков: Евразийский банк развития (ЕАБР), ВТБ Капитал, «Газпромбанк», «Внешэкономбанк» и Европейский банк реконструкции и развития;

Б) Строительство 1-ой очереди скоростной автомагистрали Москва-Санкт-Петербург финансируется Сбербанком.

В) Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области Государством финансируется 69% от стоимости строительства железной дороги, а остальное финансирование обеспечит ГК «Норильский никель»;

Д) Комплексное развитие Нижнего Приангарья - частными инвесторами являются ОАО «Русский алюминий», ОАО «ГидроОГК» и Внешэкономбанка

Особый интерес вызывает первый в России опыт привлечения частных инвестиций в капитальное строительство новых линий и станций метрополитена г. Новосибирска, который является третьим в нашей стране (после Московского и Санкт-Петербургского) по среднесуточному объему перевозки пассажиров — 243 тыс. чел., более чем вдвое опережая по этому показателю метрополитен Нижнего Новгорода.

Оригинально развивается ГЧП в медицинской сфере — частные инвесторы, региональные и муниципальные администрации, осуществляя уже несколько лет реальные проекты (строительство многопрофильного медицинского центра в г. Белгороде, перинатального центра в Казани, Центра высоких медицинских технологий «Нижегородский онкологический научный центр», реконструкция клинической больницы № 63 в Москве).

Размышляя о перспективах продвижения механизма ГЧП, нельзя исключить сложившееся мнение о том, что «...основным фактором (сдерживающим развитие ГЧП) является низкий уровень квалификации и компетентности специалистов на местах...». Однако в решении этого вопроса за прошедший год есть определенный прогресс — к подготовке специалистов государственного и муниципального управления в сфере ГЧП начали привлекать опытных практиков.

Долгосрочное партнерство не терпит краткосрочных подходов и скороспелых решений, высокомерного отношения и изменений согласованных правил игры. Региональные законы об участии в ГЧП имеют 70 из 85 субъектов РФ, многие из них сейчас используются в реальных проектах, в создании реальной инфраструктуры, за которой стоят реальные частные инвестиции, реальные рабочие места и реальный социально-экономический вклад в экономику региона.

Список использованной литературы:

1. Варнавский, В. Г., Клименко, А. В., Королев, В. А. Государственно-частное партнерство: Теория и практика. Учебное пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2010 — 287 с.

2. Государственно-частное партнёрство в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru>

3. Игнатюк, Н. А. Государственно – частное партнерство. Учебник. Изд.: Юстицинформ, 2012 – 384 с.

4. Меморандум о финансовой политике государственной корпорации «Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: www.veb.ru/about/normpr/mem/

ГЛАВА 4. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

4.1. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИИ ПО СОЗДАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

Находясь в определенном состоянии, при наличии ограниченных ресурсов и конкретной цели, имея характерные особенности и взаимосвязь с внешней средой, система имеет некоторое ограниченное количество выборов движения. Задача при этом сводится к тому, чтобы определить все эти компоненты. Усложняют эту задачу постоянные изменения этих самых компонентов и крайне сложные структура и принципы взаимосвязей самой системы.

Для создания классификации факторов влияния на состояние и способность социально-экономической системы к формированию инновационных структур мы предлагаем использовать следующую систему понятий:

- факторы внешней среды - это условия формирования внешних экономических ресурсов, потребляемых внутри системы; предпочтения потребителей, конкуренты и др. Таким образом, внешняя среда оказывает влияние на цели, процесс и условия деятельности, на потребляемые в процессе производства ресурсы и собственно на результат формирования и использования инновационного потенциала, а также в условиях динамичного, насыщенного и перенасыщенного рынка.

- факторы внутреннего развития используются в процессе разработки стратегии развития и анализа источников формирования инновационного потенциала. При этом необходимо учитывать законы развития и функционирования социально-экономической системы в целом, т.е. оценка инновационного потенциала закономерно сопряжена с действием закона циклического развития экономики, определяющего жизненный цикл систем и

цикличность инвестиций, а также закона убывающей эффективности эволюционного совершенствования систем, который объясняет спад производства и кризис системы., т.е. осуществляющим свое воздействие непрерывно или же дискретно, но с постоянными другими характеристиками (например, периодичность и сила воздействия и т.п.). Нестационарные факторы имеют стохастическое воздействие, как правило, именно они являются причинами флуктуаций в поведении системы.

Факторы внутреннего развития представляют наибольший интерес, т.к. посредством управления ими можно воздействовать на экономический потенциал региона по созданию инновационных кластеров (рис. 4.1).



Рисунок 4.1 - Укрупненная схема факторов внутреннего развития потенциала региона по созданию инновационных кластеров

Большой интерес представляет рассмотрение факторов с точки зрения направления их влияния. В этом отношении можно выделить стабилизирующие факторы и дестабилизирующие. Действие и тех и других построено на принципах обратной связи.

Цепи обратной связи могут быть положительными и отрицательными. Разница между ними заключается в том, что пройденная через участок системы информация, обработанная ею, осуществившая некоторые изменения

и возвращенная на вход, приводит к различным результатам. В случае, названном положительной обратной связью, система, обработав информацию и оценив изменения как положительные, начинает их усиливать; попадая на вход контура, они вновь вызывают те же изменения, которые, таким образом, все возрастают и возрастают, вызывая похожую на снежный ком реакцию.

Суть отрицательной обратной связи заключается в отрицании и погашении произошедших изменений. Обработанная информация, поданная на вход, не усугубляет, а нейтрализует их, заставляя систему оставаться в стабильном состоянии. Так, спрос на тот или иной товар заставляет форсировать его производство, как только рынок становится насыщен, спрос естественным образом падает, это приводит к снижению производства, обеспечивая системе равновесное состояние.

Каждый элемент социально-экономической системы региона сопряжен с другими элементами различными видами обратной связи. Зачастую, они бывают настолько прочны, что разорвать существующую связь не всегда представляется возможным. Проблему составляют патологические обратные связи, которые, возникнув в силу определенных причин, подменяют нормальные и приносят существенный урон деятельности экономических субъектов.

Инновационный потенциал представляет собой композит сложносоставных факторов с огромным количеством разноплановых взаимосвязей между ними. Управление развитием при этом не может основываться только на привычных планово-административных методах. Центральной проблемой управления инновационным потенциалом социально-экономических систем часто в том или ином варианте считают оптимальное использование ресурсов и увеличение экономического благосостояния. С позиций системных взглядов данные установки можно скорее отнести к целям, а к понятию центральной проблемы отнести собственно выбор способов и методов их достижения, поиск ключей управления.

Кластерный подход получил широкое распространение в 80-х годах XX века. В настоящее время он рассматривается в качестве одного из эффективных инструментов развития национальных и региональных экономик.

В переводе с английского «cluster» означает «кисть, пучок, гроздь, скопление, концентрация». Следует отметить, что в экономической литературе отсутствует общепризнанное определение кластера. Рассмотрим существующие подходы к сущности кластера.

Исследованием кластеров занимались многие зарубежные ученые, в числе которых А.Маршал, М.Портер, Э.Бергман, Э.Фезер, С.Розенфельд, Е.Дахмен, Дж.А.Толенадо, Д.Солье, М.Энрайт и др.

Основоположник кластерной теории профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер в книге «Конкуренция» дает следующее определение кластеру – это «группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [1].

Американский ученый М.Энрайт в работе «Экономические кластеры и региональное развитие» (1996) исследовал региональные различия в конкурентоспособности внутри страны и географический масштаб конкурентного преимущества. Он сделал допущение, что конкурентные преимущества создаются не на наднациональном или национальном уровне, а на региональном уровне, где главную роль играют исторические предпосылки развитие регионов, разнообразие культур ведения бизнеса, организации производства и получение образования.

Инновационный территориальный кластер, по нашему мнению, – это группа географически локализованных организаций взаимосвязанных отраслей, одновременно взаимодействующих, конкурирующих и обеспечивающих конкурентоспособность посредством своей инновационной направленности на региональных и мировых рынках. Структуру инновационного территориального кластера можно представить следующим образом (рис. 4.2).

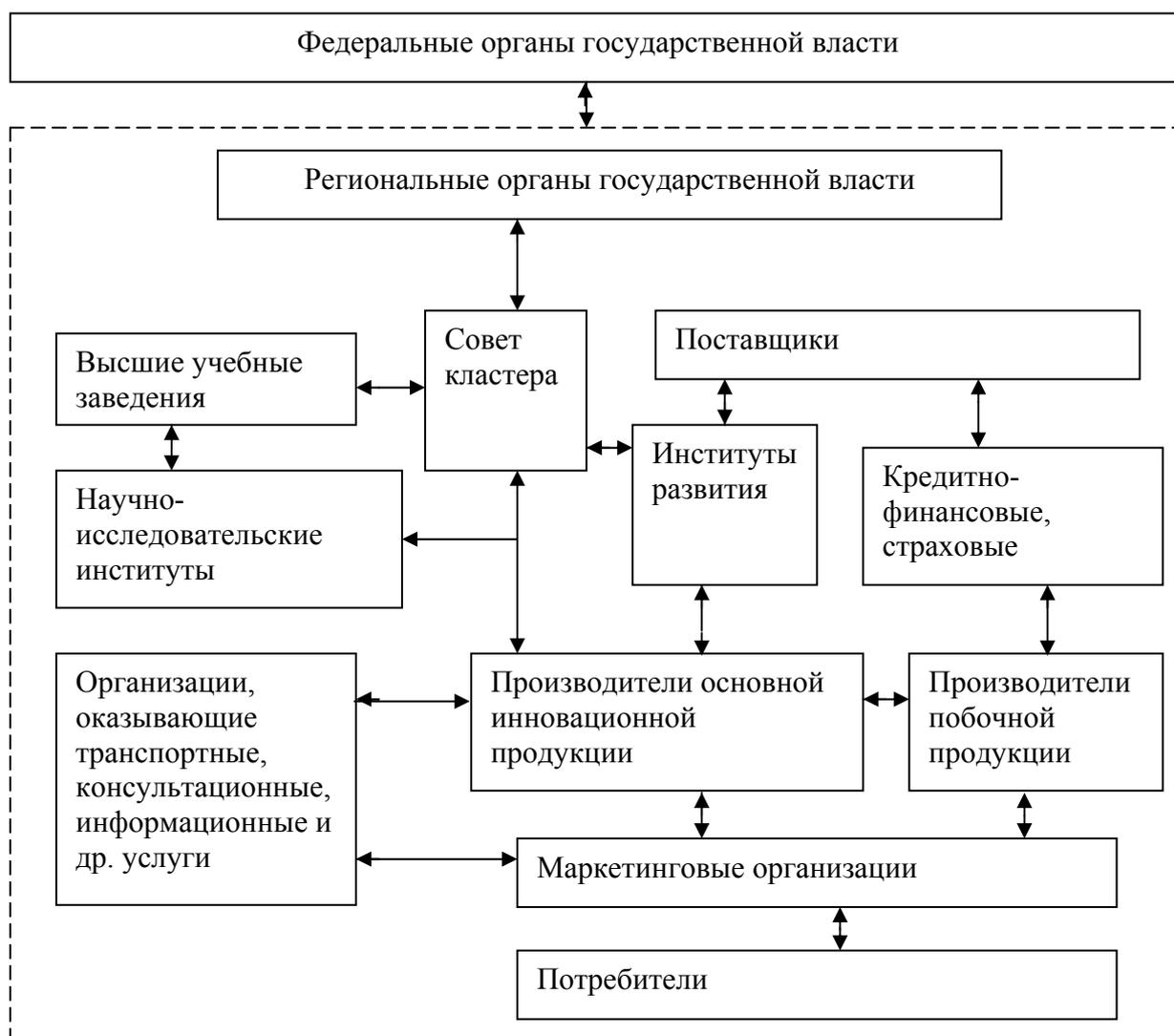


Рисунок 4.2 - Структура инновационного территориального кластера

Для оценки потенциала регионов по созданию инновационных кластеров нами разработана система показателей, отражающая обеспеченность и эффективность производственных фондов, трудовых, финансовых, инновационных и информационных ресурсов, технологий, инвестиций (табл. 4.1).

Таблица 4.1 - Система показателей оценки потенциала регионов по созданию инновационных кластеров

Факторы	Группа показателей	Показатели	Расчет	Характеристика
Производственные	Состояния	Коэффициент годности	ОФ ост./	Показывает долю остаточной стоимости основных фондов

фонды			ОФ полн.	в их полной первоначальной стоимости
	Движения	Коэффициент обновления	ОФ пост/ ОФ к.г.	Показывает долю поступивших основных фондов в их стоимости на конец года
	Эффективности использования	Фондоотдача	ВП / ОФср.	Показывает выручку от продаж, приходящуюся на 1 руб. среднегодовой стоимости основных фондов
Трудовые ресурсы	Состояния	Уровень экономической активности населения	ЭАНср ./ ЧНср.	Показывает долю экономически активного населения в общей его численности
	Напряженности на рынке труда	Уровень занятости	ЧЗ / ЧН	Показывает долю занятых в численности населения
		Уровень безработицы	ЧБ / ЭАН	Показывает отношение численности безработных к численности экономически активного населения
	Эффективности использования	ВРП на душу населения	ВРП / ЧНср.	Показывает валовой региональный продукт, приходящийся на одного занятого
Движения	Коэффициент изменения численности занятых	ЧЗ о.г./ ЧЗ б.г.	Отношение численности занятых отчетного года к численности занятых предыдущего года	
Инвестиции	Внутренние инвестиции	Инвестиции в основной капитал на душу населения	ИОК / ЧН ср.	Показывает объем инвестиций, приходящихся в среднем на 1 чел
		Индекс физического объема инвестиций в основной капитал	ИОКо. г./ ИОК б.г.	Показывает изменение физического объема инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах
		Коэффициент долгосрочного инвестирования	ДФВ / ФВ всего	Показывает масштабы осуществления инвестиционной деятельности за счет долгосрочных источников
	Иностранные инвестиции	Индекс поступлений иностранных инвестиций	ИИо.г./ ИИБ.г.	Показывает динамику иностранных инвестиций
Инновационные технологии	Инновационные ресурсы	Коэффициент инновационной активности организаций	ЧИАО / ЧО	Отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу

				обследованных организаций
		Коэффициент затрат на технологические инновации	ЗТИ / ВРП региона	Показывает интенсивность распространения технологических инноваций
		Коэффициент инновационной продукции	ОИП / ОП всего	Характеризует результативность инновационной деятельности
		Коэффициент соотношения выданных патентов к поданным патентным заявкам	ВП / ППЗ	Показывает результативность патентной деятельности
	Технологии	Индекс использования передовых производственных технологий	ЧППТ о.г. / ЧППТ б.г.	Характеризует динамику числа передовых производственных технологий в отчетном году по сравнению с базисным годом
		Коэффициент соотношения созданных и использованных передовых производственных технологий	СППТ / ИППТ	Показывает долю созданных передовых производственных технологий в общем числе использованных передовых производственных технологий
		Индекс числа соглашений по экспорту технологий с зарубежными странами (Ксэт)	ЧС о.г. / ЧС б.г.	Показывает динамику изменения инновационной активности на международных рынках
		Коэффициент поступления средств от экспорта технологий с зарубежными странами	ПСЭТ / И	Характеризует отдачу инвестиций в процессе осуществления инновационной деятельности
		Коэффициент соотношения поступивших и выплаченных средств от торговли технологиями с зарубежными странами	ПСЭТ / ВСИТ	Показывает отдачу вложенных средств от импорта технологий из зарубежных стран
Финансовые ресурсы		Финансовая динамика	Индекс сальдированного финансового результата	СФРо.г. / СФР б.г.

	Финансовая структура	Удельный вес прибыльных организаций	ЧПО / ЧО всего	Показывает долю рентабельных организаций в общем числе обследованных организаций
		Доля своевременно уплаченной кредиторской задолженности	СУКЗ / КЗ	Показывает отношение своевременно уплаченной кредиторской задолженности к ее общей величине
	Оборачиваемость финансовых ресурсов	Доля своевременно уплаченной дебиторской задолженности	СУДЗ / ДЗ	Показывает отношение своевременно уплаченной дебиторской задолженности к ее общей величине
Информационные ресурсы	Состояния	Доля организаций, использующих информационные и коммуникационные технологии	ОИИК Т / О всего	Характеризует долю организаций, использовавших информационные и коммуникационные технологии в общем числе обследованных организаций
	Обеспеченности	Число персональных компьютеров на 1 работника	ЧПК / ЧР	Показывает обеспеченность работников региона персональными компьютерами

Таким образом, в системе показателей оценки потенциала регионов по созданию инновационных кластеров мы выделили 26 относительных показателей, характеризующих обеспеченность и эффективность использования производственных, трудовых, информационных, инвестиционных и финансовых ресурсов.

4.2. АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ

Проанализируем способность регионов к созданию инновационных территориальных кластеров на примере федеральных округов России с использованием различных факторов. В качестве регионов мы исследовали федеральные округа – Центральный федеральный округ (ЦФО), Северо-Западный федеральный округ (СЗФО), Южный федеральный округ (ЮФО), Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО), Приволжский федеральный округ (ПФО), Сибирский федеральный округ (СФО) и Дальневосточный федеральный округ (ДВФО) (табл. 4.2) [2].

**Таблица 4. 2 - Анализ материально-технических факторов,
характеризующих способность регионов к созданию инновационных
территориальных кластеров**

Показатели	Округа	2000 г.	В среднем за 2005- 2008 гг.	В среднем за 2009- 2012 гг.	Отклонение 2012/2009 гг. от 2008/2005 гг.
Основные фонды					
Коэффициент годности основных фондов, %	РФ	56,5	56,0	54,7	-1,3
	1.ЦФО	57,5	64,3	61,4	-2,9
	2.СЗФО	57,0	60,1	59,8	-0,3
	3.ЮФО	53,3	58,8	57,7	-0,9
	4.СКФО	57,9	55,4	53,7	-1,7
	5.ПФО	53,4	50,4	47,7	-2,7
	6.УФО	57,6	46,6	43,1	-3,5
	7.СФО	56,8	63,4	63,8	0,4
	8.ДВФО	60,0	68,4	71,9	3,5
Индекс стоимости основных фондов, %	РФ	108,8	121,0	113,0	-9,0
	1.ЦФО	114,1	127,9	111,6	-16,3
	2.СЗФО	109,8	118,5	115,1	-3,4
	3.ЮФО	119,0	118,5	110,9	-7,6
	4.СКФО	117,6	120,1	112,5	-7,6
	5.ПФО	110,0	117,0	109,6	-7,4
	6.УФО	112,8	120,7	113,9	-6,8
	7.СФО	106,2	115,9	112,4	-3,5
	8.ДВФО	105,3	114,6	120,5	5,9
Фондоотдача, руб. /тыс. руб.	РФ	330	455	405	-50
	1.ЦФО	419	550	445	-5
	2.СЗФО	321	448	433	-15
	3.ЮФО	262	375	415	40
	4.СКФО	200	373	390	27
	5.ПФО	290	440	388	-52
	6.УФО	350	384	314	-70
	7.СФО	297	455	451	-4
	8.ДВФО	270	413	422	9
Интегральная оценка воздействия факторов использования материально- технического потенциала	РФ	2,66	2,60	2,60	0,00
	1.ЦФО	2,92	2,94	2,76	-0,18
	2.СЗФО	2,65	2,63	2,76	0,13
	3.ЮФО	2,66	2,48	2,65	0,17
	4.СКФО	2,44	2,43	2,56	0,13
	5.ПФО	2,52	2,46	2,44	-0,02
	6.УФО	2,75	2,34	2,25	-0,09
	7.СФО	2,56	2,67	2,83	0,16
	8.ДВФО	2,54	2,65	2,94	0,29

Таким образом, в большинстве округов России в 2009-2012 гг. произошло ухудшение материально-технической базы вследствие:

- снижения коэффициента годности основных фондов (за исключением Дальневосточного федерального округа);

- уменьшения фондоотдачи, рассчитанной по показателю ВРП (за исключением Южного и Северо-Кавказского федеральных округов);

- замедления индексов стоимости основных фондов (за исключением Дальневосточного федерального округа) (рис. 4.3).

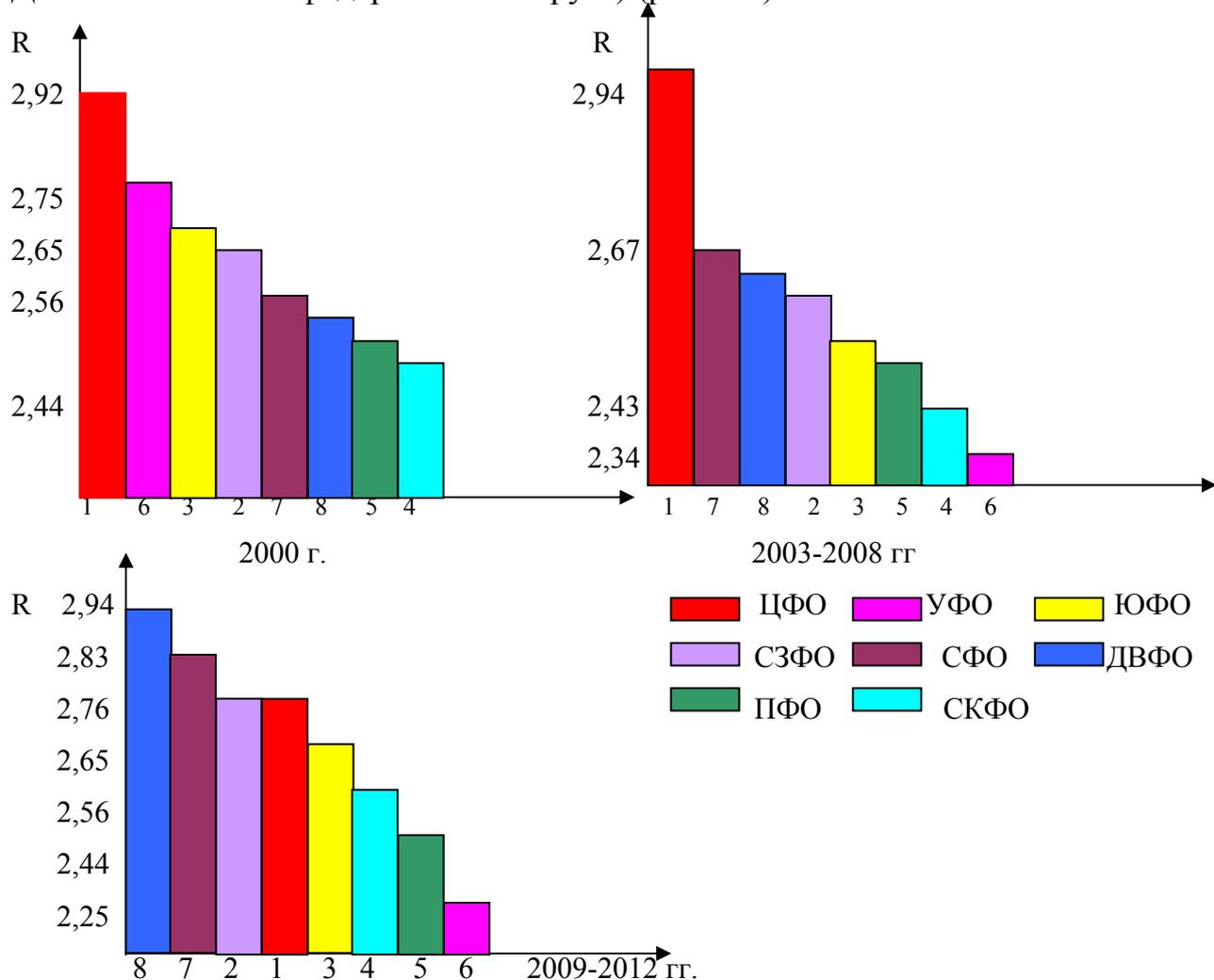


Рисунок 4.3 - Интегральная оценка воздействия материально-технических факторов на способность округов к созданию инновационных территориальных кластеров за 2000-2012 гг.

На укрепление материально-технического потенциала большое влияние оказывает инвестиционная активность регионов (табл. 4.3) [2].

**Таблица 4.3 - Анализ инвестиционных факторов, характеризующих
способность регионов к созданию инновационных территориальных
кластеров**

Показатели	Округа	2000 г.	В среднем за 2005-2008 гг.	В среднем за 2009-2012 гг.	Отклонение 2012/ 2009 гг. от 2008/2005 гг.
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб.	РФ	7,9	41,7	71,3	29,6
	1.ЦФО	8,0	40,9	59,7	18,8
	2.СЗФО	8,2	55,0	88,8	33,8
	3.ЮФО	7,7	32,1	70,8	38,7
	4.СКФО	3,0	17,9	35,1	17,2
	5.ПФО	6,5	33,2	53,5	20,3
	6.УФО	20,1	82,5	137,4	54,9
	7.СФО	4,8	31,3	57,8	26,5
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, %	РФ	117,4	115,3	101,8	-13,5
	1.ЦФО	113,5	113,1	99,1	-14,0
	2.СЗФО	107,0	114,2	102,9	-11,3
	3.ЮФО	162,4	119,0	108,3	-10,7
	4.СКФО	136,5	109,9	105,8	-4,1
	5.ПФО	125,0	115,9	102,5	-13,5
	6.УФО	153,4	111,8	104,5	-7,4
	7.СФО	118,4	119,5	106,1	-13,5
Индекс инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала. %	РФ	178,5	129,8	110,4	-19,4
	ЦФО	109,4	126,4	113,7	-12,7
	СЗФО	168,3	134,4	100,8	-33,6
	ЮФО	220,1	142,0	117,2	-24,8
	СКФО	172,2	143,7	130,3	-13,5
	ПФО	156,1	135,8	115,0	-20,8
	УФО	190,8	125,3	110,3	-15,0
	СФО	154,7	134,4	119,6	-14,8
Интегральная оценка воздействия инвестиционных факторов	РФ	1,90	2,25	2,31	0,06
	1.ЦФО	1,64	2,31	2,24	-0,07
	2.СЗФО	1,86	2,57	2,38	-0,19
	3.ЮФО	2,39	2,38	2,42	0,04
	4.СКФО	1,78	2,14	2,24	-0,10
	5.ПФО	1,81	2,33	2,23	-0,10
	6.УФО	2,82	2,82	2,81	-0,01
	7.СФО	1,68	2,32	2,32	0,00
8.ДФФО	1,68	2,61	2,81	0,20	

Таким образом, инвестиции на душу населения в федеральных округах имеют положительную тенденцию. Особенно это характерно для Дальневосточного и Уральского федеральных округов. Что касается индекса

инвестиций в основной капитал, то здесь ситуация обратная. Во всех округах индексы физического объема инвестиций в основной капитал снизились в 2009-2012 гг. по сравнению с 2005-2008 гг. Аналогичная ситуация характерна и для индекса инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала (рис. 4.4).

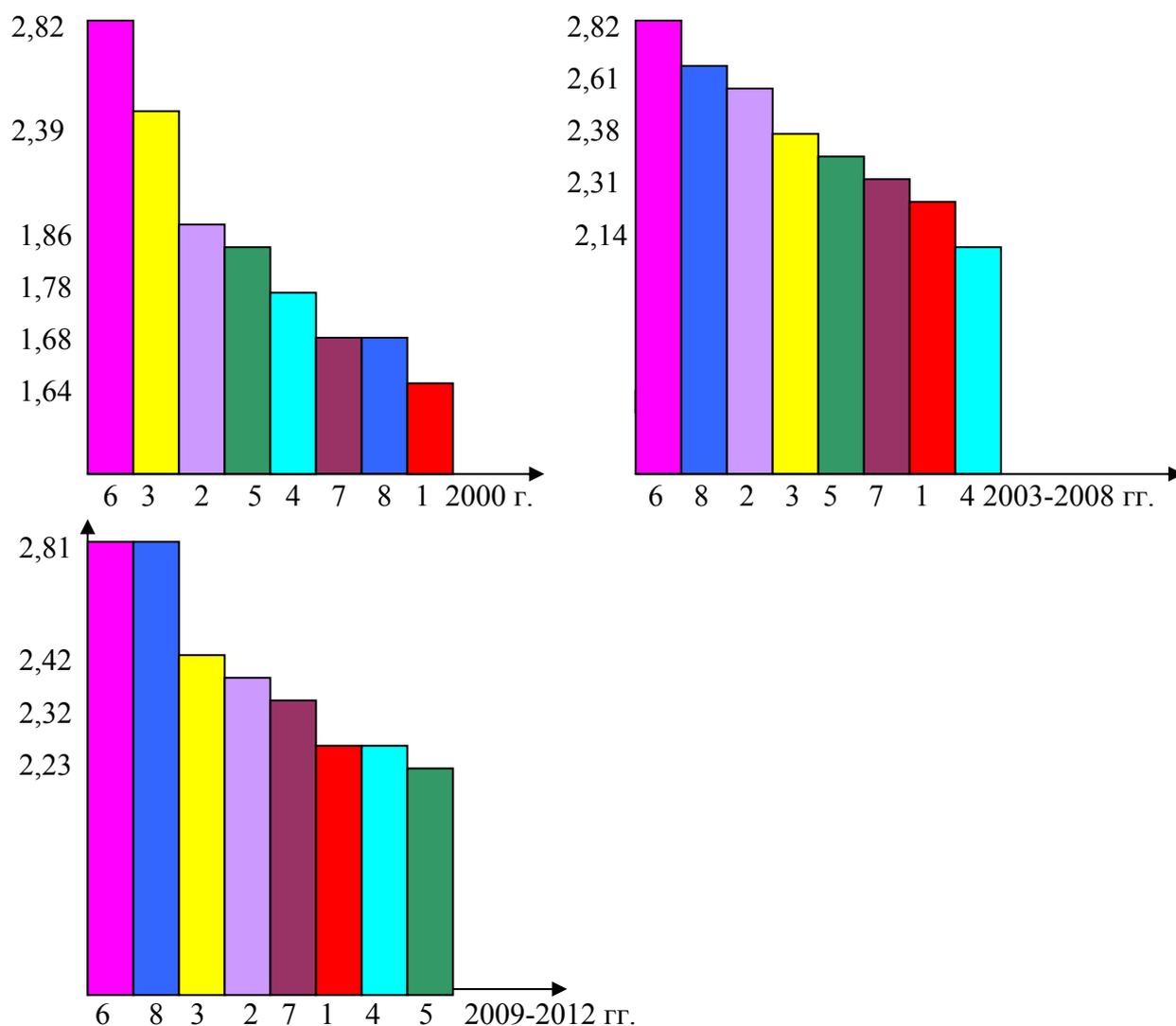


Рисунок 4.4 - Интегральная оценка воздействия инвестиционных факторов на способность округов к созданию инновационных территориальных кластеров за 2000-2012 гг.

В целом, по воздействию инвестиционных факторов на способность регионов к созданию инновационных территориальных кластеров устойчивые лидирующие позиции занимают Уральский и Дальневосточный федеральный округа, несколько улучшилось положение в Южном и Северо-Кавказском

федеральном округах, значительное снижение инвестиционного потенциала произошло в Приволжском федеральном округе.

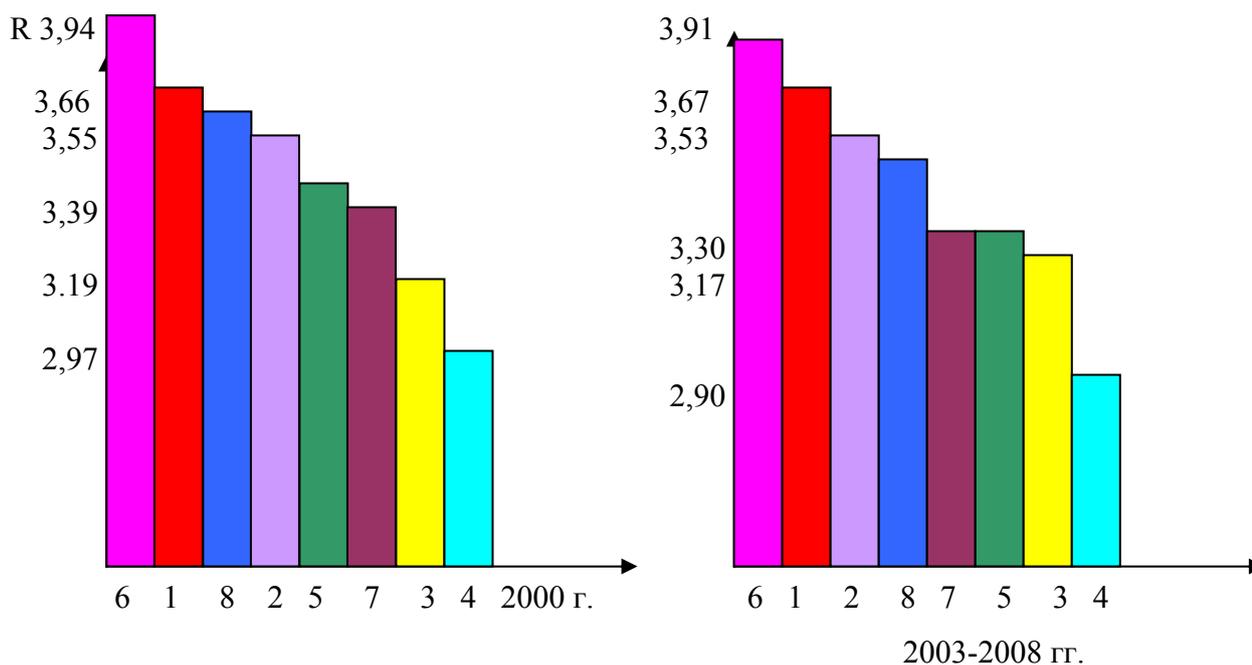
Проанализируем влияние трудовых факторов на способность регионов к формированию инновационных кластеров (табл. 4.4) [2].

Таблица 4.4 - Анализ трудовых факторов, характеризующих способность регионов к созданию инновационных территориальных кластеров

Показатели	Округа	2000 г.	В среднем за 2005-2008 гг.	В среднем за 2009-2012 гг.	Отклонение 2012/2009 гг. от 2008/2005 гг.
Уровень экономической активности населения, %	РФ	65,5	66,7	68,1	1,4
	1.ЦФО	65,9	67,3	68,9	1,6
	2.СЗФО	66,4	70,2	71,2	1,0
	3.ЮФО	62,8	64,0	65,1	1,1
	4.СКФО	61,2	62,5	64,6	2,1
	5.ПФО	65,9	66,4	68,1	1,7
	6.УФО	66,6	68,0	69,4	1,4
	7.СФО	65,0	66,1	66,0	-0,1
Уровень занятости, %	РФ	89,4	93,4	93,1	-0,3
	1.ЦФО	92,2	96,3	94,9	-1,4
	2.СЗФО	90,4	95,2	94,7	-0,5
	3.ЮФО	87,1	92,5	92,7	0,2
	4.СКФО	79,6	81,4	84,2	1,8
	5.ПФО	90,2	94,0	93,1	-0,9
	6.УФО	89,9	94,0	92,8	-1,2
	7.СФО	87,2	91,5	91,4	-0,1
ВРП на душу населения, тыс. руб.	РФ	39,5	179,1	268,2	89,1
	1.ЦФО	48,2	242,4	355,0	112,6
	2.СЗФО	40,6	185,8	295,3	109,2
	3.ЮФО	23,4	103,2	170,2	67,0
	4.СКФО	13,8	57,8	97,3	39,5
	5.ПФО	32,8	131,9	195,3	63,4
	6.УФО	69,3	327,8	434,0	106,2
	7.СФО	33,7	139,6	203,1	63,5
Индекс среднегодовой численности занятых, %	РФ	100,6	100,6	99,8	-0,8
	1.ЦФО	100,7	101,0	98,9	-2,1
	2.СЗФО	101,5	100,5	99,8	-0,7
	3.ЮФО	100,3	100,7	100,0	-0,7
	4.СКФО	102,4	102,1	101,2	-0,9
	5.ПФО	100,2	100,3	99,5	-0,8
	6.УФО	99,6	100,2	99,9	-0,3
	7.СФО	100,6	100,6	100,0	-0,6
8.ДВФО	101,5	104,4	99,9	-4,5	

Интегральная оценка воздействия трудовых факторов	РФ	3,49	3,44	3,56	0,12
	1.ЦФО	3,66	3,67	3,77	0,10
	2.СЗФО	3,55	3,53	3,67	0,14
	3.ЮФО	3,19	3,17	3,29	0,12
	4.СКФО	2,97	2,90	3,12	0,22
	5.ПФО	3,41	3,30	3,39	0,09
	6.УФО	3,94	3,91	3,95	0,04
	7.СФО	3,39	3,30	3,36	0,06
	8.ДВФО	3,60	3,50	3,71	0,21

Следовательно, ВРП на душу населения имеет тенденцию к устойчивом росту во всех регионах России, прежде всего в Дальневосточном, Центральном и Уральском федеральных округах. Уровень экономической активности населения также характеризуется положительной динамикой, за исключением Сибирского федерального округа. В то же время уровень занятости и индекс среднегодовой численности занятых имеет отрицательную динамику в большинстве округов Российской Федерации (рис. 4.5).



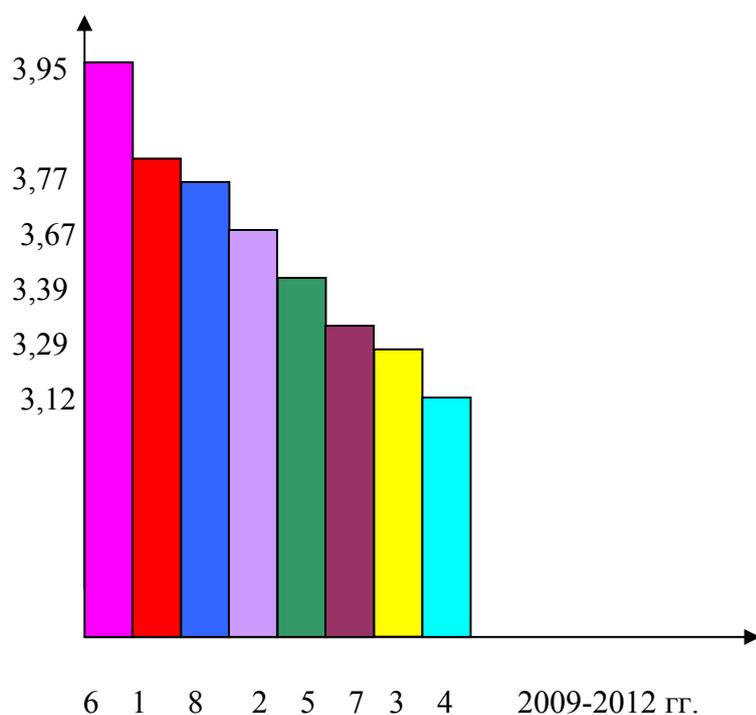


Рисунок 4.5 - Интегральная оценка воздействия трудовых факторов на способность округов к созданию инновационных территориальных кластеров за 2000-2012 гг.

По влиянию трудовых факторов на способность регионов к созданию территориальных инновационных кластеров ведущие позиции занимают Уральский и Центральный федеральный округа, несколько улучшилось положение в Дальневосточном, Северо-Западном и Приволжском федеральных округах, стабильно низкий уровень демонстрируют Южный и Северо-Кавказский федеральный округа.

Проанализируем влияние инновационных технологических факторов на способность регионов к созданию инновационных технологических кластеров (табл. 4.5) [2].

Таблица 4.5 - Анализ влияния инновационных технологий и информационных ресурсов на способность регионов к созданию инновационных территориальных кластеров

Показатели	Округа	2000 г.	В среднем за 2005-2008 гг.	В среднем за 2009-2012 гг.	Отклонение 2012/2009 гг. от 2008/2005 гг.
Инновационная активность организаций, %	РФ	8,8	9,8	9,9	0,1
	1.ЦФО	10,0	10,1	9,6	-0,5
	2.СЗФО	7,7	9,8	10,3	0,5

	3.ЮФО	8,1	8,7	7,2	-1,5
	4.СКФО	6,2	6,6	5,9	-0,7
	5.ПФО	10,1	11,9	12,4	0,5
	6.УФО	10,6	11,3	11,0	-0,3
	7.СФО	6,1	7,9	8,2	0,3
	8.ДВФО	6,3	6,3	9,7	3,4
Доля инновационных товаров, работ, услуг, %	РФ	4,4	4,8	5,9	1,1
	ЦФО	7,4	4,5	6,1	1,6
	СЗФО	5,7	3,7	4,9	1,2
	ЮФО	2,4	4,3	4,8	0,5
	СКФО	0,6	5,1	8,1	3,0
	ПФО	6,2	9,7	10,9	1,2
	УФО	2,0	2,9	2,3	-0,6
	СФО	1,0	1,8	2,0	0,2
Коэффициент соотношения созданных и использованных передовых производственных технологий, %	РФ	0,98	0,45	0,53	0,08
	1.ЦФО	1,14	0,46	0,55	0,09
	2.СЗФО	2,00	0,96	1,27	0,31
	3.ЮФО	0,42	0,41	0,40	-0,01
	4.СКФО	0,27	0,42	0,40	-0,02
	5.ПФО	0,67	0,31	0,32	0,01
	6.УФО	1,43	0,49	0,37	-0,12
	7.СФО	0,81	0,63	0,67	0,04
Доля организаций, использующих информационные и коммуникационные технологии, %	РФ	84,6	91,7	93,9	2,2
	1.ЦФО	83,6	92,8	94,2	1,4
	2.СЗФО	89,5	92,7	95,2	2,5
	3.ЮФО	84,5	90,6	91,7	1,1
	4.СКФО	81,5	93,2	95,2	2,0
	5.ПФО	81,5	91,4	94,9	3,5
	6.УФО	83,0	94,7	96,0	1,3
	7.СФО	85,3	89,1	92,7	3,6
Интегральная оценка воздействия факторов использования инновационных технологий	РФ	2,87	2,77	2,73	-0,04
	1.ЦФО	3,46	2,77	2,75	-0,02
	2.СЗФО	3,54	3,20	3,26	0,06
	3.ЮФО	2,26	2,58	2,28	-0,30
	4.СКФО	1,73	2,52	2,53	0,01
	5.ПФО	3,04	3,30	3,23	-0,07
	6.УФО	2,92	2,76	2,39	-0,37
	7.СФО	2,09	2,43	2,34	-0,09
	8.ДВФО	2,33	1,92	2,97	1,05

По силе воздействия фактора инновационных технологий лидером в 2009-2012 гг. явился Северо-Западный федеральный округ (рис. 4.6). За ним следует Приволжский федеральный округ. Заметное улучшение в обеспеченности и эффективности использования трудовых факторов

произошло в Дальневосточном и Северо-Кавказском федеральных округах. В то же время значительное снижение наблюдается в Южном и Уральском федеральных округах.

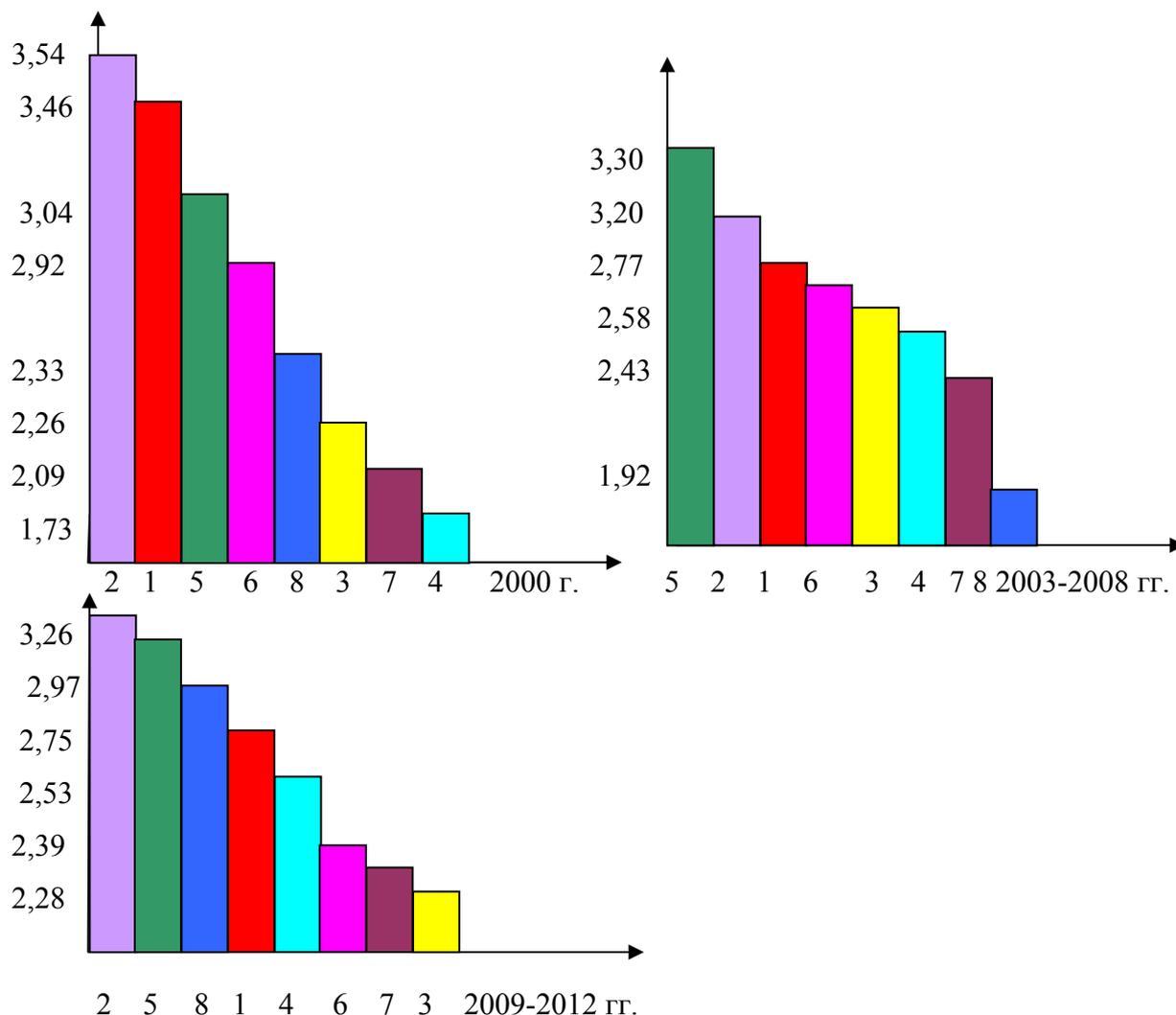


Рисунок 4.6 - Интегральная оценка воздействия инновационных технологий и информационных ресурсов на способность округов к созданию инновационных территориальных кластеров за 2000-2012 гг.

Таким образом, лидером по группе воздействия инновационных технологий и информационных ресурсов является Северо-Западный федеральный округ, за ним следуют Приволжский и дальневосточный федеральный округа. Самые низкие показатели – в Южной федеральном округе.

Проанализируем последнюю группу факторов, характеризующих использование финансовых ресурсов и их влияние на создание инновационных территориальных кластеров (табл. 4.6, рис. 4.7) [2].

Таблица 4.6 - Анализ влияния финансовых факторов, характеризующих способность регионов к созданию инновационных территориальных кластеров

Показатели	Округа	2000 г.	В среднем за 2005-2008 гг.	В среднем за 2009-2012 гг.	Отклонение 2012/2009 гг. от 2008/2005 гг.
Доля прибыльных организаций, %	РФ	60,2	69,4	69,8	0,4
	1.ЦФО	62,6	69,1	69,5	0,4
	2.СЗФО	64,5	70,4	68,3	-2,1
	3.ЮФО	67,4	73,7	71,6	-2,1
	4.СКФО	61,2	64,9	66,9	2,0
	5.ПФО	58,4	70,5	71,6	1,1
	6.УФО	58,2	68,3	69,9	1,6
	7.СФО	53,4	68,0	70,0	2,0
Доля своевременно уплаченной кредиторской задолженности, %	РФ	55,3	89,8	94,3	4,5
	1.ЦФО	66,5	93,5	95,5	2,0
	2.СЗФО	63,8	90,2	96,3	6,1
	3.ЮФО	47,8	82,9	93,8	10,9
	4.СКФО	46,8	70,9	74,1	3,2
	5.ПФО	48,6	87,6	93,9	6,3
	6.УФО	55,2	87,4	93,7	6,3
	7.СФО	43,9	84,7	89,2	4,5
Доля своевременно погашенной дебиторской задолженности, %	РФ	62,6	89,4	94,4	5,0
	1.ЦФО	71,7	92,0	96,0	4,0
	2.СЗФО	66,7	91,8	95,5	3,7
	3.ЮФО	56,0	85,9	93,2	7,3
	4.СКФО	49,5	78,2	83,4	5,2
	5.ПФО	59,4	88,2	91,2	3,0
	6.УФО	59,1	75,1	91,7	16,6
	7.СФО	54,8	73,7	91,6	17,9
Интегральная оценка воздействия финансовых факторов	РФ	2,62	2,88	2,95	0,07
	1.ЦФО	2,96	2,96	2,97	0,01
	2.СЗФО	2,85	2,93	2,96	0,03
	3.ЮФО	2,51	2,83	2,95	0,12
	4.СКФО	2,32	2,49	2,58	0,09
	5.ПФО	2,43	2,86	2,93	0,07
	6.УФО	2,53	2,69	2,92	0,23
	7.СФО	2,47	2,65	2,87	0,22
8.ДФФО	2,06	2,47	2,86	0,39	

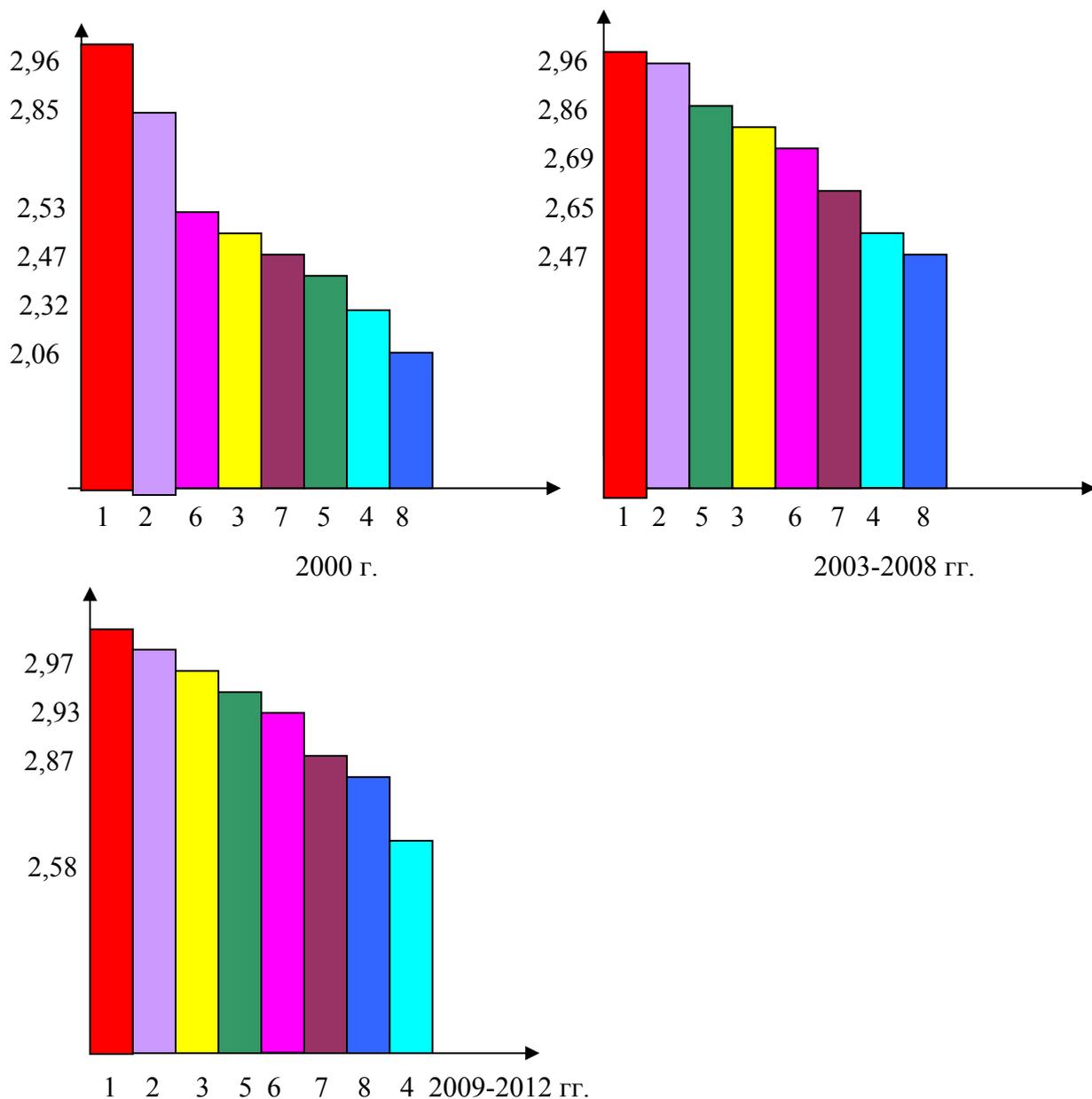


Рисунок 4.7 - Интегральная оценка воздействия финансовых факторов на способность округов к созданию инновационных территориальных кластеров за 2000-2012 гг.

По обеспеченности финансовыми ресурсами лидирующие позиции занимают Центральный, Северо-Западный и Южный федеральный округа, самую низкую обеспеченность демонстрирует Северо-Кавказский федеральный округ.

Объединив вышеперечисленные факторы, проведем интегральную оценку их воздействия на способность регионов к созданию инновационных территориальных факторов (табл. 4.7).

Таблица 4.7 - Интегральная оценка воздействия материально-технических, инвестиционных, трудовых, инновационно-технологических, информационных и финансовых факторов на способность регионов к созданию инновационных территориальных факторов

Регионы	2000 г.	В среднем за 2005-2008 гг.	В среднем за 2009-2012 гг.	Отклонение 2009/2012 от 2005/2008
РФ	2,71	2,79	2,83	0,04
1.ЦФО	2,93	2,93	2,90	-0,03
2.СЗФО	2,89	2,98	3,01	0,03
3.ЮФО	2,61	2,69	2,72	0,03
4.СКФО	2,25	2,50	2,61	0,11
5.ПФО	2,65	2,85	2,85	0,00
6.УФО	3,00	2,91	2,87	-0,04
7.СФО	2,44	2,68	2,70	0,02
8.ДВФО	2,45	2,63	3,06	0,43

Таким образом, в большинстве федеральных округов Российской Федерации интегральная оценка воздействия факторов на способность к созданию территориальных инновационных кластеров возросла, за исключением Центрального и Уральского федеральных округов. Наибольший прирост продемонстрировали Дальневосточный и Северо-Кавказский федеральные округа, что необходимо учитывать при использовании финансово-экономических механизмов по созданию инновационных территориальных кластеров в данных регионах (рис. 4. 8).

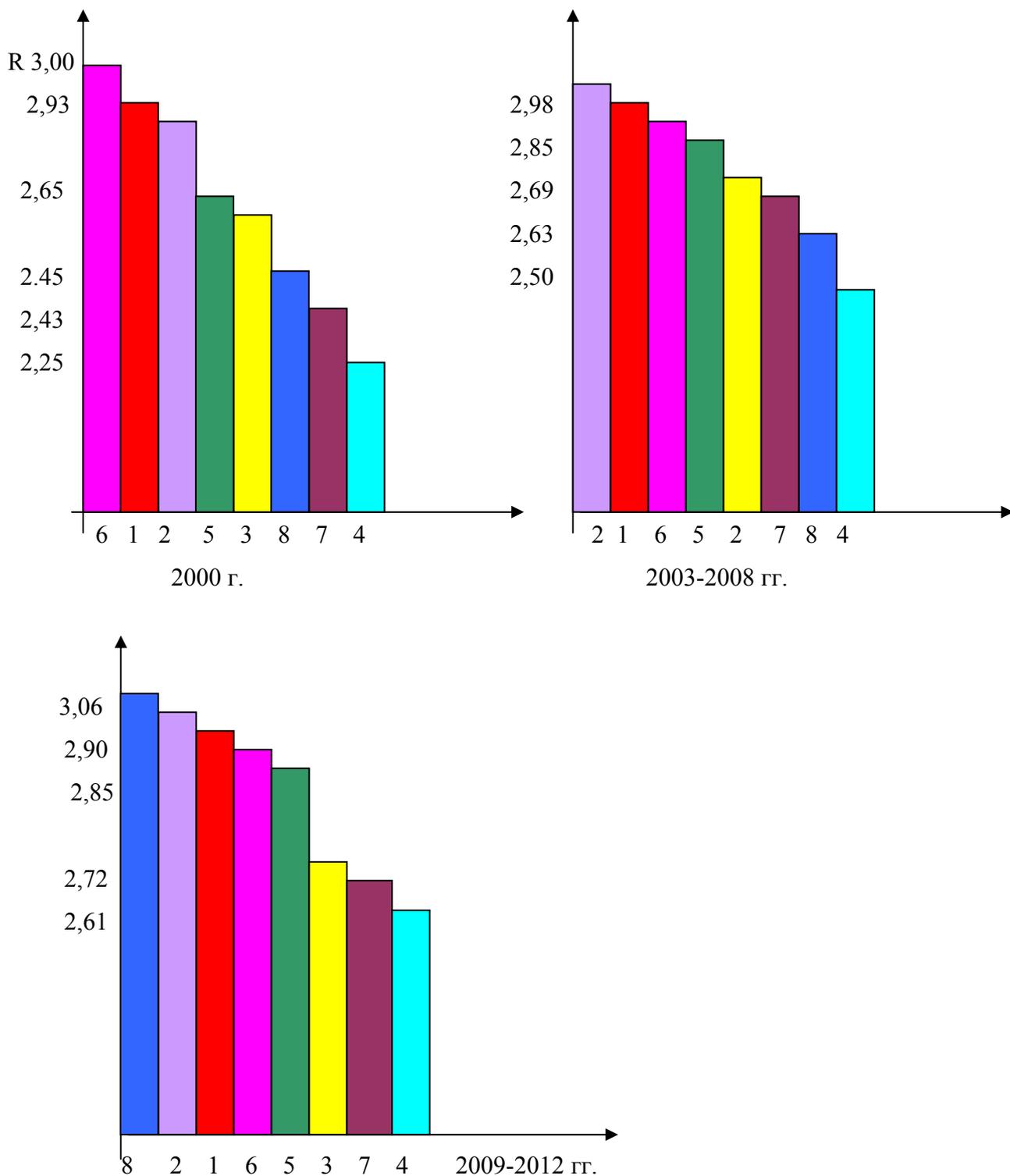


Рисунок 4. 8 - Интегральная оценка воздействия материально-технических, инвестиционных, трудовых, инновационно-технологических, информационных и финансовых факторов на способность регионов к созданию инновационных территориальных факторов

Следовательно, в условиях России для развития кластеров имеются неплохие предпосылки и одновременно имеется ряд факторов ограничительного характера. Как видно из таблицы 4.8 факторов,

способствующих развитию кластеров значительно меньше, чем факторов, препятствующих их развитию. Их устранение является не легкой задачей и не каждый регион в состоянии с ними справиться. Соответственно эта ситуация создает серьезные риски для резидентов кластера.

Таблица 4.8 - Факторы, способствующие и препятствующие развитию кластеров в России

Способствующие факторы	Препятствующие факторы
<ul style="list-style-type: none"> - Доступность поставщиков и мобильность в использовании местных ресурсов. - Активная позиция властей в вопросе формирования кластера - Наличие высококвалифицированного инженерного и научного персонала и базы для его подготовки - Традиции научно-производственной кооперации. 	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие механизма формирования и функционирования кластера. - Низкий уровень государственной поддержки. - Несоответствие образовательных и научно-исследовательских программ потребностям промышленности и рынка. - Слабые связи между высшими и средними профессиональными учреждениями, НИИ и бизнесом. - Низкое качество бизнес-климата для возникновения и развития малого и среднего бизнеса (административные барьеры, финансовые ресурсы и др.). - Низкая конкурентная искушенность большей части российских предприятий. - Краткосрочный горизонт планирования у большинства российских предприятий, тогда когда реальные выгоды от развития кластера появляются только через 5-7 лет. - Российский менталитет и психология менеджеров. - Недостаточный опыт конкурентной борьбы у большей части российских предприятий. - Низкая эффективность отраслевых и профессиональных ассоциаций.

Помимо указанных недостатков можно выделить и ряд других рисков формирования и развития инновационных территориальных кластеров:

- противоположный подход порождает самовоспроизводящееся групповое мышление, воспроизводство старых идей, стереотипов и подходов;
- стимулирование кластерообразования является такой же субсидией, как и традиционные меры промышленной политики.

В добавление к вышеизложенному, на наш взгляд, риск кластерного развития может быть вызван еще пренебрежением внешних связей,

недостатком предвидения более эффективных новаций, сложностью переориентации всей цепочки связей на новые технологические, логистические, финансовые и другие более эффективные формы интеграционного и кооперационного взаимодействия, снижением конкурентного давления на участников кооперации и ослаблением у них движущих сил инновации, недостаточностью развития социального капитала кластера.

Наряду с данными рисками уместно отметить риски, непосредственно связанные с реализацией кластерной политики в регионе:

- риски выбора ошибочных приоритетов финансирования мероприятий кластерной политики из бюджетных источников;
- риск недостаточной координации деятельности при реализации кластерных проектов на федеральном, региональном и местном уровнях;
- низкий уровень участия органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в реализации кластерных проектов;
- риск неэффективности мониторинга реализации кластерной политики вследствие отсутствия четкой системы показателей оценки их эффективности [3].

Проанализируем теперь сильные и слабые стороны по созданию инновационных территориальных кластеров в различных федеральных округах Российской Федерации (табл. 4.9).

Таблица 4.9 -Сильные и слабые стороны федеральных округов по созданию инновационных территориальных кластеров

Округа	Сильные стороны	Слабые стороны	Обеспеченность федеральных округов ресурсами для создания инновационных территориальных кластеров
1. ЦФО	Устойчиво высокая обеспеченность финансовыми ресурсами	Недостаточный инвестиционный потенциал и инвестиционная	Достаточная обеспеченность

	<p>Достаточная обеспеченность инновационными технологиями и информационными ресурсами</p> <p>Устойчиво высокая воздействие и эффективность использования трудовых ресурсов</p> <p>Достаточная обеспеченность и эффективность использования материально-технических факторов</p>	активность	
2СЗФО	<p>Высокая обеспеченность инновационными технологиями и информационными ресурсами</p> <p>Достаточная обеспеченность и эффективность использования трудовых ресурсов</p> <p>Достаточный инвестиционный потенциал и инвестиционная активность</p> <p>Достаточная обеспеченность и эффективность использования материально-технических факторов</p>		Абсолютная обеспеченность
3. ЮФО	<p>Достаточная обеспеченность финансовыми ресурсами</p> <p>Достаточный инвестиционный потенциал и инвестиционная активность</p> <p>Достаточная обеспеченность и эффективность использования материально-технических факторов</p>	<p>Низкая обеспеченность инновационными технологиями и информационными ресурсами</p> <p>Низкая обеспеченность и эффективность использования трудовых ресурсов</p>	Достаточная обеспеченность
4.СКФО	<p>Достаточная обеспеченность инновационными технологиями и информационными ресурсами</p>	<p>Устойчиво низкая обеспеченность финансовыми ресурсами</p> <p>Низкая обеспеченность и эффективность использования трудовых ресурсов</p> <p>Недостаточный инвестиционный потенциал и инвестиционная активность</p> <p>Недостаточная обеспеченность и эффективность использования материально-технических факторов</p>	Недостаточная обеспеченность
5. ПФО	<p>Достаточная обеспеченность</p>	Недостаточный	Достаточная

	<p>финансовыми ресурсами Высокая обеспеченность инновационными технологиями и информационными ресурсами Достаточная обеспеченность и эффективность использования трудовых ресурсов</p>	<p>инвестиционный потенциал и инвестиционная активность Недостаточная обеспеченность и эффективность использования материально-технических факторов</p>	<p>обеспеченность</p>
6. УФО	<p>Достаточная обеспеченность финансовыми ресурсами Устойчиво высокая воздействие и эффективность использования трудовых ресурсов Высокий инвестиционный потенциал и инвестиционная активность</p>	<p>Недостаточная обеспеченность инновационными технологиями и информационными ресурсами Существенное снижение обеспеченности и эффективности использования материально-технических факторов</p>	<p>Достаточная обеспеченность</p>
7. СФО	<p>Достаточный инвестиционный потенциал и инвестиционная активность Высокая обеспеченность и эффективность использования материально-технических факторов</p>	<p>Недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами Недостаточная обеспеченность и эффективность использования трудовых ресурсов Низкая обеспеченность инновационными технологиями и информационными ресурсами</p>	<p>Недостаточная обеспеченность</p>
8. ДВФО	<p>Достаточная обеспеченность инновационными технологиями и информационными ресурсами Достаточная обеспеченность и эффективность использования трудовых ресурсов Высокий инвестиционный потенциал и инвестиционная активность Высокая обеспеченность и эффективность использования материально-технических факторов</p>	<p>Устойчиво низкая обеспеченность финансовыми ресурсами</p>	<p>Достаточная обеспеченность</p>

Переход на новую модель экономики отражена также в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., утвержденной Правительством Российской Федерации 17 ноября 2008

г., в которой одним из направлений инновационного социально ориентированного типа экономического развития страны является создание сети территориально-производственных кластеров, способствующих повышению конкурентного потенциала территории. При этом в качестве приоритетов инновационного развития России выделено формирование кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства с концентрацией их в урбанизированных регионах, и кластеров на слабоосвоенных территориях, предназначенных для глубокой переработки сырья и производства энергии.

Таким образом, работа по поддержке инновационных кластеров проводится достаточно давно. В 2008 г. Министерством экономического развития РФ были разработаны Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. В 2012 г. утвержден перечень инновационных территориальных кластеров, определены направления их поддержки. Отбор кластеров осуществлялся Министерством экономического развития РФ на основе программы развития инновационного территориального кластера в регионе. Программа утверждалась руководителем организации-координатора и согласовывалась с руководителями субъекта Российской Федерации и муниципального образования, на территории которых расположен инновационный территориальный кластер. Требования к содержанию программы включают:

- описание кластера и факторов, определяющих его текущее положение в экономике;
- развитие сектора исследований и разработок;
- развитие системы подготовки и повышения квалификации научных, инженерно-технических и управленческих кадров;
- развитие производственного потенциала;
- развитие инфраструктуры кластера;
- организационное развитие кластера;

- предложения по совершенствованию государственного регулирования в сфере деятельности кластера.

По итогам экспертизы были отобраны программы 25 территориальных кластеров, относительно которых Министерству экономического развития России поручено сформировать меры государственной поддержки инновационных территориальных кластеров (табл. 4.10).

Таблица 4.10 - Инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации

Округ	Число кластеров	Инновационные территориальные кластеры	
1. Центральный федеральный округ:	6	Кластер «Зеленоград»	Г. Москва
		Новые материалы, лазерные и радиационные технологии	Московская область, г. Троицк
		Биотехнологический инновационный территориальный кластер Пущино	Московская область, г. Пущино
		Инновационный территориальный кластер ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне	Московская область, г. Дубна
		Кластер «Физтех XXI»	Московская область, г. Долгопрудный, г. Химки
		Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины	Калужская область.
Северо-Западный федеральный округ	3	Развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций	Ленинградская область, Санкт-Петербург
		Кластер медицинской, фармацевтической промышленности, радиационных технологий	Ленинградская область. Санкт-Петербург.
		Судостроительный инновационный территориальный кластер	Архангельская область.
Приволжский федеральный округ	9	Нижегородский индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии	Нижегородская область
		Саровский инновационный кластер	Нижегородская область
		Нефтехимический территориальный кластер	Республика Башкортостан

		Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением	Республика Мордовия
		Камский инновационный территориально — производственный кластер	Республика Татарстан
		Аэрокосмический кластер	Самарская область
		Консорциум "Научно-образовательно-производственный кластер «Ульяновск-Авиа»	Ульяновская область.
		Ядерно-инновационный кластер города Димитровграда	Ульяновская область.
		Инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения "Технополис «Новый звездный»	Пермский край
Уральский федеральный округ	1	Титановый кластер	Свердловская область
Сибирский федеральный округ	5	<u>Биофармацевтический кластер</u>	Алтайский край.
		ИТК «Комплексная переработка угля и техногенных отходов»	Кемеровская область
		Кластер инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск	Красноярский край
		Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий	Новосибирская область
		Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии	Томская область
Дальневосточный федеральный округ	1	<u>Инновационный территориальный кластер авиастроения и судостроения</u>	Хабаровский край
Южный федеральный округ	-		
Северо-Кавказский федеральный округ	-		

Таким образом, лидером по количеству сформированных и поддержанных на федеральном уровне кластеров является Приволжский федеральный округ. В Уральском и Дальневосточном федеральном округах выделено по одному кластеру. Отсутствуют кластеры в Южном и Северо-Кавказском федеральном округа.

Неравномерность кластерного развития в округах усугубляет дифференциацию в социально-экономическом развитии территорий

Российской Федерации. Причем, как показал анализ за 2000-2012 гг., в Дальневосточном, Уральском и Южном федеральном округах имеется значительный недоиспользованный потенциал по созданию инновационных территориальных кластеров.

Список использованной литературы:

1. Портер, М. Конкуренция: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. - 608 с.
2. www.gks.ru
3. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. Министерство экономического развития Российской Федерации. 26 декабря 2008 г. N 20615-ак/д19. mpt.volganet.ru

ГЛАВА 5. КОНСУЛЬТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

5.1. ЗНАЧЕНИЕ КОНСУЛЬТАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И КЛАССИФИКАЦИЯ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ

В условиях быстроизменяющейся внешней среды гибкость менеджмента становится залогом успеха организации. Непрерывность совершенствования законодательной базы, потребность в систематизации и улучшении системы информационно-консультационного обеспечения промышленных организаций вызывает необходимость систематического анализа вносимых в законы изменений, непосредственно связанных с их практической деятельностью.

Функционирование современного промышленного предприятия невозможно вне договорных отношений. В основе устойчивого развития современного общества лежит активизация предпринимательской деятельности в сфере производства и сбыта товаров, формирование устойчивых хозяйственных связей и развитие товарооборота. В связи с этим правовое регулирование договорных отношений приобретает решающее значение.

В настоящее время отмечается активное развитие рынка консультационных услуг. Данному явлению способствовали складывавшиеся в последние десятилетия социально-экономические условия, способствовавшие уменьшению числа сотрудников организаций при одновременном расширении круга их обязанностей, появление новых методик в области менеджмента, развитие информационных и производственных технологий. Все эти факторы провоцируют необходимость привлечения к сотрудничеству высококвалифицированных специалистов в конкретных областях деятельности.

Регулярное обращение за консультационными услугами становится нормальной практикой в деятельности наиболее успешных компаний. Как правило, целью получения консультационных услуг является выявление и устранение ранее допущенных ошибок, поиск и внедрение новых продуктов,

совершенствование каких-либо существующих систем, получение востребованной информации.

Результатом обращения к консультантам является также своевременное внедрение новых методов и приемов менеджмента, внедрение новых технологий, получение независимого мнения и представления о деятельности компании в целом. Консалтинговые услуги особенно актуальны для тех организаций, которые не имеют возможности собственными усилиями выполнить какие либо задания ввиду отсутствия в штате специалистов, владеющих конкретными навыками, и особенно в тех случаях, когда выполнение подобных работ носит разовый или эпизодический характер.

Внедрение современных технологий и активная инновационная деятельность приводит к формированию новых экономических связей, что также вызывает необходимость совершенствования информационно-консультационного обеспечения договорных отношений.

Регулирование договорных отношений, в которые вступают промышленные предприятия, осуществляется в соответствии с положениями действующего законодательства. В настоящей главе проанализированы основные статьи Гражданского Кодекса Российской Федерации, посвященные договорным отношениям коммерческих организаций, применение которых представляет интерес с позиции их информационно-консультационного обеспечения.

Функционирование коммерческих организаций связано с различными направлениями деятельности. В связи с этим в настоящей главе рассматриваются основные виды договоров, заключаемые компаниями, приводятся комментарии и разъяснения к ним, представлены типовые формы договоров. Предлагаемые вниманию типовые договоры могут быть использованы в практической деятельности в качестве основы для подготавливаемых к подписанию договоров. С этой целью отдельные части и пункты договоров, соответствующие конкретной ситуации могут быть

полностью повторены, а пункты, не представляющие ценности, полностью исключены или переработаны.

Актуальность исследуемой тематики, а также необходимость дополнительных исследований и систематизации материала, связанного с регулированием договорных отношений в информационно-консультационном обеспечении промышленных предприятий, обусловлена рядом факторов. Среди них следует особым образом выделить постоянное увеличение организаций, вовлеченных в рассматриваемую деятельность, появление новых форм выполнения работ, таких как, например, аутсорсинг, более активное применение на практике гибких систем управления, быстрые изменения внешней среды и усиление конкуренции. Развитие информационных технологий и коммуникационных систем значительным образом расширяет возможности промышленных предприятий, что также усиливает роль информационно-консультационного обеспечения.

С течением времени консалтинговая деятельность становится всё более востребованной. Привлечение консультантов помогает компенсировать недостаток имеющегося у штатных сотрудников опыта, сделать работу компании более управляемой, более активно применять в практической деятельности менеджеров современные методики менеджмента.

В настоящее время между современной наукой и производством устанавливается и развивается прямая, ранее практически отсутствующая кооперация. На ее основе научный продукт превращается в непосредственный производственный ресурс.

Между всеми производственными ресурсами, функционирующими в процессе производства, существует взаимодействие, взаимосвязь, взаимозависимость. В процессе производства все они функционируют совместно. Отсутствие любого из них делает невозможным процесс производства, представляющий собой не механическое соединение производственных ресурсов, а органическое их единство.

Эффективное функционирование предприятия возможно лишь при соблюдении целого ряда условий, важнейшим из которых является высокий уровень использования производственных ресурсов.

Научно-технический потенциал характеризуют следующие группы показателей:

1. Кадровые.
2. Материально-технические.
3. Показатели уровня развития и возможностей системы научно-технической информации.
4. Организационно-управленческие.
5. Обобщающие, характеризующие функционирование и развитие научно-технического потенциала.

Это повышение производительности труда, рост эффективности общественного производства, национального дохода в результате внедрения достижений науки и техники и т. д.

6. Количественные — могут иметь как абсолютное, так и удельное выражение.

Основным фактором повышения эффективности является интенсификация производства, на которую в решающей степени влияет наука. Поэтому важно оценивать экономический эффект, получаемый обществом вследствие реализации научных достижений. Для его определения необходимо прежде всего оценить общий экономический эффект развития общественного производства.

Таблица 5.1 - Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства»

Показатель	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Число действующих организаций (на конец года)	...	212644	235756	226490	237442	256699	...

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд. руб.	...	8872	14352	18872	22802	25098	25993
Индекс производства ¹⁾ , в процентах к предыдущему году	110,9	107,6	84,8	110,6	108,0	105,1	100,5
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	11272	9512	8118	7810	7774	7622	7461
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) ²⁾ , млн. руб.	...	955231	1092411	1690735	2013313	2226325	1544702
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) ²⁾ , процентов	...	15,3	13,4	14,8	13,2	10,7	9,5

¹⁾ С учетом поправки на неформальную деятельность.

²⁾ 2005 - 2012 гг. - по данным бухгалтерской отчетности.

Показателем качественного развития производства является величина экономии или перерасхода затрат труда, полученная при интенсивном росте производства. Значит, наряду с величиной прироста физического объема внутреннего валового продукта эта величина будет выступать как часть

совокупного экономического эффекта научно-технического развития производства [11].

Ниже приведены основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «обрабатывающие производства»

Анализ представленной информации показывает, что имеет место устойчивая тенденция к сокращению среднегодовой численности работников организации и одновременный рост объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, выраженного в млрд. руб.

Также неуклонно растет число действующих на конец года организаций. Что приводит к увеличению числа заключаемых ими договоров, расширению взаимосвязей между ними.

Продуктом консультационной деятельности выступает оказываемая клиенту услуга. Услуга представляет собой деятельность, либо результат трудовой деятельности, являющийся полезным эффектом, способным удовлетворять какие-либо потребности или нужды человека.

Как в процессе, так и в результате предоставления услуг новый, ранее не существовавший материальный продукт, не создается, но изменяются качество и свойства имеющегося продукта или объекта.

Услуги обладают такими характеристиками как неосвязаемость, неотделимость, непостоянство и неспособность к хранению.

Рассмотрим упомянутые характеристики услуг более подробно.

Неосвязаемость. Услуги неосвязаемы. В отличие от материальных товаров их невозможно увидеть, почувствовать, услышать или каким либо другим образом оценить их качество до того момента, пока они не будут оказаны. Неосвязаемость услуг представляет собой значительную проблему для их продвижения на рынке.

Потенциальные потребители услуг в свою очередь также оказываются в сложной ситуации при выборе поставщика услуг. Они пытаются спрогнозировать будущее качество услуги на основе анализа внешних

признаков, косвенно связанных с предлагаемой услугой. Такими признаками могут быть интерьер офиса и его месторасположение, внешний вид персонала, качество предоставляемой информации, существенную роль в подобном анализе играют цены. В связи с этим поставщики консалтинговых услуг уделяют особое внимание процессам «управления восприятием».

Неотделимость. В связи с тем, что, услуги предоставляются и потребляются одновременно, клиент выступает в качестве непосредственного участника процесса обслуживания. Услуга может быть предоставлена только в том случае, если в ней задействованы как ее поставщик, так и клиент. Результат и качество обслуживания зависят от обеих сторон.

Непостоянство. Качество однотипных услуг значительным образом зависит от того, кто их предоставляет, когда и где. Качество услуги может отличаться даже в том случае, если она предоставляется одним и тем же человеком, но в разное время. Процесс повышения качества сервиса включает три этапа. Негативное влияние данной характеристики услуг может быть снижено путем обучения сотрудников, стандартизации процесса предоставления услуг, контроля степени удовлетворенности клиентов с помощью обратной связи с ними, изучения их потребностей и сравнения качества деятельности данного поставщика с уровнем услуг, предоставляемых конкурентами.

Неспособность к хранению. Услуги невозможно сохранять аналогично тому, как это происходит с товарами. Невозможность хранения услуг проявляется в том, что они не могут быть сохранены для повторного использования или продажи.

Восприятие услуги и ее качество во многом зависит от целого ряда факторов и имеет свои особенности, которые необходимо учитывать компаниям, предоставляющим их. В частности клиент оценивает насколько это возможно компетентность и опыт сотрудников компании, легкость общения с ними, способность работы сотрудников в неординарных обстоятельствах,

качество распространяемой на рынке информации, стабильность функционирования компании в целом.

Важным фактором в данном случае выступает сложившаяся репутация компании, а также безопасность и защищенность от рисков для клиента.

Оценивая в совокупности эти и многие другие факторы несвязанные напрямую с тематикой предоставляемых услуг, потребитель делает выводы об их качестве. На основе анализа точки зрения клиента поставщик услуг в свою очередь стремится к управлению восприятием качества услуги.

С течением времени появляются новые виды услуг, обусловленные развитием различных отраслей и новых технологий. Их спектр весьма разнообразен, это услуги информационные, компьютерные, аудиторские, консалтинговые, банковские, научные, биржевые и т.п.

Многие из них, в том числе и консалтинговая деятельность, постепенно становятся более капиталоемкими. Необходимы значительные средства для приобретения современного информационного обеспечения, лицензий, поддержки сайтов, проведения исследований, эффективных рекламных компаний и пр.

Деятельность консультантов помогает во внедрении современных технологий и методик. Востребованность данных услуг объясняется их экономической выгодой для предприятий, поскольку затраты на выполнение проектов консультантами оказываются ниже затрат, на которые компании должны были бы пойти, развивая собственные ресурсы в выбранном направлении.

Одним из преимуществ привлечения внешних консультантов является то, что, работая над проектами, они используют свой богатый опыт, полученный ими вне компании клиента. Он может быть весьма разнообразным и полезным для компании-клиента.

Формирование данного направления во многом зависит от общей экономической ситуации на рынке. В зависимости от тех условий, которые

складываются в экономике, развитие рынка консультационных услуг либо ускоряется, либо замедляется.

В настоящее время по масштабу выделяют три основных типа консультационных компаний: крупные организации с диверсифицированной деятельностью, средние и маленькие компании, специализирующиеся на конкретных отраслях или видах деятельности. Компаниями-клиентами при этом становятся как коммерческие, так и некоммерческие организации, работающие в различных отраслях.

В процессе консультирования происходит взаимодействие консультанта и клиентской организации, при этом консультант предоставляет клиенту продукт консультационной деятельности в виде совета, анализа, рекомендаций, прогнозов и т.п. интересующей клиента информации. Предоставляемая помощь может касаться совершенствования как управленческого процесса в целом, так и деятельности отдельных подразделений.

Характерной чертой консультирования является то, что клиент, как правило, вовлечен в осуществляемый процесс и принимает в нем активное участие.

Консультационная деятельность предполагает аналитическую и исследовательскую работу, нацеленную на прогнозирование развития ситуации и использование современных разработок в наиболее перспективных или наиболее проблемных сферах деятельности организаций.

В соответствии с определением, приводимым Европейской Федерацией консультантов по Управлению (F.E.A.C.O. – ФЕАКО), управленческий консалтинг понимается как платная услуга независимых консультаций и поддержки в вопросах управления. Как правило, сюда относится выявление и исследование проблем, формулирование рекомендаций и помощь во внедрении этих рекомендаций [14].

В экономически развитых странах обращение к профессиональным консультантам является свидетельством высокой деловой культуры компании,

подтверждением ее способности воспринимать и использовать передовые разработки и достижения.

Процесс консультирования представляет собой последовательную серию действий, шагов, организационных событий и мероприятий, которые предпринимает консультант для разрешения проблем, достижения позитивных перемен внутри клиентской организации и/или создания условий, при которых клиент в состоянии сделать это самостоятельно.

Задачей управленческого консультирования является предоставление консультантом клиенту определенных инструментов, методик для организационной диагностики состояния предприятия, решения выявленных в ходе нее проблем, выработки стратегического плана развития организации.

Консультант, используя свои навыки по организационному диагнозу, стратегии, планированию, координации, информационным системам и другим вопросам, знакомит клиента с организационными процессами и отношениями; помогает ему определить и осуществить соответствующую стратегию; помогает приобрести особые знания (например, в области анализа обстановки, прогноза экономического положения), освоить методы, применяемые при выявлении проблем и осуществлении изменений (обучающее консультирование) [23].

На основе приобретенного ранее богатого опыта консультанты проводят диагностику деятельности организаций, участвуют в разработке стратегических и оперативных планов, координации осуществляемых работ.

Компании-клиенту предоставляется услуга, заключающаяся в разработке вариантов управленческих решений, путей совершенствования организационной структуры, стратегии дальнейшего развития. Помощь консультантов может быть сконцентрирована и на развитии конкретных направлений деятельности компании, таких как внедрение специфических информационных технологий, управление производственными процессами, создание и развитие бизнес-единиц.

В качестве характерной особенности консультационной деятельности следует выделить ее ориентацию на высшее звено управления организацией. Как правило, это приводит к временной децентрализации власти в организациях-клиентах.

Развитие аутсорсинга оказало на данную деятельность непосредственное влияние. Организации всё чаще стали прибегать к привлечению ресурсов со стороны.

Как правило, консалтинговая деятельность нацелена на решение конкретных управленческих задач. Влияние высококвалифицированных специалистов положительно сказывается на уровне профессиональных знаний сотрудников компаний-клиентов, качестве их работы, способствует совершенствованию системы управления организацией в целом.

Для современного периода времени характерны быстрые изменения различного рода технологий и методик. В таких условиях задача поддержания необходимого для успешного развития компаний уровня знаний у штатных сотрудников становится практически невыполнимой.

Для проведения анализа необходимо знание рынка в целом, потребностей конечных потребителей, понимание особенностей поведения конкурентов. Всё это требует владения специальными методиками сбора и анализа интересующей информации, способствующими принятию верных управленческих решений. Обилие новых технологий и сложность отдельных процессов привело к необходимости привлекать для консультаций специалистов в интересующих отраслях.

Развитие современных информационных технологий спровоцировало появление и широкое распространение аутсорсинга. Благодаря им работы, осуществление которых в прошлом было возможно только в пределах конкретной организации, могут теперь выполняться и в удаленном доступе. Это привело к расширению возможностей бизнеса и развитию новых видов деятельности.

Существенным образом увеличивается размер затрат, выделяемый организациями на внедрение информационных и коммуникационных технологий. В целом по данным Росстата [21] в период с 2005 по 2012 год данные затраты возросли в 3,91 раза.

Таблица 5.2 - Распределение затрат организаций на информационные и коммуникационные технологии по видам (миллионов рублей)

Затраты	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Затраты на информационные и коммуникационные технологии - всего	215301,6	372733,4	421377,8	515648,2	603006,8	842673,9
в том числе:						
на приобретение вычислительной техники	78508,5	102514,6	85663,8	112725,9	139501,0	200624,7
на приобретение программных средств	21914,3	59339,3	69059,4	81227,7	104196,9	169024,9
на оплату услуг связи	56703,8	116968,6	142564,3	167922,8	184834,5	250461,5
из них оплата доступа к сети Интернет	...	24447,7	33161,7	39171,2	53335,9	64198,3
на обучение сотрудников, связанное с развитием и использованием информационных и коммуникационных технологий	2200,0	2948,3	5226,1	3733,3	4682,8	5647,5
на оплату услуг сторонних организаций и специалистов по информационным и коммуникационным технологиям (кроме услуг связи и обучения)	34861,6	65120,2	79991,9	98919,4	120011,8	147432,2
прочие затраты	21113,5	25842,4	38872,2	51119,2	49779,7	69483,1

Калькуляция себестоимости оплачиваемых консалтинговых услуг может осуществляться путем расчета двух основополагающих показателей:

- гонорар на единицу времени.

$$\Gamma = \frac{\text{Общий доход}}{\text{Оплачиваемые дни}} \quad (1)$$

- отношение гонорара к зарплате

$$M = \frac{\text{Общая сумма заработанных гонораров}}{\text{Суммарная заработная плата}} \quad (2)$$

При этом соблюдаются следующие условия:

1) дифференциация ставок гонорара в зависимости от опыта и должности консультантов;

2) влияние на гонорары маркетинговой политики: учет того, какой гонорар подходит для данного рынка и сколько клиентов захотят платить за данную услугу;

3) поддержание нормального уровня гонораров, определенного ассоциацией консультантов, либо статистически, либо на основе неформальных рекомендаций;

4) соблюдение паритетного принципа при определении гонораров, требующего учета того, как рассчитывают гонорары конкуренты;

5) использование различных гонораров для различных сегментов рынка (более низкие гонорары для малых предприятий, более высокие – для крупных);

6) применение стимулирующих гонораров при запуске нового вида услуги для возбуждения интереса к ней клиентов.

7) наличие субсидируемых гонораров при участии консалтинговых фирм в правительственных программах;

8) возможность нормирования гонораров со стороны клиентов, определяющих, например, максимальный уровень, который гонорары не должны превышать;

9) соответствие гонораров имиджу консультанта [23].

Изначально размер оплаты консультационных услуг зависит от двух основных факторов: времени и затраченных материальных ресурсов.

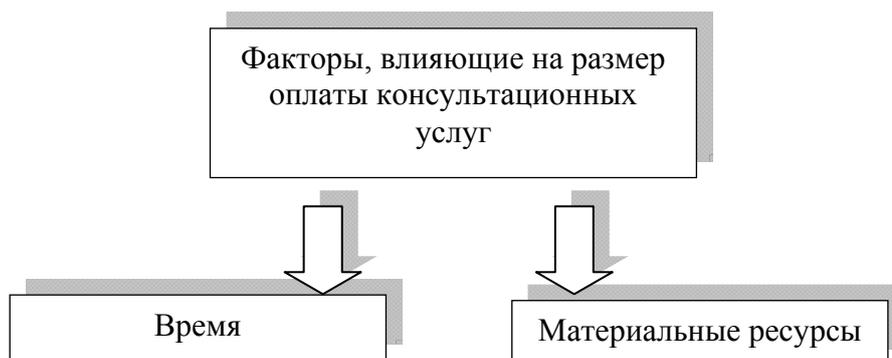


Рисунок 5.1- Факторы, влияющие на размер оплаты консультационных услуг

Счета на оплату включали в себя затраты на повременную оплату труда консультанта и дополнительные расходы, возникающие у консультанта в процессе оказания услуг. В 2000-е годы ситуация несколько изменилась и основным критерием, определяющим размер оплаты данных услуг, стала степень достижения заданного результата. В качестве вознаграждения за оказанные услуги компании-клиенты всё чаще начали выплачивать консультантам часть возросшей в результате внедрения их предложений прибыли. В настоящее время оплата консалтинговой деятельности сочетает в себе, как правило, оба варианта, что позволяет минимизировать риски и поставщика и потребителя услуги.

Каждая организация обладает своей спецификой, проявляющейся, в том числе, и в особенностях технологических процессов. Консультанты, разумеется, могут и не быть специалистами в конкретных технологиях, но для качественного выполнения своей работы, им необходимо понимать, каким образом применяемые в компаниях технологии влияют на управленческие процессы.

Одной из распространенных проблем, с которыми сталкиваются организации, является противоречие интересов. Каждый из отделов выполняет поставленные перед ним цели и задачи, стремится к минимизации затрат собственных ресурсов, отторжению общей ответственности за результат деятельности компании, получению максимального заработка. В результате этого все участки работ функционируют разрозненно, что ведет к резкому падению эффективности деятельности всей организации.

В такой ситуации любая попытка развития или реорганизации работы предприятия сразу наталкивается на жесткое сопротивление членов групп, так как это связано с изменением статусных весовых категорий и благосостояния членов разных групп и изменениями системы материального поощрения на конечный результат.

Очень часто несогласованность и конфликт интересов групп внутри предприятия – главная проблема, связанная со стабильностью работы и реализуемостью программ развития на многих предприятиях. Это чисто управленческая проблема, и грамотный консультант по управлению как человек, не принадлежащий к внутренней иерархии, может быть очень полезен руководителю и владельцам предприятия для выявления существующей структуры предприятия и соответствующей конфигурации системы интересов сотрудников групп [23].

Детальный анализ интересов заинтересованных групп, их учет и работа по переориентации целей позволяет предотвратить конфликты внутри коллектива и положительно сказывается на работе организации в целом.

Выделяют два основных вида классификации консультационных услуг:

1) попредметная классификация (с точки зрения предмета консультирования) более распространена, поскольку она понятнее потребителям консультационных услуг. В соответствии с ней консультационные услуги квалифицируются в зависимости от тех разделов (элементов) менеджмента, на которые они направлены: общий менеджмент, финансовый менеджмент, производственный менеджмент и др.

2) методологическая классификация (с точки зрения метода консультирования) профессионально ориентирована на самих консультантов, так как квалифицирует услуги в зависимости от методов работы. В соответствии с этой классификацией различают экспертное, процессное и обучающее консультирование.

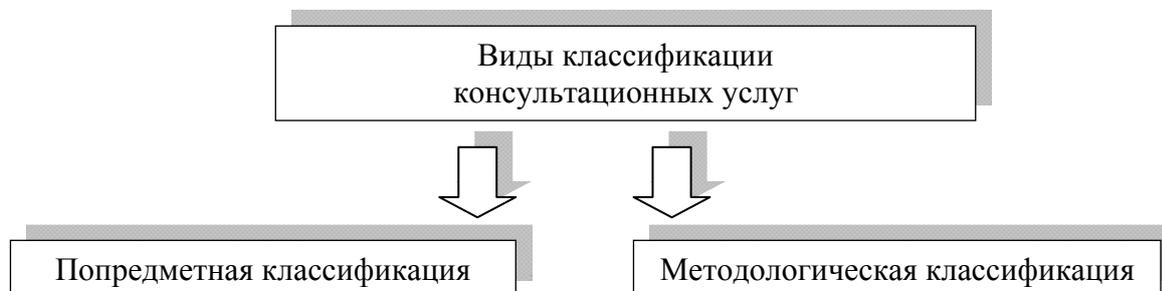


Рисунок 5.2 - Виды классификации консультационных услуг

В европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту в настоящее время выделено 84 вида консультационных услуг, объединенных в 8 основных групп:

Фактическая работа консультанта осуществляется в самых различных областях деятельности. По классификации Европейской федерации ассоциаций консультантов FEASO выделяют следующие услуги:

- 1) консультирование по общему управлению;
- 2) консультирование по административному управлению (администрированию);
- 3) консультирование по финансовому управлению;
- 4) консультирование по управлению кадрами;
- 5) консультирование по маркетингу;
- 6) консультирование по вопросам производства;
- 7) консультирование по информационным технологиям;
- 8) специализированные консалтинговые услуги т.е. те виды услуг, которые не относятся ни к одной из семи перечисленных групп. Например, консалтинг по вопросам логистики – один из видов таких специализированных услуг.

Другие профессиональные услуги предполагают выполнение внешними специалистами определенных функций менеджмента вместо штатных менеджеров. К ним относят: аудит; бухгалтерское обслуживание; юридические услуги; инжиниринг; рекрутмент; реклама и отношения с общественностью; деловая информация; тренинги [23].

Приведенные выше классификации характеризуют консультационные услуги по предмету и методу, а также по областям деятельности, в которых они предоставляются.

Приведем пример оформления договора на консультационное обслуживание.

ДОГОВОР НА КОНСУЛЬТАЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ №

г. _____ № _____

«__» _____ 20__

_____, именуемое в дальнейшем «Заказчик», в
(наименование организации)

лице _____, действующего на
(должность, фамилия, имя, отчество)

основании _____, с одной стороны и
(устава, учредительного договора, положения)

_____, именуемое в дальнейшем «Консультант»,
(наименование организации)

в лице _____, действующего на
(должность, фамилия, имя, отчество)

основании _____, с другой стороны
(устава, учредительного договора, положения)

Заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. Заказчик поручает, а Консультант принимает на себя обязанности по консультированию при реализации инновационного проекта

_____.

(наименование инвестиционного проекта)

1.2. Инновационный проект реализуется

на

_____ на
(наименование организации)

_____ на
(объемы, площади и т.п.)

1.3. Реализация в производстве инновационного проекта производится с целью _____

2. Права и обязанности Заказчика

2.1. Заказчик имеет право:

2.1.1. своевременно получать от Консультанта промежуточные отчеты о ходе выполнения работ по настоящему договору;

2.1.2. привлекать к рецензированию бизнес-плана, отчетных и аналитических материалов третьих лиц без согласования с Консультантом;

2.1.3. создавать с участием других заинтересованных юридических и (или) физических лиц _____

(филиалы и дочерние организации, коммерческие структуры)

для производства и реализации _____ в рамках названного в п. 1.1 инновационного проекта;

2.1.4. _____

2.2. Заказчик обязан:

2.2.1. своевременно обеспечить Консультанта отчетными и аналитическими материалами о деятельности _____,

(наименование организации)

планах производства и реализации _____;

(продукции, работ, услуг)

2.2.2. заключать отдельный договор с Консультантом на разработку бизнес-плана _____ в связи с

(наименование организации)

планами производства и реализации _____ в
(продукции, работ, услуг)

сроки, указанные в календарном плане (приложение);

2.2.3. по представлению Консультанта заключить лицензионный договор о передаче «ноу-хау» с лицензиаром по покупке лицензии у лицензиара _____ на производство _____
(наименование организации) (продукции, работ, услуг)
_____ в сроки, указанные в календарном плане (приложение);

2.2.4. по представлению Консультанта заключить лицензионный договор о покупке лицензии у лицензиара _____ на использование изобретений, на которые получены патенты на изобретения № _____, № _____ в сроки, указанные в календарном плане (приложение);

2.2.5. направлять специалистов для обслуживания промежуточных результатов работ по подготовке к реализации инновационного проекта;

2.2.6. на весь период действия настоящего договора безвозмездно обеспечить Консультанта производственными помещениями, средствами связи, оргтехники, транспортом;

2.2.7. без промедления принимать от Консультанта все разработки по настоящему договору;

2.2.8. без согласия Консультанта не передавать третьим лицам полученную для него по настоящему договору информацию;

2.2.9. оплачивать работу Консультанта в размере и в сроки, предусмотренные настоящим договором;

2.2.10. после завершения работ по п. 2.2.2. настоящего договора в _____ дневный срок заключить с Консультантом договор или соглашение об участии в прибылях, который будет являться неотъемлемой частью настоящего договора;

2.2.11. _____

3. Права и обязанности Консультанта

3.1. Консультант имеет право:

3.1.1. получать от Заказчика отчетные и аналитические материалы о деятельности _____, планах производства и реализации (наименование организации)

(продукции, работ, услуг)

3.1.2. по согласованию с Заказчиком привлекать соисполнителей, в том числе временные творческие коллективы, к выполнению работ по п. 2.2.2 настоящего договора;

3.1.3. участвовать в обсуждении проектов лицензионных договоров о передаче «ноу-хау» и лицензионных договоров о покупке лицензии на использование изобретений;

3.1.4. в пределах сроков действия настоящего договора безвозмездно использовать предоставленные Заказчиком производственные помещения, средства связи, оргтехнику, транспорт;

3.1.5. своевременно получать от Заказчика оплату за выполненные по настоящему договору работы и услуги;

3.1.6. участвовать в прибылях, полученных в результате реализации инновационного проекта;

3.1.7. _____

3.2. Консультант обязан:

3.2.1. лично или с привлечением соисполнителей по отдельному договору разработать, согласовать и представить Заказчику проект бизнес-плана _____, отражающего планы производства и (наименование организации)

реализации _____ в сроки, указанные в

(продукции, работ, услуг)

календарном плане;

3.2.2. подготовить Заказчику исходные материалы для заключения им лицензионного договора о передаче «ноу-хау»;

3.2.3. подготовить Заказчику исходные материалы для заключения им лицензионного договора о покупке лицензии на использование изобретений;

3.2.4. своевременно представить Заказчику промежуточные отчеты о ходе выполнения работ по настоящему договору;

3.2.5. без согласия Заказчика не передавать третьим лицам полученные по настоящему договору материалы и результаты;

3.2.6. после завершения работ по п. 2.2.2 настоящего договора в ___ дневный срок представить Заказчику проект договора или соглашения об участии в прибыли;

3.2.7. лично или с привлечением соисполнителей в согласованные сроки проводить консультирование работников _____;
(наименование организации)

3.2.8. лично или с привлечением соисполнителей в согласованные сроки проводить консультирование работников _____
(наименование организации)

по вопросам, связанным с реализацией инновационного проекта;

3.2.9. _____

4. Ответственность сторон

4.1. В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения обязательств, предусмотренных настоящим договором, виновная сторона возмещает другой стороне понесенные убытки.

4.2. В случае, когда невозможность выполнения работ по договору возникла по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, Заказчик возмещает Консультанту фактически понесенные им расходы.

4.3. В случае нарушения Консультантом сроков выполнения работ по настоящему договору, приведенных в календарном плане, он оплачивает Заказчику неустойку (штраф) в размере ___ руб., или ___ процентов общей суммы работ за каждый день просрочки, но не более ___ руб.

4.4. Оплата неустойки (штрафа) не освобождает стороны от выполнения обязательств по настоящему договору.

4.5. За передачу без разрешения другой стороны информации, являющейся предметом договора, третьей стороне виновная сторона оплачивает штраф в размере _____ руб.

4.6. _____

5. Срок действия договора

5.1. Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения.

5.2. Окончание срока действия договора «__» _____ 20__ года. Сроки выполнения отдельных этапов работ приведены в календарном плане, являющемся неотъемлемой частью настоящего договора.

5.3. Сроки действия договора или выполнения его отдельных этапов могут быть изменены только по соглашению сторон.

5.4. Срок действия договора или соглашения об участии в прибылях устанавливается Заказчиком и Консультантом при заключении этого договора или соглашения.

5.5. Консультирование заказчика по вопросам инновационного проектирования после окончания срока действия настоящего договора проводится Консультантом на основе отдельного договора.

5.6. _____

6. Размер и порядок оплаты

6.1. За выполненные по настоящему договору работы Заказчик оплачивает Консультанту сумму в размере _____ руб., в том числе НДС в размере _____ руб.

6.2. Расчеты между Заказчиком и Консультантом проводятся за выполнение названных в календарном плане этапов _____.

(номера этапов)

За выполнение этапов _____ оплата проводится каждый _____

(номера этапов)

(месяц, квартал)

6.3. Не позднее ____ дней с момента заключения настоящего договора Заказчик перечисляет на расчетный счет Консультанта аванс в размере ____ процентов от общей стоимости работ текущего года, что составляет ____ руб.

6.4. Окончательный расчет проводится в ____ дневный срок со дня окончания срока действия договора или его расторжения с учетом оплаченного аванса.

6.5. Поручения Заказчика по вопросам, не названным в календарном плане к настоящему договору, выполняется Консультантом на основе дополнительных соглашений между сторонами и оплачиваются по стоимости, установленной этими соглашениями.

6.6. Оплата Консультанту по договору или соглашению об участии в прибылях производится в размерах и в сроки, установленные этим договором или соглашением.

6.7. Стоимость работ по настоящему договору и доля размеров прибылей Консультанта корректируются по соглашению сторон.

6.8. _____

7. Изменение и расторжение договора

7.1. Изменение или расторжение договора возможно по соглашению сторон.

7.2. По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только при существенном нарушении его другой стороной.

7.3. Требование об изменении или расторжении договора может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в течение ____ дней.

7.4. Стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательствам до момента изменения или расторжения настоящего договора.

7.5. Если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора.

7.6. _____

8. Особые условия

8.1. _____

8.2. _____

8.3. _____

9. Юридические адреса и банковские реквизиты

9.1. Заказчик _____

(наименование организации, адрес, расчетный счет)

9.2. Консультант _____

(наименование организации, адрес, расчетный счет)

Приложения к договору

1. _____

2. _____

3. _____

Подписи сторон

Условия договора на консультационное обслуживание зависят от конкретных потребностей заказчика и специализации консультанта. Возмездное оказание услуг, к которому относятся также и консультационные услуги, регулируется положениями статей 779-783 главы 39 «Возмездное оказание услуг» и рядом других статей Гражданского кодекса РФ [7]. Приведем пример оформления договора на консультационное обслуживание.

5.2. РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В консалтинговой деятельности широкое применение находят информационные системы.

Развитие информационных систем явилось одним из наиболее существенных факторов развития консультационных услуг. Их активное внедрение позволило существенным образом сократить ресурсы, необходимые для реализации разнообразных процессов.

Организация, являющаяся субъектом экономических отношений, является достаточно сложной, изменяющейся во времени, то есть динамичной системой. А так как она в идеальном случае своевременно реагирует на изменения, происходящие как во внешней, так и во внутренней среде, то эта система является управляемой.

Управление обеспечивает целенаправленное воздействие на систему, которое либо ведет к ее изменению, либо способствует сохранению ее исходного состояния. Объектом управления в организации является персонал, который и обеспечивает достижение поставленных перед ней целей путем преобразования имеющихся в распоряжении материальных, финансовых, административных и информационных ресурсов в продукцию, востребованную рынком, предоставляемые субъектам экономики услуги или выполняемые для

них работы. При этом цели организации формируются субъектом управления, который также и контролирует их достижение.

Таблица 5.3 - Использование информационных и коммуникационных технологий в организациях (в процентах от общего числа обследованных организаций)

Используемые технологии	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Организации, использовавшие:						
персональные компьютеры	91,1	93,7	93,7	93,8	94,1	94,0
ЭВМ других типов	9,3	14,5	16,0	18,2	19,7	18,9
локальные вычислительные сети	52,4	59,3	60,5	68,4	71,3	71,7
электронную почту	56,0	74,4	78,5	81,9	83,1	85,2
глобальные информационные сети	54,3	74,7	79,3	83,4	85,6	87,5
из них сеть:						
Интернет	53,3	73,7	78,3	82,4	84,8	86,9
в том числе широкополосный доступ	...	39,2	47,3	56,7	63,4	76,6
Инtranет	...	10,8	11,8	13,1	16,1	14,7
Экстранет	...	3,8	4,5	5,3	6,1	6,4
Организации, имевшие веб-сайты в сети Интернет	14,8	22,8	24,1	28,5	33,0	37,8

Наблюдается устойчивая тенденция к увеличению количества организаций, применяющих в своей деятельности информационные и коммуникационные технологии, о чем свидетельствуют данные в таблице 3.

В частности в организациях резко увеличивается количество персональных компьютеров.

Таблица 5.4 - Персональные компьютеры в организациях

Число персональных компьютеров	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Число персональных компьютеров в обследованных организациях - всего, тыс. шт.	5709,6	8267,3	8743,7	9288,1	9972,2	10807,5
из них:						
в составе локальных вычислительных сетей	4057,6	6369,1	6893,6	7480,2	8018,3	8733,7
имевшие доступ к глобальным информационным сетям	2032,0	3873,5	4313,5	4997,1	5663,2	6508,1
в том числе к сети Интернет	1686,1	3411,5	3866,4	4553,3	5198,3	6066,5
Поступило персональных компьютеров в отчетном году, тыс. шт.	984,2	1159,2	890,6	999,9	1251,6	1454,1
Число персональных компьютеров на 100 работников – всего, шт.	23	32	35	36	39	43
в том числе с доступом к сети Интернет	7	13	15	18	21	24

Функции управления организацией как экономическим субъектом, заключающиеся в планировании, учете, анализе, контроле и регулирование деятельности. Реализация этих функций возложена на управленческий аппарат, включающий в себя функциональные службы и отделы, как правило, это планово-экономический отдел, бухгалтерия, отдел продаж, маркетинга, служба управления персоналом и так далее.

Именно сочетание, совокупность этих функциональных служб и формирует организационную структуру (или систему) управления организацией.

Информация является средством управления. Она направленно переходит от объекта управления к субъекту и наоборот.

В процессе деятельности объекта управления по реализации управленческих решений и его реакций на управленческие воздействия происходят изменения в самом объекте управления. Информация об этих изменениях, в совокупности с информацией из внешней среды, а также нормативной и плановой информацией, составляет цепь обратной связи, существование которой позволяет оперативно реагировать на изменения в объекте управления и своевременно принимать новые решения, необходимые для корректирующего воздействия на него.

Организация представляет собой единый комплекс, в котором объединены и люди, и техника, и технологии, и материально-производственные, и финансовые ресурсы. Работа ее описывается целым набором взаимосвязанных и взаимообусловленных параметров, характеризующих деятельность организации практически со всех сторон. По этой причине реализация управленческого решения, направленная на улучшение какого-либо одного показателя, не всегда способствует улучшению работы системы в целом, а иногда может подействовать и в прямо противоположном направлении. Поэтому менеджменту организации приходится принимать комплексные решения, касающиеся деятельности организации в целом [12].

Нестабильная экономическая ситуация вынуждает организации обратить внимание на снижение расходов на различные виды коммуникаций, в том числе и применяемые в процессе консультационной деятельности. В связи с этим весьма актуальным становится вопрос использования компаниями систем, которые позволяют снизить операционные затраты, такие как: транспортные расходы, расходы на связь и информационные технологии без снижения темпов устойчивого роста.

Информация в настоящее время стоит в одном ряду с материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, становясь одним из наиболее ценных и

незаменимых видом ресурсов, используемых предприятием в своей деятельности, поэтому процесс ее преобразования, по аналогии, например, с процессом обработки материальных ресурсов, в результате которого они становятся готовой продукцией, можно считать технологией.

Как правило, для оценки соответствия системы функциональным требованиям, предъявляемым к ней, достаточно знать стратегию развития предприятия, иметь понятие о том бизнесе, которым оно занимается и иметь описание деятельности предприятия в более или менее формализованном виде.

В условиях динамичного развития рыночных отношений, усиления конкуренции при ограниченных инвестиционных вложениях организации сталкиваются с необходимостью самостоятельного формирования инновационной политики, реализация которой обеспечит устойчивые преимущества. При этом перед управленческим персоналом возникает новый класс задач, связанный с целесообразностью поиска эффективных решений для активизации инновационной деятельности [9].

Уровень развития информационных технологий и их внедрение в реализуемые промышленными компаниями процессы напрямую связано с эффективностью консалтинговой деятельности.

Применение информационных систем является неотъемлемой частью процесса информационно-справочного обслуживания.

Обработка информации может принимать различные формы, а ее сбор преследует цели, соответствующие общим целям промышленного предприятия.

Составление договора на информационно-справочное обслуживание быть основано на типовых формах [7].

ДОГОВОР НА ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

№

г. _____

№ _____

« ____ » _____ 20 ____ г.

_____, именуемое в дальнейшем «Заказчик», в

(наименование организации)

в лице _____, действующего на
(должность, фамилия, имя, отчество)

основании _____
(устава, учредительного договора, положения)

с одной стороны, и _____, именуемое в
(наименование организации)

дальнейшем «Исполнитель», в лице _____,
(должность, фамилия, имя, отчество)

действующего на основании _____,
(устава, учредительного договора, положения)

с другой стороны заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя выполнение информационного и справочного обслуживания по _____.

2. Обязанности Исполнителя

Исполнитель обязуется:

2.1 Проводить обработку информации, содержащейся в периодических, отраслевых и специальных изданиях, и подготавливать для Заказчика краткие реферативные обзоры по вопросам

2.2. По Заказчика представлять ему полные копии оригиналов изданий, отработанных им на основе реферативных обзоров.

2.3. Формировать и обновлять банк данных по вопросам, названным в п. 2.1.

2.4. По поручениям Заказчика проводить своими силами или с привлечением третьих лиц экспертизу заинтересовавшей Заказчика информации.

2.5. Не передавать третьим лицам без согласия Заказчика подготовленную по настоящему договору информацию.

2.6. При подготовке проектов договоров на информационно-справочное обслуживание с другими юридическими и физическими лицами по перечисленным в пункте 2.1 вопросам информировать об этом Заказчика.

2.7. Оказывать разовое информационное обслуживание Заказчика по вопросам, не названным в пункте 2.1.

2.8. _____

3. Обязанности Заказчика

Заказчик обязуется:

3.1 Своевременно обеспечивать Исполнителя необходимыми для выполнения настоящего договора документами и разработками.

3.2. Не передавать третьим лицам без согласия Исполнителя полученную от него по настоящему договору информацию.

3.3. Предоставлять Исполнителю сведения об использовании полученной информации.

3.4. Оплачивать работу Исполнителя в размере и в сроки, предусмотренные настоящим договором.

3.5. _____.

4. Размер и порядок оплаты

4.1. За выполненные по настоящему договору работы Заказчик оплачивает Исполнителю сумму в размере _____ руб., в том числе НДС в размере _____.

4.2. Расчеты между Заказчиком и Исполнителем проводятся по итогам работы за _____, что составляет ___ процентов от

(месяц, квартал, год, весь объем работ)

общей договорной цены или _____ рублей.

За выполнение этапов _____ оплата проводится каждый

(номера этапов)

_____.

(месяц, квартал)

4.3. Не позднее ____ дней с момента заключения настоящего договора Заказчик перечисляет на расчетный счет Исполнителя аванс в размере ____ процентов от общей стоимости работ текущего года, что составляет _____ руб.

4.4. Окончательный расчет проводится в ____ дневный срок со дня окончания срока действия договора или его расторжения с учетом оплаченного аванса.

4.5. Поручения Заказчика по вопросам, не названным в пункте 2.1 настоящего договора, выполняется Исполнителем на основе дополнительных соглашений между сторонами и оплачиваются по расценкам, установленным этими соглашениями.

4.6. _____

5. Ответственность сторон

5.1. В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения обязательств, предусмотренных настоящим договором, виновная сторона возмещает другой стороне понесенные убытки.

5.2. В случае, когда невозможность выполнения работ по договору возникла по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, Заказчик возмещает Исполнителю фактически понесенные им расходы.

5.3. В случае нарушения Исполнителем сроков выполнения работ по настоящему договору, приведенных в календарном плане, он оплачивает Заказчику неустойку (штраф) в размере ____ руб., или ____ процентов общей суммы работ за каждый день просрочки, но не более ____ руб.

5.4. Оплата неустойки (штрафа) не освобождает стороны от выполнения обязательств по настоящему договору.

5.5. За передачу без разрешения другой стороны информации, являющейся предметом договора, третьей стороне виновная сторона оплачивает штраф в размере _____ руб.

5.6. _____

6. Срок действия договора

6.1. Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения.

6.2. Окончание срока действия договора «__» _____ 20__ года.

6.3. Срок действия договора может быть изменен только по соглашению сторон.

6.4. Окончание срока действия договора влечет прекращение обязательств сторон по договору.

6.5. Окончание срока действия договора не освобождает стороны от ответственности за его нарушение.

6.6. _____

7. Изменение и расторжение договора

7.1. Изменение или расторжение договора возможны по соглашению сторон.

7.2. По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только при существенном нарушении его другой стороной.

7.3. Требование об изменении или расторжении договора может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в течение ____ дней.

7.4. Стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательствам до момента изменения или расторжения настоящего договора.

7.5. Если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора.

7.6. _____

8. Особые условия

8.1. _____

8.2. _____

9. Юридические адреса и банковские реквизиты

9.1. Заказчик _____
(наименование организации, адрес, расчетный счет)

9.2. Исполнитель _____
(наименование организации, адрес, расчетный счет)

Приложения к договору

1. _____

2. _____

3. _____

Подписи сторон

Среди наиболее востребованных промышленными предприятиями направлений следует выделить услуги по маркетинговому и кадровому консультированию.

Маркетинговое консультирование базируется на информационной работе и проведении маркетинговых исследований, но предполагает главным объектом воздействия на организационное поведение персонала на всех управленческих уровнях практическое продвижение на фирме маркетинговой концепции менеджмента, выращивание маркетинговой идеологии на фирме. Маркетинговое консультирование становится всё более востребованным отечественными предприятиями, развиваются и дифференцируются как спрос, так и предложение соответствующих консультационных услуг. Эффективность консультирования зависит не только от самого консультанта, но и от характеристик существующих на фирме управленческих отношений, а также

налаживаемых взаимоотношений между топ-менеджерами фирмы и консультантами.

Маркетинговое консультирование — деятельность маркетологов по специальному заказу руководства фирмы, базирующаяся на информационной работе и проведении маркетинговых исследований и предполагающая главным объектом воздействия на организационное поведение персонала на всех управленческих уровнях в направлении становления и развития маркетинговой концепции менеджмента [18].

Кадровое консультирование осуществляется в два основных этапа: аналитический и программирующий.

Реализация аналитического этапа, как правило, начинается с уяснения темы и задач консультирования. К основным видам деятельности на этом этапе можно отнести:

1) анализ предыстории событий — конкретизация ситуации, приведшей к необходимости консультирования, хода ее развития, позиции заказчика, причин невозможности самостоятельно решить проблему;

2) сбор дополнительной информации и выдвижение гипотез о кадровых процессах в организации (поиск данных из различных источников, построение гипотетической модели ситуации, анализ аналогичных ситуаций, поиск причин процессов, закономерностей и средств, применявшихся в подобных ситуациях);

3) диагностика ситуации на объекте консультирования — сбор данных с целью проверки и уточнения гипотез, поиск дополнительной информации для конкретизации возможной стратегии консультирования;

4) уточнение стратегии и определение программы кадрового консультирования — коррекция стратегии с учетом данных, полученных в ходе диагностики ситуации на объекте консультирования, формулирование представления о результате консультационного процесса, конкретных шагах и предполагаемых мероприятиях.

Программирующий имеет целью активизацию человеческого ресурса организации в направлении ожидаемых результатов. Для этого необходимо создание:

1) «развивающей среды» — формирование искусственного процесса в организации, направленного на обучение ее работников способам выявления и решения проблем;

2) «поддерживающей среды» — создание условий для протекания процесса;

3) «закрепляющей среды» — перевод модельного процесса в саморегулируемый.

Достижение поставленных задач возможно лишь в том случае, если консультантам удастся сформировать в организации разделяемое всеми позитивное отношение к следующим принципам совместной работы над проблемой: принципы привлекательности, реальности и управляемости (или контролируемости) консультационного процесса. Суть первого принципа состоит в том, чтобы «образ желаемого будущего» — конечный результат консультирования — был привлекателен для всех участников процесса.

Согласие со вторым принципом позволяет всем участникам работы ориентироваться на конкретные условия сложившейся ситуации, «заземлять» свои идеи, исходя из имеющихся ограничений (среди которых не последнюю роль играют интересы контрагентов). Наконец, соблюдение принципа управляемости позволяет всем участникам вместе и каждому в отдельности через соответствующие вклады в нормативное регулирование происходящего контролировать процесс движения к конечному результату [6].

В каждом конкретном случае консультационный процесс имеет индивидуальный характер. С учетом особенностей конкретной компании, ее организационной культуры, ресурсного потенциала создается программа планируемых мероприятий.

К профессиональным требованиям, предъявляемым к кадровому консультанту, относятся: умение идентифицировать и анализировать кадровые

процессы в организации, умение программировать работу с человеческим ресурсом в направлении, соответствующем целям организации, включая владение навыками разработки и применения конкретных средств и методов работы с персоналом, а также умение передавать технологии кадровой работы сотрудникам кадровых служб.

Выделяют следующие парадигмы кадрового консультирования:

– консультирование по ресурсам — консультант проводит экспертизу актуального состояния профессионально-кадрового потенциала организации и предлагает конкретные решения кадровых проблем;

– консультирование по процессу — консультант организует процесс решения профессионально-кадровых проблем и обучает работников организации их самостоятельному решению [6].

Одной из основных особенностей развития современного общества является появление и все большее распространение экономических систем, основанных на знаниях, в которых конкурентные преимущества обуславливаются не использованием дешевых производственных ресурсов, в том числе и рабочей силы, а активным применением информации, рационализаторских и инновационных идей. В настоящее время повышается роль творческого труда. В условиях инновационной экономики происходящие изменения в содержании труда и расширение умственных возможностей труда приводят к изменениям в трудовых отношениях [4]. При оценке потенциальных кандидатов необходим учёт не только его профессиональных характеристик, но и учёт специфических требований, которые необходимы для выполнения заданного объема работ или достижения определенных трудовых показателей [8].

Приведем рекомендуемые методы оценки персонала:

- оценка потенциала сотрудника (оценка профессиональных, деловых, морально-психологических и специфических критериев один раз в год для всех сотрудников);

- оценка индивидуального вклада сотрудника (ежемесячно, на основе анализа ключевых показателей эффективности);

- аттестация кадров (один раз в год для определенных категорий персонала, трудовые функции которых требуют специальных знаний или подготовки [5].

На современном этапе развития общества существенно возрастает роль человеческого капитала, увеличивается цена за допускаемые управленческие ошибки. Влияние человеческого фактора становится всё значительнее. Сотрудники предприятий перестают быть несущественным средством производственной цепи. Развитие технологий, приведшее в прошлом к снижению ценности труда человека, в настоящее время, напротив, привело к повышению влиянию человеческих ресурсов на результат деятельности организаций.

Промышленные предприятия, являющиеся сторонами заключаемых договоров и соглашений, в подавляющем числе случаев являются юридическими лицами, функционирующими с целью получения прибыли.

Однозначное определение таких понятий как «юридические лица» и «коммерческие организации» представлено в Гражданском Кодексе Российской Федерации. В соответствии со ст. 48 Юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно быть зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных Гражданским кодексом

Юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

Таблица 5.5 - Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования»

Показатели	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Число действующих организаций (на конец года)	...	22842	25037	24312	25928	27812	...
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд. руб.	...	477	802	1013	1237	1306	1225
Индекс производства, в процентах к предыдущему году	105,7	99,7	66,8	115,2	111,1	102,7	96,6
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	2081	1205	901	839	837	818	772
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) ¹⁾ , млн. руб.	...	22855	25239	36659	32816	54849	51846
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) ¹⁾ , процентов	...	8,2	8,2	6,9	6,6	7,0	7,5

¹⁾ 2005 - 2012 гг. – по данным бухгалтерской отчетности.

Как видно из представленной ниже таблицы, составленной по данным Росстата [21], число действующих организаций, задействованных в производстве таких изделий как машины и оборудование, показывает устойчивый рост. Интересен тот факт, что одновременно с увеличением количества числа организаций наблюдается тенденция к уменьшению среднегодовой численности в них.

Коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом, могут иметь гражданские

права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Юридическое лицо может быть ограничено в правах лишь в случаях и в порядке, предусмотренных законом. Решение об ограничении прав может быть оспорено юридическим лицом в суде.

Правоспособность юридического лица возникает с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведений о его создании и прекращается в момент внесения записи о его исключении из данного реестра.

Место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации на территории Российской Федерации. Наименование и место нахождения юридического лица указываются в его учредительных документах (ст. 54 ГК РФ). В наименовании юридического лица должно содержаться указание на его организационно-правовую форму.

С целью систематизации понятийного аппарата, применяемого в настоящей главе, и устранения неоднозначной трактовки, уточним определение предприятия. В соответствии со ст. 132 ГК РФ предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если

иное не предусмотрено законом или договором

Юридические лица могут создавать свои представительства и филиалы. Представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту. Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства. Представительства и филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом, создавшим их юридическим лицом, и действуют на основании утвержденных им положений. Руководители представительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности.

Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с пунктом 1 статьи 65.3 ГК РФ, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями). К ним относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, а также общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются унитарными юридическими лицами. К ним относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, фонды, учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, публично-правовые компании.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады)

учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности хозяйственному товариществу или обществу.

Объем правомочий участников хозяйственного общества определяется пропорционально их долям в уставном капитале общества. Иной объем правомочий участников непубличного хозяйственного общества может быть предусмотрен уставом общества, а также корпоративным договором при условии внесения сведений о наличии такого договора и о предусмотренном им объеме правомочий участников общества в единый государственный реестр юридических лиц.

В случаях, предусмотренных Гражданским кодексом, хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником.

Хозяйственное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица, если иное не установлено Гражданским кодексом или другим законом.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в организационно-правовой форме полного товарищества или товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Хозяйственные общества могут создаваться в организационно-правовой форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и коммерческие организации.

Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица, а также публично-правовые образования.

Выделяют публичные и непубличные общества.

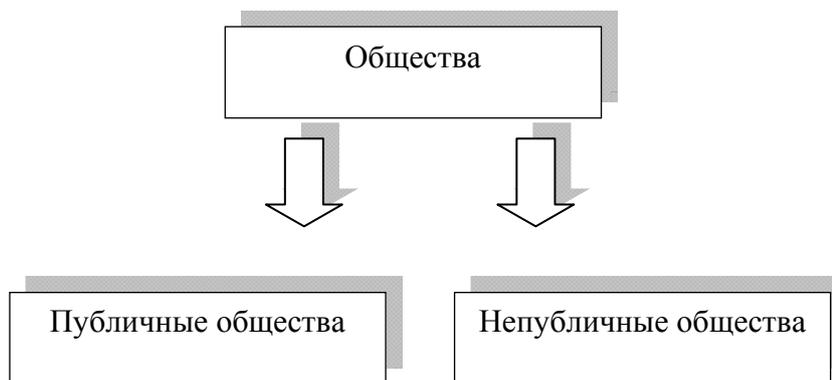


Рисунок 5.3 - Публичные и непубличные общества

Публичным является акционерное общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным.

Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает признакам, указанным выше, признаются непубличными.

Хозяйственные товарищества и общества одного вида могут преобразовываться в хозяйственные товарищества и общества другого вида или в производственные кооперативы по решению общего собрания участников в порядке, установленном ГК РФ и законами о хозяйственных обществах.

Хозяйственные товарищества и общества не могут быть реорганизованы в некоммерческие организации, а также в унитарные коммерческие организации.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества

могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников.

Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников - вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Положение полных товарищей, участвующих в товариществе на вере, и их ответственность по обязательствам товарищества определяются правилами Гражданского кодекса РФ об участниках полного товарищества.

Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере.

Участник полного товарищества не может быть полным товарищем в товариществе на вере.

Полный товарищ в товариществе на вере не может быть участником полного товарищества.

Число командитистов в товариществе на вере не должно превышать двадцать.

Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова «товарищество на вере» или «командитное товарищество», либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания» и слова «товарищество на вере» или «командитное товарищество».

Если в фирменное наименование товарищества на вере включено имя вкладчика, такой вкладчик становится полным товарищем.

К товариществу на вере применяются правила ГК РФ о полном товариществе постольку, поскольку это не противоречит правилам ГК РФ о товариществе на вере.

Акционерным обществом признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является корпоративной коммерческой организацией.

Отличительная особенность консалтинговой деятельности, как вида предпринимательства, – ее особый риск. Снижению риска способствует закрепление статуса предпринимателя-консультанта в хозяйственном обороте с помощью формально-юридического закрепления его особых прав и обязанностей, целью которого являются обеспечение интересов предпринимателя и других участников оборота и создание механизма гарантирующего публичность бизнеса [23].

С течением времени появляются и начинают применяться в практической деятельности новые, более гибкие методы менеджмента. Происходят существенные изменения в структурах управления. Своевременный пересмотр и трансформация организационно-правовой формы предприятия положительным образом отражается на эффективности деятельности компании.

Коммерческие организации реализуют свои экономические интересы в основном путем заключения соглашений с другими организациями. В связи с этим большинство из них может быть отнесено не к сделкам, а именно к договорам.

Разъясним значение таких понятий как «сделка» и «договор», покажем их сходство и уточним отличия между ними. В соответствии со ст. 153 ГК РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Сделки могут быть двух- или многосторонними (договоры) и односторонними. Односторонней считается сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражения воли одной стороны. Для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух сторон (двусторонняя сделка) либо трех или более сторон (многосторонняя сделка) (ст. 154 ГК РФ).

Односторонняя сделка создает обязанности для лица, совершившего сделку. Она может создавать обязанности для других лиц лишь в случаях, установленных законом либо соглашением с этими лицами (ст. 155 ГК РФ). К односторонним сделкам соответственно применяются общие положения об обязательствах и о договорах, поскольку это не противоречит закону, одностороннему характеру и существу сделки (ст. 156 ГК РФ).

Под термином «Договор» понимают гражданское правоотношение, возникшее из договора, и документ, в котором изложено содержание договора, заключенного в письменной форме [7].

Прежде чем углубляться в особенности формирования договорных отношений подробно остановимся на значении и формах слова «договор» и рассмотрим нормы его употребления.

Слово договор неразрывно связано с повседневной деятельностью большого числа менеджеров, людей с различным опытом, уровнем образования

и образом жизни, это привело к появлению несколько отличных друг от друга орфоэпических и орфографических форм данного слова.

В соответствии с зафиксированной в настоящее время в русском языке нормой, существительное «договор» имеет два варианта как произношения, так и формы образования множественного числа, а именно:

В первом варианте ударение в слове «договóр» ставится на третий слог, во множественном числе оно образует форму «договóры».

Второй вариант характерен для разговорной речи. В этом случае ударение в слове «дóговор» падает на первый слог, а во множественном числе данное слово имеет уже ударение на последнем слоге и звучит как «договорá» [22]. В целом такой вариант образования множественного числа был характерен для девятнадцатого века, однако, в ряде случаев он встречается в русском языке и до настоящего времени.

Согласно ст. 420 ГК РФ договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. К договорам, заключаемым более чем двумя сторонами, общие положения о договоре применяются, если это не противоречит многостороннему характеру таких договоров.

Процесс заключения, изменения и расторжения договоров регулируются главами 28 и 29 первой части ГК РФ

5.3. ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ДОГОВОРОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Договорное регулирование лежит в основе рыночного механизма. В современном обществе сбыт произведённой продукции не может существовать вне рамок договорных отношений.

Если договаривающиеся стороны достигли соглашения по всем существенным условиям, договор считается заключённым. Сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить другой стороне причиненные этим убытки.

По соглашению сторон, если иное не предусмотрено законом, возможно изменение или расторжение договора. Кроме того, договор может быть изменен или расторгнут также и в случае, если произошло существенное изменение обстоятельств, то есть обстоятельства изменились настолько, что, если бы одна из сторон могла бы в момент заключения договора предвидеть развитие ситуации, она не согласилась бы на подобные условия.

Согласно ст. 452 соглашение об изменении или о расторжении договора совершается в той же форме, что и договор, если из закона, иных правовых актов, договора или обычаев делового оборота не вытекает иное.

В случае изменения условий договора, обязательства сторон также считаются измененными, а при расторжении договора прекращаются также и обязательства сторон.

Одним из наиболее часто заключаемых между хозяйственными субъектами видов договоров является договор о купле-продаже.

Согласно ст.454 ГК РФ по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Особенности купли и продажи товаров отдельных видов определяются Гражданским кодексом Российской Федерации, законами и иными правовыми актами.

Гражданский кодекс РФ содержит как общие положения о договоре, так и нормы, посвященные отдельным его видам. (Эти нормы, как правило, сведены в соответствующие главы и параграфы ГК РФ.) В принципе стороны могут заключить и не предусмотренный ГК РФ договор — в этом случае они будут руководствоваться общими положениями о договоре. Однако большинство договоров, заключаемых субъектами гражданского права — в том числе субъектами хозяйственной деятельности — это договоры, предусмотренные и достаточно подробно урегулированные Гражданским кодексом РФ [24].

Договорные отношения охватывают разнообразные сферы хозяйственной

деятельности предприятий, а регламентация отдельных ее видов может иметь существенные отличия и особенности. Развитие экономических связей влечет за собой появление новых, более совершенных логистических систем, совершенствование технологий менеджмента, выявление новых возможностей, неиспользуемых предприятиями.

Рассмотрим подробнее регулирование договорных отношений поставки как основу устойчивого развития организации.

Произведенная организацией продукция должна быть как можно быстрее доставлена потребителю.

Правовое обеспечение торгового оборота в части перемещения произведённой или закупаемой у производителя продукции посреднической организацией, главным образом, осуществляется с помощью договора купли-продажи и договоров, являющихся его разновидностью, в частности посредством договоров поставки. Закупки в таком случае носят, как правило, крупномасштабный и долговременный характер, для них характерны регулярно повторяющиеся операции по передаче товара и оплате стоимости товара.

Договор поставки регулирует организацию передвижения товаров от производителей к покупателям. При этом предназначение договора поставки выражается в первую очередь в налаживании фундаментальных отношений между отраслями хозяйства, где предприятия устойчиво связаны между собой процессами использования и переработки сырья, материалов и комплектующих.

Условия договора поставки регулируют отношения хозяйствующих субъектов по заключению, формированию условий, исполнению, изменению и расторжению договора поставки, практика применения нормативных актов, регламентирующих порядок и условия поставки товаров, ответственность сторон договора.

Цель проводимого в настоящей части работы исследования состоит в комплексном анализе отношений по поставке товаров, осуществляемого в рамках консультационного обеспечения деятельности промышленных

предприятий. Данный анализ проводится на основе нормативно-правовых актов и научной литературы, исследовании механизма договорного регулирования отношений по поставкам на стадии их формирования, разработке теоретических и практических положений, направленных на совершенствование правового регулирования общественных отношений хозяйствующих субъектов, участвующих в поставках товаров.

Договор поставки охватывает практически весь товарооборот в хозяйственной деятельности предпринимателей. Отношения торгового оборота организуются посредством группы договоров, которые могут быть названы реализационными. Они формируют основу товарного обращения. Понятие реализации товаров получило закрепление, правда, не в гражданском, а в налоговом законодательстве. В статье 39 реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных Налоговым кодексом, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу - на безвозмездной основе. Важнейшее место среди договоров реализации, занимают договоры, регулирующие оптовую торговлю. В соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» оптовая торговля представляет собой вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. В свою очередь, розничная торговля - вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с

осуществлением предпринимательской деятельности. Отношения по оптовой торговле, главным образом, регулируются с помощью договора поставки.

В соответствии со статьёй 506 ГК РФ по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

В соответствии с пунктом 5 статьи 454 ГК РФ к отдельным видам договора купли-продажи относится розничная купля-продажа, поставка товаров, поставка товаров для государственных нужд, контрактация, энергоснабжение, продажа недвижимости, продажа предприятия.

Исходя из смысла статей 454 и 506 ГК РФ, договором поставки является вид договора купли-продажи, в котором продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность или иную деятельность, приносящую доход, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары (вещи или иное имущество, за исключением недвижимого) обладающие определенной ценностью, и предназначенные для реализации покупателю для использования в целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным потреблением.

ГК РФ отнес договор поставки к одному из видов купли-продажи, исходя из того, что эти договоры имеют общие черты и свойства, при этом необходимо признать, что эти договоры имеют и существенные отличия.

Деятельность промышленных предприятий предполагает значительные поставки как материалов, используемых в производственном цикле, так и готовой продукции в каналы товародвижения. Таким образом, данные предприятия выступают как в роли заказчика, так и поставщика.

Принимая во внимание действие общего принципа построения ГК: приоритета специальных правил над общими положениями, можно установить определенную очередность норм, содержащихся в разных главах и разделах

Кодекса, которые подлежат применению к отношениям по поставкам товаров. Указанные правоотношения подлежат регулированию в следующей последовательности: сначала применяются специальные правила о договоре поставки; при отсутствии таковых - общие положения о купле-продаже; далее - общие положения о гражданско-правовом договоре, об обязательстве и о сделках.

Договор поставки представляет собой консенсуальный, возмездный, двусторонний (синаллагматический) договор, в соответствии с которым одна сторона - поставщик-продавец, осуществляющая предпринимательскую деятельность, принимает на себя обязательство по передаче в обусловленный срок или сроки производимых или закупаемых им товаров покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, а покупатель обязуется принять данные товары и оплатить их. Как правило, закупки в таком случае носят крупномасштабный и долговременный характер, для отношений сторон характерна регулярная повторяемость операций, связанных с передачей товаров и оплатой их стоимости.

В современных социально-экономических условиях договор поставки является важнейшим договором по регулированию торгового оборота.

Правовое регулирование договора поставки осуществляется Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, отдельными федеральными законами, Постановлениями Правительства РФ.

Договор поставки по общему правилу заключается в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Однако в данном случае момент его заключения не совпадает с моментом его исполнения. То есть по общему правилу применение статьи 159 ГК РФ, предусматривающую возможность для юридических лиц совершение сделок в устной форме исключается. В связи с чем договор поставки заключается в простой письменной форме.

Так как договор поставки является наиболее приемлемым средством регулирования долгосрочных отношений по реализации продукции, то его удобнее заключать по модели рамочного договора.

Рамочный договор — договор, содержащий основные контуры, условия соглашения, подлежащие последующему уточнению в процессе выполнения договорных работ. Рамочный договор заключается в случаях, когда заранее, до начала выполнения договора трудно определить объем и стоимость работ. Он заключается на продолжительный срок, и в нём урегулируются основные вопросы взаимоотношений, обычно не подлежащие изменению в период действия обязательства. Условия, носящие изменяющийся характер, оставляются открытыми - они подлежат урегулированию в отдельных договорах. На основании рамочных договоров могут также заключаться отдельные договоры на краткие периоды или на поставку разовых партий товара. В отдельных договорах определяются условия, относящиеся к особенностям деятельности в такие частные периоды. В России всё чаще применяется подобное построение отношений, ибо это экономично и юридически удобно.

Исходя из того, что момент реализации прав и обязанностей сторон договора поставки не совпадает в большинстве случаев с моментом заключения договора, а регулирование отношений по нему выстраивается на длительный период, в практике при заключении договора стороны, как правило, согласуют существенные условия или порядок их определения. В дальнейшем стороны могут заключать дополнительные соглашения к договору поставки.

Договор поставки находит широкое применение во всех сферах экономики, как правило, его заключают на длительные периоды времени. В связи с этим особенно важно согласовать в процессе обсуждения условий договора несовпадающие интересы сторон.

Отличительной чертой гражданско-правового регулирования имущественных отношений, является установление юридического равенства их участников. Ни одна из сторон не должна подчиняться другой стороне. Любые

требования одной стороны договора по отношению к другой выполнять какие-либо действия основываются на факте зафиксированного в договоре согласия сторон исполнять определенные обязательства.

Условия, на которых заключается договор, имеют различное юридическое значения. Традиционно они делятся на три группы: существенные, обычные (или обычно предъявляемые) и случайные (или дополнительные). ГК содержит самые общие требования, по которым условия можно отнести к существенным, а именно:

- о предмете договора,
- условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида,
- все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ Договор считается заключённым, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Каких-либо конкретных предписаний о структуре договора поставки ГК не содержит. Поэтому на практике возникает ряд сложностей, связанных с формированием условий договора. В целях упрощения процедуры согласования условий, а также их единообразия арбитражная практика руководствуется следующими:

- предмет договора,
- качество и комплектность товара,
- сроки и порядок поставки товара. В доктрине также существует мнение, что существенным условием договора поставки является условие о сроке поставки товаров. Но из анализа статей 457, 506, 508 ГК РФ можно сделать вывод, что срок поставки может быть и не согласован сторонами, а их отношения могут быть урегулированы статьёй 314 ГК РФ, содержащей общее правило о сроке исполнения обязательства. Несмотря на почти двухвековую

историю условие о сроке договора поставки до настоящего времени не получило однозначного толкования.

Особым образом необходимо подчеркнуть следующий факт. После подписания договора сторонами (заключения договора), все указанные в нем условия приобретают одинаковую юридическую силу.

Существенными условиями договора поставки товаров являются условие о предмете (наименование и количество товара) и условие о цене.

Договор поставки играет важную роль для развития системы производства товаров, обеспечения в максимальном объёме нужд населения страны и государства, смены экономических отношений по удовлетворению таких нужд с отношений импорта на отношения по производству товаров внутри страны необходимо развитие отношений по созданию налаженной системы сбыта производимой продукции. При этом предназначение договора поставки выражается в первую очередь в налаживании фундаментальных отношений между отраслями хозяйства, а также отношений производственной кооперации, когда предприятия устойчиво связаны между собой процессами переработки сырья и материалов, обеспечения.

Существенными условиями договора поставки являются условия о предмете договора, а также условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида. Кроме того к существенным условиям относятся те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

В отношении условий доставки и транспорта, которым она осуществляется, права поставщика законодателем определены шире, чем права покупателя.

Принимая во внимание то, что договор поставки, как правило, регулирует долгосрочные отношения, способствует стабилизации хозяйственных связей, стороны должны предусмотреть поставку товаров в период действия договора партиями в соответствии с определёнными периодами [27].

Таким образом, в ходе комплексного анализа норм действующего законодательства РФ, судебной практики и научных трудов относительно основных прав и обязанностей поставщика и покупателя по договору поставки можно сделать вывод, что пробелы в действующем законодательстве имеются, в частности, законодателем не урегулирован детально порядок приёма товара, проверка его на предмет соответствия условиям договора. Гражданский кодекс РФ содержит лишь общие положения, касающиеся такого порядка, поэтому очень широкое применение в регулировании отношений сторон по принятию товаров покупателем (получателем) получил метод договорного регулирования.

Основными формами ответственности по договору поставки являются уплата неустойки и возмещение убытков. За неисполнение или ненадлежащее исполнение сторонами договора поставки может быть установлена неустойка.

Нарушение договора поставки поставщиком предполагается существенным в случаях:

- поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;
- неоднократного нарушения сроков поставки товаров.

Нарушение договора поставки покупателем предполагается существенным в случаях:

- неоднократного нарушения сроков оплаты товаров;
- неоднократной невыборки товаров.

Основными правами и обязанностями сторон договора поставки являются:

- обязанность поставщика по передаче в обусловленный срок или сроки товаров покупателю (или указанному им лицу) в количестве, ассортименте, по цене и качества, предусмотренного договором поставки с соблюдением условия о комплектности товара, а также передача относящихся к товару документов (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.п.), предусмотренных законом, иными правовыми актами или договором; обязанность передать товар и (или) в упаковке (если иное не предусмотрено

договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства); доставка товаров (если это предусмотрено договором);

- обязанность покупателя по принятию поставленных товаров и оплате их стоимости; обязанность известить поставщика о нарушении условий договора поставки о количестве, об ассортименте, о качестве, комплектности, таре и (или) об упаковке товара в срок, предусмотренный законом, иными правовыми актами или договором, а если такой срок не установлен, в разумный срок после того, как нарушение соответствующего условия договора должно было быть обнаружено исходя из характера и назначения товара; страхование товара (если данная обязанность предусмотрена договором); осмотр принятых товаров в срок, определённый законом, иными правовыми актами, договором поставки и обычаями делового оборота; проверить количество и качество принятых товаров;

- право поставщика требовать оплаты поставленных покупателю товаров, право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров (если таковые не определены договором);

- право покупателя требовать от поставщика надлежащего исполнения всех его обязанностей, предусмотренных законом, иными правовыми актами, договором поставки и обычаями делового оборота (в отношении качества, количества, комплектности, ассортимента и иных обязанностей).

Дополнительными правами и обязанностями сторон договора поставки являются:

- страхование товара;

- право поставщика требовать в определённый срок предоставление отгрузочной разрядки;

- обязанность покупателя вернуть многооборотную тару поставщику;

- права и обязанности, возникающие у стороны в случае нарушения другой стороной своих обязанностей, предусмотренных договором поставки.

При этом статьёй 524 ГК РФ предусматриваются дополнительные права для сторон в случае расторжения договора поставки вследствие нарушения сторонами своих обязательств.

Предоставление законодателем дополнительных прав сторонам и возложением на них дополнительных обязанностей по сравнению с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи обусловлено особой спецификой договора поставки: данный договор широко применяется в предпринимательской деятельности и вследствие нарушения сторонами своих обязательств размер убытков может быть очень значительным.

Как правило, закупки по договору поставки носят крупномасштабный и долговременный характер. Для отношений сторон характерна регулярная повторяемость операций, связанных с передачей товаров и оплатой их стоимости.

Договор как средство регулирования отношений устанавливает определенные права и обязанности сторон.

Основной обязанностью поставщика является передача покупателю в обусловленный срок или сроки товаров в количестве, ассортименте, по цене и качества, предусмотренного договором поставки с соблюдением условия о комплектности товара, а также передача относящихся к товару документов

Основным правом поставщика является право требовать от покупателя оплаты за поставленные товары.

Основными обязанностями покупателя являются принятие поставленных товаров и их оплата; обязанность известить в установленный срок поставщика о нарушении условий договора поставки о количестве, об ассортименте, о качестве, комплектности, таре и (или) об упаковке товара.

Основными правами покупателя является право требовать от поставщика надлежащего исполнения всех его обязанностей, предусмотренных законом, иными правовыми актами, договором поставки и обычаями делового оборота; при поставке товаров ненадлежащего качества и комплектности предъявить

поставщику требования, предусмотренные статьями 475 и 480 ГК РФ, при условии соблюдения статей 518 и 519 ГК РФ.

Договор поставки находит широкое применение во всех сферах экономики, он опосредует процессы товарного обмена в обществе, регулирует взаимоотношения поставщика и покупателя по поставке товаров. Кроме того, он является единственным юридическим фактом, на основании которого возникает обязательство по поставке. В связи с этим в современных условиях договор поставки является важнейшим договором по регулированию торгового оборота.

ГК РФ отнес договор поставки к одному из видов купли-продажи, исходя из того, что эти договоры имеют общие черты и свойства, при этом необходимо признать, что эти договоры имеют и существенные отличия.

Исходя из смысла статей 454 (договор купли-продажи) и 506 (договор поставки) ГК РФ, договором поставки является вид договора купли-продажи, в котором продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность или иную деятельность, приносящую доход, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары (вещи или иное имущество, за исключением недвижимого) обладающие определенной ценностью, и предназначенные для реализации покупателю для использования в целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным потреблением.

Договор поставки представляет собой консенсуальный, возмездный, двусторонний договор.

Существенными условиями договора поставки, являются условия о предмете договора; условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида; все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

После заключения договора все его условия приобретают одинаковую юридическую силу.

В результате проведенного исследования автором настоящей работы выявлен ряд пробелов:

- отсутствует детальная регламентация порядка и последовательности передачи товаров поставщиком;

- отсутствует детальная регламентация порядка приёма покупателем поставленных товаров;

- отсутствуют положения, детально регламентирующие права и обязанности сторон в отношении способа доставки товаров (если таковое не предусмотрено соглашением сторон) и распределения расходов по их доставке;

- отсутствует четкие нормативы по исчислению «разумных» сроков, необходимых на выборку товара, уведомление поставщика о несоответствии поставленного товара требуемому качеству, комплектности или ассортименту.

В связи с этим целесообразно внести следующие дополнения в главу 30 ГК РФ (купля-продажа):

- уточнить положение об определении сроков поставок. В настоящее время срок поставок регламентируется статьями 314 (срок исполнения обязательства) и 457 (срок исполнения обязанности передать товар) ГК РФ. Единственным регламентирующим критерием для определения сроков в случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, является разумность. Однако критерий разумности является неопределенным и абстрактным понятием и наличие этого пробела в законодательстве создает предпосылки для споров и разногласий сторон. Поэтому целесообразно на основе анализа решений Высшего Арбитражного Суда, детализировать ст. 510 (поставка товаров), посвященную доставке товаров, положениями, касающимися определения максимальных сроков поставки для отдельных видов товаров.

- детализировать п. 2 ст. 515 (выборка товаров) о выборке товаров и на основе анализа решений Высшего Арбитражного Суда определить максимальные сроки выборки товаров для отдельных видов товаров (например, нового высокотехнологичного оборудования).

- принимая во внимание, что при выборе вида транспорта, которым доставляется товар покупателю, поставщик имеет возможность злоупотреблять своим правом, предоставленным ему статьёй 509 (порядок поставки товаров) ГК РФ, а также отсутствия положения о том, какая из сторон несёт расходы по доставке товара, предусмотреть, что вид транспорта, посредством которого будет осуществляться доставка должен быть указан в оферте;

- детально регламентировать порядок приёмки отдельных видов товаров покупателем с указанием сроков осуществления действий по их приёмке, сроков уведомления поставщика о выявленных недостатках и реквизитах, которые должен содержать документ, подтверждающий поставку товара с нарушением требований нормативных правовых и иных актов, условий договора поставки.

Исходя из комплексного анализа нормативных правовых актов и научных трудов учёных-правоведов в качестве практических рекомендаций для оптимизации отношений по поставке товаров и устранения проблем в будущем, нами выработаны следующие предложения:

В настоящее время ГК РФ не содержит конкретных предписаний о структуре договора поставки, в связи с этим на практике возникает ряд сложностей, связанных с формированием условий договора. В целях упрощения процедуры согласования условий, а также формирования их единообразия при составлении договора поставки целесообразно оговаривать следующие условия:

- предмет договора,
- качество и комплектность товара,
- сроки и порядок поставки товара,
- цена и порядок расчетов за товар,
- тара и упаковка,
- права и обязанности сторон,
- имущественная ответственность,
- заключительные (иные) положения.

Эта структура может быть взята за основу при формировании договоров. В то же время не отвергается и такой способ работы над содержанием договора, при котором каждое включаемое в договор условие вырабатывается индивидуальным образом, с учетом конкретных возможностей и интересов контрагентов.

В настоящих условиях хозяйствующим субъектам предоставлен значительный объём прав по определению порядка и условий регулирования отношений по поставке, одновременно в правовом регулировании подобных отношений существуют очевидные пробелы.

В связи с этим сторонам наиболее целесообразно закреплять в договоре положения, способные обезопасить их от возникновения предпосылок для споров и разногласий и урегулировать их отношения по поставке.

ДОГОВОР ПОСТАВКИ №

г. _____

_____, именуемое в дальнейшем Поставщик
(наименование организации), в лице Генерального директора
_____, действующего на основании
_____, с одной стороны, и
(наименование учредительного документа)
_____, именуемое в дальнейшем
(наименование организации)
Заказчик, в лице Генерального директора _____,
действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий
Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Поставщик обязуется передавать в собственность Заказчика, а Заказчик принимать и в согласованные сроки оплачивать поставляемое оборудование.

1.2. Наименование оборудования: _____.

Количество и ассортимент поставляемого Оборудования определяется Сторонами на каждый заказ.

1.3. Качество и комплектность оборудования должны соответствовать паспортным данным изготовителя.

1.4. Поставщик обязуется представить гарантию на оборудование сроком на _____ (____) лет, при условии соблюдения Заказчиком правил _____.

2. ПРАВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

2.1. Поставщик обязан:

2.2.1. Организовать отправку продукции в адрес Заказчика.

2.2.2. Информировать клиентов о возможных способах приобретения продукции со склада Заказчика.

2.2.3. Своевременно направлять в адрес Заказчика счета на оплату продукции, выкупаемой Заказчиком.

2.2.4. В случае изменения ценообразующих факторов, извещать Заказчика об изменении базовой стоимости оборудования не позднее, чем за _____ дней до её изменения. Цены на продукцию, оплаченную Заказчиком по счетам Поставщика, изменению не подлежат.

2.2.5. Устранять за свой счет дефекты продукции, возникшие по вине Поставщика обнаруженные в период гарантийного срока, при условии соблюдения Заказчиком правил эксплуатации оборудования и монтажа. Гарантийный срок на поставляемое оборудование Поставщиком, устанавливается на период _____ месяцев с момента отпуска со склада Поставщика. В случае производственного брака Поставщик обязуется в течение гарантийного срока бесплатно осуществлять ремонт или производить поставку запчастей по замене дефектных деталей.

2.2. Заказчик обязан:

2.2.1. Выполнять оплату продукции, приобретаемую для перепродажи или собственных нужд на основании выставленных со стороны Поставщика счетов.

2.2.2. Своевременно принимать согласованную Сторонами продукцию.

2.2.3. Организовать приемку и транспортировку продукции Поставщика со склада Грузоперевозчика. Оплатить услуги Грузоперевозчика по транспортировке и хранению продукции Поставщика.

2.2.4. Включить оборудование Поставщика в каталог Заказчика; не допускать действий, причиняющих вред репутации Поставщика и поставляемому Оборудованию.

2.2.5. Обеспечить надлежащее техническое состояние складов Заказчика, с поддержанием условий, необходимых для хранения Оборудования.

3. СТОИМОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

3.1. Цены на продукцию устанавливаются по прайс-листу, который является Приложением №1 настоящего Договора.

3.2. Платеж за поставленное по настоящему Договору оборудование осуществляется Заказчиком прямым банковским переводом на счет Поставщика в рублях по выставленным Поставщиком счетам. Сумма, указанная в счете, должна быть перечислена в течение__ (_____) банковских дней, считая с даты, указанной в счете на оплату. Заказчик извещает Поставщика о платеже путем передачи копии платежного поручения с отметкой банка.

3.3. Стоимость Оборудования, установленная в Приложении № 1, включает стоимость оборудования, его упаковки, маркировки и налог на добавленную стоимость.

3.4. Датой оплаты считается дата поступления денежных средств на расчетный счет или в кассу продавца.

3.5. Поставщик вправе аннулировать счет в случае, если Заказчик не оплатит его в течение указанного в п.3.2. срока.

3.6. Датой поставки считается дата, указанная на накладной и счете-фактуре, выписанной в день отгрузки.

4. ПОРЯДОК ПОСТАВКИ, КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ.

4.1. Поставка продукции производится железнодорожным транспортом.

4.2. Качество продукции должно соответствовать техническим условиям Изготовителя и подтверждаться копиями сертификатов соответствия.

4.3. Проданное по настоящему Договору оборудование надлежащего качества, возврату или обмену на аналогичный товар не подлежит.

4.4. Упаковка должна обеспечить сохранность продукции во время доставки до склада Заказчика, в период ее хранения и дальнейшей доставки по указанному клиентом адресу.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН.

5.1. В случае нарушения обязательств, указанных в настоящем Договоре, Стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.

5.2. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение условий настоящего Договора в случае обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор).

5.3. В случае возникновения обстоятельств, таких как, например: пожар, стихийные бедствия, забастовка, запретительные меры Органов власти, т.е. полностью или частично препятствующие исполнению обязательств, предусмотренных настоящим Договором, дата исполнения обязательств откладывается на соответствующий срок.

5.4. Сторона, лишенная возможности выполнить обязательства в связи с возникновением обстоятельств непреодолимой силы, должна в течение _____ (_____) календарных дней с момента возникновения таких обстоятельств в письменном виде уведомить другую сторону обо всех деталях этих обстоятельств и представить документ от уполномоченных органов о наступлении форс-мажорных обстоятельств. При несоблюдении данного

положения сторона лишается права ссылаться на форс-мажорные обстоятельства.

6. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

6.1. В случае возникновения споров и разногласий по данному Договору стороны приложат все усилия для того, чтобы устранить их путем переговоров. При невозможности устранения спорных вопросов путем переговоров они решаются в Арбитражном суде г. _____.

7. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ, СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

7.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует в течение _____.

7.2. Настоящий Договор может быть расторгнут в одностороннем порядке, без обращения в судебные органы, однако при этом сторона-инициатор расторжения обязана письменно уведомить другую сторону о предполагаемой дате расторжения не менее чем за ____ (_____) дней до ее наступления. При этом не исполненные обязательства сторон подлежат безусловному исполнению.

7.3. Права и обязанности сторон по настоящему Договору могут быть переданы по их письменному согласию третьим лицам. Ни одна из сторон не вправе передавать третьим лицам полное или частичное исполнение своих прав и обязанностей без предварительного письменного согласия на это другой стороны, если иное не предусмотрено действующим законодательством и условиями настоящего Договора.

7.4. Все приложения являются неотъемлемыми частями данного Договора.

7.5. Все изменения и дополнения к настоящему договору действительны лишь в том случае, если они оформлены в письменном виде и подписаны договаривающимися сторонами.

7.6. В случае изменения юридического адреса, банковских или других реквизитов стороны уведомляют друг друга в течение _____ дней.

7.7. Настоящий Договор подписан в двух экземплярах, по одному экземпляру для каждой стороны, оба экземпляра имеют одинаковую юридическую силу.

8. ПЕРЕЧЕНЬ ПРИЛОЖЕНИЙ

8.1. Приложение №1 – Согласованный прайс-лист

9. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ПОСТАВЩИК

ЗАКАЗЧИК

Существенную роль в развитии промышленных предприятий имеет лизинг, в связи с чем, актуальны вопросы, связанные с консультационной деятельностью, реализуемой в данной области.

Промышленные предприятия применяют, как правило, в своей деятельности дорогостоящее оборудование. Ресурсы любой компании ограничены и для многих предприятий лизинг оборудования становится весьма удачным решением возникающих проблем.

Суть лизинговой операции может быть охарактеризована следующим образом. Потенциальный лизингополучатель, не имеющий свободных финансовых средств, обращается в лизинговую компанию с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает его лизингополучателю во временное владение и пользование за оговоренную в договоре лизинга плату. По окончании договора, в зависимости от его условий, имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

Выделяют оперативный, финансовый и возвратный лизинг.

При оперативном лизинге контракты заключаются на короткий и средний срок (как правило, короче амортизационного периода). В этом случае арендодатель для обеспечения хорошего состояния предмета лизинга нередко берет на себя его техническое обслуживание (ремонт, наладку и т.п.). В связи с

этим данный вид лизинга называют еще *сервисным*. По окончании срока действия договора лизинга его предмет возвращается владельцу.

Финансовый лизинг характеризуется длительным сроком арендных отношений и является, как правило, полностью амортизационным. Он не предусматривает обслуживания имущества арендодателем. Такой лизинг позволяет владельцу имущества полностью возмещать все расходы по приобретению оборудования и других средств. Объектом лизинга может быть как новое оборудование, так и бывшее в употреблении, а также другие предметы, собственником которых является арендатор.

Возвратный лизинг отличается от обычного лизинга тем, что лизингополучатель выступает одновременно и в роли продавца лизингового имущества. То есть организация берет в лизинг оборудование (или другое имущество), которое изначально принадлежало ей самой. Соответственно, при возвратном лизинге между лизингодателем (лизинговой компанией) и организацией заключаются два договора: по купле-продаже имущества и сдаче его в лизинг. Оба документа подписываются одновременно, чтобы ни один из участников сделки не остался без оборудования или средств.

Возвратный лизинг предназначен для покрытия недостатка в оборотных средствах компании. Несомненное преимущество возвратного лизинга состоит в том, что имущество организации (например, оборудование) может по-прежнему использоваться в производственном процессе. И в то же время организация, продав это имущество лизинговой компании, получает одновременно деньги на различные расходы [20].

Состав участников сделки может быть расширен и включать стороны, являющиеся источником финансовых средств (такие как банки, страховые компании, инвестиционные фонды и др.).

Лизинг является финансовым продуктом, предлагаемым субъектами финансовой деятельности, рыночным финансовым инструментом, способным стимулировать экономическое развитие, оказывать благотворное воздействие на реальный сектор экономики, предпринимательскую деятельность, и, в

частности, малый бизнес. Несмотря на то, что до сих пор значение лизинга в нашей стране недооценивается, наблюдается увеличение интереса хозяйствующих субъектов к данному новому рыночному инструменту привлечения капитала. С течением времени лизинговая деятельность становится всё более востребованной, о чем свидетельствуют данные, Росстата РФ [17], приведенные в табл. 5.6.

Следует отметить, что, несмотря на увеличивающийся интерес хозяйствующих субъектов к лизинговым схемам, ряд объективных и субъективных факторов во многом ограничивает развитие наблюдающейся тенденции роста объемов лизинга и приводит к общей недооценке значения лизинга в инвестиционной политике государства и стратегии развития предприятий.

Таблица 5.6 - Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах), млрд. руб.

Договоры финансового лизинга	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Общая стоимость договоров финансового лизинга	129,7	156,2	385,9	372,1	264,2	458,1	749,5	778,0	893,0
в том числе:									
зданий (кроме жилых) и сооружений	2,9	7,4	10,3	13,7	13,9	11,0	20,6	12,7	10,4
машин и оборудования	43,6	76,2	164,5	153,0	92,5	192,3	189,9	262,4	253,1
из них компьютеров и компьютерных сетей	1,7	1,9	2,7	1,7	1,5	5,4	1,1	0,9	1,5

транспортных средств	82,8	68,0	207,4	204,7	156,6	254,7	536,3	499,8	627,8
из них:									
автомобилей(включая автобусы и троллейбусы)	20,6	47,2	115,1	103,6	36,8	99,9	131,2	178,6	252,8
судов	0,7	0,6	0,8	0,9	0,1	0,5	12,9	10,7	18,8
железнодорожных транспортных средств	6,9	9,8	19,0	26,0	41,5	129,3	327,8	293,4	220,5
аппаратов летательных воздушных	42,3	4,9	63,9	45,3	75,9	21,5	54,2	16,7	133,9
рабочего, продуктивного и племенного скота	0,4	4,6	3,6	0,7	1,2	0,1	2,7	3,1	1,7

В соответствии со ст. 665 ГК РФ по договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем.

В Федеральном законе от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 22.08.2004) «О финансовой аренде (лизинге)» отмечается, что «лизинг - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга».

Предметом лизинга могут быть любые не потребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое

имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Субъектами лизинга являются:

лизингодатель - физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

лизингополучатель - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;

продавец - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения.

Экономические отношения, возникающие между сторонами договора лизинга, проявляются через следующие функции:

- производственно-снабженческие — приобретение во временное использование необходимого имущества;

- финансово-экономические — более целесообразное использование имеющихся финансовых ресурсов и экономия за счет лизинговых налоговых льгот.

По экономической природе лизинг во многом схож с кредитными отношениями.

Кредитные отношения базируются на трех принципах:

- срочности (кредит дается на определенный период);
- возвратности (возвращается в установленный срок);
- платности (за предоставленные услуги берется вознаграждение).

При лизинге собственник имущества, передавая его на определенный период во временное пользование, в установленный срок получает его обратно, а за предоставленную услугу получает комиссионное вознаграждение. Подобные элементы характерны для кредитных отношений. Только участники сделки оперируют не денежными средствами, а имуществом (основным капиталом). В связи с этим лизинг иногда квалифицируют как товарный кредит в основные фонды.

Выделяют следующие основные типы лизинга:

- долгосрочный (договор лизинга действует в течение трех и более лет);
- среднесрочный (договор лизинга действует в течение от полутора до трех лет);
- краткосрочный (договор лизинга действует менее полутора лет) [26].

Цель планомерной и систематической работы с каналом распределения — превратить его в источник непрерывных обращений потенциальных потребителей услуги лизинга [19].

В современных условиях рынок все более подпадает под регулирующее воздействие определенных сил, в которых особая роль отводится потребителю, так как именно потребитель, выдвигая свои требования к различным характеристикам товаров, их количеству, срокам поставки, создает предпосылки для раздела рынка между производителями. Тем самым возрастает значение конкурентной борьбы за потребителя, что заставляет

производителя тщательно изучать требования потребителя. Поэтому можно сказать, что именно потребитель диктует свои условия на рынке, а производитель приспосабливается к ним [25].

Расширение рынка лизинговых услуг может сыграть значительную роль в минимизации негативных и кризисных явлений российской экономики.

Лизинг способствует формированию прозрачного и эффективного механизма инвестиционной политики: не требуя от предприятий крупных единовременных затрат собственных средств, лизинг гарантирует целенаправленное освоение финансовых ресурсов, что в конечном итоге позволяет привлечь в промышленность неиспользованные до настоящего времени возможности отечественного рынка капитала, а также средства зарубежных инвесторов. В современных условиях лизинг может стать важным инструментом активизации и расширения инновационной деятельности предприятий, использования прогрессивной техники, обеспечить расширение ассортимента выпускаемой продукции, завоевывающей новые сегменты внутреннего и внешнего рынка, и в конечном итоге стать инструментом управления конкурентоспособностью отечественной продукции.

Анализ процессов регулирования договорных отношений в области лизинга позволяет отечественным компаниям более эффективно реализовывать свои планы развития и совершенствования производства. Достижение поставленных целей возможно только в случае применения комплексного подхода и рассмотрения полного цикла осуществляемых мероприятий и работ.

ПРИМЕРНЫЙ ДОГОВОР О ФИНАНСОВОМ ЛИЗИНГЕ ДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА С ПОЛНОЙ АМОРТИЗАЦИЕЙ

г. _____ «__» _____ 20__ г.

_____, именуемая в дальнейшем
(наименование организации - лизингодателя)

«Лизингодатель», в лице _____,
(должность, фамилия, имя, отчество)

действующего на основании _____,

(устава, учредительного договора, положения)
с одной стороны, и _____,
(наименование организации лизингополучателя)
именуемое в дальнейшем «Лизингополучатель», в лице _____,
(должность, фамилия, имя, отчество)
действующего на основании _____,
(устава, учредительного договора, положения)
с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. Предмет Договора

1.1. В соответствии с заявлением «Лизингополучателя» «Лизингодатель» обязуется оплатить и приобрести для последующей передачи в лизинг «Лизингополучателю» следующее выбранное «Лизингополучателем» имущество (табл. 5.7):

Таблица 5.7 - Лизинговое имущество

№ пп	Наименование имущества	Тип, модель, марка	Срок службы	Кол-во ед.	Наименование поставщика, № и дата договора поставки	Срок поставк и	Стоимость имущества, млн. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8

Примечания. 1. Срок службы в гр. 4 устанавливается исходя из действующих норм амортизации или по соглашению сторон исходя из допускаемых норм ускоренной амортизации.

Предметом данного Договора может быть имущество нескольких наименований, имеющее одинаковый срок службы.

Всего приобретается имущества на сумму _____ руб., включая транспортные расходы _____ руб. и налог на добавленную стоимость _____ руб.

1.2. Имущество подлежит поставке и будет использовано

«Лизингополучателем» по адресу _____.

Смена местонахождения имущества может быть произведена с письменного согласия «Лизингополучателя».

1.3. «Лизингодатель» обязан поставить в известность «Продавца», что имущество приобретается в соответствии с настоящим Договором для последующей передачи его в лизинг «Лизингополучателю».

1.4. «Лизингополучатель» согласовывает с «Поставщиком» все технико-экономические характеристики имущества, указанного в пункте 1.1, включая спецификации, гарантии «Продавца» по качеству имущества, сроки и место поставки, и заключает с ним коммерческий контракт, который вместе со спецификациями является неотъемлемой частью настоящего Договора.

2. Срок лизинга

Имущество, указанное в п. 1.1, передается «Лизингополучателю» в лизинг на срок _____ лет _____ месяцев, начиная с даты приемки его «Лизингополучателем».

3. Приемка имущества

3.1. Приемка имущества, поставляемого по настоящему Договору, производится «Лизингополучателем» в месте доставки в присутствии представителя «Лизингодателя».

3.2. Приемка имущества оформляется «Актом приемки», который подтверждает комплектность поставки имущества и его соответствие технико-экономическим показателям, предусмотренным коммерческим контрактом. «Акт приемки» подписывается представителями «Лизингополучателя», «Лизингодателя» и «Поставщика».

3.3. Расходы, предусмотренные процедурой приемки, несет «Лизингополучатель».

3.4. Обнаруженные при приемке имущества дефекты отражаются в "Акте приемки». При этом «Лизингодатель» поручает «Поставщику» устранить обнаруженные дефекты с указанием сроков. При невозможности устранить дефекты «Поставщик» обязан заменить дефектное имущество за свой счет.

3.5. При отказе «Лизингополучателя» принять имущество из-за дефектов, исключающих нормальное использование имущества, он должен в письменной форме поставить в известность «Лизингодателя» (с обязательным указанием и доказательством обнаруженных недостатков и дефектов). Указанная рекламация дает «Лизингодателю» право расторгнуть Договор купли - продажи имущества.

3.6. Приемка имущества должна быть оформлена «Актом приемки» в течение 30 суток с даты поставки. Если в указанный срок «Лизингополучатель» не подписывает «Акт приемки» и за это время не заявил об отказе от приемки в соответствии с п. 3.5 настоящего Договора, приемка считается совершившейся.

3.7. После приемки имущества «Лизингополучатель» принимает на себя все права «Лизингодателя» в отношении «Поставщика» и освобождает «Лизингодателя» от всех связанных с этим убытков и судебных исков.

С даты приемки имущества «Лизингополучатель» отказывается от любых прямых и косвенных претензий к «Лизингодателю» по поводу качества имущества.

3.8. Стороны считают, что имущество передано «Лизингополучателю» в том состоянии, в котором оно находилось в момент подписания «Акта приемки».

4. Право собственности и право использования имущества

4.1. Исключительное право собственности на имущество, передаваемое в лизинг по настоящему Договору, принадлежит «Лизингодателю». Это право переходит к «Лизингодателю» с момента оплаты стоимости имущества «Продавцу» после получения «Лизингодателем» «Акта приемки», свидетельствующего о том, что «Поставщиком» соблюдены все условия коммерческого контракта с «Лизингополучателем».

4.2. «Лизингополучатель» с даты подписания «Акта приемки» принимает на себя ответственность за сохранность имущества и обязанность защищать за свой счет право собственности на него «Лизингодателя», принимая необходимые меры по предотвращению утраты имущества в результате

хищения, пожара, порчи и т.п.

4.3. Исключительное право пользования имуществом, переданным по настоящему Договору в лизинг, принадлежит «Лизингополучателю». Продукция и доходы, получаемые в результате использования указанного имущества, являются исключительной собственностью «Лизингополучателя».

4.4. «Лизингодатель» гарантирует, что право «Лизингополучателя» пользоваться имуществом не будет им нарушено, если основания для такого нарушения не возникнут по требованию третьих лиц в связи с действиями или упущениями «Лизингополучателя».

5. Страхование имущества

5.1. Все риски гибели, утраты, порчи, хищения имущества при его транспортировке к месту доставки несет _____, который обязан застраховать имущество от всех рисков.

5.2. Все риски гибели, утраты, порчи, хищения, преждевременного износа, повреждения имущества с момента доставки принимает на себя «Лизингополучатель». Он обязуется за свой счет застраховать имущество от всех рисков в пользу «Лизингодателя» в течение 15 дней с даты поставки имущества и в течение 30 дней представить «Лизингодателю» страховой полис или его нотариально заверенную копию.

5.3. При наступлении страхового случая «Лизингополучатель» обязуется предпринять следующее:

а) за свой счет и по своему усмотрению отремонтировать поврежденное имущество, или;

б) если имущество не может быть отремонтировано, заменить его другим, приемлемым для «Лизингодателя» имуществом с передачей ему права собственности на это имущество, или;

в) погасить «Лизингодателю» всю задолженность по уплате лизинговых платежей, выплатить остаточную стоимость имущества - объекта лизинга и неустойку, то есть сумму закрытия сделки.

6. Использование имущества

6.1. «Лизингополучатель» обязуется использовать имущество строго по прямому назначению, содержать его в исправности, соблюдать соответствующие стандарты, технические условия, правила технической эксплуатации и инструкции предприятия - изготовителя.

6.2. «Лизингополучатель» за свой счет осуществляет техническое и ремонтное обслуживание имущества.

6.3. «Лизингополучатель» обязуется не производить никаких конструктивных изменений (модификаций) имущества, ухудшающих его качественные и эксплуатационные характеристики.

Конструктивные изменения (модификации) имущества могут осуществляться «Лизингополучателем» за его счет только с письменного согласия «Лизингодателя».

6.4. Без письменного согласия «Лизингодателя» «Лизингополучатель» обязан не прикреплять каким-либо способом имущество к конструкциям помещения, где оно содержится и используется, или к любой другой недвижимой собственности, за исключением технологически необходимого крепления, предусмотренного требованиями техники безопасности и правил эксплуатации имущества.

6.5. «Лизингополучатель» с письменного согласия «Лизингодателя» имеет право передавать имущество в сублизинг. Ответственность за сохранность имущества, а также за своевременную уплату лизинговых платежей сохраняется за «Лизингополучателем».

6.6. «Лизингополучатель» обязуется по просьбе «Лизингодателя» своевременно информировать его о состоянии имущества.

6.7. «Лизингодатель» имеет право в любое время проверять состояние и условия использования имущества.

7. Лизинговые платежи

7.1. «Лизингополучатель» за предоставленное ему право использования имущества, переданного ему в лизинг по настоящему Договору, обязуется уплатить «Лизингодателю» лизинговые платежи в сумме _____ руб., в

том числе по годам:

20__ г. _____ руб.

7.2. Уплата лизинговых платежей производится еже_____ равными долями от годовой суммы лизинговых платежей в соответствии с п. 7.1 платежными требованиями - поручениями с расчетного счета «Лизингополучателя» в соответствии с прилагаемым графиком, независимо от фактического использования имущества.

7.3. В случае непоступления на счет «Лизингодателя» средств в погашение причитающихся с «Лизингополучателя» платежей до _____ числа следующего месяца (квартала) причитающиеся с «Лизингополучателя» платежи считаются как несвоевременно уплаченные.

«Лизингодатель» в таком случае получает право взыскать с «Лизингополучателя» штраф в размере ____% от непогашенной задолженности по платежам за каждый день просрочки.

7.4. Первый платеж в счет общей суммы платежей по п. 7.1 «Лизингополучатель» уплачивает в виде аванса в сумме _____ руб.

7.5. По соглашению сторон общая сумма лизинговых платежей и периодические выплаты в период действия настоящего Договора и при его продлении могут быть изменены в случае появления новых обстоятельств, могущих вызвать коммерческие потери сторон: изменение уровня инфляции, цен, тарифов, уровня ссудного процента и других существенных для сторон показателей.

8. Форс-мажор

8.1. Стороны освобождаются от ответственности за невыполнение обязательств по настоящему Договору в случае, если это невыполнение вызвано форс-мажорными обстоятельствами, которые признаются по

действующему законодательству.

В этом случае установленные сроки по выполнению обязательств, указанных в Договоре, переносятся на срок, в течение которого действуют форс-мажорные обстоятельства.

8.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по Договору, обязана известить в письменной форме другую сторону о наступлении и прекращении вышеуказанных обстоятельств не позднее десяти дней с момента их наступления.

8.3. Если эти обстоятельства будут длиться более 4 (четырёх) месяцев, стороны встретятся, чтобы обсудить, какие меры следует принять.

Однако если в течение последующих двух месяцев стороны не смогут договориться, тогда каждая из сторон вправе аннулировать Договор при условии, что стороны вернут друг другу все материальные и денежные активы, полученные ими в связи с действием настоящего Договора.

9. Арбитражный суд

В случае, если стороны не могут прийти к соглашению, все споры и разногласия, возникающие в результате неисполнения настоящего Договора или в связи с ним, подлежат разрешению в арбитражном суде в соответствии с законодательством Российской Федерации.

10. Общие положения

10.1. Все изменения и дополнения к Договору считаются действительными, если они оформлены в письменном виде и подписаны сторонами.

10.2. Любая договоренность между сторонами, влекущая за собой новые обязательства, которые не вытекают из Договора, должна быть письменно подтверждена сторонами в форме дополнения к Договору.

10.3. После подписания Договора все предыдущие письменные и устные соглашения, переговоры и переписка между сторонами теряют силу, если на них отсутствует ссылка в Договоре.

10.4. Настоящий Договор подписан в двух экземплярах, имеющих

одинаковую юридическую силу.

10.5. Все приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью, и без них Договор считается не имеющим юридической силы.

10.6. Ни одна из сторон не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему Договору третьим лицам без письменного согласия другой стороны.

11. Прекращение Договора

11.1. Действие Договора прекращается по истечении срока Договора или в случае его расторжения.

11.2. Договор может быть расторгнут по соглашению сторон или по решению суда, если требование о расторжении заявляет одна из сторон.

11.3. «Лизингодатель» вправе требовать расторжения Договора в следующих случаях:

11.3.1. Договор купли - продажи имущества - объекта Договора не вступил в силу или был аннулирован по любой причине до поставки имущества «Лизингополучателю».

11.3.2. «Продавец» по любой причине оказался не в состоянии поставить имущество «Лизингополучателю».

При расторжении Договора в случаях, предусмотренных п. п. 11.3.1 и 11.3.2., «Лизингодатель» и «Лизингополучатель» освобождаются от взаимных обязательств по настоящему Договору.

11.3.3. «Лизингополучатель» в течение срока, превышающего ____ дней, не выполняет своих обязательств по какому-либо виду платежей, предусмотренных настоящим Договором.

11.3.4. «Лизингополучатель» по получении требования об уплате не погашает задолженности (включая пени за просрочку) в течение _____ недель.

11.3.5. «Лизингополучатель» допускает использование имущества - объекта Договора с нарушением условий настоящего Договора.

11.3.6. Договор купли - продажи имущества - предмет лизингового

Договора аннулируется после поставки его по причинам, ответственность за которые несет «Лизингополучатель».

11.3.7. В период действия настоящего Договора организация «Лизингополучателя» ликвидируется.

При расторжении Договора по причинам, указанным в п. п. 11.3.3 - 11.3.7, «Лизингополучатель» обязан уплатить «Лизингодателю» сумму закрытия сделки, которая включает:

а) остаточную стоимость имущества на момент окончания срока Договора, если в нем предусматривался выкуп имущества по остаточной стоимости;

б) всю задолженность «Лизингополучателя», а также всю выплаченную «Лизингодателю» по Договору сумму лизинговых платежей;

в) неустойку.

11.4. «Лизингополучатель» вправе требовать расторжения настоящего Договора в случае обнаружения при приемке имущества недостатков, исключаяющих его нормальное пользование и устранение которых невозможно.

О требовании расторжения настоящего Договора «Лизингополучатель» обязан известить в письменной форме «Лизингодателя» не позднее ____ дней с момента завершения поставки имущества.

12. Завершение сделки

По истечении срока Договора при условии уплаты «Лизингополучателем» «Лизингодателю» всех предусмотренных Договором платежей сделка считается завершенной.

13. Действия сторон по завершении сделки

«Лизингодатель» и «Лизингополучатель» согласились, что по завершении сделки:

имущество безвозмездно передается «Лизингополучателю»,

или:

имущество возвращается «Лизингодателю» и что связанные с этим

расходы осуществляются за счет _____,

(«Лизингодателя» / «Лизингополучателя»)

или:

имущество реализуется третьему лицу и что связанные с этим доходы или расходы распределяются между сторонами в соотношении _____.

14. Особые условия

14.1. _____

14.2. _____

14.3. _____

15. Юридические адреса и банковские реквизиты

15.1. Лизингодатель _____

(наименование организации, адрес, расчетный счет)

15.2 Лизингополучатель _____

(наименование организации, адрес, расчетный счет)

Приложения к договору

1. _____

2. _____

3. _____

Подписи сторон

Консультационное обеспечение деятельности промышленных предприятий позволяет им существенным образом сократить затраты на реализацию необходимых проектов, внедрение которых требует вложения значительных ресурсов.

Консультационная деятельность включает в себя аналитическую и исследовательскую работу, нацеленную на прогнозирование развития ситуации, способствует быстрому внедрению современных разработок.

Привлечение консультантов позволяет сделать работу организации более управляемой, более активно применять в современные методики менеджмента, компенсировать отсутствие опыта в конкретной сфере деятельности у штатных сотрудников. Развитию рынка консультационных услуг способствует внедрение новых форм выполнения работ, таких как, например, аутсорсинг, более активное применение на практике гибких систем управления, постоянное совершенствование информационных технологий и коммуникационных систем, а также их внедрение в деятельность организаций. Свидетельством этого является то, что в период с 2005 по 2012 год затраты на внедрение информационных и коммуникационных технологий возросли в 3,91 раза. Применение информационных систем является неотъемлемой частью процесса информационно-справочного обслуживания и позволяет организациям сокращать расходы на осуществление разнообразных мероприятий.

Функционирование современного промышленного предприятия невозможно вне договорных отношений. Договорное регулирование лежит в основе рыночного механизма.

Среди наиболее востребованных промышленными предприятиями направлений следует выделить услуги по маркетинговому и кадровому консультированию.

Существенную роль в развитии промышленных предприятий имеет регулирование договорных отношений поставки, а также лизинг, в связи с чем, актуальны вопросы, связанные с консультационной деятельностью, реализуемой в этих областях.

Консультационный процесс носит в каждом конкретном случае индивидуальный характер. Он зависит от особенностей конкретного промышленного предприятия, его производственных процессов, организационной культуры, ресурсного потенциала.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации по состоянию на 1 октября 2014 года. Части 1-4. – М: Омега-Л, 2014 – 560 с.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. – М: Омега-Л, 2014 – 860 с.
3. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» // Российская газета, № 253 от 30.12.2009.
4. Алексашина, Т.В. Рынок интеллектуального капитала: содержание и качественная характеристика [Текст] /Т.В. Алексашина // Экономические и гуманитарные науки. - 2010. - № 8 (223). - С. 143-148.
5. Аверин, А.В., Поздняков, К.К., Григорьева, В.В. Совершенствование направлений и форм государственной поддержки субъектов МСП в рамках московской агломерации. – М: ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2014. – 123 с.
6. Базаров, Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом. – М: ЮНИТИ, 2002. – 146 с.
7. Баутин, В.М., Костин, В.Д., Веселовский, М.Я. Договорные отношения в информационно-консультационном обеспечении агропромышленного комплекса: Комментарии. Разъяснения. Примерные договоры. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2001. – 136 с.
8. Веселовский, М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин //Вопросы региональной экономики. – 2013. – №3. – С. 107-115.
9. Веселовский, М.Я. Организационно-экономический механизм промышленной политики региона [Текст] / М.Я Веселовский, В.И. Лутченков //Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2009. – № 2. – С. 57-60.
10. Глухов, В.В. Менеджмент: Учебник для вузов. – СПб: Питер, 2008. – 608 с.
11. Джамалдинова, М., Сидоров, В. Устойчивое развитие предприятия как следствие формирования инновационного потенциала на основе использования технологического потенциала [Текст] / М.Джамалдинова, В. Сидоров // Финансовая жизнь. - 2012. - № 3. - С. 80-82.

12. Колесников, С.Н., Стратегии бизнеса: управление ресурсами и запасами. – М.: Статус-Кво 97, 2009. – 259 с.
13. Консалтинг менеджмента, или как улучшить свой бизнес. / Под.ред. Клаверта Маркхэма. – М: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 392 с.
14. Новикова Д.М., Ильина И.Ю. Активизация научно-инновационной деятельности преподавателей вузов: проблемы мотивации и стимулирования//Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2014, № 2, С. 33-35
15. Официальный сайт ассоциации консалтинговых компаний «АСКОНКО» – Режим доступа. – <http://asconco.ru/index.php?Itemid=20>
16. Официальный сайт информационно-правового портала «ГАРАНТ» – Режим доступа. – <http://www.garant.ru/>
17. Официальный сайт справочной правовой системы «КонсультантПлюс» – Режим доступа. – <http://www.consultant.ru/>
18. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – Режим доступа.
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#
19. Панкрухин, А.П. Маркетинг. – М.: Омега-Л, 2005. – 656 с.
20. Пацанов С.В. Управление маркетингом в лизинговой компании [Текст] /С.В. Пацанов // Маркетинг в России и за рубежом. - 2009. - №3. – с.15-18
21. Петербургский правовой портал [электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://ppt.ru/question?id=71799>
22. Россия в цифрах. 2014: Краткий статистический сборник. / Росстат-М., 2014 – 558 с.
23. Скворцов, Л.И. Большой толковый словарь правильной русской речи: 8000 слов и выражений – М.: «Издательство Оникс», 2009. – 1104 с.
24. Токмакова, Н.О., Андриянова М.В. Менеджмент-консалтинг. – М. : ЕАОИ, 2009. – 271 с.

25. Тыщенко А.И. Правовое обеспечение профессиональной деятельности. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 252 с.
26. Хизириева, Д.И. Маркетинг лизинговой деятельности [Текст] / Д.И. Хизириева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. - № 5 (67). - С. 84-90.
27. Шабашев, В.А., Федулова Е.А., Кошкин А.В. Лизинг: основы теории и практики. – М.: КНОРУС, 2005. – 184 с.
28. Электронная библиотека «Библиофонд» [электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=133648>

ГЛАВА 6. ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КОНТРОЛЛИНГА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

6.1. ЗНАЧЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ПЛАНИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В настоящее время остро ощущается необходимость планирования и контроля всей деятельности предприятия от результатов работы его отдельного сотрудника до отдельных структурных подразделений экономического субъекта. Это вызвано увеличением неопределенности условий осуществления финансово-хозяйственной деятельности, потребностью обеспечить высокий уровень использования производственных ресурсов и, как следствие, высокую рентабельность деятельности. Своевременность выявления изменений условий деятельности дает возможность сформировать и реализовать мероприятия по смягчению отрицательных последствий или по вовлечению открывающихся возможностей для предприятия. Значимое место среди инструментов и методов управления организацией занимает контроллинг, который представляет собой комплексную систему управления компанией, направленную на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности, снижающую потребность в централизованном администрировании. Система контроллинга должна позволять обеспечить информационно-аналитическое сопровождение процессов принятия решений при управлении компанией.

Поэтому контроллинг занимает особую нишу в управлении предприятием: он объединяет все эти функции и координирует их, при этом не подменяет собой управление компанией, а только переводит его на новый качественный уровень, характеризуемый направленностью на достижение оперативных и стратегических целей компании деятельности различных подразделений и служб организации. В этой связи контроллинг (управление управлением), основанный на научных достижениях различных дисциплин, таких как: экономическая теория, планирование, бухгалтерский учет, менеджмент, анализ хозяйственной деятельности, кибернетика, социология,

маркетинг, выступает в качестве своеобразного механизма саморегулирования в организации, обеспечивающего обратную связь в управленческом контуре.

В своей основе современная философия контроллинга имеет следующие положения:

1. Первостепенность показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия по отношению к показателям роста объемных параметров, т.е. его размеров, объемов производства товаров, продукции и услуг, количества клиентов и филиалов, ассортимента продукции, валюте бухгалтерского баланса и т.п. Указанные показатели рассматриваются как второстепенные по сравнению с показателями эффективности работы организации в целом и ее подразделений;

2. Рост масштабов бизнеса компании признается оправданным только в случае сохранения достигнутого уровня эффективности или при его увеличении;

3. Затраты на реализацию мероприятий в целях обеспечения увеличения доходности, не должны сопровождаться ростом допустимых для определенных условий деятельности организации уровня риска.

Главной задачей контроллинга является системно-интегрированная информационная, аналитическая, инструментальная и методическая поддержка руководства предприятия, обеспечивающая его долгосрочное существование и развитие. Контроллинг способствует выполнению следующих функций:

- координация управленческой деятельности в направлении достижения целей компании,
- обеспечение информационного и консультационного сопровождения эффективных управленческих решений предприятия,
- формирование и поддержка функционирования общей информационной системы управления компанией,
- обеспечение рациональности и эффективности процесса управления.

В контроллинге различают следующие составляющие управленческой деятельности [1; 2; 3]:

- бюджетирование,
- стратегическое планирование,
- управленческий учет и анализ затрат,
- оперативное планирование,
- контроль результативности работы подразделений,
- контроль производственной программы,
- страховая деятельность,
- взаимодействие с налоговыми органами,
- планирование инвестиций и финансирования,
- информационное обеспечение,
- координационная деятельность,
- налоговое планирование.

6.2. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА

В 80-е гг. прошлого века была сформирована концепция контроллинга, основанная на представлении о контроллинге как о средстве активного выявления и предотвращения кризисных ситуаций, приводящих предприятие к банкротству. Главным принципом этой концепции выступает оперативное сравнение основных плановых (нормативных) и фактических показателей, направленное на выявление отклонений между ними и определение взаимосвязи и взаимозависимости этих отклонений в организации с целью воздействия на узловые факторы нормализации деятельности.

В настоящих условиях развития предпринимательства контроллинг является элементом управленческого учета и реализуется посредством функционирования финансовой дирекции, возглавляемой финансовым директором, финансовыми менеджерами и бухгалтерами-аналитиками.

Контроллинг предоставляет возможность обеспечить постоянный контроль за достижением как стратегических, так и оперативных целей деятельности компании. В связи с чем контроллинг с позиции системы включает в себя два главных аспекта: оперативный и стратегический [6; 7].

Базу контроллинга как концепции системного управления предприятием формируют стремление обеспечить эффективную деятельность организационной системы (предприятия, торговые фирмы, банки и др.) в долгосрочной перспективе посредством:

- обеспечения соответствия стратегическим планам всех оперативных планов развития компании;
- адаптации стратегических целей предприятия к изменениям факторов внешней среды;
- координации и интеграции оперативных планов по различным бизнес-процессам;
- внедрения системы контроля за реализацией планов, своевременной корректировки их содержания и сроков реализации;
- разработки и внедрения системы обеспечения руководства предприятия и сотрудников информацией для выработки оптимальных управленческих решений;
- приспособления организационной структуры управления предприятием в целях повышения ее гибкости.

Основными причинами, объясняющими формирование на современных предприятиях феномена контроллинга, исследователями называются следующие:

- увеличение сложности систем управления предприятием, требующее создания и внедрения механизма координации внутри системы управления;
- усиление нестабильности внешней среды, проявление гиперконкуренции на рынке, предъявляющие дополнительные требования к устойчивости системы управления компанией;
- общее культурное стремление синтезировать, интегрировать различные области знания с человеческой деятельностью;
- все более четкое проявление информационного бума при недостатке релевантной (существенной, значимой) информации, обуславливающее необходимость построения специальной системы информационного

обеспечения управления.

Основным предназначением контроллинга выступает создание методической и инструментальной основы для обеспечения основных функций менеджмента. В связи с этим главными элементами концепции контроллинга являются:

- формирование организационной структуры, ориентированной на достижение поставленных стратегических и тактических целей;
- нацеленность предприятия на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности в долговременной перспективе;
- создание информационной системы, полностью отвечающей задачам целевого управления;
- выделение задач контроллинга в циклы в целях обеспечить итеративность процесса планирования, контроля реализации и разработки корректирующих действий.

Признаками успешности контроллинга являются:

- возникновение взаимного доверия, увеличение объема совместных коммуникаций и работ;
- заметным ростом удовлетворения менеджеров результативностью деятельности контроллеров;
- динамика улучшения результатов деятельности подразделений, использующих услуги контроллеров;
- увеличением частоты обращений руководства подразделений компании в своей оперативной деятельности к услугам контроллеров;
- ростом иерархического уровня подразделений контроллинга в организационной структуре предприятия, в связи с чем происходит расширение спектра решаемых задач;
- признанием менеджерами предприятия контроллеров в качестве партнеров;
- всеми структурными подразделениями компании отмечается высокий

уровень и полезность работы службы контроллинга.

Изучение особенностей контроллинга позволяет сделать вывод, что его основными преимуществами являются:

1. Предоставление необходимой информации руководству всех без исключения отделов предприятия (отчеты по расходованию проектов, заложенных в бюджете; расчеты по ценообразованию; анализы показателей эффективности; матрицы по выявлению рисков; план совершенствования бизнес-процессов) для принятия взвешенных решений не только на перспективу, но и по конкретным рыночным ситуациям;

2. Своевременное и оперативное выявление отклонений от установленных норм, стандартов, смет, предвидений;

3. Определение финансовых результатов реализованной продукции;

4. Разработка конкретных рекомендаций руководству с учетом действия факторов внутренней и внешней среды не только по обновлению торгового ассортимента, его оптимизации, но и сервисному обслуживанию клиентов, более интенсивной активизации маркетинговых коммуникаций – рекламы, связей с общественностью, интерактивного маркетинга, выставочного бизнеса.

Можно сформулировать основные задачи контроля, заключающиеся в объективном определении степени достижения поставленных целей, в исследовании резервов и возможностей по оптимизации финансово-хозяйственной деятельности компании и выяснении соответствия ее поведения по отношению к окружающей среде.

Между этими компонентами существуют взаимосвязь и синергия, которые формируют интегрированную систему, динамично реагирующую на изменение условий. Система внутреннего контроля тесно переплетается с хозяйственной деятельностью предприятия, и ее существование обусловлено фундаментальными потребностями бизнеса. Внутренние контроли наиболее эффективны, когда они встроены в организационную инфраструктуру и является неотъемлемой частью деятельности компании. «Встроенные» контроли способствуют реализации таких инициатив, как улучшение качества и

наделение сотрудников полномочиями. Они также помогают избежать ненужных затрат и позволяют быстро перестроиться в соответствии с меняющимися условиями [8].

Большое внимание в последние годы уделяется крупными российскими компаниями способам адаптации новейших концепций управления бизнесом. Контроллинг занимает лидирующую позицию, так как возрастает сложность технологических процессов, масштабность и сложность организационно-экономической структуры организации. Как следствие, растет насыщенность и интенсивность информационных потоков, которые требуют унификацию систематизацию для обеспечения эффективности управления бизнесом. Являясь процессом управления действиями и намерениями в масштабах всей организации, контроллинг – это один из лучших систематизаторов потоков информации в целях координации в системе управленческого учета принимаемых управленческих решений. Контроллинг представляет собой управление будущим организации, формирующим условия для обеспечения длительного стабильного функционирования компании и ее структурных подразделений.

6.3. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ КОНТРОЛЛИНГА НА РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Контроллинг получил распространение в России, только начиная с середины 90-х прошлого столетия.

Основным содержанием методов российского контроллинга является не привлечение новых «вливаний» в бизнес, не погоня за прибылью в краткосрочных периодах, а достижение устойчивого развития. Современным предприятиям трудно даже просто сохранить имеющиеся позиции, не говоря уже о способности к развитию, когда происходят постоянные изменения рыночной конъюнктуры. В подобной ситуации для российских организаций действенным инструментом антикризисной политики может стать контроллинг, способствующий реализации таких направлений превентивной управленческой политики как:

- нахождение точек безубыточности и окупаемости окупаемости вложенных в компанию средств;
- обеспечение стабилизации ресурсного снабжения организации;
- оптимизация налоговой политики;
- адаптация к региональным или рыночным условиям, специфике ведения бизнеса;
- соответствие поставленных задач управления качественной мотивации исполнителей с полным контролем обеих структур;
- мониторинг потребностей потенциальных потребителей.

В настоящее время контроллинг в России получил наибольшее распространение на крупных предприятиях, в организациях финансово-кредитной системы. В табл. 6.1 систематизированы направления применения систем контроллинга российскими компаниями [4; 7].

Таблица 6.1 – Основные направления использования систем контроллинга в российских компаниях

Компания	Ориентация системы контроллинга
ОАО «Автоваз»	Отдел контроллинга совместно с внутренним аудитом собирает, обрабатывает и предоставляет руководству компании информацию по стратегически важным направлениям развития
ОАО «Газпром»	Используется в процессе внедрения стандартов международной отчетности
ТНК	Внедрена система оперативного контроллинга в целях сбора, обработки и передачи оперативной финансовой информации для обеспечения принятия управленческих решений руководящим персоналом
ОАО «РЖД»	Подразделение контроллинга обеспечивает единство стратегии компании, координацию промежуточных целей и планов в рамках единого целого
ОАО «Лукойл»	Используется при разработке стратегических планов
ОАО «Сбербанк»	Сформировано подразделение контроллинга, формирующее ежемесячные аналитические отчеты о результатах и перспективах развития компании для высшего руководства общества

Из этой таблицы следует, что использование контроллинга происходит в различных сферах предпринимательства, способствует налаживанию и улучшению действий по систематическому контролю за деятельностью всех подразделений компании.

При внедрении систем контроллинга российские компании сталкиваются с огромным числом проблем, о которых менеджмент даже и не подозревает на начальном этапе. К основным причинам, препятствующим внедрению систем контроллинга на отечественных предприятиях относятся следующие [4; 5; 7]:

1) непроработанность на практическом уровне вопросов в области формирования комплексных информационных систем, соответствующих требованиям конкретной компании (в связи с этим российские организации вынуждены приобретать информационные системы за рубежом, а это требует существенных затрат);

2) отсутствие релевантной информации об отечественной практике внедрения систем контроллинга и ее низкая диффузия и оперативность;

3) недооценка и игнорирование проблем развития и состояния внешней среды;

4) отсутствие координации в деятельности различных структурных подразделений предприятия, а также трудности в коммуникационном процессе;

5) высокие затраты на внедрение системы контроллинга (в том числе затраты по обучению специалистов в данной области, по приобретению информационных систем, по реструктуризации либо уже существующих либо по формированию нового подразделения);

6) нестабильность экономической политики многих компаний или ее несистемность;

7) неразработанность обеспечения системы контроллинга на нормативно-правовом уровне;

8) недостаток специалистов в области контроллинга.

Тем не менее, в последние годы контроллинг получил признание как

инструмент системы антикризисного управления компаниями, который реализует финансово-экономическую комментирующую функцию в менеджменте для принятия стратегических и оперативных управленческих решений. Путем внедрения системы контроллинга в современную практику ведения бизнеса, многие организации стремятся сформировать эффективную систему управления своей финансово-хозяйственной деятельностью. При этом происходит не только укрепление не позиции отдельного предприятия на рынке, но и в целом отрасли.

При всех достоинствах контроллинга и успехах внедрения системы на зарубежных предприятиях российские условия ведения бизнеса определенным образом сдерживают разработку и внедрение контроллинга в России.

Это связано, прежде всего, со следующими моментами.

Во-первых, российские компании не заинтересованы объективно освещать свою деятельность по отношению к внешним пользователям, поскольку стабильные и высокие доходы и прибыли могут привлечь внимание как налоговых органов, так и структур, занимающихся скупкой организаций. Поэтому многими предприятиями бухгалтерская отчетность искажается посредством занижения прибыли и уменьшением налоговых платежей. Но подобная финансовая отчетность, очевидно, не предоставляет менеджменту организации объективной и целостной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации и не может обеспечить возможность эффективно и оперативно принимать управленческие решения. Поэтому основным результатом управленческого учета, лежащего в основе контроллинга, должна являться максимально полезная бухгалтерская информация, способствующая повышению общего уровня и качества управления организацией.

Во-вторых, разработка и настройка контроллинга для практики конкретного предприятия стоит немалых денег. Такую систему себе могут позволить только очень крупные и успешные компании, располагающие к тому же немалыми средствами. Поэтому, первыми пользователями системы

контроллинга стали именно крупные банки -основные держатели негосударственных финансов в России.

В-третьих, несмотря на то, что в России уже сложился класс «продвинутых», «просвещенных» предпринимателей, менталитет в ведении бизнеса все еще отстает от западных стандартов. Это означает, что российские предприниматели придерживаются в основном линейно-функциональных, в лучшем случае дивизиональных структур управления предприятием. Многомерные, матричные структуры характерны в основном для совместных или чисто западных компаний.

Вместе с этим, следует отметить, что внедрение системы контроллинга является жизненно необходимым для многих предприятий, особенно предприятий, находящиеся в нестабильном состоянии.

Изменение целей и задач промышленного предприятия в условиях быстрых изменений окружающей среды требует быстрой адаптации также и менеджмента, как системы управления предприятием.

Под контроллингом, как системы эффективного менеджмента, понимается совокупность методов оперативного и стратегического управления: учета, планирования, анализа и контроля, объединяемых на качественно новом этапе развития рыночных отношений в единую систему, функционирование которой подчинено определенной цели.

Сущность контроллинга, отражается с помощью его основных задач, функций и элементов. Основное назначение контроллинга состоит в том, чтобы усилить стратегию бизнеса, формализовать ее, провести и донести до каждого сотрудника предприятия, обеспечить мониторинг и обратную связь в целях отслеживания и аккумуляции организационных инициатив внутри структурных подразделений компании.

Опыт использования систем контроллинга за рубежом достаточно обширен. В России же пока в настоящее время контроллинг получил наибольшее распространение в основном на крупных предприятиях нефтегазового комплекса, металлообработки, а также в организациях

финансово-кредитной системы.

При всех достоинствах контроллинга и успехах внедрения системы на зарубежных предприятиях российские условия ведения бизнеса определенным образом сдерживают разработку и внедрение контроллинга в России.

Целью проекта внедрения системы контроллинга на промышленном предприятии может выступить формирование системы своевременного обеспечения менеджмента предприятия полной и достоверной информацией, необходимой для принятия оптимальных управленческих решений. Задачами проекта внедрения системы контроллинга на предприятии промышленности являются:

- повышение эффективности управления предприятием;
- повышение управляемости бизнес-единиц и усиление контроля за их деятельностью;
- усиление контроля над активами предприятия и повышение эффективности их использования;
- сокращение времени на принятие управленческих решений.

Для успешного функционирования системы контроллинга на промышленном предприятии необходимо реализовать несколько этапов:

- разработать концепцию и методологию оперативного контроллинга предприятия;
- внедрить новую организационную структуру управления промышленным предприятием;
- разработать и внедрить бюджетное управление деятельностью предприятия;
- организовать систему управленческого учета;
- организовать внутренний аудит и контрольно-ревизионные проверки;
- обеспечить информатизацию контроллинга.

На первом этапе разрабатывается концепция и методология контроллинга промышленного предприятия. Концепция контроллинга является стержнем, на который нанизаны основные элементы организации и управления

деятельностью предприятия:

- все виды бизнес-процессов и их затраты;
- системы планирования и бюджетирования;
- система управленческого учета;
- информационные потоки, которые позволяют оперативно регистрировать текущее состояние исполнения бюджетов;
- фиксирование и анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности компании;
- установление причин отклонений и выработка управляющих воздействий.

Адаптацией системы контроллинга предусматривается внедрение оптимального количества инструментов контроллинга промышленного предприятия (табл. 6.2).

Таблица 6.2 – Инструменты контроллинга, которые предлагается использовать подразделениям предприятия промышленности

Инструменты контроллинга	Подразделения предприятия, реализующие инструмент контроллинга
Бюджетирование	Планово-экономический отдел, финансовый отдел, бухгалтерия
Калькуляция себестоимости продукции	Планово-экономический отдел
Маржинальный анализ для принятия управленческих решений типа «производить / покупать», «оптимальный сортament продукции» и др.	Планово-экономический отдел
План-фактный анализ (контроль) плановых и бюджетных показателей	Планово-экономический отдел, бухгалтерия
Анализ доходности по видам продукции	Планово-экономический отдел
Факторный анализ себестоимости и прибыли предприятия	Планово-экономический отдел
Анализ эффективности деятельности предприятия	Планово-экономический отдел
Аудит и ревизия в подразделениях предприятия	Отдел внутреннего аудита
Прочие инструменты контроллинга, направленные на нивелирование «узких мест» и принятие эффективных управленческих решений: - аналитические обзоры состояния промышленности и экономики Российской Федерации	Отдел контроллинга

Опыт внедрения контроллинга в ряде организаций показал успешность решения типичных для предприятий проблем, включая точечную автоматизацию предприятий, ограниченность оперативного управления, невозможность проведения анализа и обобщения информационных ресурсов предприятий. Судя по публикациям, во многих случаях это позволило создать систему управления предприятием высокого класса, включая всеобъемлющий контроль деятельности предприятий, повысило качество обслуживания клиентов, расширило спектр предоставляемых услуг, ликвидировало бумажный документооборот, способствовало построению единого информационного пространства предприятия и выходу на мировой рынок.

В последнее десятилетие информационные системы контроллинга получили достаточно широкое распространение. На российском рынке представлены комплексные информационные системы, содержащие модули контроллинга. Сравнительные характеристики ряда таких систем представлены в табл. 6.3 [2; 4; 6].

Таблица 6.3 – Сравнительные характеристики систем контроллинга

Параметры сравнения	R/3 (SAP AG)	SAS System (SAS Inst.)	Oracle Express (Oracle)	«Галактика» («Галактика»)	«М-3» (КСТ)
Решаемые задачи	Комплексная автоматизация предприятий	Среда разработки аналитических приложений		Комплексная автоматизация предприятий	
Адаптивность к финансово-экономическим приложениям	Высокий уровень	Отдельные частные задачи	Требуется доработка	Достаточный уровень	
Оперативный контроллинг	Настраивается на конкретные применения	Требуется разработка приложений		Настраиваемость на конкретную реализацию	

Операционные системы	Широкий выбор			
Реализация	За рубежом и в России			В России
Репутация на рынке	Очень высокая	Достаточно высокая	Высокая	На российском рынке высокая
Информационная система руководителя	Имеется			Нет

Анализ данных позволяет сделать вывод, что в настоящее время наиболее широкими возможностями применительно к задачам контроллинга из зарубежных систем обладает система R/3 фирмы SAP AG, из отечественных – «Галактика» компании «Галактика», «М-3» фирмы «Клиент-Серверные Технологии».

На промышленном предприятии целесообразно внедрить информационную систему контроллинга R/3. Основные фазы и соответствующие им функции контроллинга в данной системе представлены в табл. 6.4 [4].

Таблица 6.4 – Соответствие фаз и функций контроллинга в системе R/3

Фаза контроллинга	Функции контроллинга
<i>Поддержка принятия решения</i>	
Определение задач	Контрольный учет как анализ источников прибыли Учет по заданным величинам Планирование Составление прогноза
Поиск решения	Фиксирование и анализ изменений прибыли в отношении выручки, затрат, «узких» мест
Оценка	Целевые величины Бюджет / Сметы

	Предварительное планирование Риски
<i>Принятие решения</i>	
<i>Реализация</i>	
Определение характеристик	Выявление контролируемых величин, степени соответствия бюджету, дополнительных характеристик
<i>Контроль</i>	
Контроль ожидания	Сравнение «норма – факт»
Контроль планирования	Анализ отклонений
Контроль реализации	Сравнение «план – факт»

Среди основных проблем реализации проекта по внедрению системы контроллинга в компании можно выделить следующие:

- общее состояние системы управления промышленного предприятия на начало работ по проекту;
- влияние отраслевой специфики на ментальность работников производственного отдела и корпоративную культуру предприятия в целом;
- неадекватное восприятие топ-менеджментом предприятия задач и функций контроллинга как инструмента управления;
- не готовность менеджмента предприятия к применению современных систем управления;
- неприятие и прямое противодействие внедрению и эксплуатации системы контроллинга менеджментом производственного отдела;
- периодические изменения политики предприятия в области хозяйственно-экономических отношений между бизнес-единицами предприятия.

Несмотря на основные проблемы реализации проекта, внедрение системы контроллинга на предприятии предполагает совершенствование процессов взаимодействия подразделений предприятия на основе единого информационного пространства.

Система контроллинга способствует повышению производительности

труда по обработке информации.

Основным показателем эффективности функционирования системы контроллинга является снижение трудозатрат экономия средств на формирование и обработку отчетной информации.

6.4. РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА

Современное состояние российских промышленных предприятий характеризуется следующими специфическими моментами:

- тяжелое финансово-экономическое положение предприятий промышленности,
- потеря их воспроизводственных ресурсов,
- низкая инвестиционная привлекательность машиностроительного комплекса.

Поэтому для большинства из них наиболее важными становятся вопросы сохранения имеющегося экономического потенциала посредством разработки и внедрения малокапиталоемких мероприятий, к числу которых относится контроллинг, позволяющий мобилизовать внутренние резервы повышения эффективности работы экономических субъектов.

Для современных российских промышленных предприятий необходимо наладить работу всех областей их управленческой деятельности для обеспечения возможности их дальнейшего развития. Управленческий процесс на промышленных предприятиях необходимо организовать таким образом, чтобы обеспечить целостность функционирования всех его бизнес-процессов, создать действенный организационно-экономический механизм управления на основе контроллинга.

Цель организационно-экономического механизма функционирования системы контроллинга на промышленных предприятиях состоит в ориентации процесса управления на достижение поставленных целей и долгосрочное, эффективное существование предприятий посредством интеграции процессов планирования, контроля, информационного обеспечения.

Системная сущность механизма контроллинга, предполагающая целенаправленность, системность использования организационных форм и экономических методов управления, предопределяет необходимость разработки соответствующих элементов организационной и экономической составляющей механизма, способных стать основой системы контроллинга.

Под организационным механизмом функционирования системы контроллинга в данной работе понимается организационная форма, на основе которой реализуются функции контроллинга.

По нашему мнению, наиболее приемлемым и оптимальным вариантом внедрения системы контроллинга на промышленных предприятиях является организация службы контроллинга как отдельного самостоятельного структурного подразделения предприятия, реализующего деятельность по улучшению его хозяйственно-экономической деятельности.

Выделяют следующие типовые задачи службы контроллинга:

- организовать, скоординировать и оказать методическую поддержку процессам планирования и бюджетирования в организации;
- организовать, скоординировать и оказать методическую поддержку системы учета затрат и доходов в компании;
- разработать, поддержать и усовершенствовать систему диагностики отклонений;
- разработать, поддержать и усовершенствовать систему анализа отклонений;
- предоставить аналитическую информацию руководителям всех рангов для обеспечения эффективного управления компанией в целом и ее отдельных структурных подразделений;
- оказать информационно-аналитическую и методическую поддержку реализации инвестиционных проектов и инновационных процессов [4; 6].

При организации службы контроллинга необходимо уделять внимание вопросам размещения службы в структуре предприятия.

Вся обработанная информация службы контроллинга предназначена для

руководителя финансово-экономического блока предприятия (заместителя директора по экономике, финансового директора и т.п.) и генерального директора, поэтому служба контроллинга может входить в состав подразделений финансово-экономического блока и подчиняться при этом его руководителю, или являться самостоятельной во всех отношениях структурой и находиться в непосредственном подчинении у генерального директора. Таким образом, руководство службы контроллинга получит достаточно высокий статус и независимость от других подразделений предприятия.

Под экономическим механизмом функционирования системы контроллинга в данной статье понимается совокупность экономических инструментов (методов), на основе которого реализуются функции контроллинга.

Имеется значительное количество эффективных экономических методов контроллинга. С целью облегчения их выбора, данные методы предлагается систематизировать по предметно-ориентированным видам контроллинга: финансы, издержки и по элементам контроллинга: планирование и учет.

Предлагаемая нами классификация экономических методов контроллинга представлена в табл. 6.5.

Таблица 6.5 – Классификация экономических методов контроллинга

Направленность методов	Методы
Предметно-ориентированные виды контроллинга	
Финансы	<ul style="list-style-type: none"> - Финансовый анализ показателей деятельности - Факторный анализ прибыльности (Дюпон) - Прогнозирование возможной неплатежеспособности предприятия
Издержки	<ul style="list-style-type: none"> - Маржинальный анализ - Метод ABC - Метод функционально-стоимостного анализа (ФСА) - Анализ издержек по центрам

	ответственности
Элементы контроллинга	
Планирование	- Финансовое планирование - Планирование производственного результата - Показатели эффективности по подразделениям
Учет	- Отчеты о хозяйственной деятельности - Система управленческой отчетности - Методы анализа отчетности

В табл. 6.6 отражена сравнительная характеристика оперативного и стратегического контроллинга.

Таблица 6.6 – Сравнительная характеристика оперативного и стратегического контроллинга

Признаки	Виды контроллинга	
	Оперативный	Стратегический
Субъекты	Все уровни	Топ-менеджмент
Неопределенность	Незначительная	Высокая
Характеристика решаемых проблем	Четко определены и структурированы	Проблемы слабо структурированы
Временной горизонт	Краткосрочный	Долгосрочный
Информация	Из внутренней среды предприятия	Из внешней среды предприятия
Варианты и методы	Ограничены ресурсами, временным периодом	Широкий спектр
Детализация	Относительно большая	Невысокая
Показатели	Прибыль, затраты, рентабельность, ликвидность	Система сбалансированных показателей

Таким образом, в главе обоснована специфика формирования и применения новых технологий контроллинга на промышленных предприятиях в аспекте их значимости для обеспечения роста эффективности финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Выявлено значение контроллинга как инструмента планирования в

промышленности, позволяющего повысить эффективность использования производственных ресурсов в результате планирования их потребности, контроля за их расходованием и координации процессов их вовлечения в хозяйственный оборот.

Обоснован потенциал системы контроллинга для обеспечения эффективности деятельности промышленных предприятий. Систематизированы особенности функционирования систем контроллинга на российских предприятиях, разработан организационно-экономический механизм функционирования системы контроллинга на промышленном предприятии.

Список использованной литературы:

1. Ивашкевич, В.Б. Оперативный контроллинг. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2011. – 160 с.
2. Секерин, В.Д. Логистика: учебное пособие / В.Д. Секерин. – М.: КНОРУС. – 2011. – 240 с.
3. Секерин, В.Д. Основы маркетинга: учебное пособие / В.Д. Секерин. – М.: КНОРУС. – 2012. – 232 с.
4. Секерин, В.Д., Петров, С.Б. Современные подходы к контроллингу // Маркетинг. – 2009. - №5
5. Терентьев, А. Экономическая проблематика инновационно-инвестиционного развития промышленности // Экономические науки. – 2012. №2 (87). – С. 218 – 223
6. Фалько, С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
7. Харитонов, Н.А., Медведева, Д.С. Контроллинг как инструмент управления организацией // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия Экономика и право. – 2012. - № 10.
8. COSO Internal Control – Integrated Framework. Executive summary. 1992. Неофициальный перевод. Авторы перевода: Иван Ворона, Андрей Шашков, департамент внутреннего аудита «X5 Retail Group N.V.»

ГЛАВА 7. РОЛЬ ЛИЗИНГА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

7.1. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

В современных условиях глобализации мировой экономики перед Россией поставлена цель обеспечения ее конкурентоспособности, повышение уровня экономического и социального развития, обеспечение национальной безопасности страны. В этих условиях возрастает роль промышленности, как важнейшего фактора экономического развития и процветания государства. Поэтому особое внимание необходимо уделить, в-первую очередь, преобразованиям в производственном секторе экономики, нацеленным на выпуск высококачественной и конкурентоспособной на мировом рынке продукции. Повышение эффективности промышленного производства должно стать важнейшим направлением экономических трансформаций.

Вместе с тем, на протяжении последних трех лет наблюдается снижение индекса промышленного производства России (рис. 7.1).



Рисунок 7.1 - Индекс промышленного производства по данным Росстата

По данным Росстата в 2013 году объем промышленного производства остался практически на уровне 2012 года. Прирост составил всего лишь 0,4%. За первый квартал 2014 года наблюдается снижение индекса промышленного производства по отношению к предыдущему периоду на 12,4%. Во втором и третьем кварталах ситуация немного улучшилась (прирост производства составил 3,6% и 2,7% соответственно). Вместе с тем, большинство специалистов отмечают, что начавшаяся еще в начале 2012 года стагнация объемов производства будет только усиливаться.

В разрезе видов экономической деятельности можно выделить разнонаправленные тенденции динамики производства (рис. 7.2).

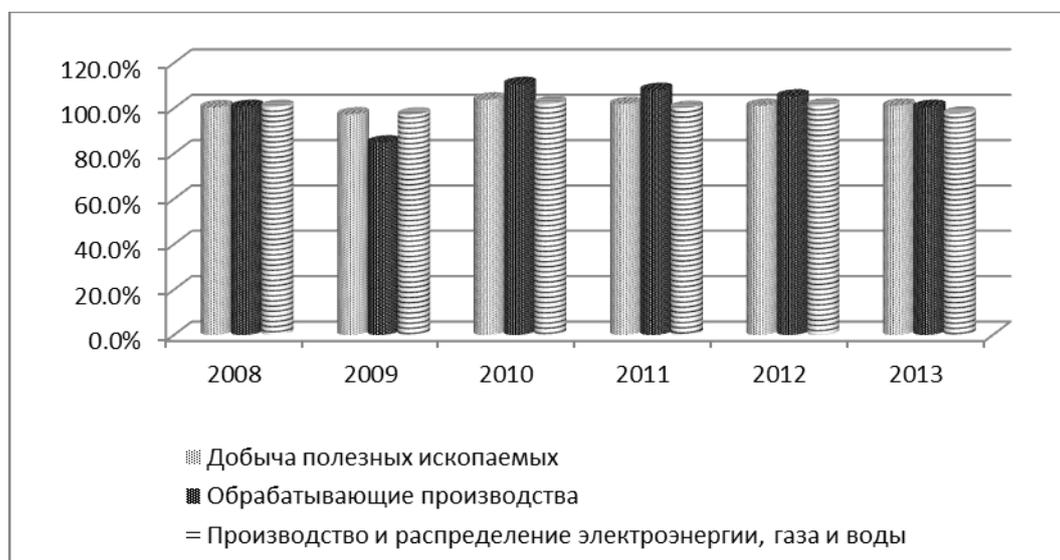


Рисунок 7.2 - Индекс промышленного производства по видам экономической деятельности

Если в сфере добычи полезных ископаемых, а также в секторе обрабатывающие производства в 2013 году наблюдается небольшой прирост выпуска продукции (+1,1% и +0,5% соответственно), то производство и распределение электроэнергии, газа и воды было снижено на 2,5%. При этом стабильный рост в 2013 году по отношению к предшествующему периоду отмечался в таких отраслях, как химическое производство (+7,4%), текстильное и швейное производство (+7,1%), деревообработка (+6,3%), производство стройматериалов (+5,2%) [3].

Снижение выпуска продукции произошло в сфере производства транспортных средств и оборудования (-0,9%), целлюлозно-бумажного производства (-1,8%), производства электро- и оптического оборудования (-2,2%). Наибольший спад наблюдался в производстве машин и оборудования и составил 9,3% [3].

Вместе с тем, на уровне других стран имеющих тенденцию к снижению объема промышленного производства Россия имеет более выгодную позицию (рис. 7.3).

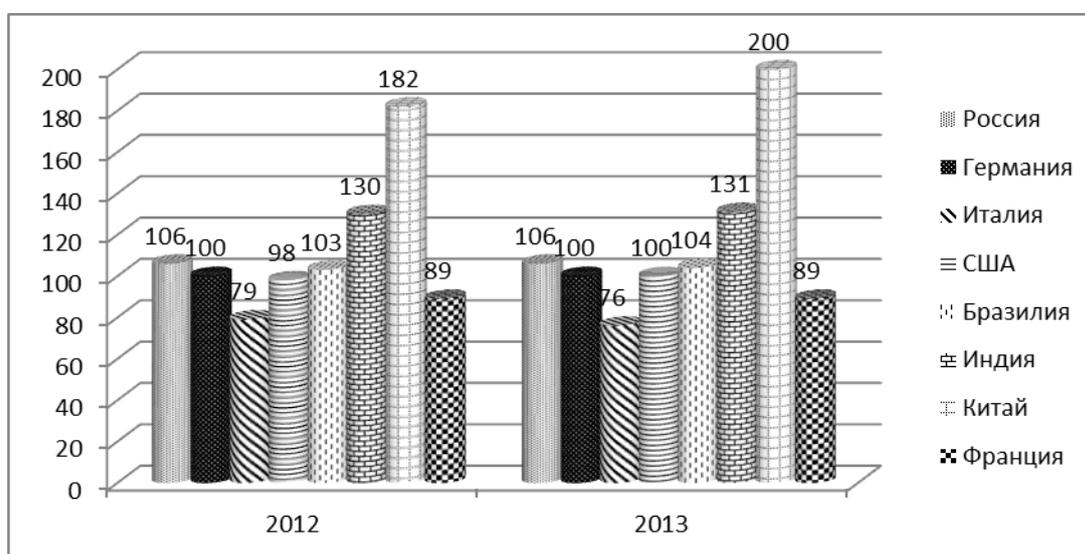


Рисунок 7.3 - Динамика промышленного производства России в сравнение с другими странами по отношению к уровню 2007 года по данным ЦМАКП

В то же время можно отметить значительное отставание России по темпам прироста промышленного производства от некоторых развивающихся стран, таких как Китай и Индии. В частности Индия за 6 лет смогла увеличить объемы производства на 31%, а Китай – в 2 раза.

Структура промышленного производства России представлена на рис. 7.4.

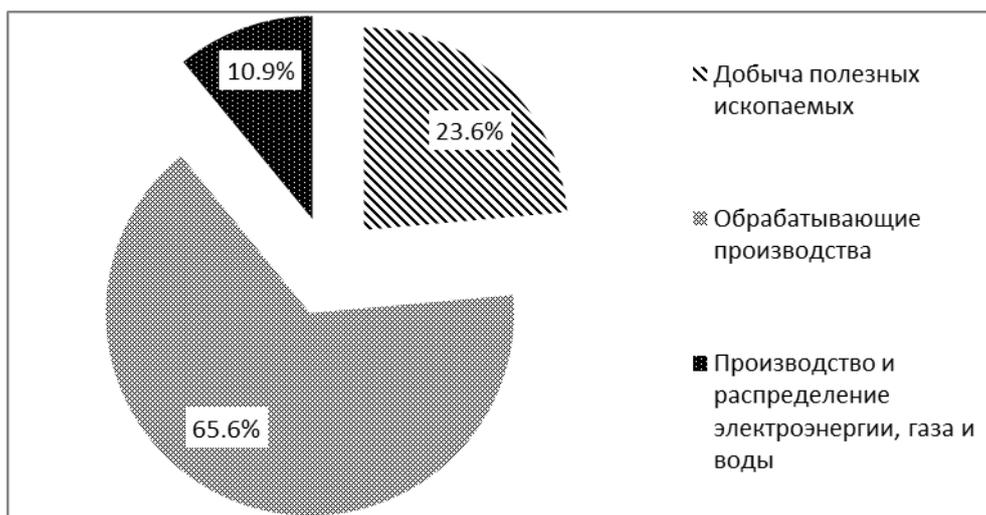


Рисунок 7.4 - Структура промышленного производства по видам экономической деятельности в 2013 году

В 2013 году в промышленности преобладает сфера обрабатывающих производств. На ее долю приходится 65,6%. Добыча полезных ископаемых находится на втором месте – 23,6%. Удельный вес производства и распределения электроэнергии, газа и воды составляет всего лишь 10,9% от общего объема производства России [5].

В структуре валовой добавленной стоимости обрабатывающие производства также лидируют (табл. 7.1). Их удельный вес не меняется уже на протяжении двух последних лет и составляет 14,8%. Менее всего приходится на производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 3,1% как в 2012, так и в 2013 году. Доля добычи полезных ископаемых в валовой добавленной стоимости снижена на 0,2 п.п.

Таблица 7.1- Структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности

Показатель	2012 год		2013 год	
	млрд. руб.	% к валовой добавленной стоимости	млрд. руб.	% к валовой добавленной стоимости
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах, в том числе:	62218,4	-	66755,3	-
валовая добавленная	53016,7	100,0	57476,9	100,0

СТОИМОСТЬ в основных ценах, в том числе				
добыча полезных ископаемых	5826,3	11,0	6217,9	10,8
обрабатывающие производства	7890,4	14,8	8519,2	14,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1671,2	3,1	1807,8	3,1

В 2013 году происходит заметное снижение рентабельности, которое присутствует во всех секторах производства (рис. 7.5). Это свидетельствует о снижении эффективности деятельности производственных предприятий, вызванное, в-первую очередь, падением платежеспособности.

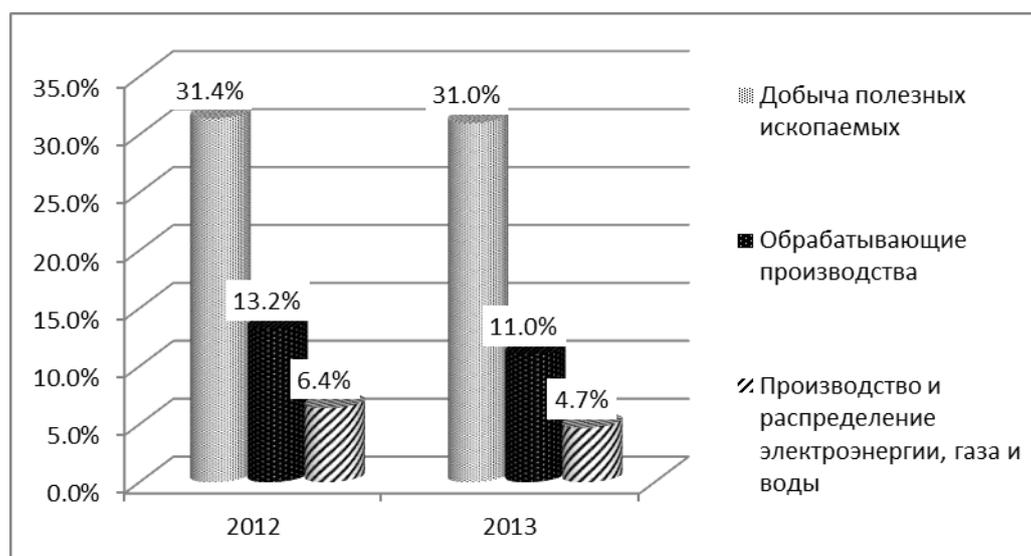


Рисунок 7.5 - Динамика рентабельности предприятий по видам экономической деятельности

В наибольшей степени эффективность производственного процесса снижена в энергетике (с 6,4% до 4,7%) и в обрабатывающих производствах (с 13,2% до 11,0%). Менее всего в секторе «добыча полезных ископаемых» - всего лишь на 0,4%.

Уменьшение рентабельности сектора «обрабатывающие производства» обусловлено существенным снижением данного показателя (почти в 2 раза) в целлюлозно-бумажном производстве, нефтепереработке, химическом производстве. В то же время рентабельность производства электрических машин и оборудования выросла на 0,3%, что является исключением из общей тенденции 2013 года [3].

При этом наиболее рентабельным по-прежнему остается добыча полезных ископаемых, а менее рентабельным – производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Снижение деловой активности производственных предприятий обусловлено влиянием ряда факторов (рис. 7.6).

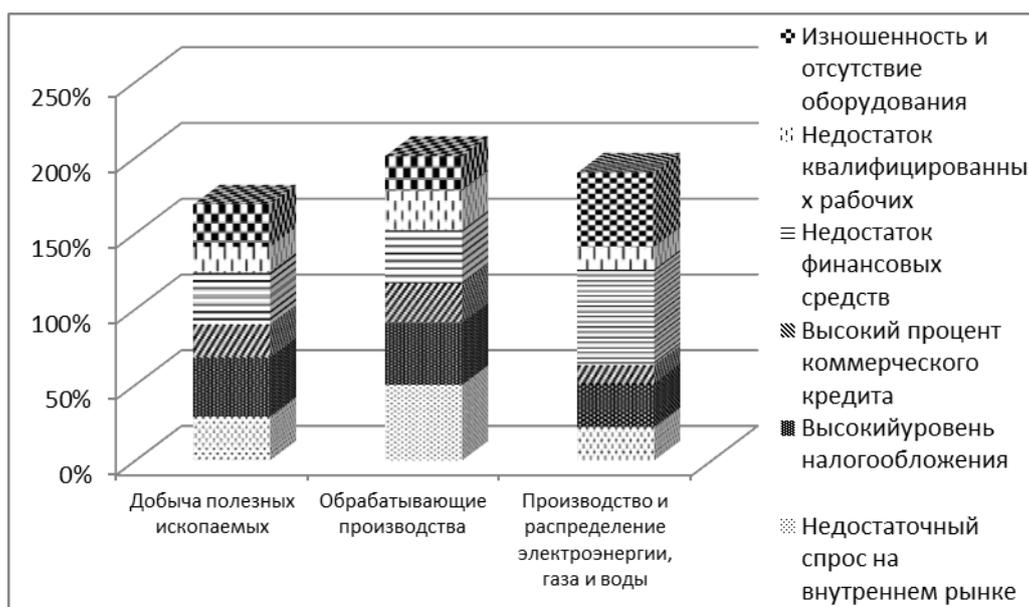


Рисунок 7.6 - Данные по оценке основных факторов, ограничивающих деловую активность предприятий промышленности

Среди прочих причин снижения деловой активности предприятий существенное место занимает изношенность и отсутствие оборудование. Так, среди опрошенных обрабатывающих предприятий на данный фактор указали 23% респондентов, в сфере добычи полезных ископаемых – 28%. Наибольшее влияние данного фактора было отмечено организациями по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (49%). Кроме того, данные

организации отметили недостаток финансовых средств как существенный фактор, являющийся причиной снижения их деловой активности. При производстве и распределении электроэнергии, газа и воды данный фактор повлиял на 63% организаций, а при добыче полезных ископаемых и в обрабатывающих производствах – 34% и 35% соответственно.

О снижении эффективности использования основных фондов производственными предприятиями свидетельствуют и данные Росстата (табл. 7.2).

Таблица 7.2 - Использование основных фондов производственными предприятиями по видам экономической деятельности

Показатель	2012 год			2013 год		
	добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	производство электроэнергии, газа и воды	добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	производство электроэнергии, газа и воды
Полная учетная стоимость основных фондов на конец года, млрд. руб.	12242	9862	9761	13792	11109	10886
Темп роста стоимости основных фондов по отношению к предшествующему периоду в сопоставимых ценах, %	105,7	105,8	105,6	105,5	105,8	105,4
Степень износа основных фондов, %	51,2	46,8	47,8	53,1	46,6	47,6
Доля полностью изношенных основных фондов, %	20,3	13,5	12,2	н/д	н/д	н/д
Коэффициент обновления основных фондов, %	6,4	6,5	5,9	6,2	6,6	5,7
Темп роста фондовооруженности, %	103,0	105,5	104,2	108,1	110,9	108,7

Темп роста фондоотдачи, %	97,1	97,7	96,2	95,0	95,2	91,8
---------------------------	------	------	------	------	------	------

Несмотря на рост полной учетной стоимости основных фондов предприятий как в 2012, так и в 2013 гг., степень их износа остается на высоком уровне. Так в сфере добычи полезных ископаемых стоимость основных фондов на конец 2013 года выросла на 5,5%, а степень их износа в 2013 году составила 53,1%. Стоимость основных фондов обрабатывающих производств так же возросла на 5,8%, а степень их износа осталась практически на уровне 2012 года и составила 46,6%. В производстве и распределении электроэнергии, газа и воды основные фонды изношены почти на 50% при ежегодном росте их стоимости примерно на 5,5%.

При этом при добыче полезных ископаемых на долю полностью изношенных основных фондов приходится 20,3% от общей их стоимости. В обрабатывающих производствах и энергетике удельный вес полностью изношенных основных фондов составляет 13,5% и 12,2% соответственно.

При высоком уровне износа основных фондов производственных предприятий коэффициент их обновления остается на низком уровне. В добычи полезных ископаемых в 2013 году основные фонды обновились на 6,2%, в обрабатывающих производствах – на 6,6%, в энергетике – на 5,7%.

Все это отражается на эффективности использования основных фондов предприятий, которая с каждым годом снижается. Фондоотдача в сфере добычи полезных ископаемых снижена на 5%, в обрабатывающих производствах – на 4,8%. Наибольшее падение данного показателя отмечается в секторе производства и распределения электроэнергии, газа и воды -8,2%. В свою очередь негативные тенденции в области эффективного использования основных фондов отражаются на эффективности производства в целом и являются одной из причин по снижению рентабельности производственных предприятий.

Исправить ситуацию мог ли бы серьезные капитальные вложения в обновление основных фондов предприятий. Вместе с тем уже 3 года подряд

прирост инвестиций в основной капитал промышленных предприятий снижается (рис. 7.7) [2].

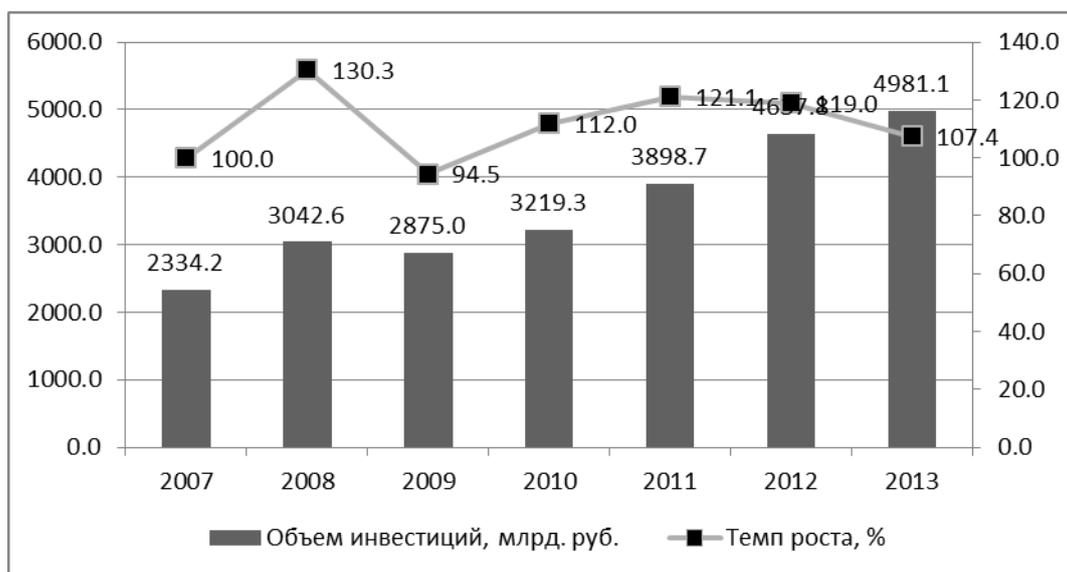


Рисунок 7.7 - Динамика объема инвестиций в основной капитал промышленных предприятий по данным Росстата

Если в 2011 году объем инвестиций в основной капитал вырос на 21,1%, то уже в 2012 – на 19%, а в 2013 году прирост составил всего лишь 7,4%. По видам экономической деятельности динамика объема инвестиций в основной капитал представлена на рис.7.8.



Рисунок 7.8 - Динамика объема инвестиций в основной капитал промышленных предприятий по видам экономической деятельности, %

В разрезе видов экономической деятельности в 2013 году наименьший прирост объема инвестиций в основной капитал наблюдается в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (всего лишь + 2,5%). Наибольший прирост отмечен в обрабатывающих производствах - +10,5%. Вместе с тем, по отношению к уровню 2012 года темп роста объема инвестиций был снижен во всех секторах.

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности представлена на рис.7.9.

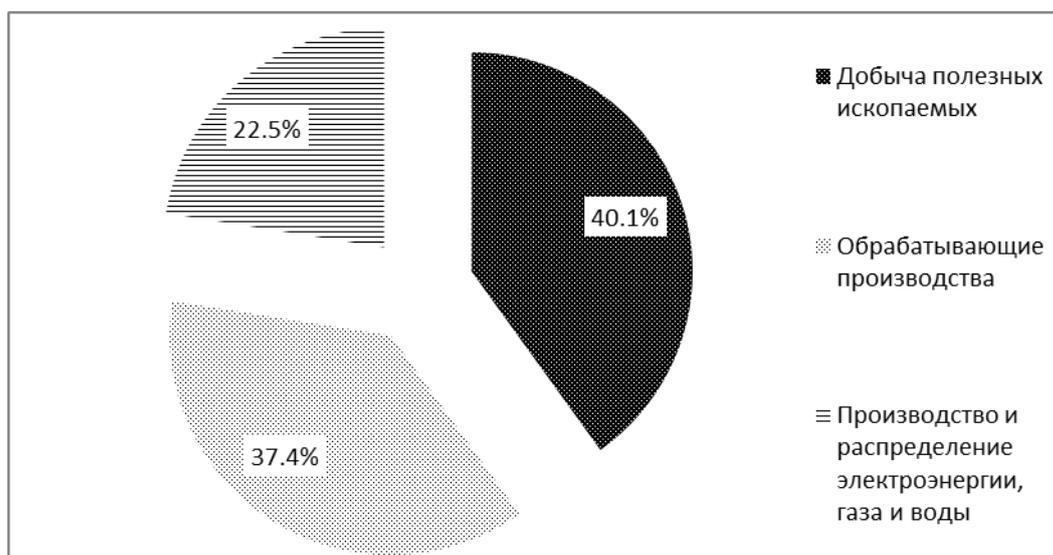


Рисунок 7.9 - Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности

В структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности преобладают инвестиции сектора «добыча полезных ископаемых» (40,1%). Менее всего приходится на инвестиции в производство электроэнергии, газа и воды (22,5%).

Структура по источникам финансирования инвестиций в основной капитал остается практически неизменной, начиная с посткризисного периода (рис. 7.10.)

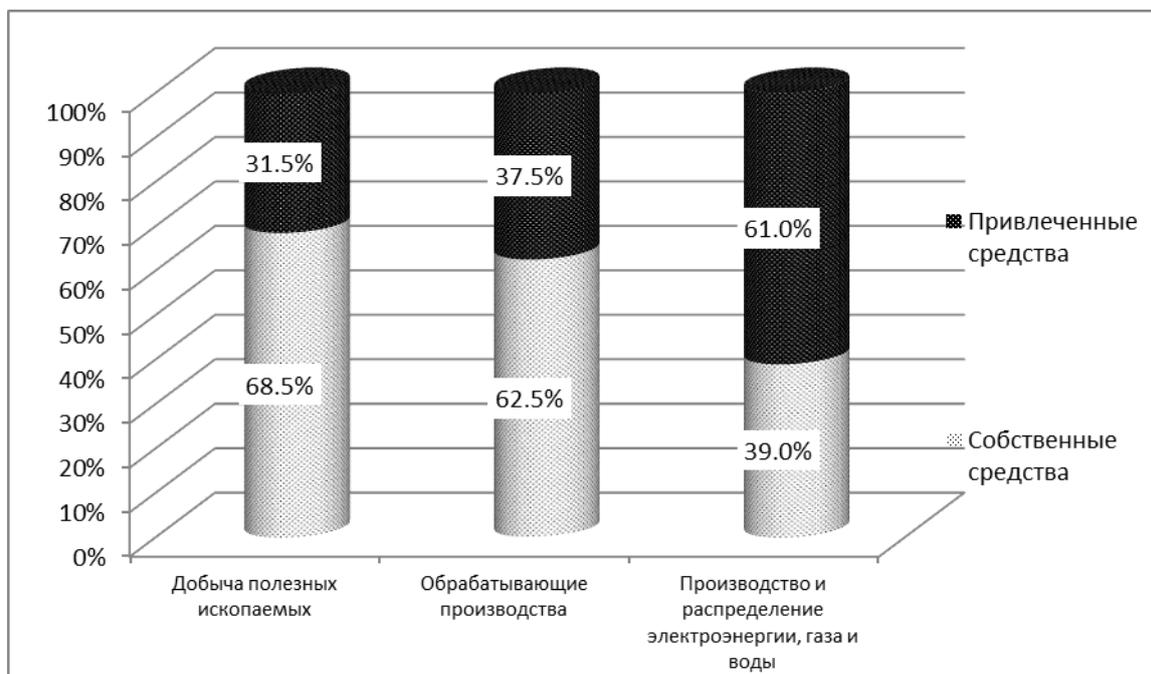


Рисунок 7.10 - Структура инвестиций в основной капитал промышленных предприятий по источникам финансирования в 2013 году

В целом по промышленности в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал преобладают собственные средства. В то же время основная доля инвестиций в основной капитал производства и распределения электроэнергии, газа и воды в 2013 году была осуществлена за счет привлеченных финансовых средств (61% против 39% собственных ресурсов). В добыче полезных ископаемых и в обрабатывающих производствах наблюдается картина, характерная для всей промышленности. На долю собственных источников приходится 68,5% и 62,5% соответственно, а удельный вес привлеченных средств составляет 31,5% и 37,5% соответственно. При этом на долю кредитных ресурсов приходится: добыча полезных ископаемых – 6,0%; обрабатывающие производства – 18,4%; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 11,9%.

Как следует из опроса, проведенного Росстатом в 2013 году основной объем инвестиций был направлен на замену изношенной техники и оборудования, а так же на расширение производственных мощностей (рис. 7.11).



Рисунок 7.11 - Распределение организаций по оценке целей инвестиций в основной капитал

Таким образом, после непродолжительного роста в производственной сфере наметилась стагнация объемов промышленного производства, которая может перерасти в рецессию. Снижается и эффективность производственного процесса. Во многом это обусловлено слабой обеспеченностью промышленных предприятий высокотехнологичным оборудованием. Степень износа имеющихся основных фондов велика, а объем инвестиций в основной капитал недостаточен в виду отсутствия собственных средств с одной стороны и высоких процентных ставок по кредитам, с другой. В этой связи использование лизингового механизма могло бы существенно улучшить существующее положение промышленных предприятий, позволив обновить производственные мощности, не прибегая к существенным капитальным затратам.

7.2. ЛИЗИНГОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В настоящее время как никогда назрела необходимость технического перевооружения производственных мощностей промышленных предприятий России. Производственное оборудование изношено как физически, так и морально. Вместе с тем, большинство промышленных организаций не в

состоянии провести техническое перевооружение собственных производств в связи с недостаточностью собственных финансовых ресурсов. По данным Росстата в сфере добычи полезных ископаемых 42,8% организаций являются убыточными, в обрабатывающем производстве – 31,9%, а в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 51,8%. Кроме того, рентабельность обрабатывающих производств не превышает 13%, а в сфере производства электроэнергии, газа и воды – 5%. В связи с этим не представляется возможным предприятиям промышленности обеспечить модернизацию производства собственными силами.

Рынок банковских услуг предлагает различные формы и условия кредитования для предприятий, в том числе и в промышленности. Вместе с тем большинству организаций не представляется возможным привлечение заемного капитала в виду низких показателей платежеспособности и финансовой устойчивости, а также высоких процентных ставок по кредитам. Данные аспекты особенно возрастают, когда речь идет о малых промышленных предприятиях, у которых помимо всего прочего отсутствует кредитная история, что является одним из условий обеспечения гарантий по погашению кредита.

В связи с этим с одной стороны промышленные предприятия испытывают дефицит собственных средств, необходимых для модернизации производственного процесса, с другой, возникает проблема невозможности привлечения кредитных ресурсов для финансирования технического перевооружения. В этих условиях возрастает роль лизингового механизма финансирования инновационно-инвестиционных проектов промышленных предприятий.

За последние 10 лет лизинг зарекомендовал себя как эффективный инструмент обеспечения инвестиционного процесса по обновлению основных фондов финансовыми ресурсами. Именно лизинг увеличивает внутренний спрос на долгосрочное инвестирование и позволяет снизить риски участников лизинговых операций. Использование лизинговых операций позволяет не только перевооружать предприятия промышленности, но и обеспечивать

снижение налогового бремени, производственных издержек, что в свою очередь способствует повышению их конкурентоспособности на рынке.

С одной стороны, лизинг выступает особой формой арендных отношений движимого и недвижимого имущества. С другой, является инвестиционным инструментом по обеспечению экономики лизингополучателя необходимыми финансовыми ресурсами.

Именно использование лизинговых операций позволяет организациям проводить модернизацию, не прибегая к существенным капитальным затратам. Особенно это актуально для тех предприятий, которые не располагают свободными финансовыми ресурсами и не имеют возможности привлечь кредитные средства. Такие организации получают возможность использовать современное оборудование на условиях лизинга, что повышает эффективность их деятельности. В связи с этим использование лизинговых операций для инвестирования средств является весьма значимым как для экономики в целом, так и для промышленных предприятий в частности.

На мировом рынке финансирование деятельности по инновационному развитию промышленных предприятий является довольно-таки развитым. Лидером здесь выступают США, где доля лизинга в общем объеме инвестиций в промышленность составляет 27%. В среднем по Европе значение данного показателя отмечается на уровне 13%.

Российский рынок лизинга показывает более скромные результаты. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» доля лизинга в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет не более 13% (рис. 7.12).



Рисунок 7.12 - Динамика доли лизинга в общем объеме инвестиций в основной капитал

При этом за последние 3 года происходит ежегодное снижение доля лизинговых платежей в общем объеме инвестиционных средств, направляемых в основной капитал. В 2013 году размер данного показателя был снижен на 0,9 процентных пунктов. Кроме того, происходит ежегодное снижение объема нового бизнеса (рис 7.13).

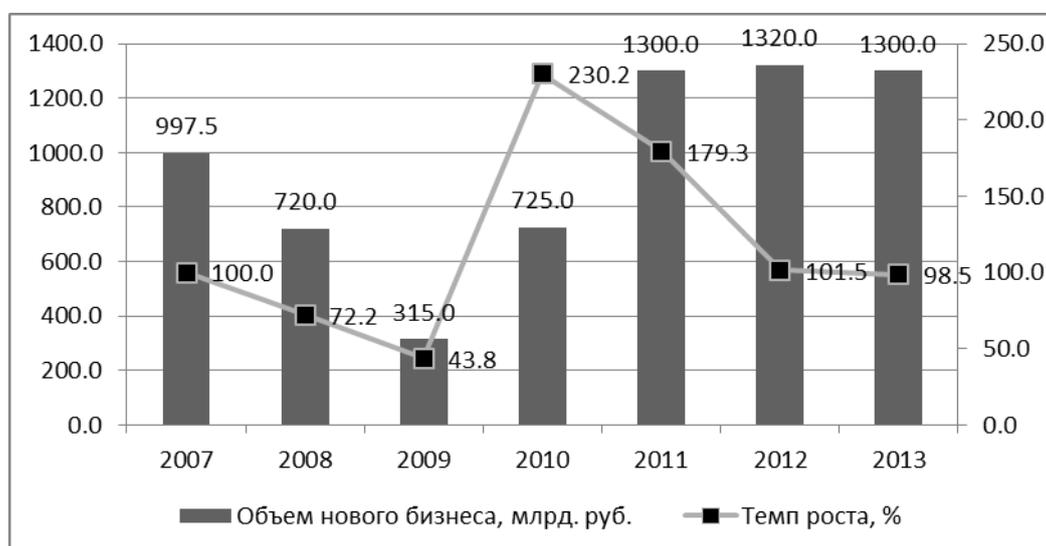


Рисунок 7.13 - Динамика объема нового лизингового бизнеса в России

После роста объема нового лизингового бизнеса в 2010 году более чем в 2 раза, уже в 2011 году происходит замедление роста данного показателя. В 2012 году объем нового бизнеса растет всего лишь на 1,5%, а в 2013 году – снижается на 1,5%. Вместе с тем, рынку на протяжении последних двух лет не

дают сильно упасть единичные сегменты и компании. Если в 2012 году рынок от падения удержал «ВЭБ-лизинг» за счет ряда крупных сделок, то в 2013 году серьезного сокращения удалось избежать за счет рекордного объема сделок в сегменте авиатехники [7].

Новый бизнес (стоимость имущества) за 1 полугодие 2014 года составил около 344 млрд. рублей (сокращение по отношению к 1 полугодью 2013 года – 2,5%), а сумма новых договоров – 505 млрд. рублей (сокращение – 15%). Причины сокращения рынка – продолжающееся падение крупнейшего сегмента, ж/д техники, на 44,3% в 1 полугодии 2014 года (в 1 полугодии 2013 года – 48,6%) и снижение объема авиасделок (падение на 26,2%) после рекорда 2013 года. В целом по рынку положительные темпы прироста продемонстрировали 12 из 18 сегментов, в том числе автомобили и строительная техника. Но с учетом того, что доля сокращающихся сегментов – ж/д и авиатехники – в общем объеме рынка все еще велика (около 40%), другие сегменты не смогли переломить тенденцию сокращения лизингового рынка [6].

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» лизинговый рынок России по итогам 2012 года по объему нового бизнеса занимал 4-е место среди европейских стран и поднялся в данном рейтинге на 1 позицию по сравнению с 2011 годом. При этом доля российских лизинговых контрактов в общем объеме европейского рынка составила 7,7%, что больше прошлогоднего значения на 0,6 п.п.

В структуре лизинговых сделок по его предмету преобладают сделки с оборудованием (рис. 7.14).

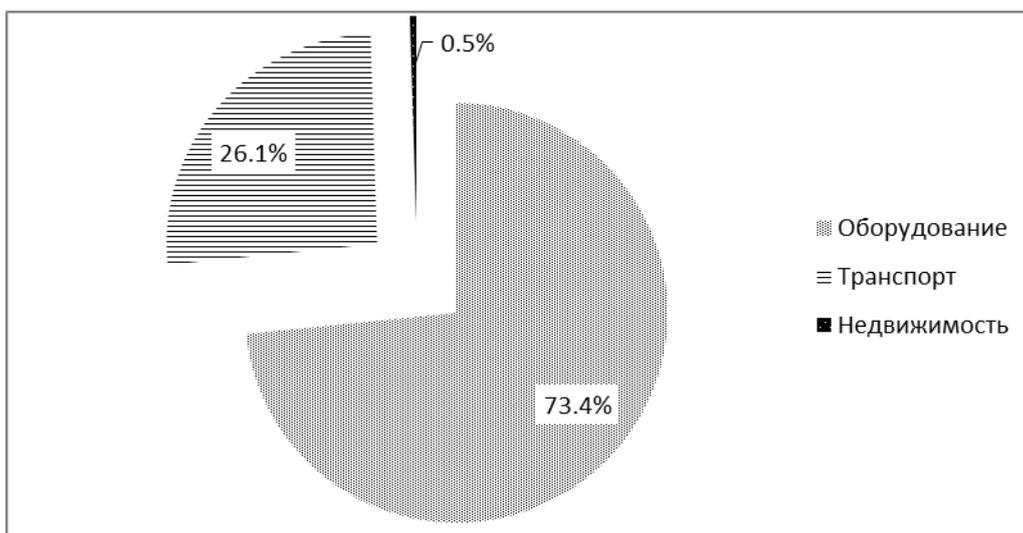


Рисунок 7.14 - Структура рынка по предметам лизинга

Сегменты оборудования на общеевропейском и российском рынках демонстрировали схожие тенденции. Новые сделки в Европе в сегменте оборудования и автотранспортных средств продемонстрировали рост на 2,31%, в России – 2,4%. При этом сегмент недвижимости сократился на 32,2% (третий год подряд), на российском рынке сокращение сегмента за 2012 год составило 43% [4].

При инвестировании средств в экономику промышленных предприятий с использованием лизингового механизма большая часть сделок занимает финансовый лизинг. Структура финансового лизинга машин и оборудования по видам экономической деятельности лизингополучателя представлена на рис. 7.15.

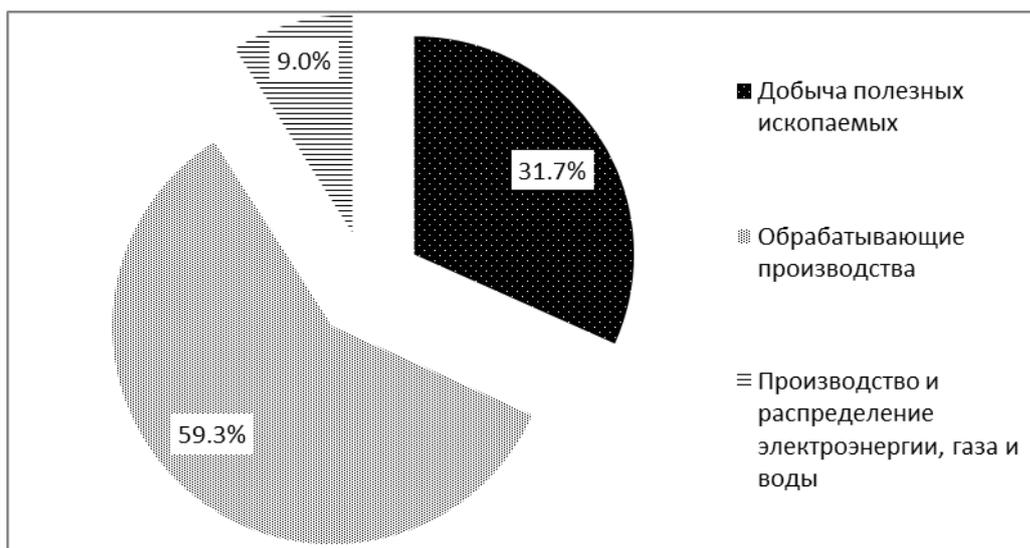


Рисунок 7.15 - Структура финансового лизинга машин и оборудования по видам экономической деятельности лизингополучателя в 2013 году

По данным Росстата больше всего сделок по финансовому лизингу машин и оборудования в 2013 году было в сфере «обрабатывающие производства». На их долю приходится около 60% от общего объема финансового лизинга, использованного производственными предприятиями. Менее всего сделок финансового лизинга машин и оборудования было в секторе производства и распределения электроэнергии, газа и воды (менее 10% от общего объема).

Компании, осуществляющие лизинг машин и оборудования на территории РФ, можно разделить на три группы. К первой группе относятся непосредственно лизинговые компании, целью деятельности которых является осуществление долгосрочных инвестиций в основной капитал лизингополучателя основанных на применении налоговых преимуществ. Сюда также входят лизинговые компании, созданные по отраслевому признаку: «Промышленная лизинговая компания», «Уралпромлизинг».

Во вторую группу входят государственные лизинговые компании, созданные, преимущественно, при министерствах и финансируемые за счет средств федерального бюджета. Именно создание подобных лизинговых предприятий играет огромную роль в развитии производственных компаний,

которые получают возможность использования высококачественного современного оборудования, не прибегая к серьезным финансовым вложениям.

Третья группа – это компании, созданные банками. В частности, «ВЭБ-лизинг» является дочерней компанией «Внешэкономбанка» и выступает крупнейшей лизинговой компанией в рейтинге «Эксперт РА».

Таким образом, лизинг является важнейшим инструментом по привлечению инвестиционных средств в основной капитал лизингополучателя и позволяет обновлять основные средства тем предприятиям, которые не располагают большим объемом свободных финансовых средств. В сравнении с другими формами привлечения инвестиционных ресурсов лизинг имеет существенные преимущества.

В первую очередь, благодаря лизингу появляется возможность обновлять материально-техническую базу предприятия без большого финансового напряжения, т.к. использование данных операций не предполагает немедленного начала платежа. Кроме того, лизинговый договор имеет более гибкие условия по сравнению с банковским кредитным договором. При лизинге лизингополучатель имеет возможность совместно с лизингодателем определить ту схему выплат, которая устроит обе стороны. При этом перечисление лизинговых платежей может быть привязано к операционному циклу лизингополучателя и учитывать его финансовые потоки. В то же время риск по невозврату предоставленных средств, в виде передачи оборудования практически полностью исчезает, т.к. передаваемое имущество продолжает числиться на балансе лизинговой компании.

В отличие от кредита лизинг позволяет обеспечить лизингополучателя технической поддержкой лизинговой компании, в частности, по ремонту и обслуживанию переданных по договору лизинга, основных средств. Вместе с тем, у лизингополучателя снижается риск как физического, так и морального износа оборудования, т.к. оно не приобретает им, а берется во временное пользование.

Имеются преимущества и в области получения налоговых льгот. Во-первых, имущество, переданное по договору лизинга, остается на балансе лизингодателя, что освобождает лизингополучателя от уплаты налога на имущество. Во-вторых, размер лизинговых платежей в полном объеме включается в затраты лизингополучателя, что снижает размер налогооблагаемой прибыли и соответственно уменьшает налог на прибыль. При использовании кредитных средств, в состав себестоимости продукции будут включаться только оплаченные проценты по кредиту, а также сумма начисленной амортизации. Более того, законодательство позволяет использовать ускоренный метод начисления амортизации (коэффициент ускорения колеблется от 1,1 до 3), что также отражается на размере налога на прибыль.

Таким образом, лизинг, благодаря его преимуществам, активно используется во всем мире и развивается в России. Вместе с тем, для более интенсивного его развития необходимо устранить ряд препятствий. В-первую очередь, это недоработки в области законодательства. В частности, не достаточно четко прописан порядок исчисления и возмещения НДС, существуют определенные пробелы в процедуре изъятия объекта лизинга у неисправного лизингополучателя в части обеспечения сохранности имущества во время судебной процедуры. Кроме того, в настоящее время невозможно быстро изъять оборудование у подобного клиента в случае его неплатежеспособности.

Другим препятствием является наличие нормативов, разработанных ЦБ РФ, которые влияют на предельный лимит риска на одного заемщика. Это в свою очередь не позволяет лизинговым компаниям получать кредит в необходимом объеме для приобретения дорогостоящего оборудования.

В настоящее время при обновлении основных средств промышленных предприятий привлекается высокотехнологичное оборудование, важнейшей составной частью которого является программное обеспечение. Без него подобное оборудование превращается просто в груды железа. Вместе с тем,

современное законодательство не позволяет сдавать по договору лизинга программный продукт, и участники лизинговой сделки вынуждены искать обходные пути для ее заключения. В связи с этим закрепление в законодательстве возможности оформления лизингового контракта, в том числе и на программные продукты будет являться существенным стимулом для его развития и эффективного использования в производственной сфере.

Препятствия для развития лизинга в сфере страхования сводятся к следующему: практически отсутствует страхование финансовых рисков, а там, где оно применяется, это носит экспериментальный характер. В РФ страхование в лизинге применяется довольно-таки активно, но оно сводится в основном к имущественному страхованию предмета лизинга от возможных ущербов. Вместе с тем, предоставление страховыми компаниями такого продукта, как страхование коммерческих или финансовых рисков существенно расширит его границы. Кроме того, снижению рисков лизинговых компаний могло бы способствовать создание общероссийских кредитных рейтингов лизингополучателей, которые в настоящее время отсутствуют.

Нехватка квалифицированных кадров в области лизинговой деятельности является одним из важнейших факторов, препятствующим его развитию.

Вместе с тем, в мировой практике лизинговые операции имеют весомое значение при инвестировании средств в оборудования и являются одним из наиболее эффективных инструментов финансирования. В России лизинг так же выполняет важную роль в период технического перевооружения предприятий промышленности, способствует активизации инвестиционной активности компаний и обеспечивает продавцам оборудования расширение границ рынков сбыта, увеличение их емкости.

Важнейшим условием экономического роста государства или отдельно взятого предприятия является своевременность обновления основных производственных фондов. Лизинг как механизм альтернативного финансирования может сыграть важную роль в выполнении этой стратегической задачи. В связи с этим дальнейшее развития лизинга будет

положительно влиять как на промышленное производство, так и на экономику страны в целом.

7.3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИЗИНГОВОГО МЕХАНИЗМА

Одним из приоритетных направлений развития промышленного производства в современных условиях является обеспечение эффективной деятельности предпринимательских структур данной сферы в вопросах реализации лизинговых операций. При этом общая схема анализа лизинговых операций в сфере производства должна основываться на использовании многокритериальной оценки построенной с привлечением, в том числе, экспертов. Данная схема может включать в себя следующие группы критериев: состояние и перспективы развития техники; состояние и перспективы развития производства; оценка доступности объекта сделки; обязательства государства по инвестированию лизинговых операций.

Эффективность предпринимательских структур промышленного производства выступает важнейшим критерием в их развитии [17].

Под эффективностью при этом следует понимать соотношение полученной выгоды в процессе производства продукции с понесенными затратами на ее изготовление.

Применительно к лизинговым операциям в производственной сфере эффект от его использования будет иметь по крайне мере три составляющие (рис. 7.16):

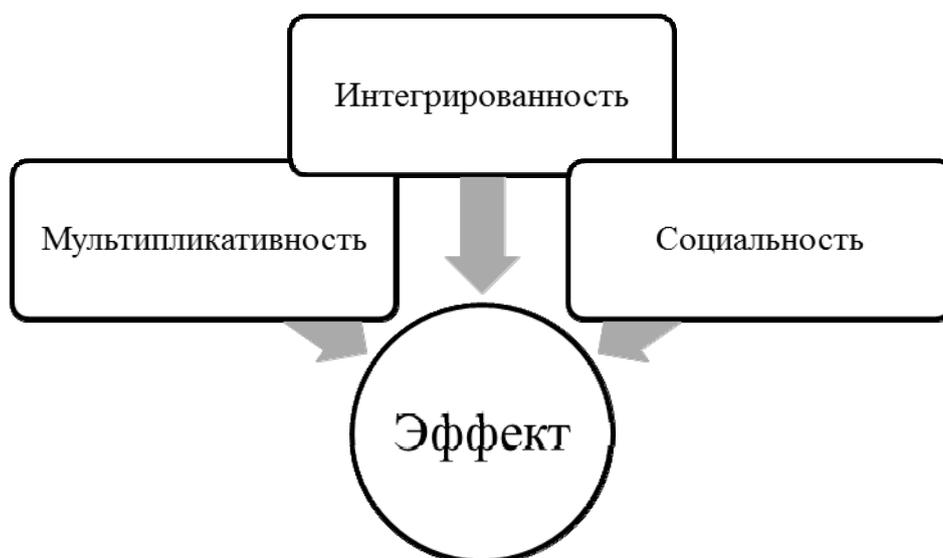


Рисунок 7.16 - Составляющие эффекта лизинговых операций в производственной сфере

Мультипликативность эффекта лизинговых операций проявляется в его нарастании с момента начала использования новой техники в производственном процессе и приумножение при переходе на каждую стадию воспроизводства и далее по цепочке от распределения и обмена к потреблению.

Интегрированность выражается в качественной новизне лизингового эффекта, в результате чего, полученная выгода от использования новых технических средств в несколько раз может превосходить результат, который проявляется без их привлечения. Такой эффект можно назвать интегрированным, т.к. он возникает не только в данном производственном процессе, но и распространяется на всю производственную систему, повышая ее производительность и результативность.

Полученный эффект имеет не только экономическую, но и социальную составляющую, которая проявляется в повышении содержательности труда производственных рабочих, их удовлетворенности работой, независимости и т.д.

Объединив составляющие эффекта лизинговых операций, мы получаем некий экономический мультипликатор, который является отправной точкой для интенсивного развития предпринимательских структур производственной сферы. При этом первая составляющая определяет динамику лизингового

эффекта, вторая – его экономический аспект, основанный на возникновении эмерджентных свойств лизингового механизма в производственной сфере, третья – социальную направленность лизинга на удовлетворение личностных и общественных потребностей.

Эффективность лизинговой деятельности необходимо рассматривать с позиции трех сторон. С позиции личных интересов лизинговые операции считаются эффективными, если они способствуют удовлетворению потребностей предпринимателей, как материальных, так и духовных. С точки зрения интересов предприятия в целом эффективность лизинга выражается в обеспечении условий для расширенного воспроизводства. Общественная эффективность лизинговых операций будет тогда, когда происходит обеспечение потребностей покупателей необходимыми товарами по доступным ценам и рост поступлений в бюджет государства.

Таким образом, эффективное функционирование и развитие промышленного производства в России подразумевает разработку и использование механизма по расширению емкости рынка, с целью повышения возможностей по реализации предложения. В качестве такого механизма могут выступать лизинговые операции. Вместе с тем, целесообразность их использования в предпринимательской деятельности производственных предприятий определяется, в первую очередь, их эффективностью.

В связи с этим получаемый каждой стороной лизинговых операций результат должен иметь количественную и качественную оценку с учетом интересов всех его участников. Поэтому оценка эффективности лизинговых операций в промышленном производстве будет сводиться, в первую очередь, к оценке степени достижения максимальной выгоды ее трех основных игроков, а именно: продавца оборудования, сдаваемого в лизинг, инвестора - лизинговой компании и непосредственно производителя товаров, имеющего потребность в обновлении основных средств.

Продавец оборудования получает свою выгоду уже на первых этапах сделки, когда осуществляет его поставку лизингодателю, а тот в свою очередь

производит оплату. Поэтому особых способов оценки данного эффекта не требуется. Тот факт, что лизингодатель произвел оплату за переданное имущество, свидетельствует о полной реализации интересов продавца оборудования.

Лизингополучатель находится перед выбором между несколькими альтернативами по обновлению основных средств: либо приобрести оборудование в собственность путем покупки или привлечения кредитных средств, либо использовать лизинг для технического перевооружения производства. Поэтому в данном случае проблема оценки эффективности сводится к поиску наиболее дешевого, а, следовательно, и самого выгодного способа модернизации производственного процесса.

Целью деятельности лизингодателя является получение экономической выгоды по средствам сдачи в аренду по договору лизинга приобретенного имущества. При этом получение им необходимой нормы прибыльности определяется, в первую очередь, размером лизинговых платежей, которая должна не только компенсировать текущие его расходы на приобретение и обслуживание оборудования, но и учитывать его физический и моральный износ.

Таким образом, задачи в области оценки эффективности лизинговых операций могут быть решены на основе использования методов и приемов финансовой и вычислительной математики. При этом в их основу должно быть положено методологическое положение о том, что существует определенный интервал времени между моментом инвестирования средств и моментом получения доходов. В данном случае принято допускать, что инвестирование осуществляется в нулевой период. Исключение составляет только тот случай, когда договором предусматривается отложенный план платежей, при котором финансирование происходит в несколько этапов. Вместе с тем, допущение о том, что инвестирование будет осуществлено до момента фактического перечисления денежных средств, значительно облегчает проведение анализа.

В состав инвестиций, помимо непосредственной покупке оборудования, входят и другие статьи затрат, которые следует отнести на стоимость активов согласно существующей системе учета. В частности к нулевому периоду инвестирования относятся затраты, связанные с установкой привлекаемого по договору лизинга оборудования, которые могут включать различные статьи и в совокупности формируют такую статью, как «Стоимость лизингового имущества». При этом наибольший удельный вес в ней умеют расходы на оплату труда работников, которые занимаются установкой оборудования. В данном случае заработная плата должна быть включена в стоимость актива, т.е. она капитализируется. Это объясняется тем, что привлекаемые по договору лизинга основные средства не будут иметь фактической ценности для лизингополучателя до тех пор, пока их не установят и не подготовят к работе. В связи с этим факт установки оборудования должен повышать его стоимость за счет превращения заработной платы установщиков в капитал.

Подобным образом происходит капитализация и других затрат, связанных с арендой оборудования по договору лизинга. Так, например, привлечение консультантов по проектированию расположения приобретаемой производственной линии в условиях существующего производства, должно быть также отнесено на расходы по установке оборудования. Кроме того, в состав прочих расходов можно включить затраты на транспортировку имущества, а также налоговые выплаты. Вместе с тем, необходимо учитывать, что в статью «Стоимость лизингового имущества» могут быть отнесены только затраты, которые относятся к его установке. Те же статьи затрат, которые осуществляются организацией независимо от факта установки основных средств не могут рассматриваться как капитализированная часть расходов на установку имущества.

Для наглядности оценки эффективности лизинговых операций в производственной сфере проведем сравнительную оценку двух вариантов приобретения оборудования для производства стеклопакетов. Исходные

данные для сравнительной характеристики лизинга и кредита представлены в табл.7.3.

Таблица 7.3 - Исходные данные для сравнительной характеристики лизинга и кредита

Показатель	Кредит	Лизинг
Стоимость линии по производству стеклопакетов, тыс. руб., в том числе	4300	4300
НДС, %	18	18
Чистая прибыль при объеме в 300 м ² в мес., тыс. руб.	30	30
Срок действия договора, лет	5	5
Процентная ставка, %	19	22
Авансовый платеж, % от стоимости оборудования	10	10
Ставка налога на прибыль, %	20	20
Коэффициент ускорения амортизации	-	2

Для простоты расчетов основные показатели имеют одинаковое значение. В то же время процентная ставка по кредиту немного ниже, чем размер комиссионного вознаграждения.

Налог на имущество составляет 2,2% от балансовой стоимости оборудования. При использовании кредита для приобретения основных средств к затратам на оборудование будут отнесены: авансовый платеж, сумма на погашение основного долга, сумма на погашение процентов по кредиту, сумма налога на имущество. Для целей налогообложения к затратам отнесут: проценты по кредиту, амортизационные отчисления, налог на имущество. При использовании лизинга для целей налогообложения затратами будут являться лизинговые платежи.

Срок службы оборудования для производства стеклопакетов составляет 10 лет. Для данной группы основных средств используется линейный метод начисления амортизации. Однако при лизинге есть возможность применять ускоренный метод начисления амортизации. Таким образом, норма амортизации при кредите будет составлять 0,1, а при лизинге – 0,2.

Данные для сравнения кредита и лизинга представлены в табл. 7.4.

Таблица 7.4 - Сравнительная характеристика лизинга и кредита

Период	Кредит, тыс. руб.											Лизинг, тыс. руб.									
	Балансовая стоимость	Амортизация	Налог на имущество	Авансовый платеж	Размер кредита	Погашение кредита		Затраты на оборудование	Затраты для целей налогообложения	Экономия по налогу на прибыль	НДС к возмещению	Балансовая стоимость	Амортизация	Авансовый платеж	Комиссионное вознаграждение	Размер лизинговых платежей	НДС по лизингу	Затраты для целей налогообложения	Экономия по налогу на прибыль	НДС к возмещению	
						осн. долг	%														
0				430	3870			180				4300		430							
1	4085	430	89,87			512,5	692,2	1294,6	1212,1	242,4		4085	860		898,7	1758,7	316,6	2075,3	415,1	316,6	
2	3655	430	80,41			618,8	585,9	1285,1	1096,3	219,3		3655	860		804,1	1664,1	299,5	1963,6	392,7	299,5	
3	3225	430	70,95			747,2	457,5	1275,7	958,5	191,7		3225	860		709,5	1569,5	282,5	1852,0	370,4	282,5	
4	2795	430	61,49			902,2	302,5	1266,2	794,0	158,8		2795	860		614,9	1474,9	265,5	1740,4	348,1	265,5	
5	2365	430	52,03			1089,3	115,3	1256,6	597,3	119,5		2365	860		520,3	1380,3	248,5	1628,8	325,8	248,5	
Итого	16125	2150	354,75	430	3870	3870	2153,4	6558,2	4658,2	931,6	655,9	16125	4300	430	3547,5	7847,5	1412,6	9260,1	1852,0	1412,6	

Данные табл. 7.4 свидетельствуют о том, что при равнозначных стартовых условиях приобретения оборудования для производства стеклопакетов на условиях кредитования предприятием промышленности будет, на первый взгляд менее затратным, т.к. за весь период действия договора организации потребуется произвести выплаты банку в размере 6023,4 тыс. руб. В то время как при лизинговом соглашении общий объем лизинговых платежей составит 7847,5 тыс. руб. Превышение составляет 1824,1 тыс. руб. Вместе с тем, более детальный анализ позволяет по-другому взглянуть на ситуацию. Данные для анализа представлены в табл.7.5.

Таблица 7.5 - Сравнительная оценка эффективности лизинга и кредита

Наименование показателя	Кредит	Лизинг	Отклонение	
			абсолютное	относ., %
Затраты на оборудование, тыс. руб.	6558,2	7847,5	1289,3	19,7
Экономия по налогу на прибыль, тыс. руб.	931,6	1852	920,4	98,8
НДС к возмещению, тыс. руб.	655,9	1412,6	756,7	115,4
Общий налоговый эффект, тыс. руб.	1587,5	3264,6	1677,1	105,6
Эффективность, %	24,2	41,6	17,4	

Таким образом, несмотря на превышение затрат на приобретение и использование оборудования по договору лизинга над кредитным договором на 19,7%, общий налоговый эффект по лизингу будет более чем в два раза выше, чем по кредиту. Это в свою очередь отражается на эффективности лизинговых операций, которая на 17,4 п.п. превышает эффективность кредитования, только по налоговому эффекту.

Более того, лизинговый механизм предусматривает использование более гибких графиков платежей, которые могут быть привязаны к финансовым поступлениям лизингополучателя. Это в свою очередь способствует более

быстрому высвобождению финансовых ресурсов производителя, которые он может направлять на дальнейшее развитие своей деятельности. Кредитование же имеет более строгие правила графика выплат по кредиту. Поэтому использование лизингового механизма для оснащения производства современным оборудованием будет способствовать более эффективному использованию финансовых средств, т.к. в этом случае повышается их оборачиваемость. Строгая финансовая дисциплина при кредитовании сказывается на величине прибыли предприятия и соответственно на его эффективности.

Таким образом, использование лизинговых операций в целях осуществления технического перевооружения производства является экономически более выгодным для промышленного предприятия, что и обуславливает возрастание интересов производственных организаций к данному инструменту. Кроме того, использование лизинговых операций будет иметь и социальную эффективность, которая в общем понимании проявляется в улучшении социальных показателей работы и жизни людей, а именно:

1. Улучшение характера трудовой деятельности.
2. Понижение интенсификации труда работников предприятия при сохранении или даже повышении выработки.
3. Изменение в лучшую сторону эргономичности оборудования.
4. Улучшение экологической ситуации.
5. Расширение прав потребителя.

С точки зрения лизинговых операций социальная эффективность имеет косвенные последствия, при которых производственная эффективность оборачивается эффективностью в социальной сфере. Это проявляется в том, что повышение выработки отдельно взятого производственного предприятия приводит к росту его эффективности, что, в конечном счете, сказывается на финансовых ресурсах государства в целом, которое оно направляет для поддержания и увеличения социальных гарантий для граждан. Это также сглаживает дороговизну лизинга по сравнению с кредитом.

Как видим, полученные результаты наглядно показывают преимущества лизинговых операций по сравнению с кредитованием, и демонстрирует его эффективность в сравнении с банковским кредитом.

Таким образом, события последних лет показывают, что благополучие российской экономики определяется, в первую очередь, эффективностью промышленного производства во всех отраслях, которая в свою очередь в значительной степени зависит от использования в производственном процессе современного инновационного оборудования. Вместе с тем, анализ существующего положения дел в промышленном производстве показал значительную степень износа основных средств, что существенно отражается на качестве продукции и ведет к снижению производительности труда и эффективности производственного процесса в целом.

Специалисты «Центра развития» отмечают, что в настоящее время уровень инвестиций в основной капитал составляет 15-18% от ВВП при необходимом показателе в 28-30%. Данная тенденция присуща не только инновационным секторам [8], но и традиционным сферам промышленного производства. Таким образом, объем инвестиций в основной капитал является недостаточным, что обусловлено отсутствием свободных финансовых средств у производственных предприятий, а также жесткими условиями кредитования.

В этой связи особую роль в финансировании технического перевооружения промышленного производства может сыграть лизинг. Данный инструмент имеет ряд существенных преимуществ перед другими способами инвестирования. Он позволяет повысить не только экономическую эффективность промышленного производства, но и отражается на социальной составляющей как отдельно взятого предприятия, так и общества в целом. В связи с этим дальнейшее стимулирование развития лизингового рынка в России будет способствовать ее экономическому укреплению.

Список использованной литературы:

1. Веселовский, М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №3. – С. 107-115.
2. Докукина, Е.В. Инвестиционная составляющая в развитии инновационного потенциала России [Текст] / Е.В. Докукина// Вопросы региональной экономики. -2014.- № 1(18). - С.43-48.
3. Основные итоги и тенденции развития промышленности в 2013 году [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Monitoring/2014/2014prom.pdf (дата обращения: 15.12.2014).
4. Российский рынок лизинга 2012-2013: оценка по методике Leaseurope [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leaseurope_6m2013/ (lfnf j,hfotybz^ 16/12/2014)/
5. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2014. – 717 с.
6. Рынок лизинга по итогам 1 полугодия 2014 года: автолизинг в лидерах [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing_1p_2014 (дата обращения: 16.12.2014).
7. Рынок лизинга по итогам 2013 года: держась за воздух [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.raexpert.ru/docbank/e3c/115/32f/49caf35f1d0169de2bddf21.pdf> (дата обращения: 16.12.2014).
8. Федотов, А.В. Определяющие факторы инновационного развития промышленных предприятий [Текст] / А.В. Федотов, А.В. Васюков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. –№ 2 (62). – С. 31.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Веселовский М.Я., Кирова И.В., Алексахина В.Г., Лучицкая Л.Б., Шутова Т.В., Хорошавина Н.С., Абрашкин М.С., Татарова С.Ю., Ткаченко А.В., Глекова В.В., Ахадова Ю.Ф., Рачеева Н.С., Дмитриева Е.В., Зелинская Е.Н., Секерин С.В., Санду И.С., Погодина Т.В., Измайлова М.А., Гнездова Ю.В., Никонорова А.В., Горохова А.Е.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Научное издание

Рецензенты:

Николаев В.А., д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Грибов В.Д., д.э.н. профессор, Московский государственный индустриальный университет

Сдано в набор 19.12.2014. Подп. в печ. 20.01.2015.

Формат 60×90/16. Бумага офсетная.

Усл.печ.л. 19,8. Тираж 500 экз.

Издательство «Научный консультант» предлагает авторам:

- издание рецензируемых сборников трудов научных конференций;
- подготовку и размещение статей в иностранных издательствах, входящих в международные базы цитирования (SCOPUS, Web of Science);
- размещение статей в собственном рецензируемом научном журнале «Прикладные экономические исследования»;
- печать монографий, методической и иной литературы.

Издательство «Научный консультант».

109386, г. Москва, ул. Краснодонская, д.19, корп.2, оф.110

Тел.: +7 (926) 609-32-93, web: www.n-ko.ru, mail: info@n-ko.ru

ISBN 978-5-9905937-5-6

