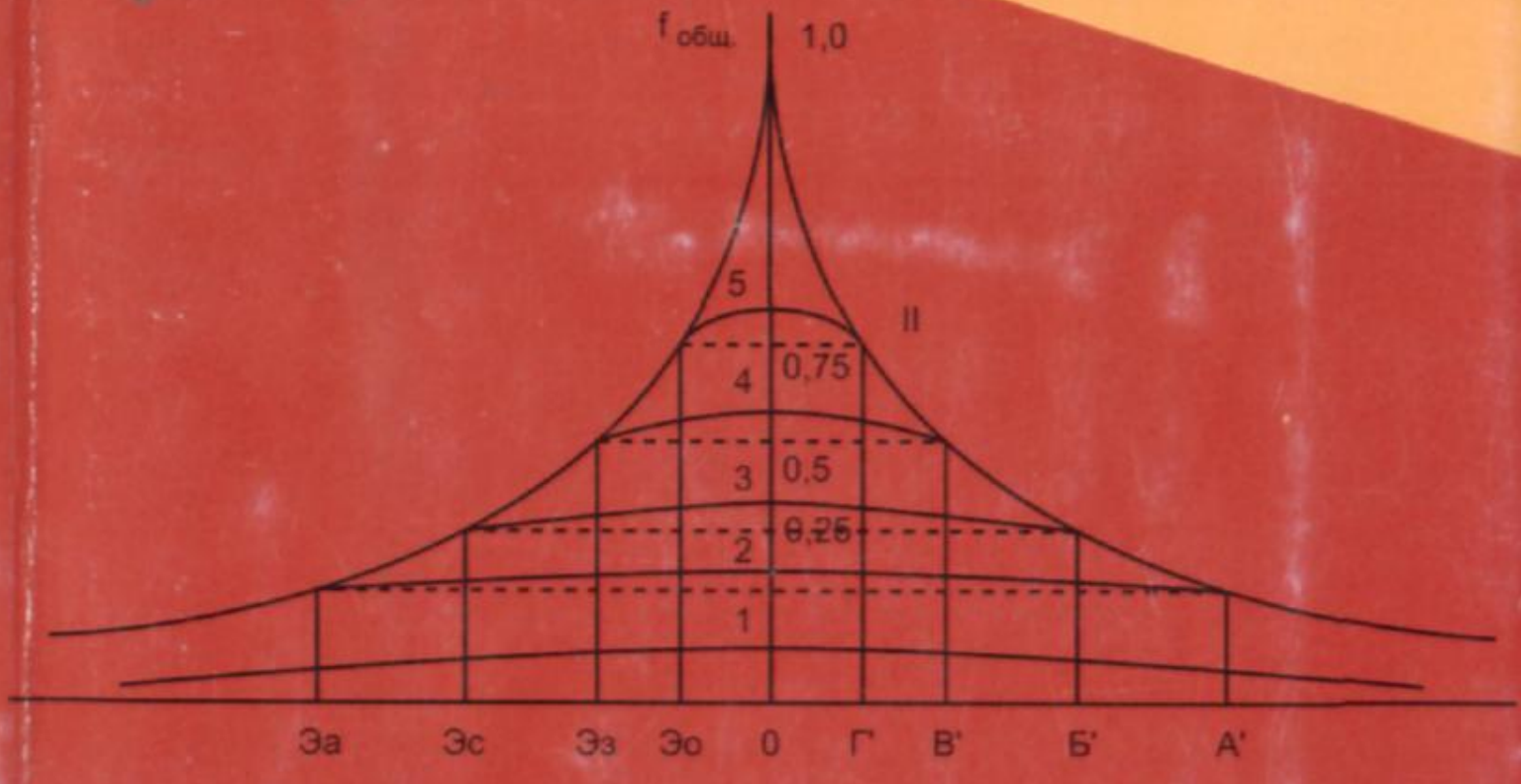
В. А. Горемыкин

Экономическая стратегия предприятия



Альфа-Пресс

УДК 005.21
ББК 65.290-2
Г 687

Г 68 Горемыкин В. А.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: Учебное пособие. Изд. 3-е испр. и доп. — М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2007. — 544 с.

ISBN 978-5-94280-237-8

Рассмотрены теоретические и практические подходы к выбору экономической стратегии предприятия, инновационно-инвестиционной политики, организации внешнеэкономической и сбытовой политики, позволяющие успешно преодолевать кризисные явления и добиваться устойчивого экономического роста.

Для руководителей и специалистов малых и средних предприятий любых форм собственности и организационно-правовых форм, студентов экономических и инженерных факультетов высших учебных заведений, слушателей курсов бизнеса.

Книга подготовлена в Институте международных экономических отношений.

SamISI
Inv № 437963

УДК 005.21
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-94280-237-8



© Горемыкин В.А., 2007
© ООО Издательство «АЛЬФА-ПРЕСС», 2007

ВВЕДЕНИЕ

Переход России на инновационный путь развития, к экономике знаний требует от предприятий и организаций решения новых задач, связанных с практическим использованием (коммерциализацией) прав на объекты интеллектуальной собственности путем эффективного преобразования достижений научно-технического прогресса в новые технологии, товары и услуги, конкурентоспособные на отечественном и мировом рынках. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), объем мирового рынка наукоемкой продукции составил в 2006 г. 2,2–2,3 трлн. долл., в котором доля США — 36%, Японии —30%, Китая — 6%, России — 0,3%. В нашей стране регистрируется договоров на реализацию инноваций 1,5%, или в 30–40 раз меньше, чем в странах с развитой экономикой. Затраты на исследования и разработки в расчете на душу населения в России — 98,1 долл., в Германии — 654,3, Японии — 838,4 и в США — 964 долл., а в Швеции — 1149 долл. В результате в 2004 г. было создано передовых производственных технологий на 33% меньше (509), чем в 1997 г. Из них принципиально новых на 42% меньше, а выпуск новых видов продукции сократился в 2,5 раза.

Ассигнования из федерального бюджета на фундаментальные исследования и содействие НТП сократились с 0,89% от ВВП (3,54% от расходов) в 1991 г. до 0,28% и 1,46% соответственно в 2003 г. Затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП в России — 1,25%, в США — 2,67%, Германии — 2,52%, Корее — 2,91%.

Государственная инвестиционная политика осуществляется по остаточному принципу, что приводит к нарастающей из года в год кредиторской задолженности в инвестиционной сфере и естественному сокращению объема реально осуществляемых инвестиций даже в быстроокупаемые инновационные проекты, где доля государства предусматривается в размере более 20%.

За период с 1991 по 2003 гг. общее число организаций, осуществляющих инновационный процесс, сократилось на 18%, конструкторских бюро — в 4 раза, проектных и изыскательных работ — в 9 раз, а численность персонала, занятого исследованиями и разработками, уменьшилась почти на 60%. Коммерциализация и эффективное функционирование цепочки «научная идея—инновация—производство высокотехнологичной продукции—промышленная технология—промышленное производство» практически прекратилось.

Для улучшения инвестиционного климата необходим определенный импульс, который должен стать неотъемлемой частью федерального бюджета — бюджета развития. При правильной организации управления таким бюджетом возможна дополнительная

мобилизация средств для инвестирования инвестиционных проектов в реальном секторе экономики. По проектам, на инвестирование которых должны выделяться ресурсы из бюджета развития, собственные средства предприятия могут быть минимум 20%, тогда как инвестиционная поддержка государства — до 40%, что соответствует мировой практике. Одновременно государство может за счет бюджета развития предоставлять частному инвестору гарантии до 40% средств инвестируемого проекта.

Для ускорения темпов экономического развития необходимо расширить инвестиционные ресурсы и обеспечить восприимчивость предприятий к инновациям и инвестициям, что потребует:

- реформирования предприятий, перехода к принятой в мировой практике оценке основных фондов в соответствии с их рыночной стоимостью, улучшения корпоративного управления, разделения прав и обязанностей менеджеров, обеспечения правовой базы, а также использования механизма санации и банкротства неплатежеспособных предприятий;
- развивать инфраструктуру, формы и методы привлечения в инвестиционную сферу сбережений населения;
- ускорить становление системы жилищного ипотечного кредитования, формирование вторичного рынка ипотечного кредитования для привлечения в сферу банковского кредитования долгосрочных внебюджетных инвестиционных ресурсов.

Успех предприятия в рыночных условиях в значительной степени зависит от наличия у него экономической стратегии, которая необходима:

- для организации своей деятельности, маркетинговых исследований, изучения потребителей, планирования продукции (изделий), ее продвижения и сбыта, планирования цен;
- обеспечения каждой структуре предприятия конкретных задач, увязанных с общими его целями;
- стимулирования различной финансовой деятельности;
- оценки сильных и слабых сторон производства продукции (изделий) с позиции ее конкурентоспособности и других факторов;
- определения альтернативных направлений в условиях предприятия;
- рационального распределения ресурсов и решения многих других вопросов, т. е. экономическая стратегия предусматривает правила и приемы, с помощью которых обеспечивается эффективная деятельность предприятия.

В Послании Президента РФ Федеральному собранию РФ 10 мая 2006 г. было подчеркнуто, что нам нужна сегодня такая инновационная среда, которая поставит производство новых знаний на поток. Для этого надо создать необходимую инфраструктуру: технико-внедренческие зоны, технопарки, венчурные фонды, инвестиционный фонд и сформировать благоприятные налоговые условия для финансирования инновационной деятельности.

Особенности, основные подходы к выбору экономической стратегии предприятий в современных условиях и инновационной деятельности изложены в предлагаемом учебном пособии, которое адресовано студентам вузов, обучающимся по экономическим специальностям, и может быть полезно специалистам малых и средних предприятий. Книга подготовлена в Институте международных экономических отношений.

ГЛАВА 1. ПРЕДПРИЯТИЕ — ОСНОВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ

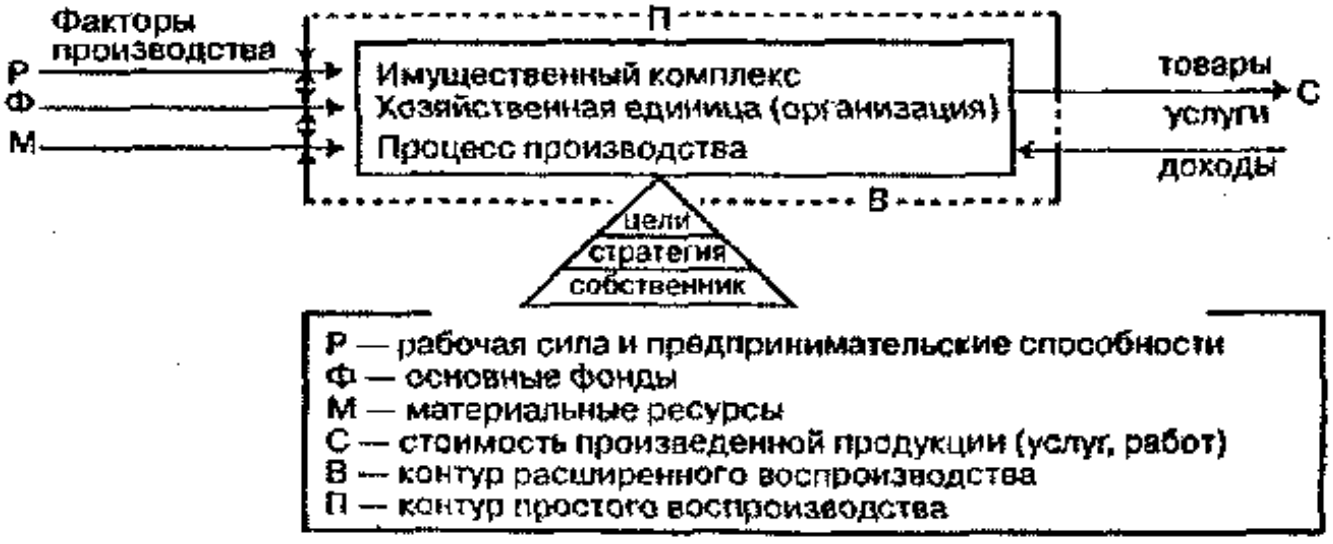
1.1. Предприятие как производственная система

В России первичную самостоятельную производственную единицу или организацию любой формы собственности традиционно принято называть **предприятием**, а не фирмой или компанией. Хотя предприятие является хозяйствующим субъектом рыночных отношений, сущность его не сводится только к субъективной (человеческой) основе, иначе было бы возможно создание организаций без первичного уставного капитала, в которых учредители не несут имущественного риска и ответственности. В определенном смысле для предприятия важно не количество участников, а наличие обособленного имущества, гарантирующего интересы его кредиторов.

В рыночной экономике предприятие — это:

- объект гражданских правоотношений — имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности;
- открытая самовосстанавливающаяся система, эффективное функционирование которой определяется не только ее внутренним состоянием, но и внешней средой;
- основная хозяйственная единица, в которой комбинируются все факторы производства и осуществляется непосредственный процесс изготовления и реализации товаров, оказания услуг или выполнения работ (схема 1).

Схема 1. Предприятие как форма организации предпринимательской деятельности



Предприятие представляет собой первичное хозяйственное звено общественного разделения труда, которое существует в форме обо-

собленной системы технологических, социальных и организационно-экономических отношений. Системообразующими элементами предприятия как основного производственного звена страны (региона, города, района) и самостоятельно хозяйствующего субъекта являются сложная кооперация, индивидуальное воспроизводство и обособленный кругооборот капитала. При этом экономическое обособление предприятия проявляется в форме:

- обособления кругооборота используемых ресурсов;
- осуществления индивидуального воспроизводства за счет собственных результатов хозяйственной деятельности;
- присвоения части чистого дохода;
- постановки собственных экономических целей и интересов.

Следовательно, по своему содержанию предприятие можно представить в виде трех взаимосвязанных компонентов:

- комплекса средств и предметов труда, имеющих технологическую общность и предназначенных для производства соответствующих видов продукции или оказания услуг;
- специально сформированного коллектива людей, объединенных социально-экономическими отношениями и интересами;
- экономической системы с собственным циклом воспроизводства на основе обособления необходимых ресурсов и их оборота (схемы 2–8).

Схема 2. Технико-экономические и социальные основы предприятия



Схема 3. Основные признаки предприятия — юридического лица



Схема 4. Экономическое содержание предприятия



Схема 5. Предприятие как открытая производственная система

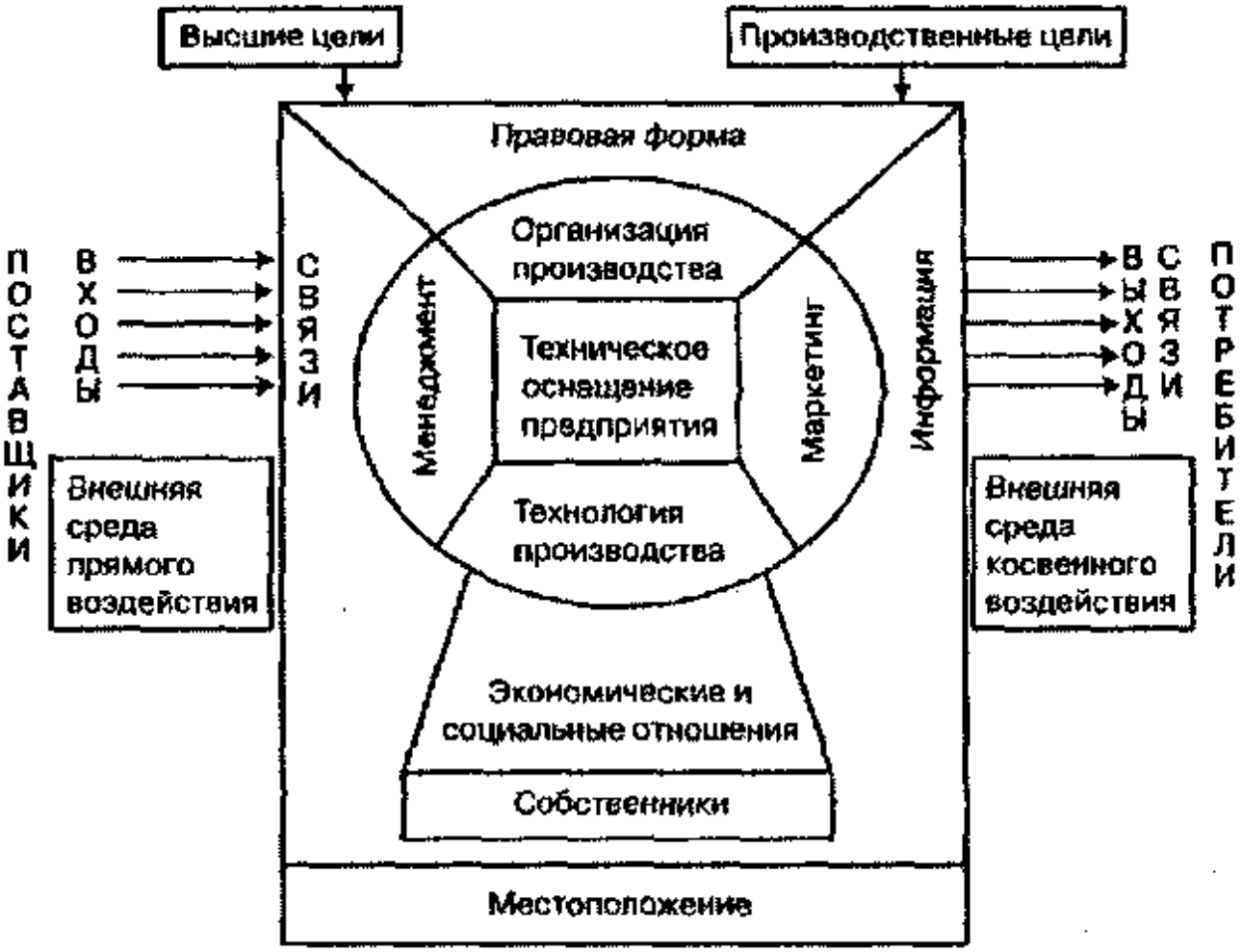


Схема 6. Системные признаки предприятия

№ п/п	Наименование признака	Основное содержание
1	*Целостность*	*Составляющие предприятия подразделения* образуют единое организационное целое с качественно новыми (интегральными) свойствами. Экономически целое больше суммы своих частей
2	Связность	Экономическая, механическая, трофическая (энергетическая), информационная зависимость между элементами (подразделениями) предприятия
3	Структурность	Качественно определенная и относительно устойчивая упорядоченность между элементами и отношениями предприятия. Можно выделить множество структур: персонала, управления и др.

Окончание схемы 6

№ п/п	Наименование признака	Основное содержание
4	Обособленность	Комплекс элементов и связей, образующих предприятие, можно отграничить от его окружения
5	Взаимодействие	Происходит между элементами внутри открытой системы и с внешней средой. Без взаимодействия система теряет свои признаки
6	Взаимозаменяемость компонентов	Один и тот же товар можно производить при различной комбинации ресурсов и с помощью одних и тех же факторов можно получать различные продукты (услуги)
7	Вероятностный характер	Поведение экономических систем в известной мере неопределенно, так как прогнозирование факторов не детерминировано
8	Инерционность	Невозможность быстро изменить технологическую структуру производства создает высокую степень обусловленности будущего состояния системы предшествующим
9	Непрерывность развития	Рост спроса и необходимость повышения эффективности, НТП обусловливают постоянное совершенствование экономики
10	Сложность	Выражается во взаимном неоднозначном влиянии многообразных факторов. Изменения в одной части системы вызывают изменения в других ее частях
11	Органичное сочетание натуральных и стоимостных потоков	Без объективного ценностного измерения затрат и выпуска товаров экономическое содержание исчезает
12	Делимость	Предприятие может быть подразделено на однородные и(или) разнородные подсистемы

Схема 7. Правоспособность предприятия

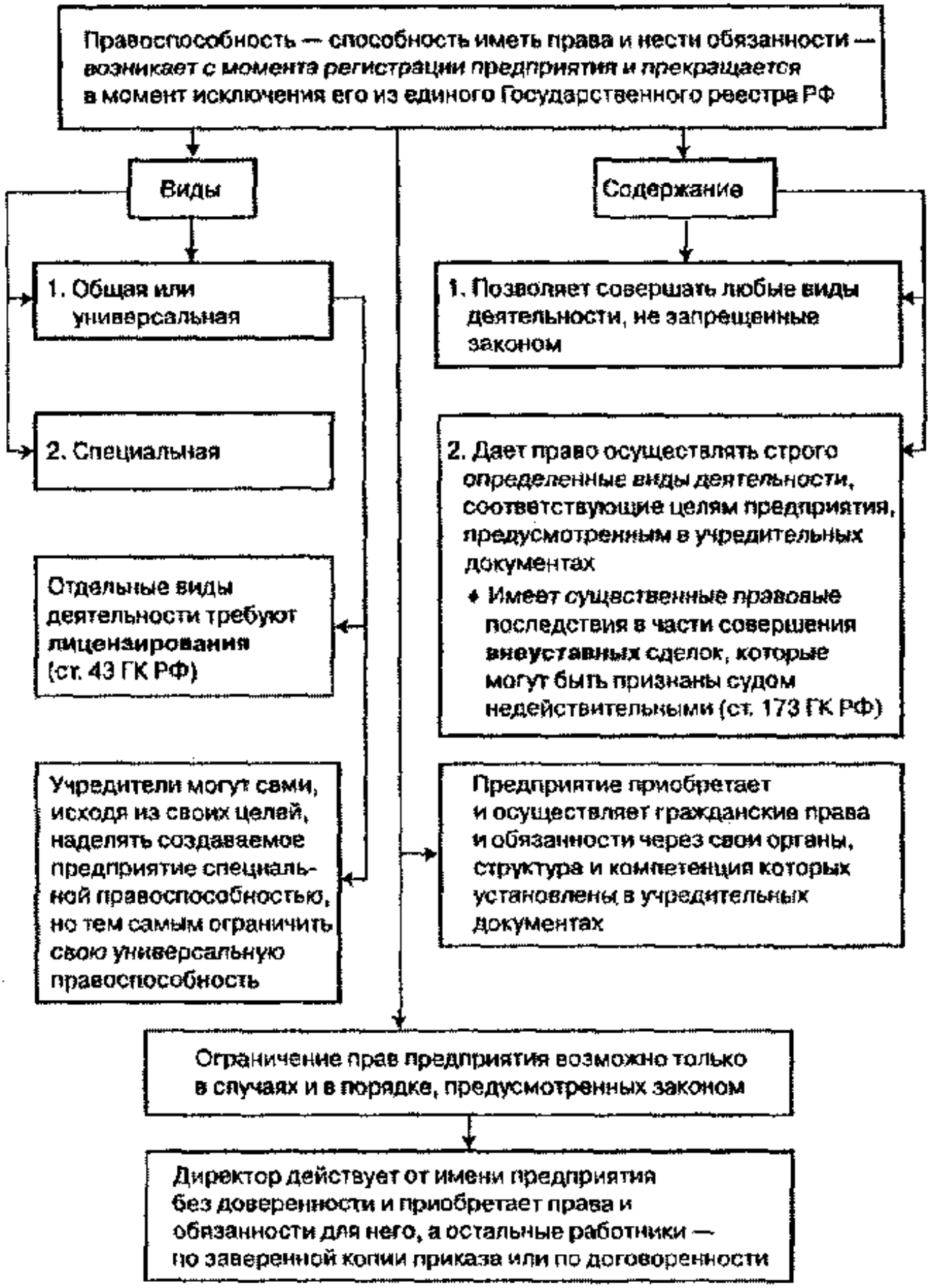
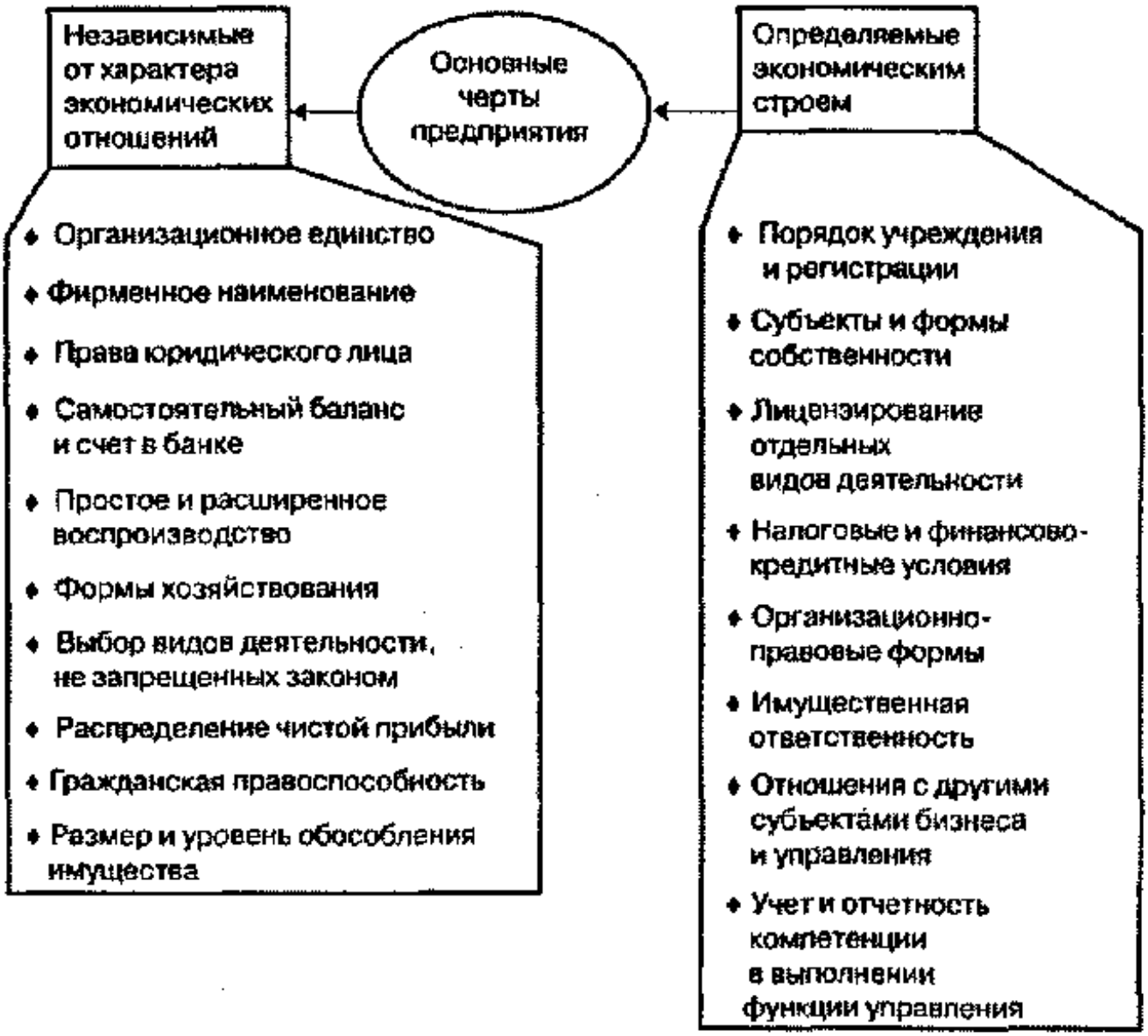


Схема 8. Формирование основных признаков (свойств, черт) предприятий в условиях развития экономических отношений в стране



1.2. Особенности создания и функционирования организационно-правовых форм предприятий[1]

В настоящее время предприятия в Российской Федерации организуются и действуют в различных организационно-правовых формах (схема 9).

---

[1] См.: *Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю.* Планирование предпринимательской деятельности предприятий. М.: Инфра-М, 1997.

Таблица 1

Унитарные предприятия (УП) (ст. 56, 113–115, 132, 296 ГК РФ)

Характеристики	Предприятие — имущественный комплекс, используемый для предпринимательства, объект права		
	Государственные (ГП)	Муниципальные (МП)	Казенные (КЗ)
1. Учредители	• органы управления субъектов Федерации	• органы местного самоуправления	• Правительство РФ
2. Статус	• юридическое лицо, фирменное наименование с указанием собственника		«казенное»
3. Право на имущество	• хозяйственное ведение или • оперативное управление	• хозяйственное ведение или • оперативное управление	• оперативное управление
4. Источники средств	• бюджет субъектов Федерации	• местный бюджет	• госбюджет
5. Использование имущества	• в соответствии с целями, заданиями собственника и назначением имущества		
6. Ответственность по обязательствам	• всем имуществом своим; • государство и его органы не отвечают по обязательствам ГП и МП; • ГП и МП не отвечают по обязательствам государства и его органов; • возможна субсидиарная ответственность собственника, если банкротство по его вине		• субсидиарная ответственность РФ при недостаточности имущества КП; • имеющимися денежными средствами
7. Распоряжение имуществом	• с согласия собственника; • неделимо, не распределяется по паям, долям между работниками		
8. Распределение доходов	• на часть прибыли имеет право собственник		• определяет собственник имущества
9. Положение работников	• наемные работники		
10. Положение администрации	• назначается собственником по контракту		
11. Правоспособность	• специальная		
12. Права собственника имущества	• создавать и ликвидировать предприятие; • определять цели деятельности и утверждать устав; • назначать органы управления предприятия; • получать установленную часть доходов		

Таблица 2

Хозяйственные товарищества (ст. 66–85 ГК РФ)

Характеристики	Товарищество — договорное объединение лиц для предпринимательской деятельности	
	полное товарищество (ПТ)	товарищество на вере (коммандитное) (КТ)
1	2	3
1. Учредители (участники)	• индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации на основе договора • лицо может быть участником только одного ПТ • участник ПТ не может быть полным товарищем в КТ • законом может быть ограничено участие отдельных категорий граждан	• полные товарищи — индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации • включает также одного или несколько вкладчиков (командистов) — граждан и юридических лиц • госорганы и органы МС не вправе быть вкладчиками участник ПТ не может быть полным товарищем в КТ, а полный товарищ КТ — участником ПТ • лицо может быть полным товарищем только в одном КТ
2. Статус	• является юридическим лицом • имеет фирменное наименование с указанием ОПФ и имени всех, нескольких или одного участника	• является юридическим лицом • имеет фирменное наименование с указанием ОПФ[1] и имени не менее одного полного товарища и слов «и компания» • вкладчик, включенный в фирменное наименование, становится полным товарищем
3. Источники средств	• вклады участников в уставный (складочный) капитал без права выпуска акций • полученные доходы	• вклады полных товарищей и вкладчиков в складочный капитал • полученные доходы
4. Право собственности	• имущество принадлежит товариществу	• имущество принадлежит КТ

[1] ОПФ — организационно-правовая форма.

Продолжение таблицы 2

Характеристики	Товарищество — договорное объединение лиц для предпринимательской деятельности	
	полное товарищество (ПТ)	товарищество на вере (коммандитное) (КТ)
1	2	3
	• выбывающий может получить часть стоимости имущества ПТ в соответствии с его долей в складочном капитале • общей долевой собственности не образуется	• вкладчик может получить свой вклад по окончании года при выходе из КТ • вкладчики имеют преимущественное право перед полными товарищами на получение вкладов при ликвидации КТ
5. Управления	• осуществляется каждым участником по общему согласию, от имени ПТ или по поручению отдельными участниками	• осуществляют полные товарищи • вкладчики — по доверенности и не могут оспаривать действия полных товарищей
6. Ответственность по обязательствам	• полная субсидиарная всем своим имуществом в течение 2 лет со времени выбытия • устранение или ограничение ответственности ничтожно	• полные товарищи несут полную ответственность всем своим имуществом • вкладчики — в пределах суммы вклада • КТ не отвечает по имущественным обязательствам вкладчиков
7. Кредитоспособность	• в объеме имущества ПТ и каждого (всех) участника(ов)	• в объеме имущества КТ, а при недостаточности — и имущества полных товарищей
8. Распределение прибыли и и убытков	• пропорционально долям в складочном капитале • не допускается устранение участника от участия в прибыли (убытках)	• в порядке, предусмотренном учредительным договором на долю в складочном капитале
9. Характер взаимоотношений участников	• доверительные отношения по договору (один за всех, все за одного) • право каждого участника на выход, на долю прибыли, информацию, управление ПТ	• доверительные отношения по учредительному договору между полными товарищами • вкладчики не участвуют в ведении дел КТ, имеют право на часть прибыли, информацию и выход из КТ с получением своего вклада

SamISI
Inv № 437963

Окончание таблицы 2

Характеристики	Товарищество — договорное объединение лиц для предпринимательской деятельности	
	полное товарищество (ПТ)	товарищество на вере (коммандитное) (КТ)
1	2	3
10. Особые условия ликвидации	• когда в ПТ остался единственный участник, если он не преобразовал ПТ в хозяйственное общество в течение 6 месяцев • в случае выхода из ПТ одного из участников остальные не решили продолжить деятельность	• при выборе всех вкладчиков, если полные товарищи не преобразовали КТ в ПТ • если единственный оставшийся участник не преобразовал КТ в хозяйственное общество в течение 6 месяцев
11. Использование имущества	• в соответствии с целями и назначением имущества	• в соответствии с целями и назначением имущества
12. Распоряжение имуществом	• с согласия всех участников	• с согласия полных товарищей
13. Количество участников	• не менее двух	• не менее двух

Таблица 3

Хозяйственные общества

Характеристики	*Общества — коммерческие организации с разделенным на доли уставным капиталом (объединение капиталов)*	
	хозяйственное общество с ограниченной ответственностью (ХООО)(ст. 87—94 ГК РФ)	*хозяйственное общество с дополнительной ответственностью* (ХОДО)(ст. 95 ГК РФ)
1	2	3
1. Учредители	• *одно или несколько лиц* по договору и уставу • число участников не должно превышать предела, установленного законом об ХООО (50); иначе преобразуется в ОАО или ликвидируется • не может иметь *одного участника — другого общества* из одного лица • госорганы не могут участвовать в ХООО	• *одно или несколько лиц* по договору и уставу • если одно лицо, то учредительным документом является устав • законом может быть запрещено или ограничено *участие отдельных категорий граждан*

Продолжение таблицы 3

Характеристики	Общества — коммерческие организации с разделенным на доли уставным капиталом (объединение капиталов)	
	хозяйственное общество с ограниченной ответственностью (ХООО)(ст. 87—94 ГК РФ)	хозяйственное общество с дополнительной ответственностью (ХОДО)(ст. 95 ГК РФ)
1	2	3
2. Статус	• является юридическим лицом • имеет фирменное наименование с указанием ОПФ	• является юридическим лицом • фирменное наименование с указанием «с дополнительной ответственностью»
3. Источники средств	• стоимость вкладов участников • полученные доходы	• стоимость вкладов участников • получаемые доходы
4. Право собственности	• имущество принадлежит обществу • при выходе из ХООО выдается часть стоимости имущества, соответствующая его доле в уставном капитале • передача доли или ее части третьим лицам допускается по уставу; преимущественное право участников на покупку доли выбывающего	• имущество принадлежит обществу • вклады возможны любого размера, делимы • не допускается освобождение участника от внесения вклада, в том числе и путем зачета требований к обществу
5. Управление	• высший орган — общее собрание участников • исполнительный орган — коллегиальный и(или) единоличный, который может быть избран из неучастников • контрольный — ревизионная комиссия • публичная отчетность не требуется	• аналогично ХООО • по требованию любого участника может быть проведена аудиторская проверка • уменьшение уставного капитала после уведомления кредиторов
6. Ответственность	• участники не отвечают по обязательствам ХООО и рискуют своими вкладами • солидарная ответственность по неоплаченной части вкладов	• солидарная субсидиарная в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вклада • при банкротстве одного из участников его ответственность распределяется пропорционально вкладам оставшихся

Окончание таблицы 3

Характеристики	Общества — коммерческие организации с разделенным на доли уставным капиталом (объединение капиталов)	
	хозяйственное общество с ограниченной ответственностью (ХООО)(ст. 87—94 ГК РФ)	хозяйственное общество с дополнительной ответственностью (ХОДО)(ст. 95 ГК РФ)
1	2	3
7. Кредитоспособность	• в объеме имущества ХООО не менее установленного законом размера уставного капитала	• в объеме имущества ХОДО и участников в кратном размере к стоимости вклада каждого
8. Распределение прибыли	• пропорционально вкладам	• пропорционально вкладам
9. Взаимоотношения участников	• право на участие в управлении деятельностью ХООО, на часть имущества после ликвидации общества, на передачу пая или его части другим участникам	• аналогично ХООО
10. Особые условия реорганизации	• по единогласному решению участников ликвидируется или преобразуется в АО или производственный кооператив	• аналогично ХООО
11. Количество участников	• возможен один участник	• возможен один участник

Таблица 4

Акционерные общества (АО) (ст. 96—104 ГК РФ)

Характеристики	АО — коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций	
	открытые акционерные общества (ОАО)	закрытые акционерные общества (ЗАО)
1	2	3
1. Учредители	• одно или несколько физических и(или) юридических лиц на основе договора • не может иметь одного участника — другого общества, состоящего из одного лица • число участников не ограничено, но не может быть больше числа акций	• одно или несколько физических и(или) юридических лиц • число участников не должно превышать установленной нормы, иначе преобразование в ОАО или ликвидация через суд

Продолжение таблицы 4

Характеристики	АО — коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций	
	открытые акционерные общества (ОАО)	закрытые акционерные общества (ЗАО)
1	2	3
2. Статус	• является юридическим лицом • имеет фирменное наименование с указанием ОПФ	• является юридическим лицом • имеет фирменное наименование с указанием ОПФ
3. Источники средств	• от свободной продажи акций потенциальным покупателям • получаемые доходы • уставный капитал не менее 1000 ММОТ	• от продажи акций учредителям или заранее определенному кругу лиц не может проводить открытую подписку на акции • уставный капитал не менее 100 ММОТ
4. Право собственности	• имущество принадлежит ОАО • акционеры могут свободно отчуждать принадлежащие им акции любым лицам без согласия других акционеров • акционер не имеет права на возврат аклада (имущества, денег и т.д.), внесенного за счет оплаты акций	• имущество принадлежит ЗАО • акционеры имеют преимущественное право приобретать акции, продаваемые другими акционерами данного ЗАО • акционеры не могут требовать возврата средств в счет оплаты акций
5. Управление	• высший орган — общее собрание акционеров • в ОАО с числом акционеров больше 50 создается совет директоров (наблюдательный совет) • исполнительный орган — коллегиальный (правление, дирекция) и (или) единоличный (директор) • контрольный — ревизионная комиссия • ежегодно публикует отчет, баланс и счет прибылей (убытков) с аудиторской проверкой	• аналогично ОАО • не обязано вести свои дела публично • аудиторская проверка по требованию акционеров, доля которых в уставном капитале не менее 10%
6. Ответственность	• акционеры не отвечают по обязательствам ОАО и рискуют рыночной стоимостью своих акций • учредители солидарно отвечают до регистрации АО	• стоимостью пакета акций • всем имуществом ЗАО • не отвечает по обязательствам акционеров

Окончание таблицы 4

Характеристики	АО — коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций	
	открытые акционерные общества (ОАО)	закрытые акционерные общества (ЗАО)
1	2	3
7. Кредитоспособность	• в объеме имущества ОАО • выпуск облигаций не более величины уставного капитала или обеспечения ОАО третьими лицами	• в объеме имущества ЗАО
8. Распределение прибыли	• фиксированный дивиденд по привилегированным акциям и % по облигациям устанавливается при их выпуске • резервный фонд не менее 10% уставного капитала	• выплата дивидендов по простым акциям не обязательно по решению общего собрания
9. Взаимоотношения участников	• в зависимости от вида акций; • одна голосующая акция — один голос • законом или уставом может быть ограничено число голосов одного акционера	• в зависимости от вида акций • доля привилегированных акций не более 25% уставного капитала • право акционеров на часть имущества, оставшегося после ликвидации АО
10. Особые условия ликвидации	• может преобразовываться в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив	• при увеличении участников сверх нормы преобразуется в ОАО • может преобразовываться в хозяйственное общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив
11. Использование имущества	• для осуществления любой хозяйственной деятельности, не запрещенной законом, или лицензированной	• для любой хозяйственной деятельности, не запрещенной законом, или лицензированной
12. Распоряжение имуществом	• по решению общего собрания и совета директоров	• по решению учредителей
13. Количество участников	• может быть создано одним лицом	• может состоять из одного лица • при увеличении участников сверх нормы ЗАО преобразуется в ОАО

Схема 10. Принципы создания и деятельности производственных кооперативов

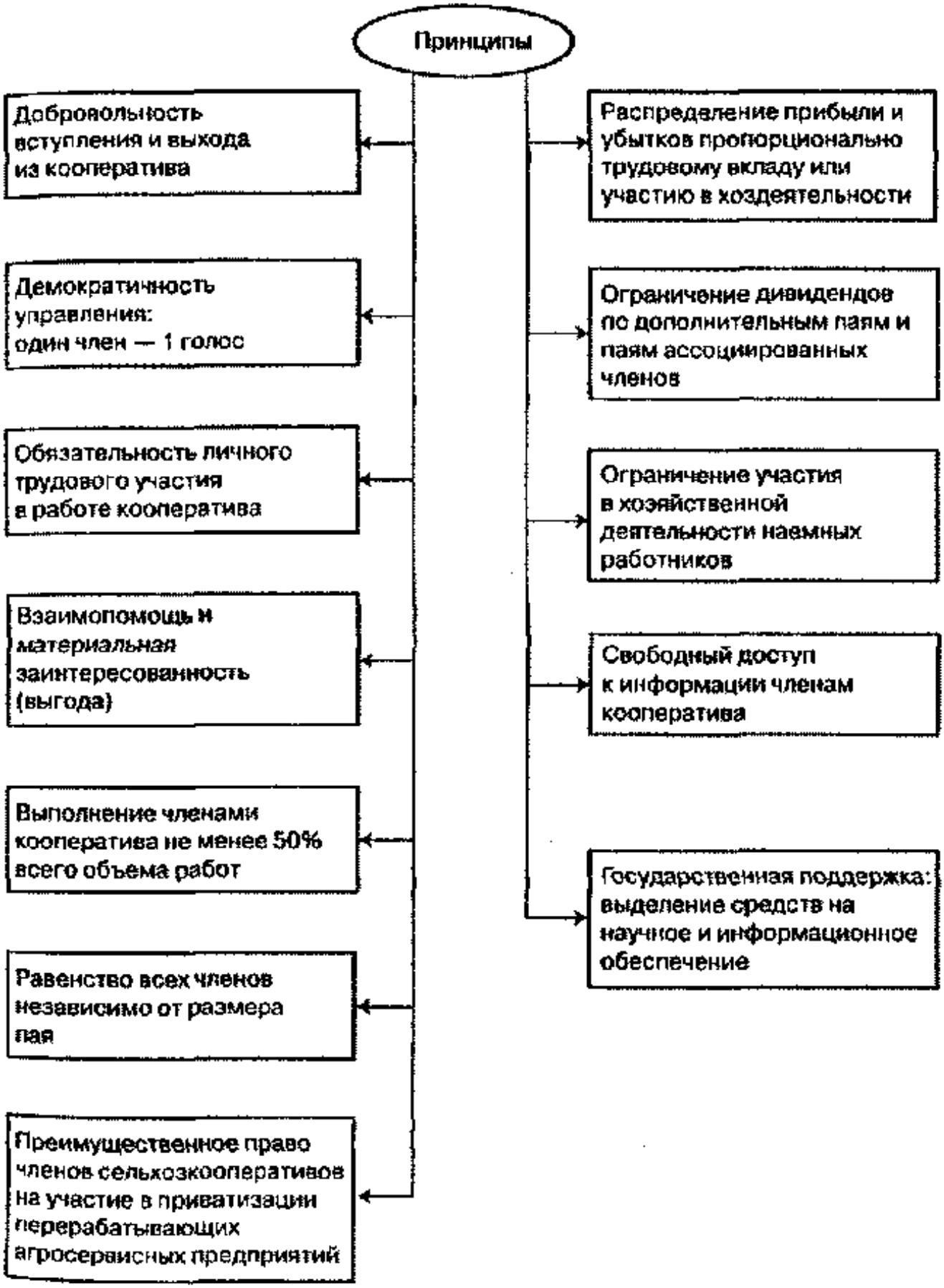


Схема 11. Правовые основы организации и функционирования кооперативов

№ п/п	Характеристики	Виды кооперативов	
		производственные (артель) (ПА)	потребительские (П)
1	Учредители	• граждане, *не менее пяти* • возможно участие юридических лиц *на основе устава*	• граждане и юридические лица на основе устава
2	Статус	• является юридическим лицом, коммерческой *организацией* • имеет фирменное наименование с указанием ОПФ и слова «артель» • может преобразовываться в товарищество или общество	• является юридическим лицом, некоммерческой *организацией* • наименование с указанием основной цели и ОПФ
3	Источники средств	• паевые взносы членов кооператива без права выпуска акций • полученные доходы	• имущественные паевые взносы членов ПК • доходы от предпринимательской деятельности
4	Право собственности	• имущество принадлежит кооперативу и делится на паи членов в соответствии с уставом • могут быть образованы неделимые фонды	• имущество принадлежит ПК и делится на паи членов в установленном уставом порядке
5	Управление	• *высший орган* — общее собрание членов • исполнительный орган — *правление и(или) председатель* • контрольный орган — наблюдательный совет, при наличии не менее 50 членов ПА • один член не может быть *одновременно* в обоих органах управления • каждый член ПА имеет 1 голос	• высший орган — общее собрание членов • исполнительный орган — *правление* • контрольный орган — ревизионная комиссия

Окончание схемы 11

№ п/п	Характеристики	Виды кооперативов	
		производственные (артель) (ПА)	потребительские (П)
6	Ответственность по обязательствам	• субсидиарная ответственность в порядке, установленном законом и уставом ПА • взыскание по долгам члена ПА не может обращаться на неделимые фонды	• солидарная субсидиарная ответственность в пределах невнесенной части дополнительного взноса
7	Кредитоспособность	• в объеме имущества ПА, а при недостаточности — средствами членов в размере годового дохода каждого	• в объеме имущества ПК и дополнительных взносов членов
8	Распределение прибыли (убытков)	• в соответствии с трудовым участием каждого члена	• доходы от предпринимательской деятельности не распределяются между членами ПК
9	Характер взаимоотношений членов	• участие всех членов в принятии решений по деятельности ПА • личное трудовое участие в деятельности ПА • право на свободный выход из ПА с паем • передачу пая другому гражданину с согласия ПА	• участие членов в принятии решений по деятельности ПК • право членов на удовлетворение материальных и иных потребностей

Схема 12. Классификация сельскохозяйственных кооперативов

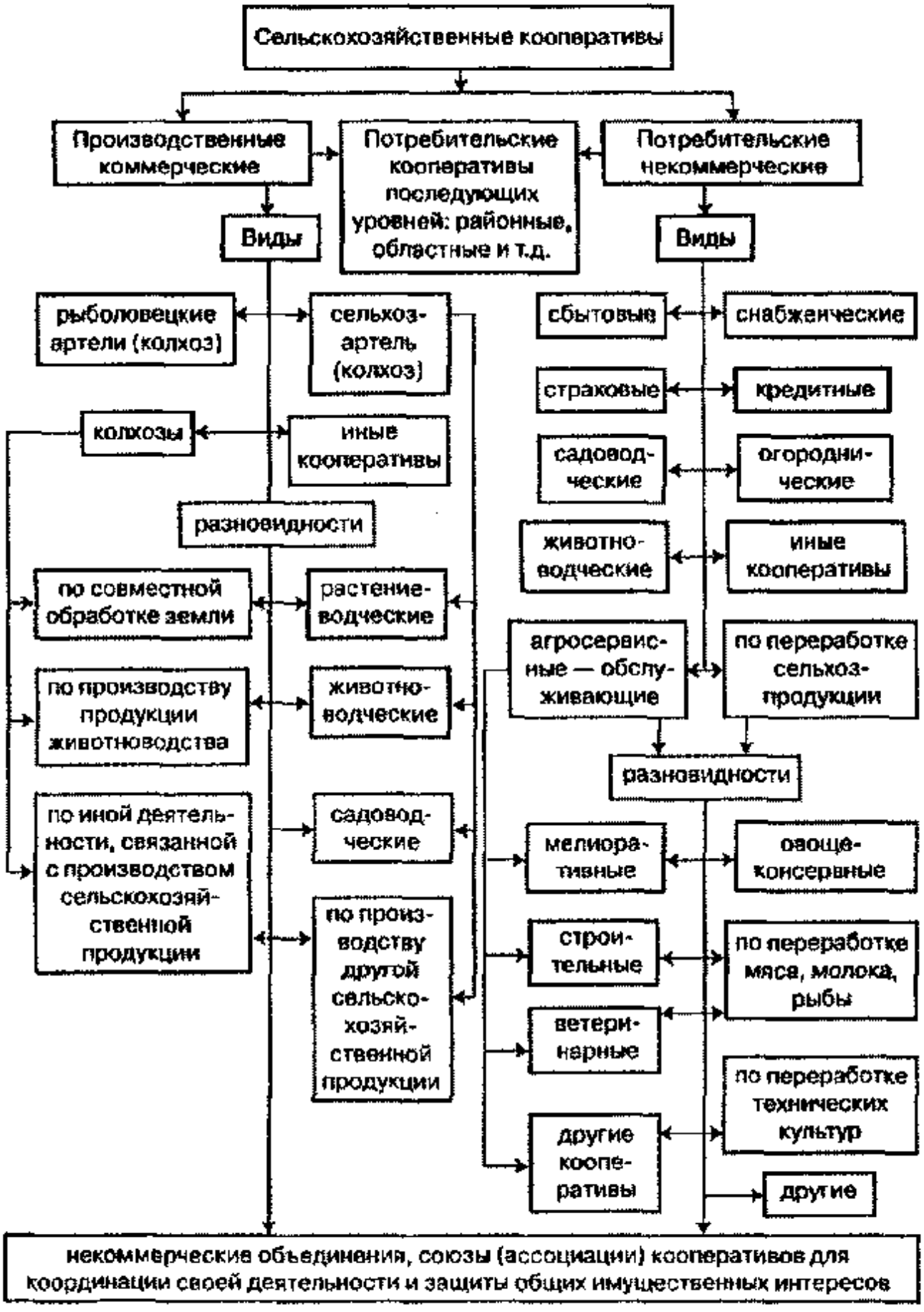


Таблица 5

Дочерние и зависимые акционерные общества

Характеристики	Дочерние общества (ДО) (ст. 105 ГК РФ)	Зависимые общества (ЗО) (ст. 106 ГК РФ)
1. Учредители	• основное общество или товарищество имеет преобладающую долю в уставном капитале либо по договору или другим путем определяет решения ДО	• другое общество имеет более 20% голосующих акций АО или более 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью
2. Ответственность	• ДО не отвечает по долгам основного общества • основное общество солидарно отвечает с ДО по сделкам, совершенным по его указанию	• преобладающее общество должно опубликовать сведения о покупке 20% акций ЗО • пределы взаимного участия хозобществ в уставных капиталах друг друга определяются законом
3. Взаимоотношения	• акционеры ДО могут требовать возмещения убытков по вине основного общества • при банкротстве ДО по вине основного общества оно имеет субсидиарную ответственность по его долгам	• действует как самостоятельная коммерческая организация



Представительства и филиалы — не юридические лица.

По размеру участия (РУ) в дочерней организации можно различать:

1. РУ < 5% — малое участие без какого-либо влияния.
2. 5 ≤ РУ ≤ 25% — участие в меньшинстве.
3. 25 < РУ < 50% — блокирующее меньшинство (25% + 1) препятствует решениям большинства, когда требуется 3/4 голосов.
4. РУ = 50% — паритетное участие.
5. 50 < РУ < 75% — простое большинство.
6. 75 ≤ РУ < 100% — квалифицированное большинство.
7. РУ = 100% — полное подчинение организации.

Полное товарищество — это объединение нескольких индивидуальных предпринимателей и(или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности на основании договора между ними. Все участники полного товарищества несут неограниченную солидарную ответственность по его обязательствам всем своим имуществом.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Однако каждый участник полного товарищества вправе действовать от имени товарищества, если иное не оговорено учредительными документами. Кредиторы одного из участников вправе потребовать от полного товарищества выдела из общей долевой собственности части имущества, равной его доле.

Преимущества полного товарищества — высокая управляемость делами и мобильность, свобода перелива капитала и выбора сферы деятельности. Однако степень личной материальной ответственности, необходимость доверия партнеров друг к другу, ограниченность капитала личными вкладами ведут к тому, что полное товарищество как организационно-правовая форма предпринимательской деятельности характерно для мелкого и среднего бизнеса и в настоящее время не получило большого распространения.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) — это товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеются вкладчики (коммандисты), несущие риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, только в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимающих участия в осуществлении товариществом хозяйственной деятельности. Вкладчики не участвуют в управлении и ведении дел товарищества на вере и не вправе оспаривать действия полных товарищей. Они не являются собственниками и получают часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале.

Товарищество на вере в предпринимательской деятельности применяется, когда перед участниками стоит задача разделения финансового контроля над предприятием и управленческого контроля, осуществляемого полными товарищами.

Общество с ограниченной ответственностью — это учрежденная одним или несколькими лицами организация, уставный капитал которой разделен на доли (паи) в соответствии с учредительным договором.

Участники такого общества не отвечают по его обязательствам, а несут риск убытков в пределах стоимости их вкладов.

Законом предусмотрены ограничения количества участников и размеров уставного капитала. В отличие от акционерного общества в обществе с ограниченной ответственностью создается паевой капитал, но паевые свидетельства не являются ценными бумагами и не обращаются на рынке ценных бумаг.

В форме общества с ограниченной ответственностью создаются обычно мелкие и средние предприятия. Они мобильны в управлении и имеют те же преимущества, что и хозяйственные товарищества, но в них материальная ответственность ее участников ограничена размерами их паев.

Акционерное общество — это коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников по отношению к обществу. Акционеры общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков только в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается **открытым акционерным обществом**. Такие акционерные общества вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции и их свободную продажу. В **закрытых акционерных обществах** акции распространяются только среди его учредителей или заранее определенного круга лиц. Оно не вправе проводить открытую подписку на акции, а число его участников не должно превышать 50.

Уставный капитал открытого акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, в размере не менее 1000 минимальных месячных оплат труда (ММОТ), установленных законом. Управление акционерным обществом осуществляется собранием акционеров и по их поручению — советом директоров и исполнительными органами общества.

Преимущества акционерного общества:

- возможность привлечения необходимых средств через выпуск акций;
- ограничение риска акционера величиной его пакета акций;
- количество учредителей не оказывает большого влияния на деятельность предприятия;
- упрощенный порядок выхода из состава акционеров.

Акционерные общества преобладают в сфере крупного бизнеса, цель которого — реализация крупных предпринимательских проектов.

Кроме перечисленных структур, в освоении предпринимательских проектов могут участвовать государственные и муниципальные предприятия и некоммерческие организации.

Народное предприятие может быть создано путем преобразования любой коммерческой организации за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий и открытых АО, работникам которых принадлежит менее 49% уставного капитала. В первую очередь, в народные предприятия могут быть трансформированы бывшие арендные и коллективные предприятия, функционирующие в настоящее время в форме ЗАО, в которых более 75% обыкновенных акций принадлежат их работникам, а также созданные в процессе приватизации ОАО, работникам которых принадлежит не менее 49% уставного капитала, а 75% обыкновенных акций в совокупности являются собственностью работников и (или) государственной собственностью. Участники коммерческой организации, голосовавшие против преобразования в народное предприятие, имеют право в течение 1 месяца выкупить свои акции (доли, паи) полностью или частично.

Учредители народного предприятия заключают между собой письменный договор о его создании, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению организации, размер уставного капитала, категории и типы акций, размер и порядок их оплаты, права и обязанности учредителей. Договор должен содержать:

1) сведения о количестве акций народного предприятия, которыми может владеть в момент создания народного предприятия:
   - каждый работник, в том числе являющийся участником преобразуемой коммерческой организации и решивший стать акционером народного предприятия;
   - каждый участник преобразуемой коммерческой организации, не являющийся ее работником;
   - каждое физическое лицо, не являющееся участником преобразуемой коммерческой организации, и (или) юридическое лицо;
2) денежную оценку акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации;
3) условия, сроки и порядок выкупа народным предприятием акций народного предприятия у его акционеров в целях соблюдения настоящего Федерального закона и условий договора о создании народного предприятия;
4) указание формы акций народного предприятия или порядка обмена акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации на акции народного предприятия каждым акционером в момент создания народного предприятия.

В Уставе народного предприятия следует указать:

- полное и сокращенное фирменное наименование;
- место нахождения предприятия;
- тип общества (закрытое);
- количество, номинальную стоимость, категории акций;
- права акционеров;
- размер уставного капитала;
- структуру и компетенцию органов управления обществом и порядок принятия ими решений;
- порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров, в том числе перечень вопросов, решение по которым принимается органами управления общества квалифицированным большинством голосов или единогласно;
- сведения о филиалах и представительствах общества;
- максимальную долю акций народного предприятия в общем количестве акций, которой могут владеть в совокупности физические лица, не являющиеся работниками народного предприятия, и (или) юридические лица;
- максимальную долю акций народного предприятия в общем количестве акций, которой может владеть один его работник.

Народное предприятие вправе выпускать только обыкновенные акции. Уменьшение количества голосов владельцу акций народного предприятия при голосовании по принципу «одна акция — один голос» *не допускается.*

Номинальная стоимость одной акции народного предприятия определяется общим собранием акционеров народного предприятия (далее — общее собрание акционеров), но не может быть более 20% минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом.

Работникам народного предприятия должно принадлежать количество акций народного предприятия, номинальная стоимость которых составляет 75% его уставного капитала.

Работникам народного предприятия, более 45% уставного капитала которого принадлежит физическим лицам, не являющимся его работниками, и (или) юридическим лицам, должно принадлежать количество акций народного предприятия, номинальная стоимость которых составляет более 75% уставного капитала, не позднее чем на дату окончания десятого финансового года после создания народного предприятия.

Работникам народного предприятия, от 35 до 45% уставного капитала *которого принадлежит физическим лицам, не являющимся его* работниками, и (или) юридическим лицам, должно принадлежать

количество акций народного предприятия, номинальная стоимость которых составляет 75% уставного капитала, не позднее чем на дату окончания пятого финансового года после года создания народного предприятия.

В случае если в установленные сроки работникам народного предприятия не будет принадлежать указанное выше количество его акций, народное предприятие в течение одного года должно преобразоваться в коммерческую организацию иной формы. По истечении указанного срока народное предприятие подлежит ликвидации в судебном порядке по требованию органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, или уполномоченного на то государственного органа, или органа местного самоуправления.

Доля акций народного предприятия в общем количестве акций, которой может владеть в момент его создания работник преобразуемой коммерческой организации, должна быть равна доле оплаты его труда в общей сумме оплаты труда работников за предшествующие созданию народного предприятия 12 месяцев. Договором о создании народного предприятия может быть предусмотрен иной порядок определения доли акций народного предприятия в общем количестве акций, которой может владеть в момент его создания работник преобразуемой коммерческой организации.

Работник преобразуемой коммерческой организации, не имеющий достаточного количества акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации для обмена на количество акций народного предприятия, которое должно ему принадлежать в соответствии с договором о создании народного предприятия, обязан оплатить не менее 50% стоимости того количества акций народного предприятия, которое должно ему принадлежать в момент создания народного предприятия.

Доля акций народного предприятия в общем количестве акций, которой могут владеть в совокупности в момент его создания участники преобразуемой коммерческой организации, не являющиеся ее работниками, должна быть менее 25% уставного капитала народного предприятия, если договором о создании народного предприятия на периоды не более 5–10 лет не предусмотрено иное.

Доля акций народного предприятия в общем количестве акций, которой может владеть один работник народного предприятия в момент его создания, не может превышать максимальную долю (5%), если договором о создании народного предприятия на установленные периоды не предусмотрено иное.

Минимальный уставный капитал народного предприятия должен составлять не менее 1000-кратного размера минимального размера

оплаты труда, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации народного предприятия.

Выкуп акций народного предприятия у акционеров может быть осуществлен только за счет прибыли народного предприятия.

Народное предприятие ежегодно с соблюдением ограничений, установленных федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации, вправе увеличивать свой уставный капитал путем выпуска дополнительных акций на сумму не менее суммы чистой прибыли, фактически использованной на цели накопления за отчетный финансовый год.

Дополнительные акции народного предприятия, а также акции, выкупленные народным предприятием у его акционеров, распределяются между всеми имеющими на то право работниками пропорционально сумме их оплаты труда за отчетный финансовый год. Вновь принятые работники могут получить дополнительные акции, если они проработали на народном предприятии не менее трех (максимум 24) месяцев.

Право владения и распоряжения акциями народного предприятия имеет ряд ограничений. Так, один акционер народного предприятия, являющийся его работником (далее — работник-акционер), не может владеть количеством акций народного предприятия, номинальная стоимость которых превышает 5% уставного капитала народного предприятия.

Максимальная доля акций народного предприятия, которой может владеть один работник-акционер, может быть уменьшена уставом народного предприятия.

Если по каким-либо причинам, в том числе в результате наделения акциями, у одного работника-акционера оказалось количество акций народного предприятия, превышающее установленную уставом народного предприятия максимальную долю, народное предприятие обязано выкупить у такого работника-акционера те акции, которые образуют указанное превышение, а работник-акционер обязан продать их народному предприятию. Выкуп производится по номинальной стоимости акций народного предприятия в течение трех месяцев с даты образования такого превышения.

Работник-акционер может продать или иным образом произвести отчуждение принадлежащих ему акций народного предприятия другому физическому лицу и (или) юридическому лицу только в случаях, предусмотренных законом.

Работник-акционер имеет право продать по договорной цене часть принадлежащих ему на дату окончания отчетного финансового года акций народного предприятия в течение следующего

финансового года акционерам народного предприятия, за исключением генерального директора, его заместителей, помощников, членов наблюдательного совета и контрольной комиссии, или самому народному предприятию, а в случае их отказа — работникам народного предприятия, не являющимся его акционерами.

Количество разрешенных к продаже акций народного предприятия одним работником-акционером устанавливается общим собранием акционеров. При этом оно не может превышать 20% принадлежащих данному работнику-акционеру акций народного предприятия на указанную дату.

Народное предприятие обязано выкупить у уволившегося работника-акционера, а уволившийся работник-акционер обязан продать народному предприятию принадлежащие ему акции народного предприятия по их выкупной стоимости в течение трех месяцев с даты увольнения.

По решению наблюдательного совета народного предприятия (далее — наблюдательный совет) или в соответствии с уставом народного предприятия уволившийся работник-акционер вправе продать по договорной цене в течение трех месяцев с даты увольнения принадлежащие ему акции народного предприятия работникам народного предприятия, за исключением его руководителей.

В случае если указанная сделка купли-продажи по каким-либо причинам не состоялась, то срок, в течение которого народное предприятие обязано выкупить принадлежащие уволившемуся работнику-акционеру акции народного предприятия, увеличивается до шести месяцев.

Уволившийся работник-акционер, не согласный с выкупной стоимостью принадлежащих ему акций народного предприятия, вправе в письменной форме обжаловать ее в ревизионную (контрольную) комиссию народного предприятия (далее — контрольная комиссия).

При недостаточности имущества работника-акционера для удовлетворения предъявленных требований кредиторов народное предприятие обязано по решению суда выплатить им выкупную стоимость принадлежащих такому работнику-акционеру акций или их части. При этом акции народного предприятия, выкупная стоимость которых выплачена кредиторам, переходят на баланс народного предприятия.

Акционеры народного предприятия — физические лица, не являющиеся его работниками, и юридические лица имеют право в любое время продать по договорной цене принадлежащие им акции, в первую очередь акционерам народного предприятия, а в случае их от-

каза — самому народному предприятию или его работникам, не являющимся его акционерами.

Выкупная стоимость всех акций народного предприятия определяется ежеквартально по методике, утверждаемой общим собранием акционеров. При этом указанная стоимость не должна составлять менее 30% стоимости чистых активов народного предприятия и должна, как правило, соответствовать их рыночной стоимости.

На народном предприятии для выкупа акций народного предприятия у уволившихся работников-акционеров создается специальный фонд акционирования работников, который не может быть использован для иных целей. Дивиденды по акциям народного предприятия выплачиваются не чаще, чем один раз в год.

Народное предприятие не вправе принять решение о выплате дивидендов, если:

- на момент выплаты дивидендов оно отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с правовыми актами Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве) или указанные признаки могут появиться в результате выплаты дивидендов;
- стоимость его чистых активов меньше суммы его уставного капитала и резервного фонда либо станет меньше такой суммы в результате выплаты дивидендов;
- оно не выкупило у своих акционеров акции народного предприятия, доля которых в общем количестве акций народного предприятия не соответствует требованиям закона и устава народного предприятия.

Акции народного предприятия, находящиеся на его балансе, полностью или частично могут быть проданы его работникам, а также физическим лицам, не являющимся его работниками, и (или) юридическими лицами.

Количество продаваемых акций народного предприятия, цена, по которой они будут продаваться, условия и порядок их продажи утверждаются решением общего собрания акционеров, принятым не менее чем тремя четвертями голосов присутствующих на общем собрании акционеров.

Продажа акций народного предприятия, находящихся на его балансе, не может превышать 50% общего количества акций народного предприятия, предназначенных для распределения между работниками.

Продажа акций народного предприятия, находящихся на его балансе, генеральному директору народного предприятия, его заместителям и помощникам, членам наблюдательного совета и членам конт-

рольной комиссии не допускается. Уставом народного предприятия может быть установлен дополнительный перечень лиц, продажа акций народного предприятия которым не допускается.

Среднесписочная численность работников народного предприятия не может составлять менее 51 чел. При снижении указанной численности народное предприятие обязано в течение одного года привести ее в соответствие с настоящим пунктом либо преобразоваться в коммерческую организацию иной формы.

При невыполнении этого требования в течение указанного срока народное предприятие подлежит ликвидации в судебном порядке по требованию органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, или уполномоченного на то государственного органа, или органа местного самоуправления.

Число работников, которые не являются акционерами народного предприятия (далее — работники-неакционеры), за отчетный финансовый год не должно превышать 10% численности работников народного предприятия.

В случае если среднесписочная численность работников-неакционеров за третий полный отчетный финансовый год начиная с года создания народного предприятия или за любой последующий финансовый год превысит 10% среднесписочной численности работников народного предприятия, народное предприятие обязано в течение одного года привести среднесписочную численность работников-неакционеров в соответствие с настоящим пунктом либо преобразоваться в коммерческую организацию иной формы.

При невыполнения указанного требования в течение указанного срока народное предприятие подлежит ликвидации в судебном порядке по требованию органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, или уполномоченного на то государственного органа, или органа местного самоуправления.

При расчете среднесписочной численности работников народного предприятия не подлежат учету работники, с которыми заключены трудовые договоры (контракты) на время выполнения определенной работы, а также сезонные работники.

Число акционеров народного предприятия не должно превышать пять тысяч. При превышении указанного числа народное предприятие обязано в течение одного года привести его в соответствие с настоящим положением либо преобразоваться в коммерческую организацию иной формы.

При невыполнении этого требования в течение указанного срока народное предприятие подлежит ликвидации в судебном порядке по требованию органа, осуществляющего государственную регистра-

цию юридических лиц, или уполномоченного на то государственного органа, или органа местного самоуправления (табл. 6).

Таблица 6

Наделение акциями работников народного предприятия (НП)

Вновь принятые работники	• Наделяются акциями безвозмездно не ранее чем через три и не позднее чем через 24 месяца после даты поступления на работу • Имеют возможность купить акции у НП и (или) его акционеров, в том числе у работников-акционеров
Работники-акционеры	• Наделяются акциями безвозмездно в соответствии с личным трудовым вкладом в результаты деятельности НП за прошедший финансовый год • Имеют возможность купить акции у НП и (или) его акционеров
Генеральный директор, его заместители и помощники, члены наблюдательного совета и контрольной комиссии	• Те из них, кто является работником НП, наделяются акциями безвозмездно в соответствии с личным трудовым вкладом в результаты деятельности НП за прошедший финансовый год • Не допускается покупка акций у акционеров НП и у самого НП
Акционеры — юридические и физические лица, не являющиеся работниками НП, могут купить акции по договорной цене у акционеров — юридических и физических лиц, не являющихся работниками, а также у самого НП без ограничения доли (в пределах 25%)	

К началу 2006 г. в России зарегистрировано более 3,4 млн хозяйствующих субъектов, из них обществ и товариществ более 70%, государственных и муниципальных предприятий и организаций — 74 тыс., или более 2,1% (табл. 7).

Таблица 7

Распределение хозяйствующих субъектов по формам собственности (тыс.)

	Всего	В том числе по формам собственности		
		государственная и муниципальная	частная	смешанная
Общее количество	**3432,0**	**74**	**3079,8**	**356,9**
в том числе				
промышленность	464,8	8,7	395,4	50,7
строительство	405,9	5,1	362,8	28,0
сельское хозяйство	326,7	4,0	306,7	6,7
транспорт	115,3	8,3	76,0	31,0
связь	12,7	3,1	6,2	2,3
торговля и общепит	1697,9	3,7	1507,1	67,1
образование	106,8	35,4	14,0	7,4
прочие	482,5	8	231,6	163,7

В результате преобразования отношений собственности в Российской Федерации путем приватизации образовано около 31 тыс. открытых акционерных обществ, всего приватизировано предприятий более 130 тыс., или свыше 70% от общего количества имевшихся государственных предприятий. В настоящее время государство участвует в деятельности 3316 акционерных обществ и товариществ, в том числе в 2500 акционерных обществ (АО) его доля превышает 25% уставного капитала, а в 580 АО используется специальное право («золотая акция»).

1.3. Основные современные проблемы, препятствующие эффективному развитию предприятий, и меры по их реструктуризации

Системный кризис в стране поставил все производственные предприятий в крайне тяжелое положение: новый рост цен на энергоносители, высокие налоги, дорогие кредиты и недостаток финансовых ресурсов парализовали деятельность большинства из них. Около 50% промышленных предприятий убыточны, в легкой промышленности их число более 53%, в производстве строительных материалов — 55,8%, а в агропромышленном комплексе — около 80%. Нарастающий физический и моральный износ основных средств создает реальную угрозу техногенных катастроф и резко снижает конкурентоспособность российских товаров. Степень износа основных фондов на начало 2006 г. в промышленности, сельском, лесном хозяйстве превысила 60%, а на транспорте, в отрасли связи достигла 52%. Коэффициент обновления фондов сократился по сравнению с 1990 г. в промышленности почти в 7 раз, сельском хозяйстве — в 12, строительстве — в 8, на транспорте — в 4 раза. Как следствие — устаревание основных фондов: доля производственного оборудования в возрасте до 5 лет сократилась с 29,4% в 1990 г. до 4,0% на начало 2006 г., а его средний срок увеличился с 10,8 до 18 лет.

В машиностроении и металлообработке, обеспечивающих воспроизводство активной части основных фондов, доля устаревших мощностей составляет почти 35%. В электроэнергетике, нефтеперерабатывающей, угольной, газовой промышленности проектный ресурс оборудования исчерпан более чем на 50%, а в нефтеперерабатывающей — на 80%. До 2003 г. сохранялась тенденция сокращения инвестиций: в электроэнергетике — более чем на 20%, в нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей и угольной промышленности — на 11, 12 и 17% соответственно. В результате используются физически и морально устаревшие основные фонды.

Из-за недостатка финансовых средств, в том числе и по причине диспаритета цен между продукцией сельскохозяйственного и про-

мышленного производства, сельхозпредприятия не в состоянии закупать необходимую технику. Как следствие — сокращение производства сельхозтехники, в том числе (в тыс. штук) зерноуборочных комбайнов — с 65,6 тыс. шт. в 1990 г. до 1,0 тыс. шт. в 2003 г., или в 65 раз; тракторов — с 231,6 тыс. шт. до 7,0 тыс. шт., или в 33 раза. Оснащенность отрасли сельскохозяйственной техникой снизилась до 40–60% от нормативной потребности, а уровень ее износа составил 70%. Сохранение указанных тенденций ведет к снижению технического и технологического уровня проведения сельскохозяйственных работ и к негативным необратимым процессам в производственном аппарате отрасли.

Предприятиям до 2001 г. было невыгодно официально повышать расходы на заработную плату, поскольку этот элемент затрат нес наибольшее налоговое бремя (68%) по сравнению с 55% налогообложения прибыли, которая может быть направлена на фондовооруженность предприятия, что позволяет добиться наиболее льготной (с точки зрения налогообложения) структуры затрат.

Каждый рубль, вложенный в оплату труда, облагался следующими налогами и отчислениями:

- социальные отчисления;
- подоходный налог;
- соответствующая доля НДС и налогов с оборота.

Амортизационные отчисления связаны с выплатами:

- налога на имущество;
- НДС и налогов с оборота как элемента добавленной стоимости, а следовательно, и пропорциональной части выручки. Суммарно каждый рубль амортизационных отчислений обязывал предприятие уплачивать 37 коп. в виде налогов.

Остаток от добавленной стоимости за вычетом трудозатрат, амортизационных затрат и налогов составляет прибыль предприятия, на долю которой приходятся выплаты:

- НДС и налогов с оборота;
- налога на прибыль.

Каждый рубль здесь был обложен 55 коп. налогов в составе добавленной стоимости.

Ориентация на упрощенные монетаристские модели в течение десяти первых лет не сформировала на макроуровне необходимые предпосылки для преодоления затянувшегося кризиса реального производственного сектора, решающим образом ограничила нормативные возможности экономического роста и развития основного, первичного хозяйственного звена — предприятия. Но и на уровне самих предприятий накопилось множество проблем, препятствующих

эффективной их работе в рыночных условиях. К внутрифирменным сдерживающим факторам относятся следующие.

1. Неэффективность системы управления предприятием, обусловленная:

- отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- недостаточным знанием конъюнктуры рынка;
- низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников, падением престижа рабочих профессий;
- неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства.

2. Низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед участниками (учредителями) за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия и финансово-хозяйственные результаты деятельности предприятия. Несмотря на наличие в законодательных и иных правовых актах ряда положений, позволяющих акционерам (участникам) контролировать деятельность исполнительных органов предприятия, действенный механизм разграничения функций, полномочий и ответственности между акционерами (участниками) и управляющими не отлажен.

3. Низкие размеры уставного капитала акционерных обществ.

В современных условиях уставный капитал акционерных обществ — один из показателей, характеризующий масштаб деятельности предприятия, — не выполняет главной своей функции — обеспечения минимальной гарантии удовлетворения возможных требований кредиторов. Так, на начало 2005 г. более 60% акционерных обществ имели уставный капитал 100 млн руб. и только у 20% таких обществ уставный капитал превосходил 1 млрд руб.

4. Отсутствие эффективного механизма исполнения решений судов, особенно в части обращения взыскания на имущество должника.

5. Необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает его инвестиционную привлекательность.

6. Высокие расходы на содержание объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства.

7. Практика перекрестного субсидирования и деформированная структура издержек производства вследствие дифференциации (по потребителям) цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий, существенно влияющих на конкурентоспособность продукции российских предприятий.

Таблица 8

Основные направления реформирования предприятий

№ пункта программы	Направление реформирования	Выгоды предприятия в результате реформирования
1.1	Передача независимому регистратору ведения реестра акционеров (для акционерных обществ)	Повышение инвестиционной привлекательности за счет уменьшения риска недобросовестных действий руководства (реализация прав акционеров в управлении деятельностью акционерного общества в соответствии со степенью их участия в его капитале)
1.2	Пересмотр устава предприятия (для хозяйственных обществ) и уточнение контракта с руководителем предприятия	Ограничение возможностей злоупотреблений и недобросовестных действий руководителей, усиление их ответственности перед участниками (учредителями) и заинтересованности в результатах деятельности предприятия и повышение на этой основе качества управленческих решений
1.3	Реализация прав собственности на землю	Повышение инвестиционной привлекательности предприятия за счет полноценной реализации прав собственности на весь имущественный комплекс, что обеспечивает правовую независимость и стабильность деятельности
2.1	Объявление и устранение нарушенных прав акционеров (для акционерных обществ)	Реализация прав акционеров в управлении деятельностью акционерного общества в соответствии со степенью их участия в его капитале
2.2	Инвентаризация имущества и осуществление реструктуризации имущественного комплекса предприятия	Снижение непроизводительных затрат, оптимальное использование имущества предприятия
2.3	Рыночная оценка активов предприятия	Реализация возможности увеличения уставного капитала предприятия, что обеспечивает повышение уровня минимальной гарантии возможных требований кредиторов и обретение за счет этого большей активности в отношении с контрагентами

Окончание таблицы 8

№ пункта программы	Направление реформирования	Выгоды, получаемые предприятием в результате реформирования
2.4	Разработка конкретной программы мер по ликвидации задолженности по оплате труда	Восстановление стимулирующей роли заработной платы и улучшение социально-психологического климата на предприятии — решающих факторов повышения производительности труда
2.5	Анализ положения предприятия на рынке, его финансово-хозяйственной деятельности и эффективности управления предприятием	Выявление ключевых внутренних и внешних проблем предприятия и оптимальных путей их решения
2.6	Выработка стратегии развития предприятия	Выявление среднесрочных и долгосрочных ориентиров развития предприятия, достижение которых обеспечит предприятию максимальный эффект от его экономической деятельности в перспективе
2.7	Подготовка и переподготовка кадров	Соответствие квалификации персонала современным требованиям — ключевого фактора стабильности экономического положения предприятия и его долгосрочного прогресса
2.8	Оформление паспорта предприятия	Возможность всесторонней оценки потенциала предприятия всеми внешними существующими и потенциальными партнерами, и прежде всего — инвесторами, что обеспечит стабильность хозяйственных связей и сокращение сроков получения заемных средств и кредитов

8. Отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров (участников), руководителей предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти.

Подчиненность системы бухгалтерского учета целям налогообложения искажает реальную картину финансово-экономического состояния предприятия.

В целях преодоления кризиса в реальной сфере экономики и повышения конкурентоспособности предприятий в стране осуществляется программа реформирования коммерческих организаций (табл. 8).

ГЛАВА 2. ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Общие положения

Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост и развитие определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом реализовать потенциальный человеческий капитал и другие ресурсы. Стратегия должна обеспечивать устойчивый экономический рост и развитие предприятия, повышение конкурентоспособности производимой им продукции и оказываемых услуг. При этом понятия «рост» и «развитие» хотя и взаимосвязаны, но по своему содержанию могут во многом не совпадать. В производственной сфере, как и в живой природе, развитие предприятия возможно не только при одновременном его росте, но и при неизменном масштабе деятельности, т. е. рост сам по себе не препятствует развитию.

Рост — это в основном увеличение размеров предприятия и расширение объема производства (выпуск продукции, величина продаж, численность работников и др.). Развитие означает качественное изменение и обновление хозяйственной системы, повышение эффективности ее функционирования на основе совершенствования техники, технологии и организации труда во всех структурных подразделениях и улучшения качества выпускаемой продукции.

В теории и практике выделяют следующие основные концепции развития экономических систем:

- идеальная — в объект предпринимательства по мере научно-технического прогресса вносят необходимые инновации — изменения, обеспечивающие его устойчивость и повышение эффективности работы;
- реальная — частичное реформирование предприятия после появления первых негативных признаков в его финансово-экономическом состоянии;
- радикальная — кардинальные изменения функционирования коммерческих организаций, направленные на их реструктуризацию, способствующую улучшению управления, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности (схемы 13–15).

В отличие от развития, рост размеров производства на предприятии может быть:

Схема 13. Фундаментальные основы развития предприятий

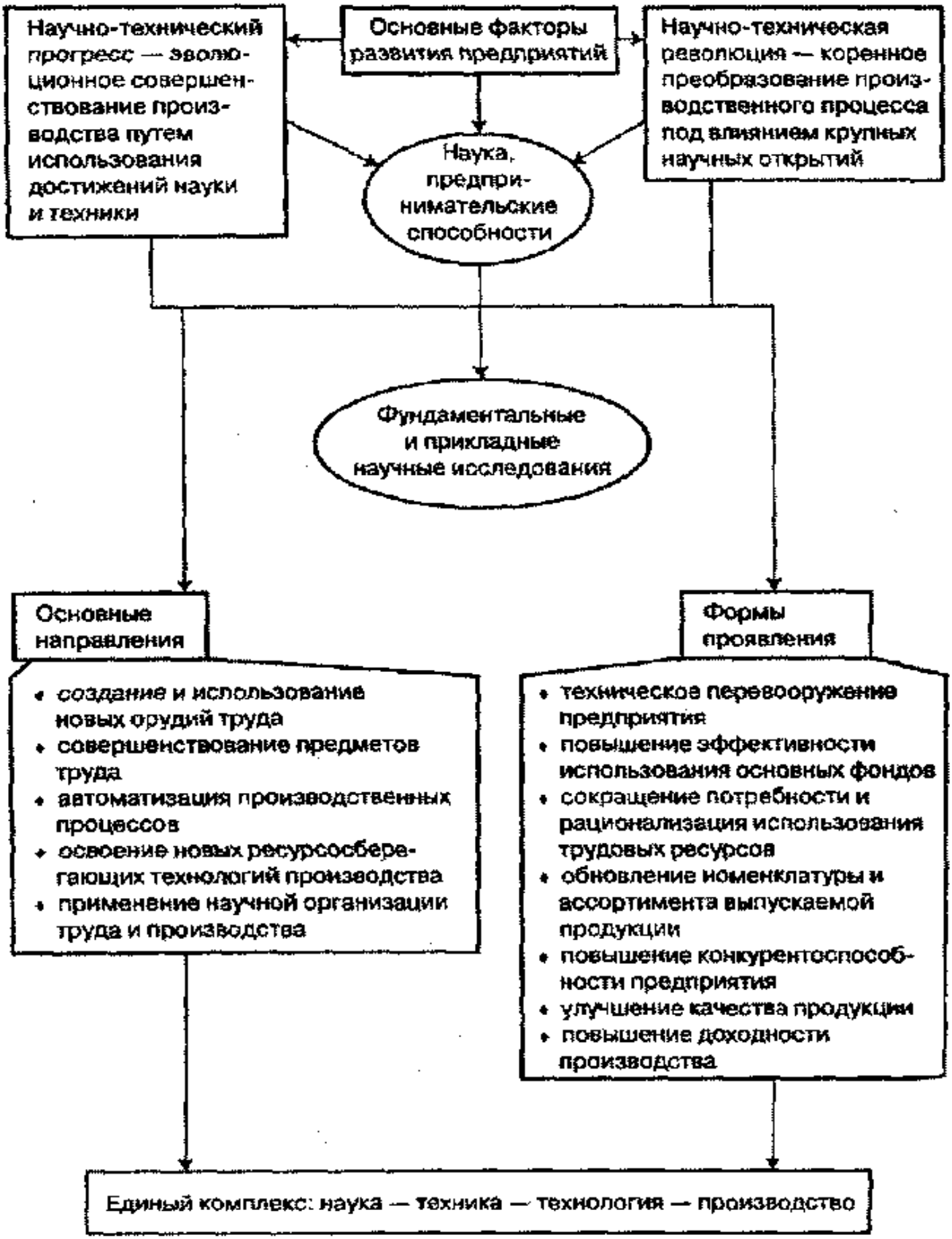


Схема 14. Качество продукции в развитии предприятия

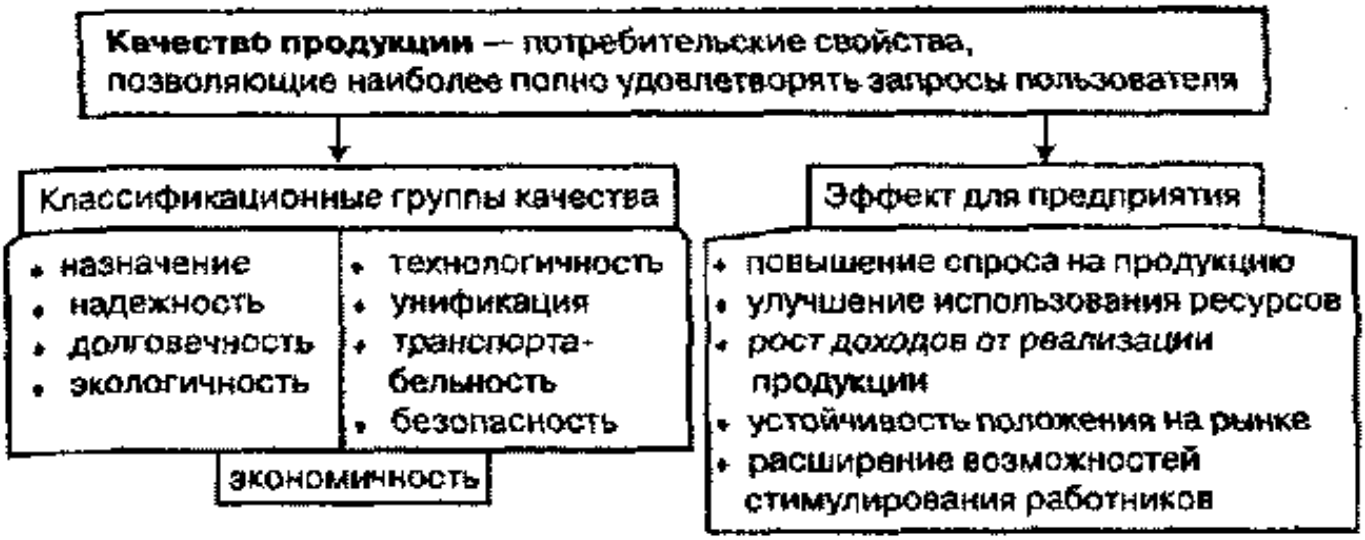


Схема 15. Основные варианты экономической динамики в жизненном цикле предприятия

Тип развития и его признаки	Последствия и альтернативы
1. **Стабильный** (простое воспроизводство) • устойчиво сохраняется объем производства • стабильный рыночный спрос на продукцию предприятия • необходимое обеспечение ресурсами постоянно	• Экономический успех временный • Вероятности: переход к расширенному воспроизводству или возможное снижение темпов развития
2. **Расширенный** • непрерывно увеличивается объем производства • рыночный спрос на продукцию растет • предложение ресурсов возрастает	• Экономическая устойчивость предприятия возрастает • Вероятности: переход к стабильному развитию или организация работ по инновации производства
3. **Суженный** • сокращается объем производства • снижается спрос на продукцию предприятия • ограничена конкурентоспособность • привлечение ресурсов уменьшается	• Финансовая и производственная нестабильность • Вероятности: санация, изыскание средств и способов стабилизации производства, или реорганизация или банкротство и ликвидация предприятия

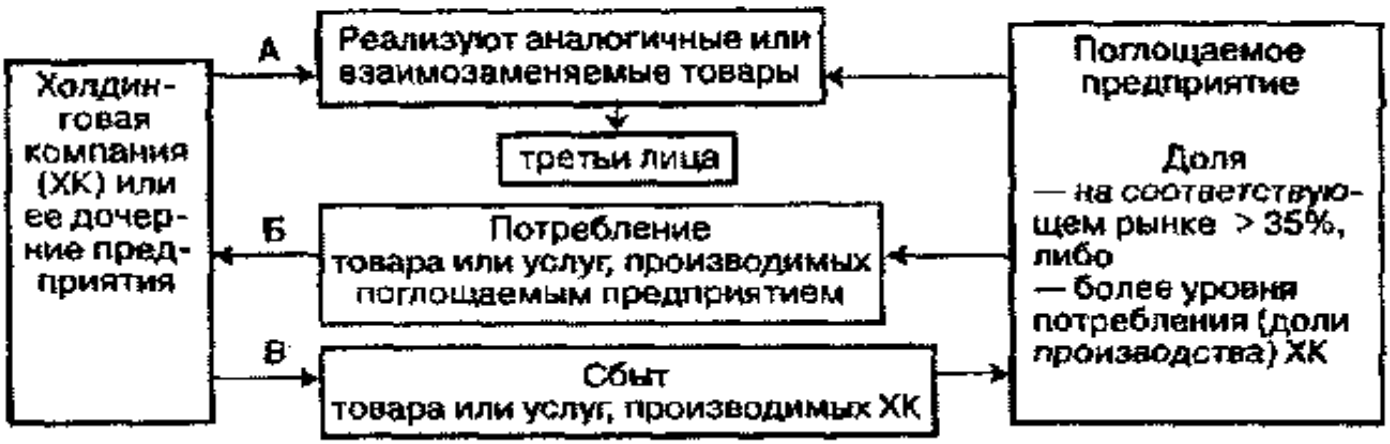
- **горизонтальным** — путем увеличения объема выпуска и продаж одних и тех же товаров на старых и новых рынках (географическая экспансия, поглощение и др.);
- **вертикальным** — за счет организации или объединения технологически взаимосвязанных производств (приближение к конечному потребителю или к поставщику);
- **диверсифицированным** — при объединении разнородных производств в один конгломерат (схема 16).

Схема 16. Расширение производства путем поглощения, слияния и присоединения предприятий

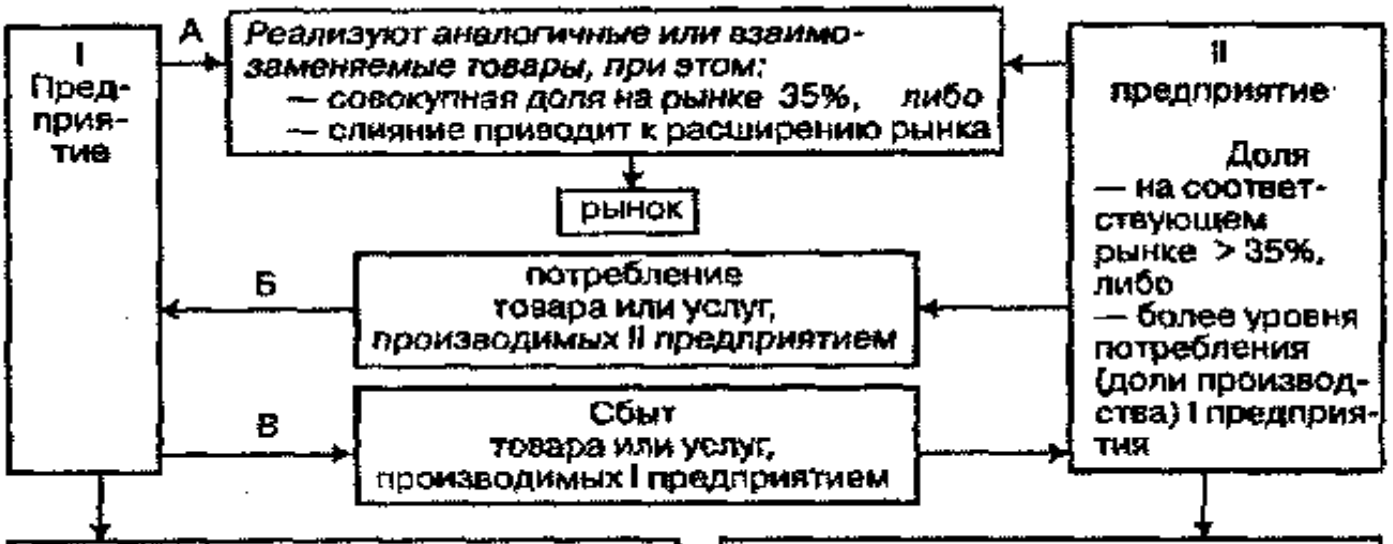
Поглощение

одного предприятия другим — приобретение **контрольного пакета акций.** Приобретшее предприятие (если не было ранее) становится холдинговой компанией, поглощенное — ее дочерним предприятием

Поглощение не допускается в трех случаях (А, Б, В):



Слияние (присоединение) не допускается в трех случаях (А, Б, В):



Слияние финансовой ХК и ее дочернего предприятия не допускается в перечисленных выше случаях и во всех случаях, когда доля ценных бумаг в капитале компании после слияния не падает ниже 50%

Предложения о слиянии предприятий, реализующих аналогичные товары (случай А), не подпадающие под запрещение, рассматриваются ФАС РФ в установленном порядке

Сделки, а также акты органов государственного управления и местного самоуправления, приводящие к нарушению ограничений на поглощение и слияние, влекут за собой применение антимонопольных санкций

Контроль за совершением сделок, могущих привести к поглощению предприятий, осуществляется ФАС РФ в установленном порядке

Рост — составная часть экономического развития (жизненного цикла) предприятия — включает в себя периоды становления, роста (подъема), зрелости, спада, стабилизации, реорганизации и др. Рост — это положительная траектория экономической динамики (схема 17).

В реальной действительности экономический рост и развитие предприятия проявляются не в чистом виде, изолированно, а во взаимном проникновении и дополнении друг друга в едином процессе простого и расширенного воспроизводства (схема 18).

Схема 17. Жизненный цикл предприятия

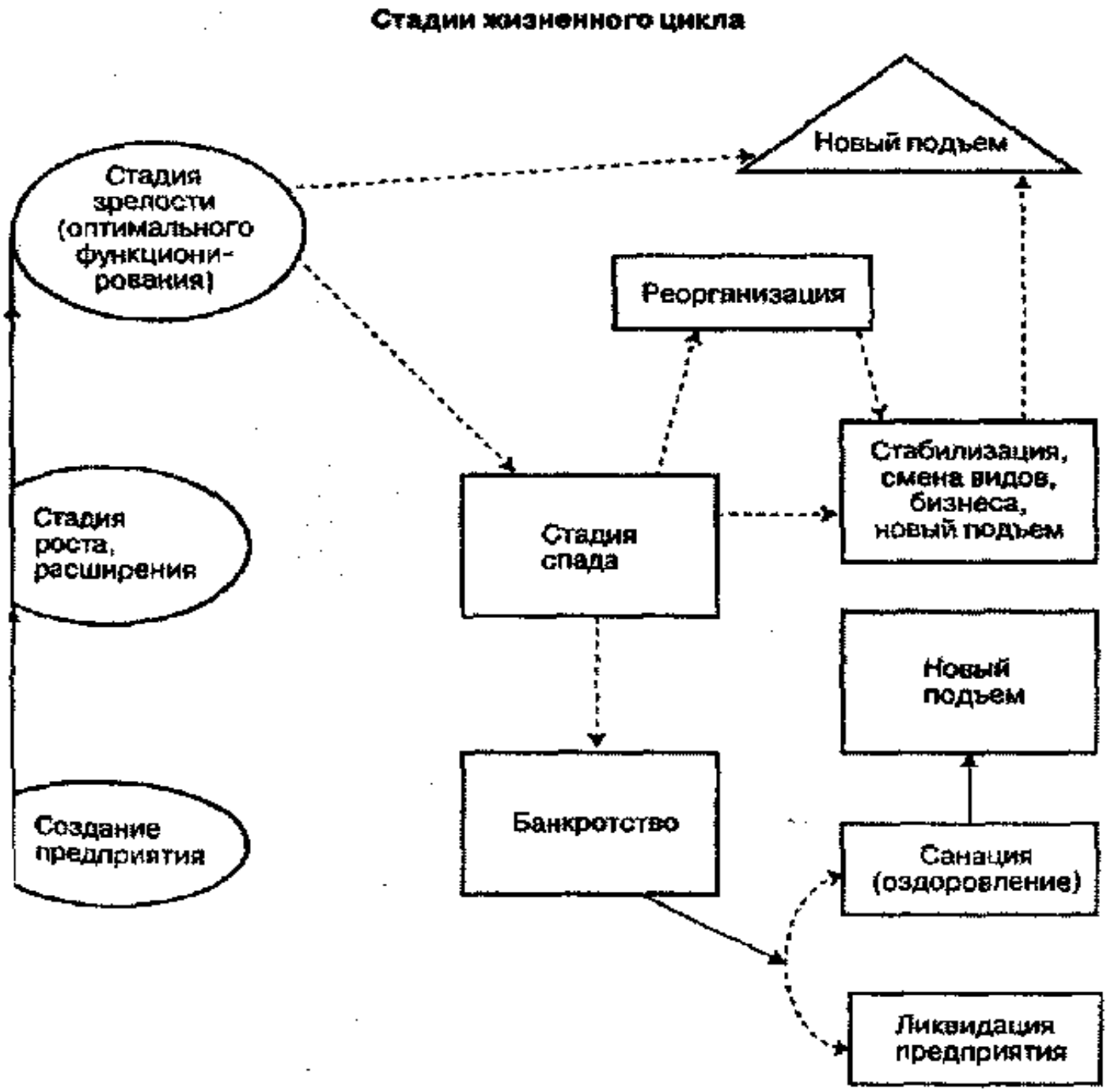
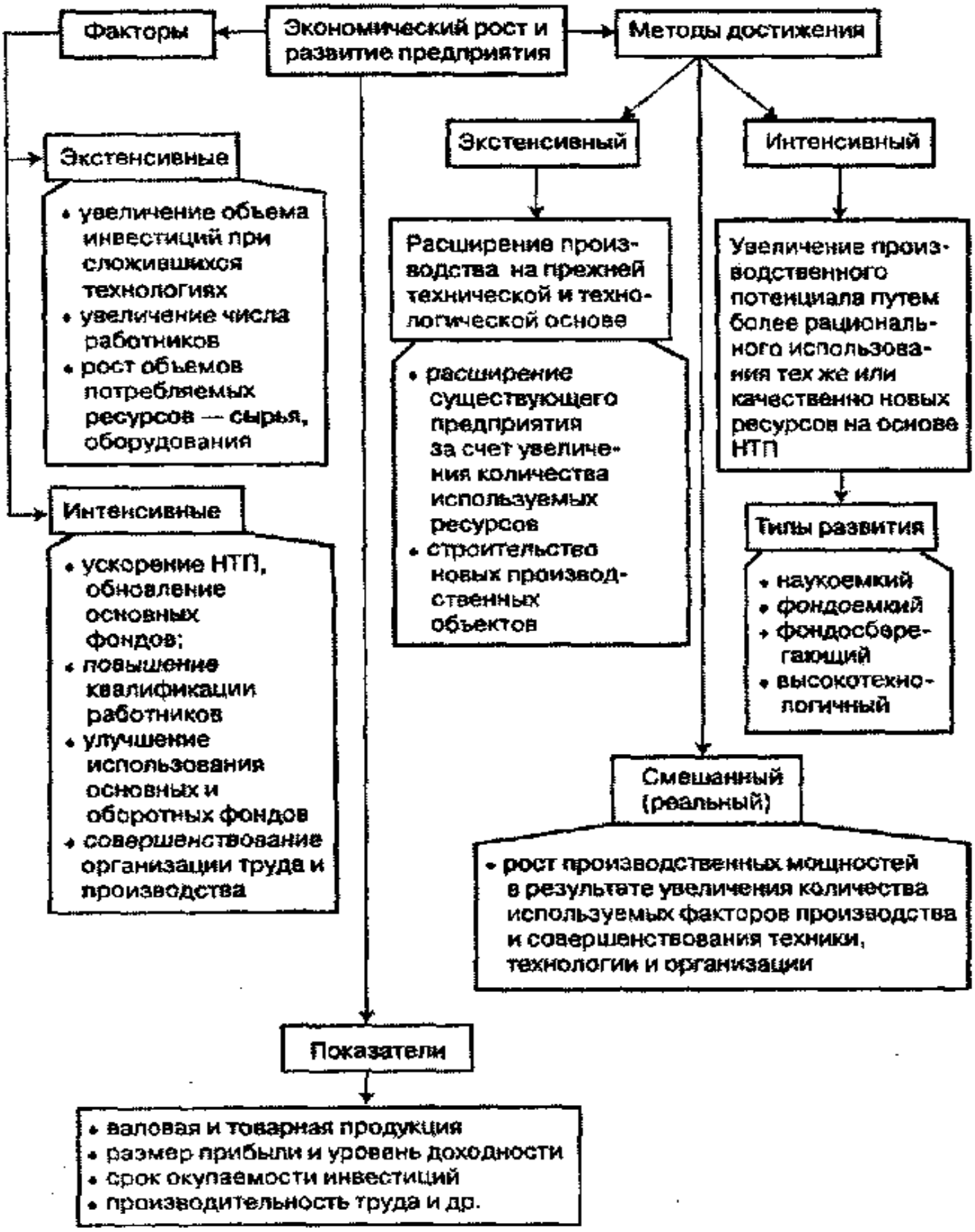


Схема 18. Взаимосвязь экономического роста и развития предприятия



2.2. Сущность и виды стратегий предприятия

В настоящее время в сфере бизнеса стратегия — это:

- система организационно-экономических мер по достижению долгосрочных целей предприятия;
- генеральное направление деятельности предприятия, обеспечивающее согласование целей, возможностей организации и интересов работников;
- программа (стратегический план) действий, определяющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели;
- эффективная деловая концепция по достижению конкурентных преимуществ предприятия;
- средство достижения целей;
- исследование будущего, анализ возможных сценариев развития предприятия;
- постановка целей и выработка соответствующей политики по их достижению;
- идея, дающая преимущества в конкурентной борьбе;
- система способов управления деятельностью предприятия;
- совокупность перспективных ориентиров для работы предприятия.

Сущность экономической стратегии на уровне предприятия состоит в ответе на четыре важнейших вопроса:

1. В каком финансово-экономическом состоянии находится предприятие в настоящее время?
2. Какое его состояние в перспективе желательно и реально возможно?
3. Какие возможны альтернативные направления развития системы с учетом сильных и слабых сторон, шансов и рисков?
4. Какими действиями (методами и средствами, управленческими решениями) можно реализовать избранную стратегию?

По своему содержанию стратегия учитывает основные базисные процессы на предприятии и в его внешней среде, возможности роста экономического потенциала. В основе выработки стратегии и ее практической реализации лежат **стратегические управленческие решения**:

- ориентированные на будущее и на постоянные изменения во внешней среде и внутри предприятия;
- связанные с привлечением значительных материальных ресурсов, широким использованием интеллектуального потенциала и непрерывно развивающихся технологий;

- имеющих значительную неопределенность, так как должны учитывать неконтролируемые предприятием внешние факторы;
- характеризующихся гибкостью, способностью к адаптации, к изменяющимся рыночным условиям (табл. 9).

Таблица 9

Особенности стратегических решений

Тип решений / Характеристика	Стратегические	Тактические (оперативные)
1. Происхождение	Инновационное	Традиционное
2. Продолжительность действия	Долгосрочные	Краткосрочные
3. Масштаб действия	Все предприятие	Отдельный участок деятельности
4. Направление действия	Перспективные цели	Текущие задачи
5. Степень неопределенности	Высокая, множество альтернатив не определено	Низкая
6. Параметры	Многопрофильные, затрагивают все или многие стороны предприятия	Однопрофильные, конкретные
7. Целеполагание	Многоцелевое	Одноцелевое
8. Характер информации	Неполная, общая	Точная, конкретная
9. Уровень принятия	Высшее звено управления	Различный
10. Степень риска	Высокая	Обычная
11. Обратимость	Слабая, имеет долгосрочные последствия	Сильная, последствия преодолимы

К стратегическим решениям на предприятии относятся:

- выбор местоположения предприятия;
- реконструкция производственных мощностей;
- изменения организационно-правовой формы, структуры производства и управления, форм организации и оплаты труда и др.;
- инновации — освоение новых технологий, разработка и выпуск новых видов продукции, выход на новые рынки;
- слияние, поглощение, присоединение и другие формы реорганизации предприятий.

В процессе формирования и принятия долгосрочных решений необходимо учитывать основные стратегические принципы предпринимательства:

- творческий подход — умение предвидеть возможные будущие проблемы;
- инновационность поведения — готовность к непрерывным обновлениям и улучшениям техники, технологии и организации труда, товарной и рыночной политики;
- гибкость и адаптивность — быстрое внесение необходимых изменений в зависимости от меняющихся условий на рынке;
- учет всех сфер деятельности предприятия;
- осознание своих сильных предпринимательских сторон и их развитие;
- практичность и реализуемость стратегии;
- эффективность;
- согласованность с ресурсными возможностями;
- учет внутрифирменных приоритетов и усиление мотивации персонала.

Единой стратегии для всех предприятий не существует. Каждое предприятие даже одной отрасли уникально, поэтому и определение его стратегии также оригинально, так как зависит от позиции предприятия на рынке, его потенциала, динамики развития, поведения конкурентов, особенностей выпускаемой продукции или оказываемых услуг, состояния экономики, социальной среды и многих других факторов. В то же время есть определенные основополагающие нормы и обобщенные модели выработки стратегии бизнеса (схемы 19–28).

Схема 19. Инфраструктурное обеспечение стратегии бизнеса



В условиях растущего рынка у каждого предприятия потенциально существуют альтернативные стратегии, среди которых обычно выделяют:

- стратегию совершенствования деятельности;

Схема 20. Основные элементы экономической стратегии как процесса

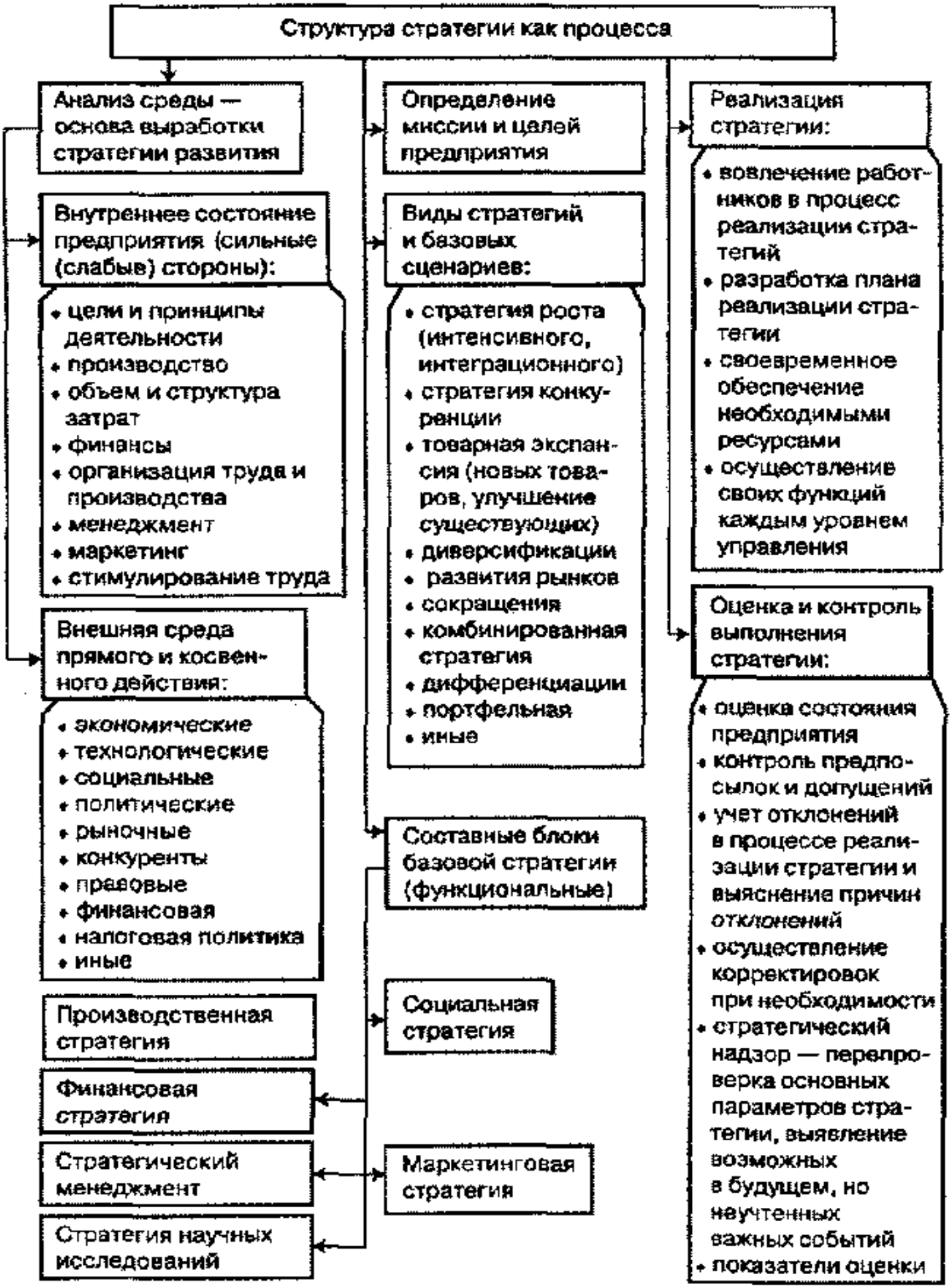
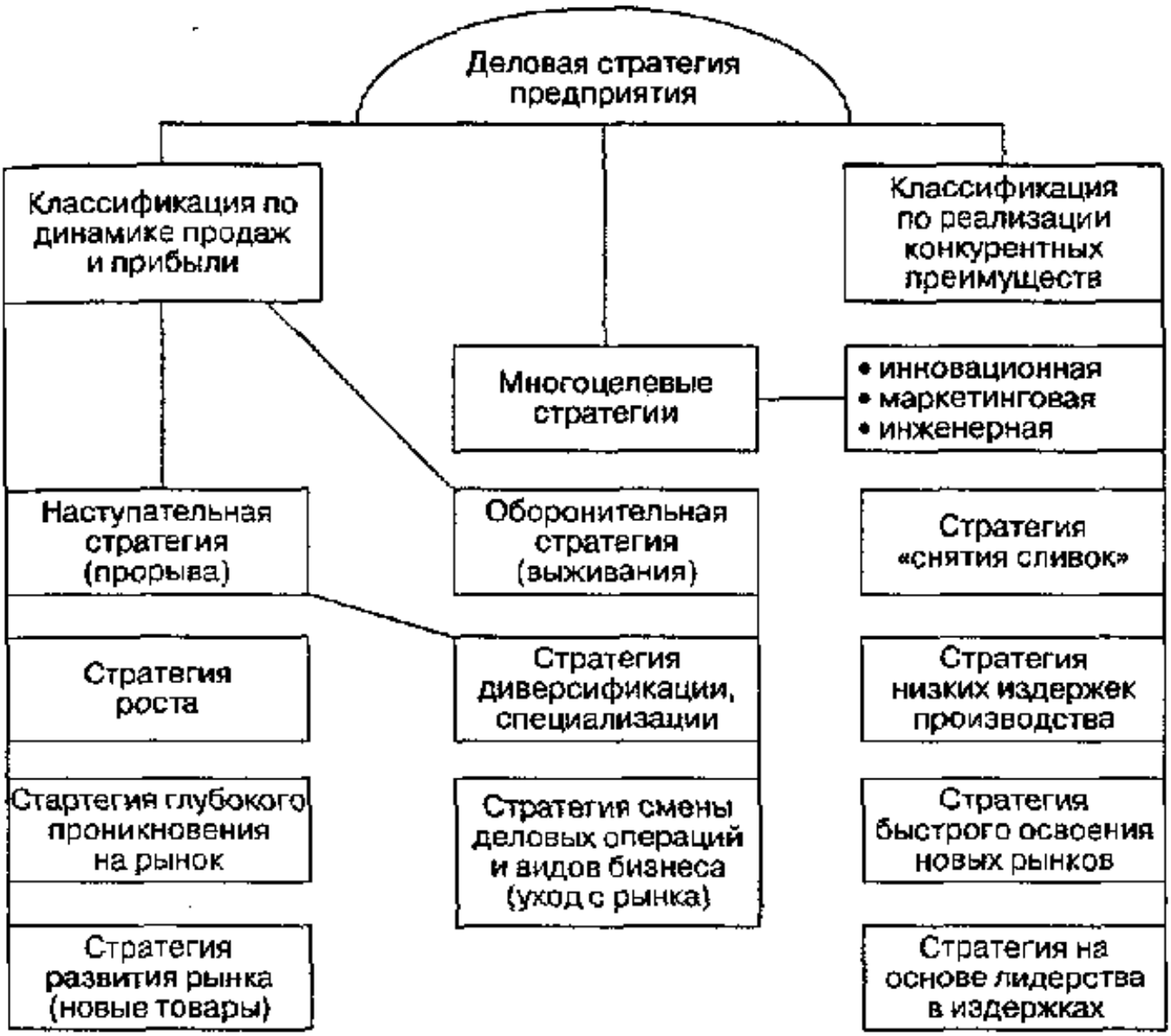


Схема 21. Примерная классификация деловых стратегий



- инновационную;
- товарную экспансию — разработка новых или улучшение уже выпускаемых товаров;
- маркетинговую;
- развитие рынка;
- диверсификацию (схемы 22, 23).

Выработанные с помощью приведенной матрицы (схема 23) общие стратегии подлежат в дальнейшем доводке до полной адекватности целям развития предприятия. В матрице представлены все продукты и рынки независимо от того, существуют они или только возможны в перспективе. Каждый квадрант матрицы отделяет какую-либо стратегию и ее элементы.

Квадрант I показывает направленность стратегии предприятия на существующие продукты и рынки. Эту стратегию называют методом экономии издержек или «улучшай то, что уже делаешь». Эта стратегия

Схема 22. Стратегия роста предприятия

Виды стратегии роста

Интенсивный рост	Интеграционный рост	Диверсификационный рост
• Возможности предприятия при существующих масштабах деятельности • Глубокое внедрение на рынок • Расширение границ рынка (рыночная экспансия) • Совершенствование товара • Продуктовое и стоимостное лидерство • Интенсификация процесса производства	• Возможности интеграции с другими элементами маркетинговой системы отрасли • Регрессивная интеграция (получение во владение или жесткий контроль поставщиков) • Прогрессивная интеграция (поглотить или поставить под жесткий контроль систему распределения) • Горизонтальная интеграция (поглощение других однородных фирм) • Конгломерантная диверсификация, т. е. расширение ассортимента новыми изделиями, не имеющими никакого отношения к выпускаемым товарам и технологии	• Возможности, открывающиеся за пределами отрасли • Концентрическая диверсификация (пополнение ассортимента изделиями, однородными с товарами предприятия) • Горизонтальная диверсификация (пополнение ассортимента изделиями, не похожими на товары предприятия, но интересными для потребителей)

Схема 23. Возможные стратегии роста по товарам/рынкам

Товары	Рынки	
	существующие (освоенные)	новые
Существующие	I Стратегия совершенствования деятельности («того, что уже делаешь»)	II Стратегия развития (расширение границ рынка)
Новые	III Стратегия разработки новых товаров (товарная экспансия)	IV Стратегия диверсификации

выбирается хозяйственными подразделениями (ХП) предприятия, рынок продукции которых продолжает развиваться или еще не насыщен. Предприятие стремится расширить сбыт выпускаемых товаров на традиционных рынках путем установления конкурентоспособных цен, наступательной рекламы или интенсификации продвижения товаров и других маркетинговых усилий. При этом возможны следующие альтернативы интенсивного роста:

- развитие первичного спроса путем привлечения новых покупателей выпускаемых товаров и стимулирования покупок;
- увеличение доли рынка за счет покупателей предприятий-конкурентов путем развития сбытовой сети, сервисных услуг, гибкой ценовой политики и др.;
- расширение рынка путем поглощения предприятий-конкурентов или слияния;
- защита положения на рынке с помощью функционального маркетинга;
- рационализация рынка — сосредоточение на рентабельных сегментах рынка, уход с некоторых рынков.

Квадрант II показывает направленность **стратегии на развитие рынка**, т. е. на создание новых рынков для выпускаемой уже достаточно долго продукции. Эта стратегия эффективна, если организация стремится расширить свой рынок за счет проникновения на новые географические рынки, в том числе в других странах; внедрения в новые сегменты рынка, спрос на которые еще не удовлетворен; новых предложений существующих товаров и интенсификации рекламы; освоения новых сегментов рынка, когда для известной продукции выявляются новые области применения, и т. п. В стратегии рыночной экспансии возможны следующие альтернативы:

- освоение новых сегментов на том же рынке;
- выход на новые рынки в стране и в зарубежных странах.

В квадранте III представлена **стратегия товарной экспансии** — совершенствования выпускаемых товаров и разработки новых продуктов для сложившихся и давно освоенных рынков. Эта стратегия применяется, когда ХП имеет ряд успешных моделей изделий, завоевавших большую популярность у потребителей. Предприятие разрабатывает новые или модифицирует старые товары улучшенного качества и реализует их лояльно настроенным клиентам.

Альтернативные варианты действий:

- добавление потребительских характеристик выпускаемым товарам;
- расширение товарной номенклатуры и ассортимента за счет сопутствующих услуг, товаров.

Квадрант IV — **стратегия диверсификации**. Применяется она с целью избежать чрезмерной зависимости предприятия от одного ХП или одного ассортиментного набора продукции, а также в том случае, если предприятие желает покинуть свертывающиеся рынки или рынки, находящиеся в состоянии застоя. Реализация стратегии диверсификации предполагает разработку новых продуктов и новых рынков. Поэтому она наиболее рискованная, так как никогда нет полной уверенности, что новые рынки готовы принять новую продукцию и она будет пользоваться вниманием покупателей.

Опыт выработки стратегий различными предприятиями показывает, что они редко останавливают свой выбор на каком-то одном варианте. Чаще всего общая стратегия представляет собой ту или иную их комбинацию, а последовательность их реализации определяется значимостью и ожидаемыми результатами каждой. В этом случае **общая стратегия организации** формируется с использованием слов «сначала» и «затем». Например: «Сначала концентрируем наши усилия на продолжении выпуска освоенной продукции и поставке ее на прежние рынки, так как спрос на нее еще высок; затем обращаем внимание на новые рынки и поставляем на них ту же продукцию; затем создаем новые модификации популярных изделий и поставляем их на старые рынки с целью стимулировать повторные покупки».

Диверсификация имеет не только положительные, но и отрицательные последствия. Основной риск связан с распылением сил и сложностью управления комбинированными предприятиями.

Стратегию ограниченного роста применяют предприятия со стабильной технологией и устойчивым положением на рынке. Цели развития устанавливаются «от достигнутого» и корректируются на изменение условий. Поскольку положение коммерческой организации устойчиво, то в перспективе целесообразно придерживаться ранее избранной стратегии, что снижает риск.

Стратегия роста (схема 22) обычно применяется в динамично развивающихся отраслях с быстро меняющейся технологией. Для нее характерно установление ежегодного значительного превышения уровня развития над уровнем предыдущего года.

Если предприятие планирует увеличение своей доли на рынке, оно может достичь цели несколькими путями: понизить цены на продукцию, продавать товар через большее число магазинов, представить новую модель и т. п. Каждый путь открывает различные возможности.

Стратегия сокращения выбирается предприятиями реже всего. Для нее характерно установление целей на уровне, более низком, чем достигнутые в прошлом. К стратегии сокращения прибегают,

когда показатели деятельности организации приобретают устойчивую тенденцию к ухудшению и никакие меры не изменяют ее.

Комбинированная стратегия — это любое сочетание рассмотренных альтернатив — ограниченного роста, роста и сокращения и др. Такой стратегии, как правило, придерживаются крупные организации, активно функционирующие в нескольких отраслях. Так, предприятие может продать или ликвидировать одно из своих производств и взамен приобрести одно или несколько других. В этом случае будет иметь место сочетание двух базовых альтернативных стратегий — сокращения и роста.

Каждая из названных выше стратегий представляет собой базовую стратегию, которая, в свою очередь, имеет множество альтернативных вариантов. Так, стратегия роста может осуществляться путем приобретения другой фирмы (внешний рост) или путем значительного расширения ассортимента выпускаемой продукции (внутренний рост). Стратегия сокращения имеет альтернативы: ликвидация — самый радикальный вариант, когда фирма перестает существовать; отсечение лишнего, при котором фирма ликвидирует или перепрофилирует свои неэффективные подразделения.

Портфельная стратегия определяет распределение инвестиций между структурными подразделениями предприятия, взаимодействие которых может создавать эффект синергизма или стратегического рычага — более высокий общий совместный экономический результат всей хозяйственной системы.

Стратегия фокусирования — сосредоточение усилий на одном из сегментов рынка, на отдельной группе покупателей или определенной группе товаров.

Применение общих конкурентных стратегий связано с определенными рисками. Так, при **стратегии диверсификации** предприятие может оказаться в зоне опасности, если расширение сфер и видов приложения усилий не подкрепляется вовремя обеспечением конкурентных преимуществ.

В **стратегии дифференциации** предприятие рискует отстать в технологии производства и снижении издержек и есть опасность, что конкурирующие предприятия могут быстро перейти в атакующую позицию. Сохраняется опасность имитации уникальных свойств товара.

Риски стратегии лидерства в снижении издержек:

- доступность технологических достижений и появление новых технологий быстро сводит на нет ценность применяемых инвестиций и ноу-хау;
- возможность конкурентов выйти в лидеры путем имитации и инвестиций в новое оборудование;

- инфляционный рост издержек подрывает способность предприятия поддерживать разницу цен и сохранять преимущества.

Инновационная стратегия — выпуск высокотехнологичной продукции на основе коммерческого использования интеллектуальной собственности и инноваций.

Риски стратегии узкой специализации или фокусирования усилий *на одном сегменте рынка:*

- ориентация на «узкую специализацию», «низкие издержки» и «узкий круг потребителей» может при изменении конъюнктуры рынка быстро свести на нет преимущество от изменения этого вида стратегии;
- конкуренты могут найти в рамках целевой группы покупателей новые целевые группы и преуспеть.

В зависимости от особенностей отрасли, рынка, товара и других условий **стратегия конкурентных преимуществ** может воплощаться в различных ее вариантах и их комбинациях (схема 24).

Схема 24. Стратегия конкурентных преимуществ (по М. Портеру)

Основа преимуществ / Масштаб конкуренции	Низкие издержки	Дифференциация продукции
Вся отрасль	Лидерство в издержках	Дифференциация продукции
Сегмент рынка	Фокусирование на издержках	Фокусирование на дифференциации продукции

Стратегия конкурентных преимуществ на основе лидерства в издержках:

- возможна, когда предприятие способно разрабатывать, производить и продавать стандартизированные массовые товары более эффективно, чем конкуренты;
- цель — поддерживать преимущество перед конкурентами по издержкам и получать больше прибыли;
- достигается за счет низких затрат на производство и продажу продукции или продвинутой на рынок за счет рекламы при неизменных ценах, т. е. преимущество в издержках не всегда означает наличие низких цен;

• направлена на повышение эффективности производства и жесткий контроль издержек (табл. 10).

Таблица 10

Ключевые конкурентные преимущества предприятия

№ п/п	Факторы экономии	Формы проявления
1	Масштаб производства	Специализация и концентрация производства
2	Технология производства	• снижение затрат труда за счет автоматизации • рациональное использование сырья и уникального оборудования • увеличение точности или глубины обработки материалов
3	Затраты на вхождение в отрасль	• преимущества местоположения • доступ к дешевым источникам сырья • снижение издержек в соглашениях с поставщиками • низкие трансакционные издержки
4	Организационные условия	• высокая управленческая культура • экономия на постоянных затратах • поддержка государственных и муниципальных органов
5	Кадры, профессионализм	• повышение производительности труда • улучшение организации труда и производства

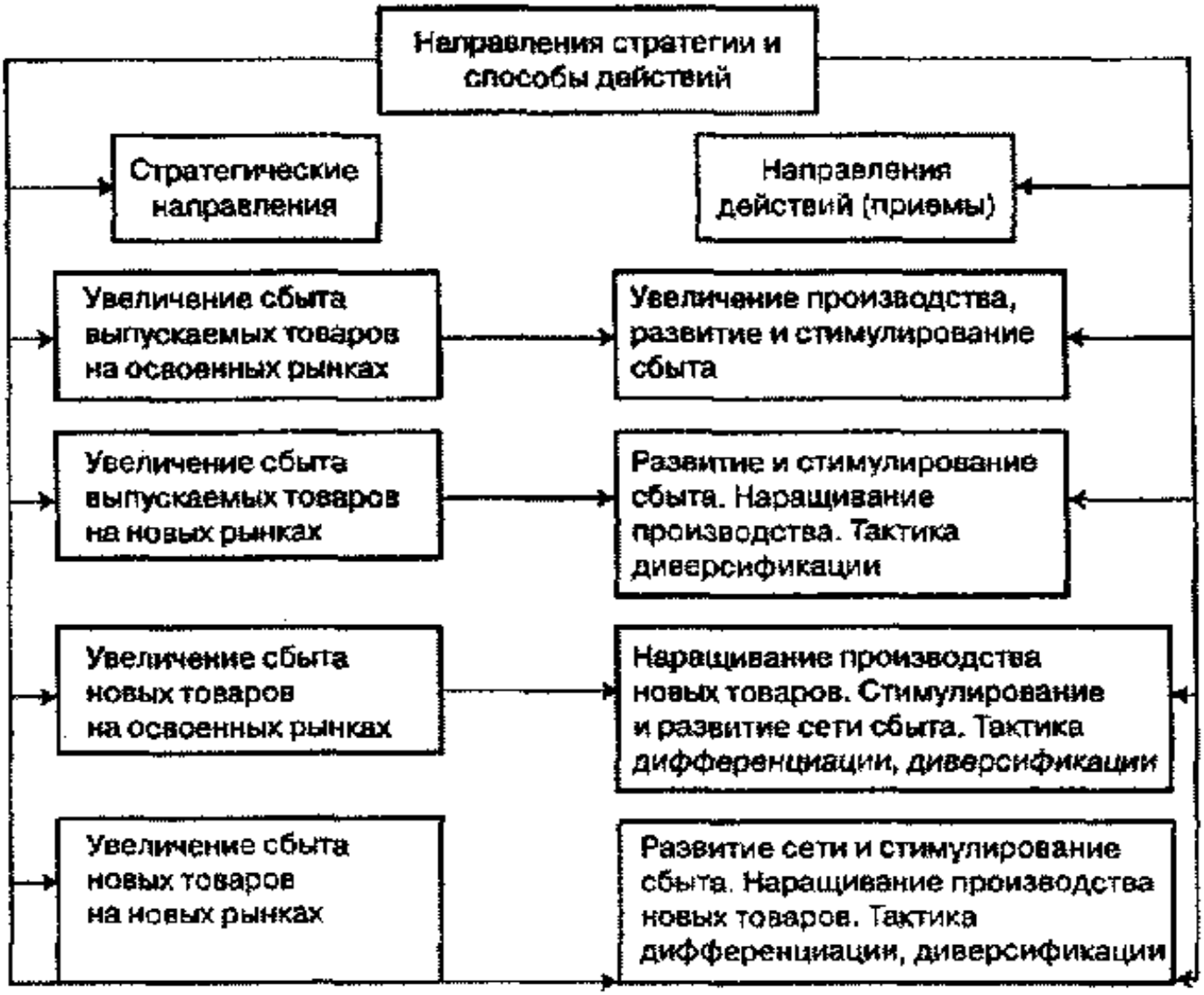
Конкурентные преимущества могут формироваться также за счет:

- монопольного положения предприятия в отрасли;
- нематериальных активов — патентов, ноу-хау, престижа, имиджа предприятия;
- высокоэффективного производства;
- доступа к источникам сырья или коммуникациям;
- инновационной деятельности, ведения долговременных НИОКР;
- развития маркетинга и менеджмента;
- использование новейших технологий и др.

Стратегия дифференциации продукции:

- это предложение товаров с качествами и (или) дизайном лучшим, чем у конкурентов;
- может выражаться в сужении ассортимента продукции (фокусировании на дифференциации) или в его расширении;
- позволяет уклониться от ценовой конкуренции путем перехода в другой рыночный сегмент;

Схема 25. Наступательная стратегия



- направлена на изготовление особой продукции (модификации стандартного товара), приспособленного к нуждам определенных потребительских групп.

Для применения стратегии дифференциации продукции необходимы следующие условия:

- наличие множества характеристик товара, которые выделяются и ценятся покупателями;
- преобладание неценовой конкуренции на рынке;
- существование сравнительно большого числа потребителей, которые признают выделенные характеристики товара и отдают им предпочтение;
- разнообразие спроса на продукцию данного ассортимента;
- защищенность признаков дифференциации товара от имитации (копирования);
- интенсивная реклама, привлекательная упаковка и другие средства продвижения товара на рынок.

Схема 26. Оборонительная стратегия

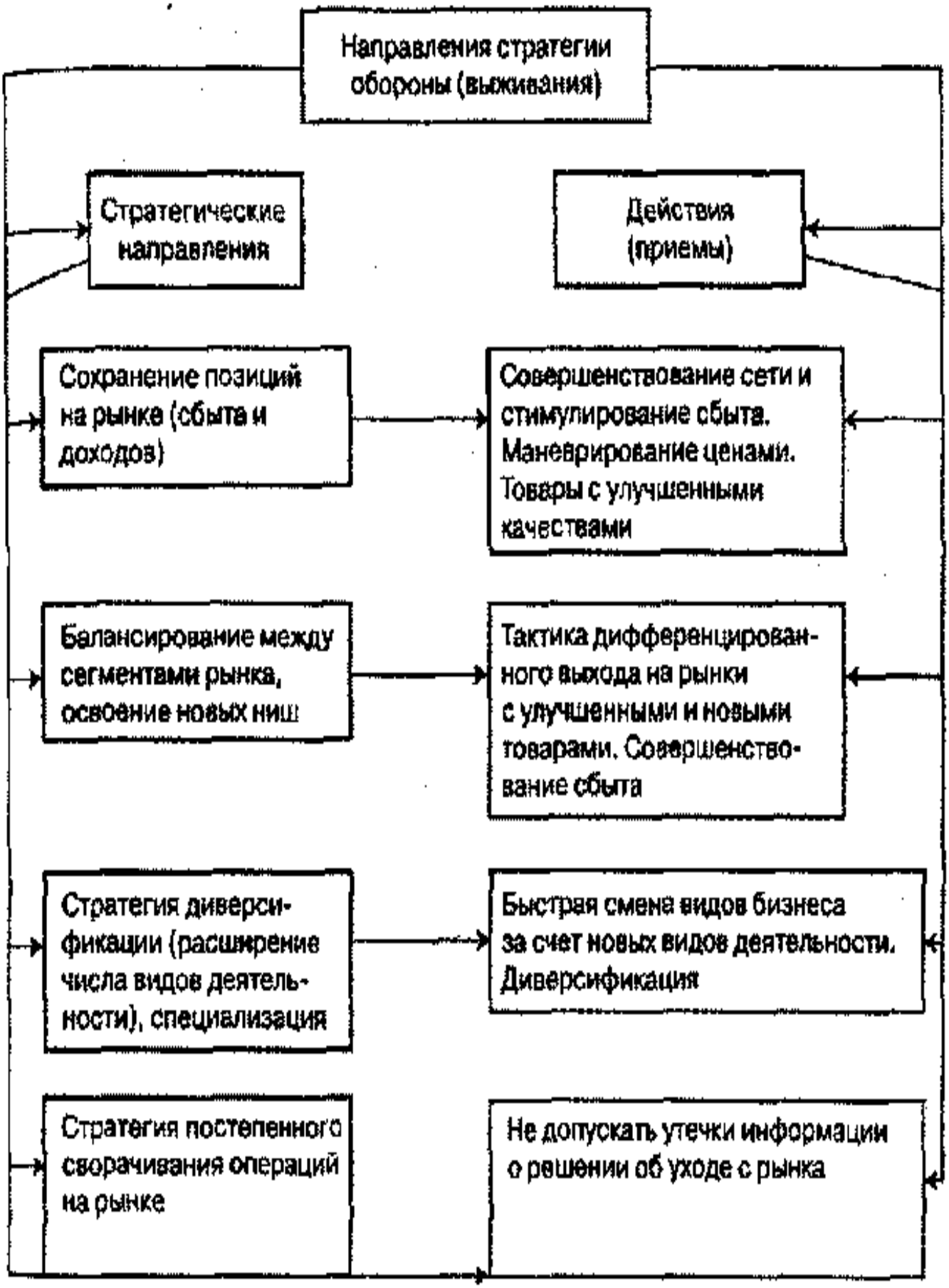
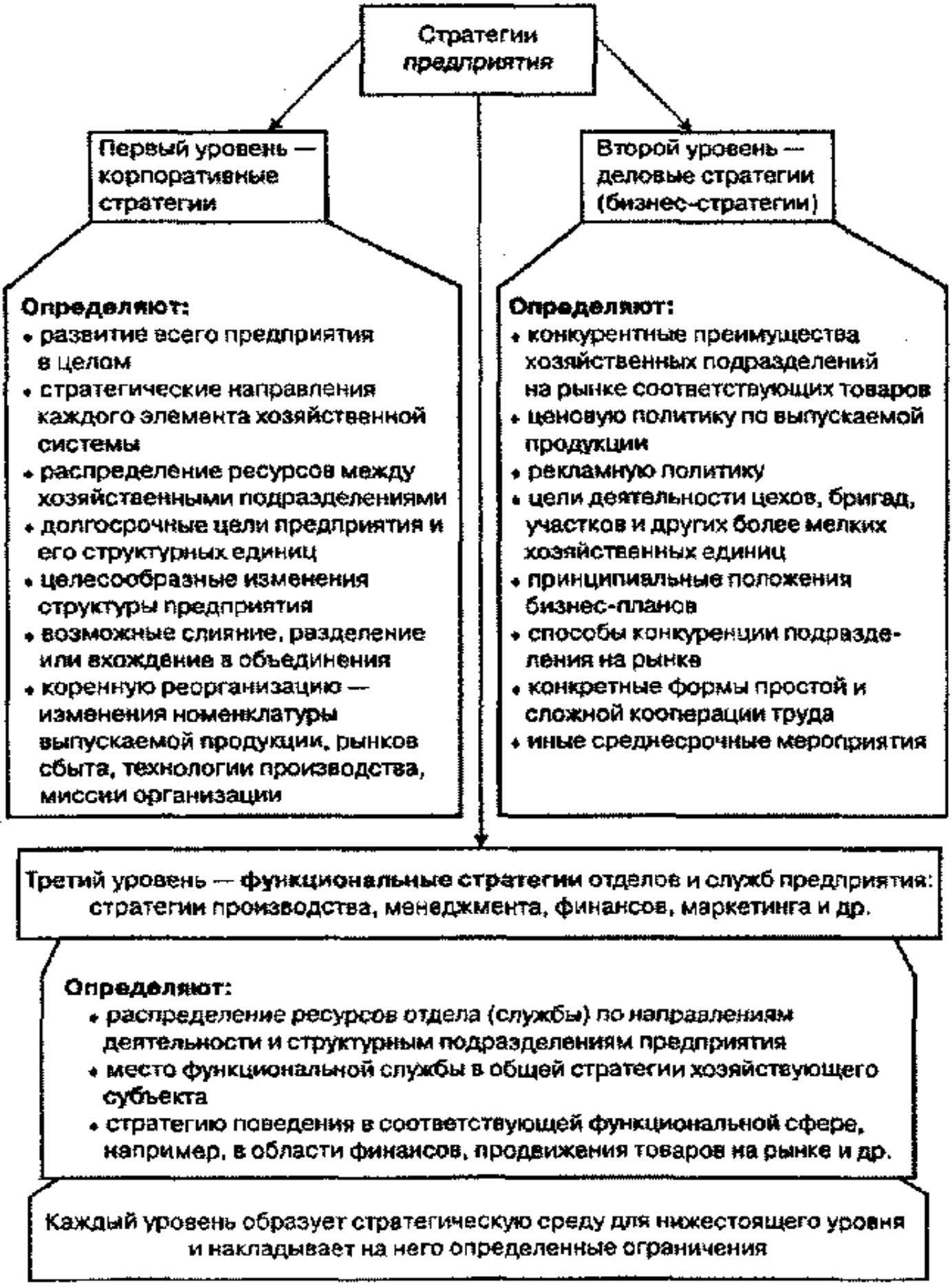


Схема 28. Иерархия стратегий предприятия



2.3. Процесс выбора стратегии

В любой сфере предпринимательской деятельности формирование эффективной стратегии начинается с **новой идеи**, определения миссии и общей цели предприятия (схема 29, табл. 11). Без хорошей идеи в рыночной среде бизнес невозможен. Предпринимательские способности, как важнейший фактор производства, выражаются в умении генерировать, накапливать и разрабатывать новые идеи (схема 30).

Схема 29. Этапы (цикл) разработки экономической стратегии предприятия

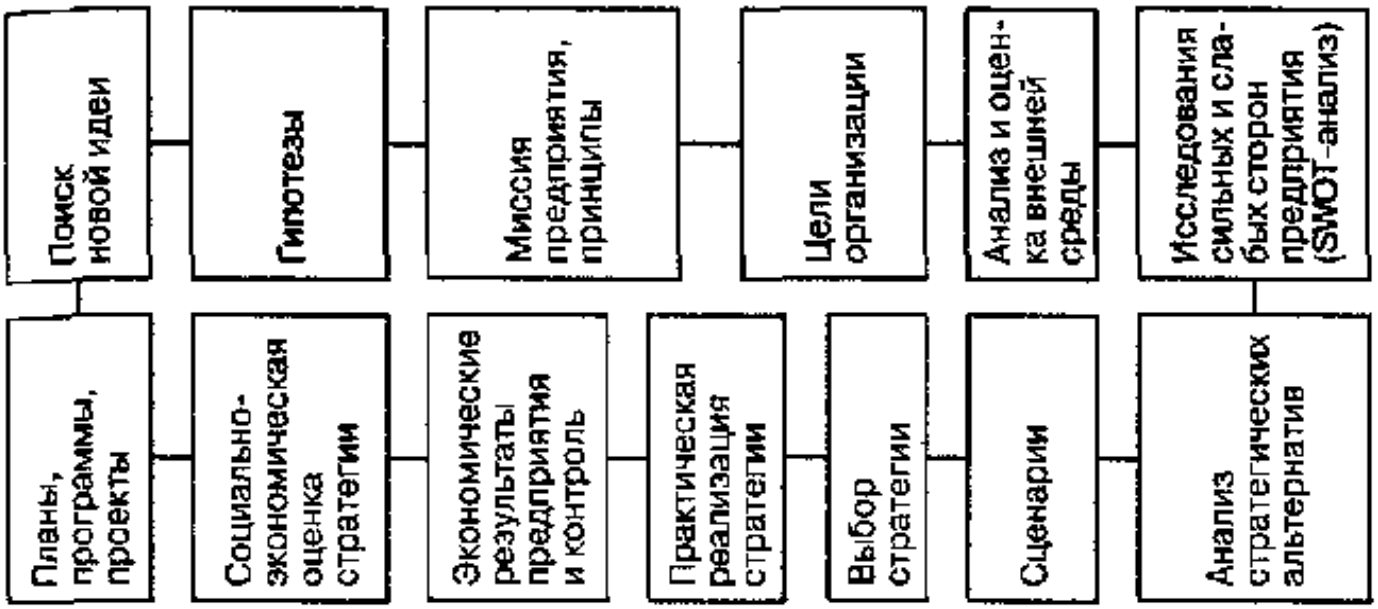


Схема 30. Ценностные приоритеты в бизнесе



Таблица 11

Основные этапы обоснования предпринимательского проекта

№ этапа п/п	Основное содержание
1	**1. Обоснования идеи проекта и сведения о проекте**
	1.1. Соответствие идеи проекта существующей системе экономических взаимоотношений в стране 1.2. Перечень спонсоров и причины их заинтересованности в реализации проекта 1.3. Основные характеристики проекта. Цели проекта и его предварительная основная стратегия. Географический ареал и доля на внутреннем и внешнем рынках, рыночная ниша 1.4. Тип размещения проекта (рыночная или ресурсная ориентация) 1.5. Экономическая политика поддержки проекта 1.6. Продукция и ее структура, мощности предприятия 1.7. Контуры экономической, промышленной, финансовой, социальной политики 1.8. Национальные, отраслевые и подготовительные факторы, благоприятные для реализации проекта 1.9. Сведения о проекте (наименование, адрес, финансовые возможности, роль в проекте организатора или инициатора проекта)
2	**2. Анализ рынка, стратегия маркетинга, основы проектной стратегии**
	2.1. Общеэкономический анализ рынка 2.2. Общие экономические показатели спроса на продукцию, предусмотренную проектом (население и темпы его роста, душевой доход и потребление и т. д.) 2.3. Государственная политика, практика и законодательство в сфере потребления, производства, импорта и экспорта продукции, предусмотренной проектом; ограничения по стандартам, обязательства, налоги, субсидии, кредитный контроль и регулирование зарубежных связей 2.4. Существующий уровень национального производства проектируемой продукции, включая производство для внутреннего потребления 2.5. Существующий уровень импорта 2.6. Данные о поведении, привычках и реакции индивидуальных и групповых потребителей, а также данные о торговой практике 2.7. Исследование рынка 2.8. Прогнозирование изменения емкости отечественного рынка 2.9. Возможность выхода на рынки других стран 2.10. Импорт конкурирующей продукции 2.11. Цели проекта (замещение импорта, использование имеющихся ресурсов, проникновение на международный рынок и т.д.)

Продолжение таблицы 11

№ этапа п/п	Основное содержание
	2.12. Стратегия проекта (лидерство в издержках, ориентация на ограниченную группу покупателей, занятие рыночной ниши) — средства и действия для достижения целей 2.13. Стратегия маркетинга (проникновение на рынок, развитие рынка, развитие продукта, диверсификация) 2.14. Оперативные мероприятия (сбор, обработка и систематическая оценка информации о рынке, рыночной среде — спрос и конкуренция, поведение клиентов и нужды потребителей, изучение конкурирующих продуктов, анализ инструментов маркетинга и прочих факторов). Использование отдельных инструментов маркетинга в краткосрочной перспективе 2.15. Цели в области сбыта (оборот, доля рынка, репутация фирмы, прибыль) 2.16. Издержки и доходы маркетинга: • определение цен реализации продукции (внутренние издержки производства и сбыта, реакция клиентов на различные цены — ценовая эластичность, ценовая политика конкурентов) • продвижение продукции (реклама, связи с общественностью, индивидуальная продажа, стимулирование сбыта, политика в отношении торговой марки) • послепродажное обслуживание продукции (поставка запчастей, услуги по техническому обслуживанию и ремонту, создание соответствующих мощностей в различных географических пунктах) • оптимальная производственная мощность • подходящая технология (технологическая концепция) • технически целесообразная производственная программа • альтернативные стратегии маркетинга с прогнозируемым периодом продаж с учетом характера и типа продукции
3	**3. Сырье и комплектующие материалы, их классификация, потребности и стратегия поставок**
	3.1. Минеральные ресурсы (детальная информация о запасах и физико-химических свойствах ресурсов) 3.2. Сельскохозяйственные материалы (информация о качестве, методах сбора и вывозки и т. д.) 3.3. Морские продукты (оценка запасов, объемов и издержек производства, особенности национальной политики и экологические ограничения) 3.4. Обработанные промышленные материалы (возможность взаимозаменяемости полуфабрикатов, возможность использования полуфабрикатов с различной степенью обработки в зависимости от характера технологического цикла будущего проекта)

Продолжение таблицы 11

№ этапа п/п	Основное содержание
	3.5. Вспомогательные материалы: потребность в электроэнергии, топливе, водо- и пароснабжении, упаковочных материалах; общая оценка потребностей с учетом выбора месторасположения, технологии и производственной мощности и проекта, источников снабжения и возможных узких мест издержек на охрану окружающей среды — для корректировки инвестиций в здания, сооружения, машины и оборудование 3.6. Запасные части 3.7. Поставки для социальных и иных нужд (особенно при строительстве в отдаленных и малообжитых регионах): продукты питания, медицинские и образовательные услуги, одежда, обувь, строительство дорог (песок, гравий, асфальт и т. д.) 3.8. Создание специальных диаграмм технологических потоков, показывающих, каким образом и на какой стадии производственного процесса происходит потребление тех или иных материалов 3.9. Детальный анализ на отдельной диаграмме каждой стадии технологического потока (с учетом особенностей применяемых машин, оборудования, стандартов и т. д.) 3.10. Общая потребность в материалах и комплектующих изделиях 3.11. Источники снабжения (внешние, внутренние, их месторасположение) 3.12. Транспортировка материалов и возможные транспортные издержки 3.13. Оценка альтернативных вариантов конечного использования поставляемых материалов и возможное влияние такого использования на степень их доступности 3.14. Цели стратегии поставок сырья и комплектующих изделий (минимизация издержек, минимизация риска и оптимизация деловых отношений с поставщиками) 3.15. Программа поставок — основа расчета издержек (определение источников снабжения и поставщиков, соглашения и договоры, средства транспортировки, хранение, оценка риска срыва поставок)
4	**4. Анализ местоположения и окружающей среды**
	4.1. Разработка нескольких альтернативных вариантов с учетом: • экологической обстановки, географических условий • экологического воздействия проекта и оценки экологического воздействия • государственной социально-экономической политики, стимулов и ограничений • инфраструктуры района реализации проекта 4.2. Выбор производственной площадки из нескольких вариантов с учетом: • природных условий (почв, климата и др.)

Продолжение таблицы 11

№ этапа п/п	Основное содержание
	• экологического воздействия (ограничения, стандарты) • социально-экономических условий (ограничения, льготы, требования) • местной инфраструктуры в районе производственной площадки • стратегических аспектов • стоимости земли • стоимости подготовки производственной площадки
5	**5. *Инженерная подготовка проекта и технология***
	5.1. Разработка предварительной производственной программы с учетом рыночных и ресурсных ограничений для различных уровней производства *при минимальном уровне цен* (после определения предлагаемого объема продаж разрабатывается детальная производственная программа) 5.2. Определение потребности в материалах и рабочей силе (составление *балансов материальных и трудовых ресурсов*) для различных стадий производства и различного уровня загрузки производственной мощности 5.3. Производственная мощность: • *номинальная максимальная* (ориентир для определения реальной степени загрузки производственной мощности) • нормальная производственная мощность (оптимальный уровень производства с учетом взаимодействия технологии, доступности ресурсов, инвестиций и производственных издержек) 5.4. Тщательная проработка альтернативных вариантов технологий и ноу-хау с учетом характера и потребностей рынка, наличия ресурсов, экологических факторов, стратегии реализации проекта. 5.5. Выбор технологии на основе оценки возможного влияния на окружающую среду, экономику и социальную среду. Оценка по этапам: • формулирование проблемы • описание технологии, прогноз развития технологии • описание социальной сферы, прогноз социальной сферы • идентификация технологического воздействия • анализ технологической политики • оценка результатов 5.6. Источники получения технологии (ноу-хау): а) лицензирование б) приобретение полного права на технологию в) совместное владение правом использования технологии 5.7. Разработка плана реализации проекта — основы для финансового обеспечения и калькуляции всех издержек 5.8. Составление списка необходимого оборудования с разбивкой по группам (*технологическое, механическое, электромеханическое*, инструмент и контрольно-измерительное, транспортное и конвейерное и т.д.)

Окончание таблицы 11

№ этапа п/п	Основное содержание
	9.3. Объекты финансового анализа (определение наиболее привлекательного альтернативного проекта в условиях сложившегося уровня неопределенности, выявление важнейших факторов и возможных стратегий для управления и контроля за соответствующими рисками, определение структуры и объема необходимых финансовых ресурсов для реализации и эксплуатации проекта, вариантов и приобретения по наиболее низкой цене и наиболее эффективных вариантов их использования) 9.4. Классификация издержек 9.5. Методы экономической оценки инвестиционных проектов 9.6. Традиционные методы оценки инвестиционных проектов: • метод определения срока окупаемости • метод определения простой нормы прибыли 9.7. Дисконтные методы оценки инвестиционных проектов: • метод чистой дисконтированной стоимости (ЧДС) • метод внутренней нормы окупаемости (ВНО) • метод дисконтированного периода окупаемости (ДПО) 9.8. Оценка инвестиционного проекта по нескольким методам и выбор оптимального метода 9.9. Финансирование проекта и оценка потребностей: • предварительная (до разработки ТЭО) • окончательная (после выбора месторасположения, определения производственной мощности, расчетов издержек на подготовку участка, строительство, приобретение технологий и оборудования) 9.10. Акционерный капитал (выпуск обычных и привилегированных акций) 9.11. Заемный капитал: • краткосрочные и долгосрочные займы под оборотный капитал (коммерческие банки и поставщики различных видов сырья и материалов) • долгосрочные займы (национальные государственные и международные финансовые институты) под финансирование новых проектов • лизинговое финансирование под оборудование (лизинговые компании, банки, агентства промышленного развития) 9.12. Финансовые показатели деятельности производства: • коэффициент задолженности • показатель текущей задолженности • показатель покрытия долгосрочного долга • показатель отношения дебиторской задолженности к кредиторской задолженности 9.13. Экономические показатели: • капитал/продукт (маржинальный коэффициент) • чистой дисконтированной стоимости • текущей прибыльности инвестиций • эффективной занятости

Бизнес-идеи, как и другие идеи, — продукт мыслительной деятельности человека и определяются совокупностью внешних стимулов и внутренних побудительных сил: желаний, потребностей, интересов, установок, ценностных ориентаций, мотивов, идеалов и эмоций. Новые деловые идеи возникают в процессе выявления недостатков или возможностей улучшения удовлетворения существующих (явных) и еще не осознанных потребностей различных слоев населения и сфер деятельности. Они — результат субъективного анализа предпринимателем объективного современного состояния рынка, уровня развития техники, технологии и организации производства, сбыта, поведения потребителей и других элементов общества (схемы 31, 32).

Схема 31. Внешние источники новых идей и их отражение в стратегии организации

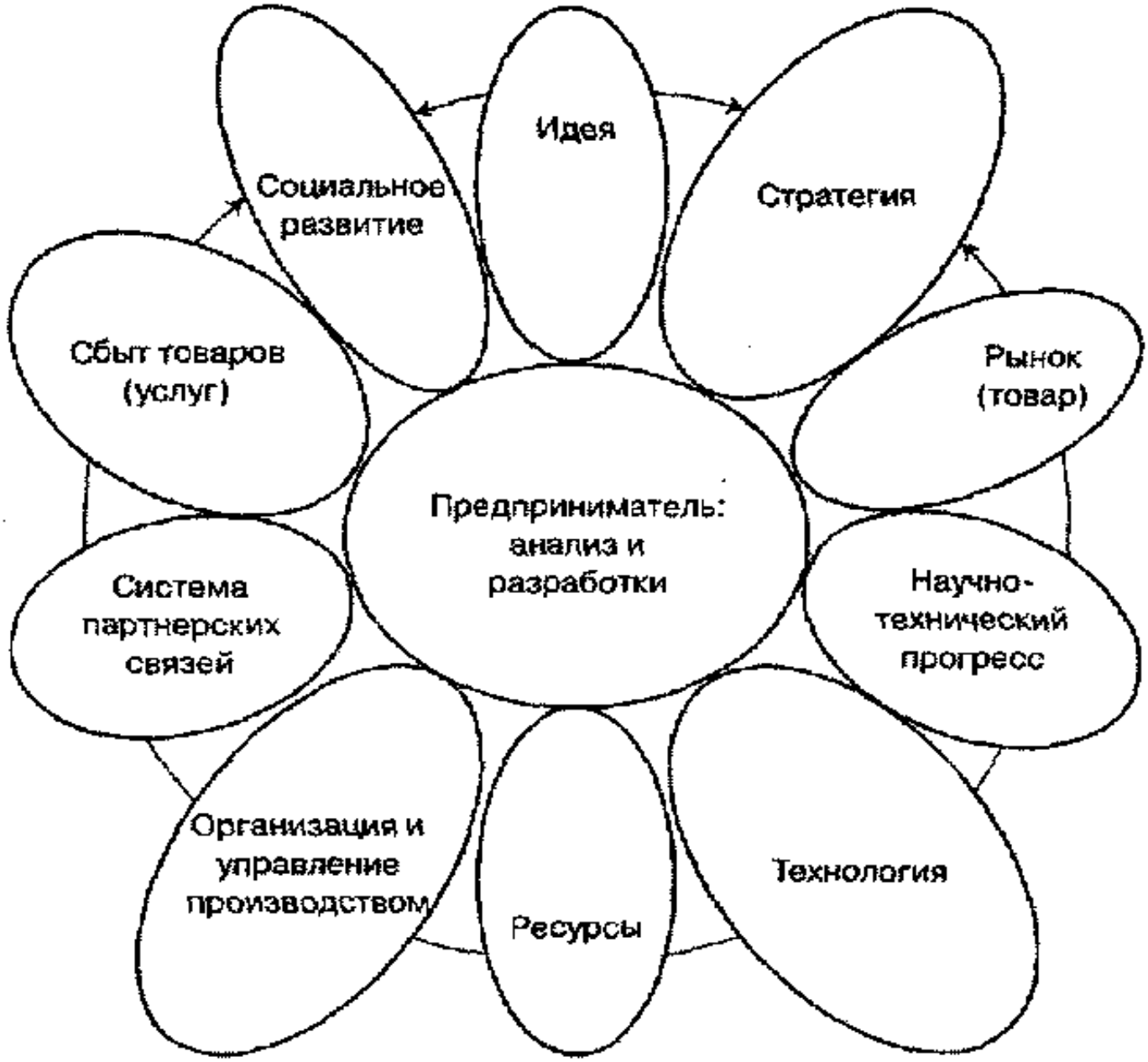


Схема 32. Основные субъективные факторы возникновения предпринимательских идей



Бизнес-план как сценарий деятельности предпринимателя в течение нескольких часов или дней работы покажет, стоит ли реализовывать предпринимательский проект. Таким образом, начинающий предприниматель может сэкономить свои деньги, время и труд и найти оптимальное решение. Игнорирование систематической плановой работы приведет к принятию неэффективных управленческих решений, а в результате — к нерентабельности перспективного предпринимательского проекта.

Поскольку в бизнес-плане оценивается перспектива развития фирмы, он необходим и для принятия решений, которые одобрили бы партнеры, соучредители или акционеры фирмы. На его основе решаются жизненно важные для фирмы вопросы — распределение прибыли, выплата дивидендов, совершенствование организационной структуры производства, изменение характера взаимоотношений с фирмами-партнерами и т. д.

Грамотно оформленный и обоснованный план важен и для персонала предприятия, так как способствует уверенной работе по его реализации.

Мотивация продуцирования, накопления и реализации идей проявляется в виде стремления предпринимателя удовлетворить свои **потребности** в процессе бизнеса. Потребность, как **нужда** или нехватка материальных и духовных благ для существования личности, лежит в основе поведения человека и возникновения у него различных идей. Сначала потребности переходят во **влечение** (поиск недостающих благ), затем — в **стимул** (образ необходимого блага) и **мотивы** (внутренняя побудительная сила, обоснование личного поведения), которые принимают форму **установки** (готовности к определенным действиям) и осознанных **интересов** (предвосхищения получения прибыли и других благ). Последние формируются у предпринимателя с учетом ценностей (представления о значимости различных явлений, о целях жизни и средствах их достижения) и **ценностных ориентаций** (устойчивого отношения к системе материальных и духовных благ и идеалов, которых человек стремится достичь и которые служат ему ориентиром в поведении и действиях).

Предпринимательские ценности возникают на основе общефилософских и ценностных ориентаций общества собственников (учредителей), акционеров и партнеров предприятия (схема 33).

Схема 33. Основные источники предпринимательских ценностей



Наконец, вся совокупность факторов превращается в замысел и план действий. Далее следует *волеизъявление* — практическое формирование стратегий и заложенной в ней идеи.

Деятельность предпринимателя по отбору и реализации бизнес-идей технологически проходит четыре укрупненные фазы (табл. 12).

Таблица 12

Фазы отбора, оценки и реализации предпринимательских идей при выработке стратегии предприятия

№ п/п	Наименование фазы	Основное содержание
1.	Поиск новой идеи и факторы ее *возникновения*	Мотивы, состояние рынка, достижения науки и техники, неосознанный и неудовлетворенный спрос и *т. п.*
2.	Анализ потенциальной и реальной ценности идеи	*Выявление* необходимых условий и наличия технологических, экономических и социальных возможностей реализации идеи (потребность в начальном капитале, норма прибыли, срок окупаемости, основные показатели производства, цель)
3.	Оценка риска	Виды рисков, источники их возникновения и меры по минимизации риска банкротства и финансовых потерь
4.	Разработка бизнес-*плана проекта*	План действий по реализации идеи: выбор техники, технологии, обеспечение ресурсами, управление процессом и т. д.

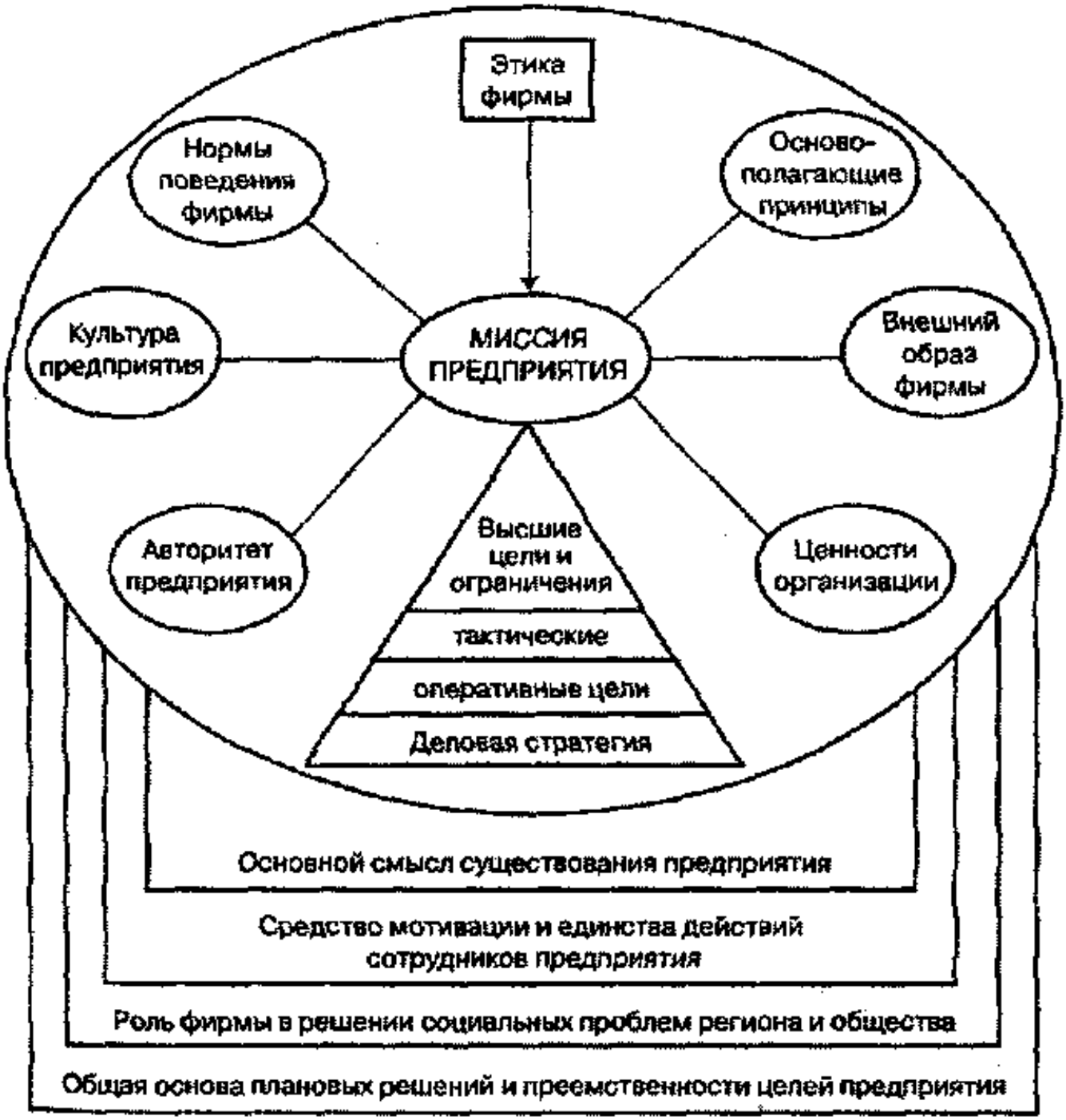
Формирование стратегии развития предприятия — итеративный поэтапный процесс.

На втором этапе разработки стратегии определяется миссия (*философия, видение*) *предприятия* — краткое описание хозяйственной единицы, ее основных целей, предназначения, сферы деятельности, норм поведения и роли в решении социальных задач региона, общества (схема 34).

Предприятие в таком случае выступает в виде системы и понимается как:

- производитель товаров (услуг, работ) для потребителей;
- социальная организация, в которой сотрудники могут проявить и развивать свои потребности;
- конкурент другим товаропроизводителям;
- социальная единица, учитывающая интересы *всего общества*;
- часть рыночной многоукладной экономики.

Схема 34. Назначение и содержание миссии предприятия в рыночной среде



Миссия коммерческих организаций в России обычно формулируется очень просто и весьма прямолинейно — максимум прибыли! У опытных предпринимателей такой подход вызывает в лучшем случае улыбку, а для потребителей продукции (услуг) предприятия размер его прибыли не только не представляет интереса, но более того — их цели противоположны. Прибыль — часто **внутренняя проблема** предприятия, которую напоказ выставлять не вполне прилично, а тем более записывать в учредительные документы. Любое предприятие является **открытой** системой, и успешно развиваться она может только

в случае, если будет удовлетворять определенный спрос потребителей, находящихся за его пределами — во внешней среде. Если предприятие способно выполнять такую миссию, оно одновременно будет получать необходимую прибыль. Поэтому только в окружающей среде можно найти цель и миссию коммерческой организации. Прибыль — не цель, а средство достижения цели. Не случайно японские менеджеры считают получение прибыли не основной целью, а сопутствующим, побочным результатом своей деловой активности. Главное внимание они сосредотачивают на решении следующих долгосрочных задач, в которых прибыль прямо не звучит:

- проникновение на рынок с новым товаром;
- освоение и удержание необходимых сегментов рынка;
- своевременный уход с рынка с товарами, жизненный цикл которых находится на стадии спада;
- создание привлекательного образа компании и товара и др.

Чтобы выбрать соответствующую миссию, надо ответить, по крайней мере, на два вопроса: «Кто клиенты фирмы?» и «Какие потребности она может удовлетворять?». Например, Г. Форд, хорошо знавший значение прибыли, сформулировал миссию своей компании так: «Мы предоставляем людям дешевый транспорт!» При этом он всегда подчеркивал, что если кто это сделает, то прибыль не пройдет мимо него. Миссия для предприятия всегда ориентируется на клиента, на общество. Миссия известной фирмы «Сони» звучит так: «Осуществляя прогресс, служить всему миру». Или вот еще примеры:

- К миру через мировую торговлю.
- Что хорошо для страны, то хорошо для фирмы.
- Наши изделия делают мир более удобным для жизни.
- Потребители — источник жизненной силы нашей организации.

Фундаментальными истоками миссии предприятия являются его принципы и этика. Они выступают в качестве основополагающих правил — действий, отражающих совокупность универсальных высших общественных требований к поведению сотрудников фирмы. Принципы предприятия включают в себя требования:

- к выпускаемой продукции (оказываемым услугам, выполняемым работам) и рынку;
- к управлению — система мотивации, принятие решений, контроля, оценки достижений и др.;
- к сотрудникам — творческое мышление, принятие на себя ответственности, мотивы, оценка производительности и др.;
- внешней среды — клиентов, поставщиков, инвесторов, конкурентов, общества, государства.

Формулирование принципов должно быть, с одной стороны, как можно более общим, чтобы конкуренты не смогли детально раскрыть хозяйственные замыслы предприятия, а с другой — достаточно четким, чтобы клиенты и все адресаты могли в них легко сориентироваться.

Этика предприятия или мораль деловых взаимоотношений с помощью совести (чувства вины и гнева) бизнесмена в идеале позволяет соблюдать универсальные, безусловные высшие требования к поведению сотрудников фирмы в процессе предпринимательской деятельности. Этические ценности предприятия по отношению к партнерам на рынке — отказ от обмана, честное поведение, доверительность в совместной работе, уважение предпринимательских интересов собственников инновационных идей.

Миссия фирмы во многом определяется ее ценностными ориентирами, существенно влияющими на стратегическое поведение руководителей и всех сотрудников. В теории и практике выделяют шесть видов ценностных ориентаций (табл. 13).

Таблица 13

Ценностные ориентации и их связи с целевыми предпочтениями[1]

Виды ориентации	Категория ценностей	Типы предпочитаемых организациями целей
Теоретические	• Истина • Знания • Рациональное мышление	Долгосрочные исследования и разработки
Экономические	• Практичность • Полезность • Накопление богатства	• Рост • Прибыльность • Результаты
Политические	• Власть • Признание	Общий объем капитала, продаж, количество работников
Социальные	• Хорошие отношения • Привязанность • Отсутствие конфликтов	• Преобладание социальной ответственности над прибыльностью • Косвенная конкуренция • Благоприятная атмосфера в организации
Эстетические	• Хозяйственная гармония • Форма и симметрия • Состав	• Дизайн изделия • Качество • Привлекательность даже с потерей прибыли
Религиозные	Согласие со вселенной	• Этика • Моральные проблемы

[1] См.: *Мескон М., Альберт М., Ходуори Ф.* Основы менеджмента. М.: Дело, 1995. С. 266.

Миссия предприятия тесно связана и с его культурой — совокупностью типичных для предприятия ценностей, норм и идей, формирующих **репутацию (марку, имидж)** предприятия.

В реальной жизни она выражается:

- в поведении предприятия — единых принципах всех сотрудников;
- в коммуникациях фирмы — стиле передачи информации;
- в средствах наглядного представления предприятия — фирменных знаках, оформлении продукции, ритуалах, внешнем виде и т. п.

Имидж предприятия во внешней среде поддерживают его этичные отношения с конкурентами и доверие участников рынка, а во внутренней — интегративный эффект в результате комплиментарного поведения сотрудников, координации всех предприятий фирмы, лучшей мотивации и самоотождествления работников с системой ценностей предприятия. Он выражает ответственность фирмы перед потребителями, партнерами, районом и обществом. В данном случае миссия отражает стремление предприятия произвести на внешний мир желаемое впечатление.

Третий этап — *определение* **целей** *разработки предприятия.* **Цель** — это будущее желаемое состояние предприятия, мотив или повелитель поведения и действий его работников. В США 98% всех неудач в бизнесе связано с отсутствием у предпринимателей ясных целей.

В системе бизнеса цель выполняет следующие функции:

- **инициативы** — сопоставления существующего и желаемого состояния фирмы, мотива действий;
- **критерия** принятия решения — оценки информации и выбора альтернатив, приоритетов в бизнесе;
- **инструмента управления** — руководящие требования к действиям, определение направлений бизнеса;
- **координации** — обеспечение бесконфликтных отношений лиц, принимающих решения, согласование работ специализированных подразделений;
- **контроля** — сопоставление оперативного состояния показателей хозяйственной деятельности с целевым их уровнем.

В отличие от миссии, цели выражают более конкретные направления деятельности предприятия (табл. 14).

Любое предприятие, как сложная социально-экономическая система, имеет многоцелевой характер. В процессе функционирования организации наряду со стратегическими целями обычно одно-

Таблица 14

Различия между миссией и целями предприятия

Показатели	Миссия	Цели
1. Временной критерий	Устремлена в будущее, но не имеет временных определений и не зависит от текущего состояния	Всегда предполагают сроки их достижения
2. Направленность информации	На внешнюю среду предприятия — на потребителей, общество, регион, их интересы, ценности, ожидания и приоритеты	Чаще имеют внутрифирменную ориентацию и направлены на улучшение использования ресурсов, резервов
3. Особенности формулировки	Выражается в общих терминах и освещает образ предприятия, его марку, стиль и т.п.	Чаще имеют конкретное выражение результатов деятельности
4. Измеримость	Преобладают качественные характеристики и относительный масштаб выражения	В основном количественно измеримы и могут быть однозначными и множественными

временно решают большое количество тактических и оперативных целей. С чисто экономическими тесно связаны социальные, технические и организационные задачи. Структуризация целей осуществляется по различным признакам (табл. 15).

Цели должны быть четкими, ясными, однозначно понимаемыми и сформулированы в терминах, отражающих перспективное будущее состояние предприятия. Поэтому при разработке целей необходимо учитывать целую совокупность требований, предъявляемых к их содержанию и форме (схема 35).

Процесс формирования целей проходит следующие этапы: поиск целей, анализ реализуемости, выбор, планирование мероприятий, осуществление на практике, пересмотр или уточнение. Цели определяются одним лицом — собственником предприятия или группой лиц, включающей владельцев, менеджеров и работников с учетом совместимости их частных интересов (схема 36).

При постановке нескольких целей в организации важное значение приобретает всесторонний учет горизонтальных и вертикальных связей и взаимодействия между ними (схемы 37, 38).

Для упорядочения целей предприятия и его структурных подразделений специалисты рекомендуют моделировать их иерархию, т. е. использовать построение древовидного графа, основание которого образуют задачи нижнего уровня — рабочих мест (схема 39).

Таблица 15

Примерная классификация целей предприятия

Признаки классификации	Группы целей	
1. Предмет	экономические организационные политические производственные	социальные технологические научные эстетические психологические
2. Размер	максимум (не больше)	минимум (не меньше)
3. Горизонт планирования	долгосрочные (стратегические) среднесрочные (тактические)	краткосрочные (оперативные)
4. Сфера действия	глобальные региональные высшие промежуточные	национальные локальные сопутствующие
5. Иерархический уровень	предприятия	структурное подразделение
6. Взаимные соотношения	комплементарные индиферентные	конкурентные
7. Измеримость	количественные	качественные (неметрические)
8. Назначение	коммерческие	некоммерческие (общественные)
9. Среда	внутренние	внешние
10. Субъект (персонификация)	индивидуальные (личные)	групповые (коллективные)

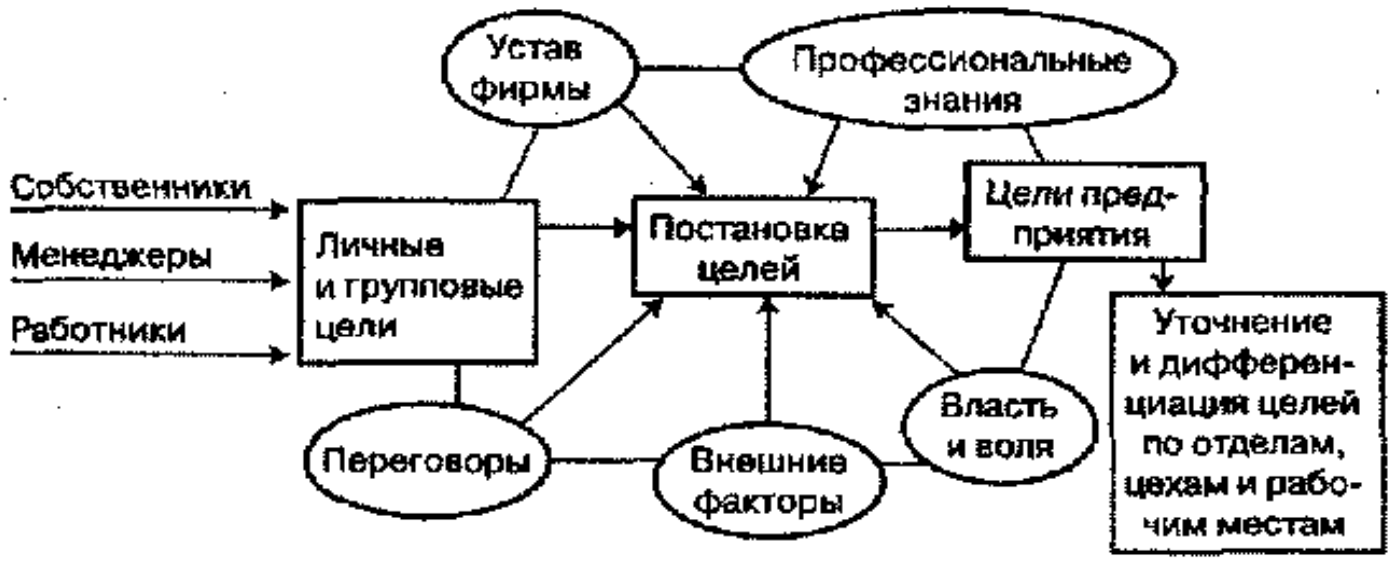
Структуризация целей предприятия может быть произведена:

- по *уровню декомпозиции или обобщения* (корпоративный, средний и оперативный);
- по *видам деятельности* и *функциям* (менеджмент, маркетинг и т. д.);
- по *стратегическим направлениям* (развития, выживания, стабилизации и др.);
- по *внутреннему содержанию* и *назначению* (социальные, экономические и др.) (схема 40).

Схема 35. Требования к формулированию целей предприятия



Схема 36. Процесс постановки и изменения целей предприятия



Цели предприятия в зависимости от особенностей вида деятельности могут быть определены (примерно) следующим образом:

- предоставление необходимых (соответствующих) обществу товаров и услуг;
- достижение передовых позиций в отрасли, на рынке;
- накопление необходимых средств для развития бизнеса;
- увеличение доли рынка на _____%;
- повышение качества выпускаемой продукции;
- сокращение нормативных сроков обслуживания клиентов на _____ дней/часов);

Схема 37. Связи между целями предприятия

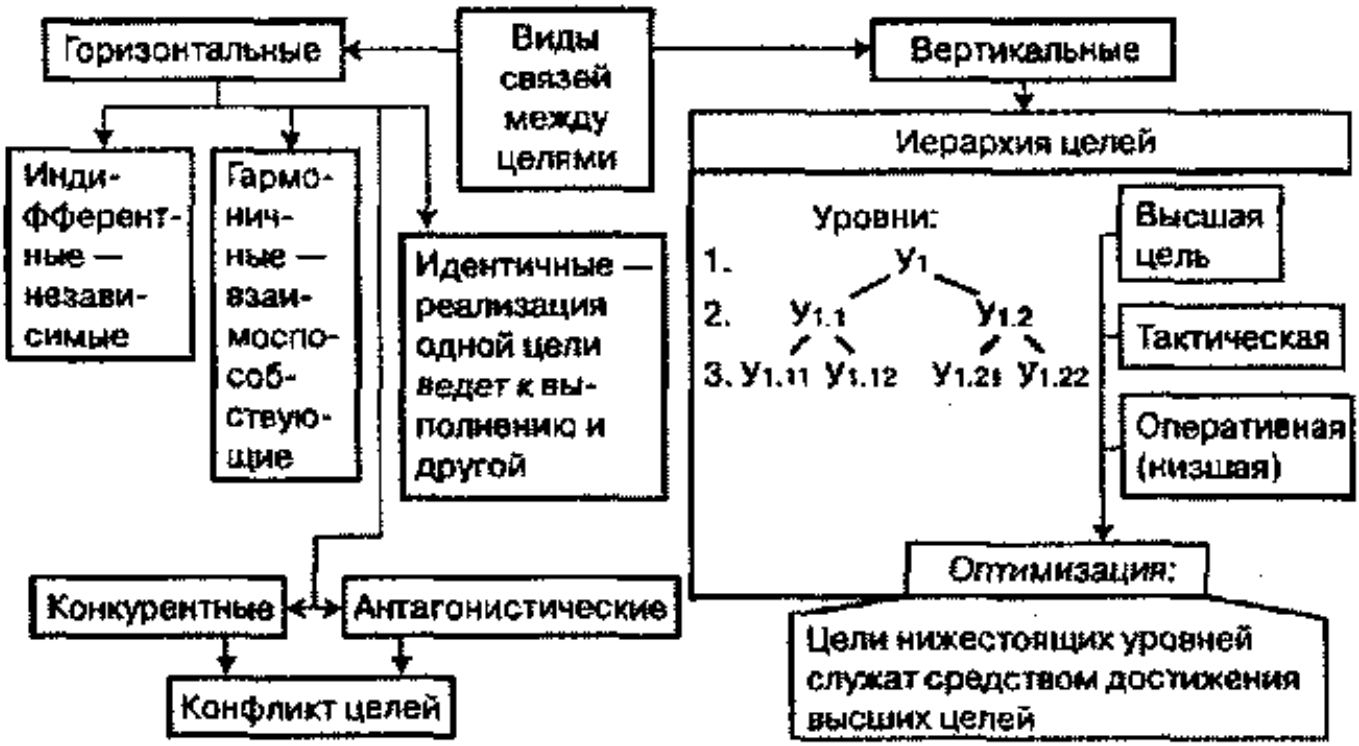


Схема 38. Разрешение конфликта целей и их изменение (пересмотр)



Схема 39. «Дерево» целей предприятия

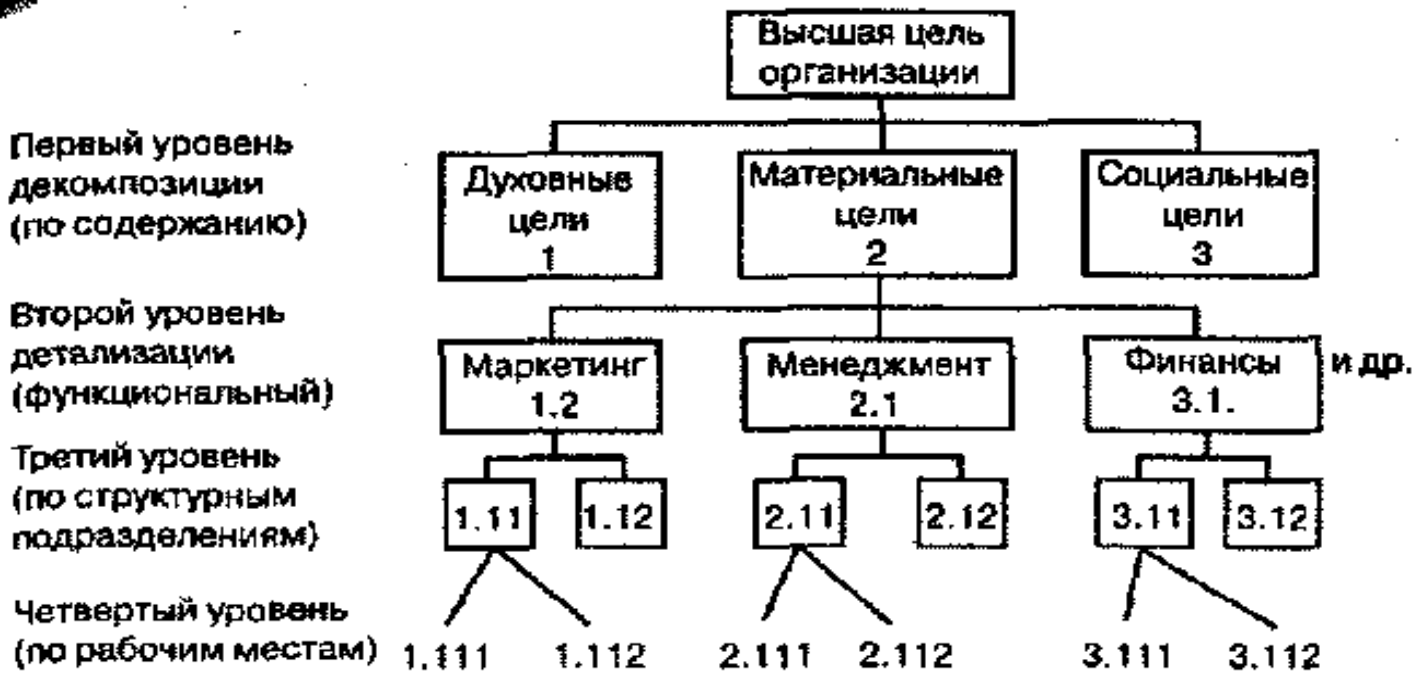
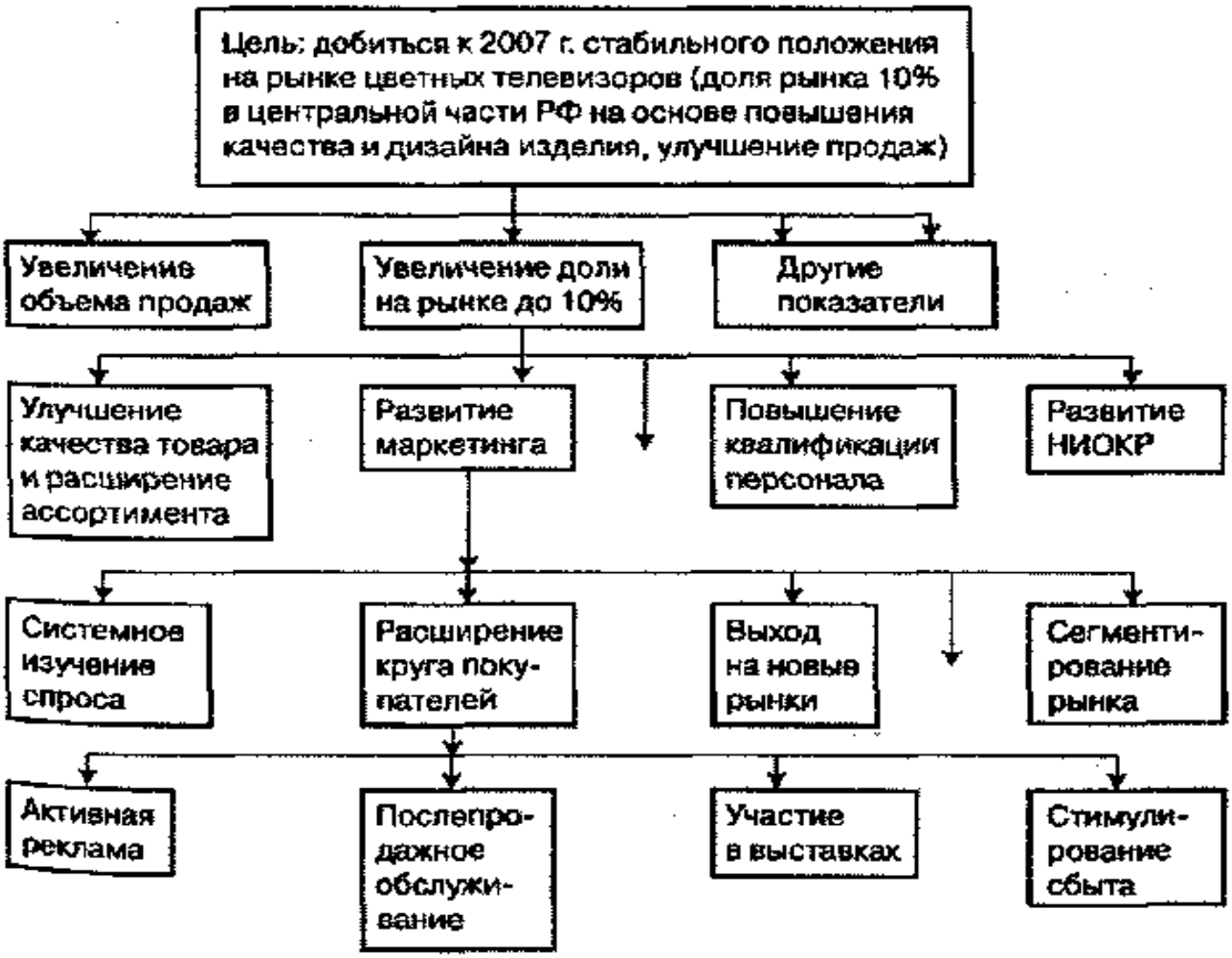


Схема 40. Пример структуризации целей предприятия



- выход на новые рынки сбыта к _____;
- снижение затрат на единицу товара на _____%;
- освоение новых видов товаров и услуг.

На основе общей цели предприятия формируются частные цели функциональных подразделений (маркетинга, персонала и т. д.), которые конкретизируют и детализируют задачи структурных единиц (табл. 16).

Таблица 16

Примеры постановки целей функциональным службам предприятия

Функциональные подразделения	Примерная формулировка целей
1. Финансы	• снизить кредиторскую (дебиторскую) задолженность на (до) ____ (руб.,%); • увеличить доходы на ____ (руб.,%)
2. Персонал	• снизить текучесть кадров до ____(%); • создать сотрудникам условия для реализации творческого потенциала; • уменьшить потери рабочего времени из-за забастовок до ____(ч.-дн.)
3. Производство	• повысить производительность труда на ____%; • освоить выпуск ____ видов новой продукции; • сократить выбросы в атмосферу до ____ м³
4. Маркетинг	• выйти на ____ место по продаже продукции на рынке • принять участие в ____ выставках товаров; • ввести ___ льготные условия оптовых поставок товаров

Основная цель товаропроизводителя — создание высокорентабельного предприятия по производству конкурентоспособной продукции (изделий) мирового уровня качества и оказание различного рода услуг потребителям на основе постоянного повышения личной заинтересованности, в том числе и материальной, непосредственных участников производства, его сотрудников, а также акционеров.

Достижение этой цели невозможно без всестороннего учета возрастающих запросов потребителей, дилеров, поставщиков, государства и всех тех, чьи интересы близки к производителю. Поступая справедливо, добросовестно и разумно со всеми, с кем производитель имеет дело, можно наилучшим образом защищать интересы акционеров, сотрудников и обеспечивать долгосрочную рентабельность предприятия.

Если действовать по такой схеме, предприятие может успешно и эффективно решать целую систему взаимосвязанных целей, а именно:

- предоставлять потребителям разнообразную продукцию (изделия) и услуги высокого качества;
- обеспечивать рост продаж и прибыли, добиваться устойчивого финансового положения предприятия и неуклонного повышения дохода с общего акционерного капитала;
- сохранить конкурентоспособность за счет повышения качества выпускаемой продукции (изделий), снижения производственных издержек, совершенствования ценовой политики, постоянно сопоставляя достигнутые результаты с реалиями рынка;
- непрерывно совершенствовать практику руководства как с точки зрения поставленных целей, так и оценки достигнутых результатов;
- создавать и поддерживать на предприятии такую деловую атмосферу и такие взаимоотношения, которые будут способствовать достижению высокого уровня удовлетворенности результатами собственного труда каждым в отдельности и всеми работниками предприятия, чувства гордости за причастность к нему;
- добиваться хороших дивидендов для акционеров за счет эффективного управления текущей деятельностью и постоянным поиском новых возможностей.

Если в работе производственного подразделения совершаются ошибки, то в большинстве случаев их причины кроются в том, что энергия, знания и опыт работников не были востребованы и использованы в должной мере. Необходимо призывать работников к участию в совершенствовании методов работы и достижению наилучших результатов, *ибо это положительно отразится на деятельности предприятия* в целом. Необходимо, чтобы личная заинтересованность работников, в том числе материальная, была тесно связана с экономическим благополучием предприятия. Как правило, предприятие располагает определенным объемом информации о своих сотрудниках, которая необходима для ведения документации в соответствии с действующим законодательством. Однако нежелательно вторгаться в личную жизнь сотрудников, необходимо проявлять максимальную объективность и обеспечивать конфиденциальность имеющейся информации.

Записи в личных делах сотрудников должны носить чисто фактический характер, относиться к выполняемой работе и быть предельно точными. Если какие-либо данные окажутся ошибочными, они

должны быть исправлены и изъяты. Сотрудник вправе ознакомиться со всеми собранными о нем личными данными, за исключением особых, не подвергающихся разглашению данных, относящихся, например, к планированию его профессионального и должностного роста.

Необходимо:

- во взаимоотношениях с персоналом руководствоваться положениями трудового законодательства РФ;
- предоставлять только такую работу, которая является производительной и способствует достижению целей, поставленных предприятием;
- разъяснять каждому работнику цель выполняемых им функций и настаивать на необходимости добросовестной и эффективной работы с его стороны;
- создавать на предприятии благоприятные условия для изобретательской и рационализаторской деятельности персонала, совершенствования методов работы;
- устанавливать справедливые и разумные нормы работы, предоставляя сотрудникам возможность наилучшим образом проявлять свои способности. Обеспечивать благоприятные условия работы для выполнения работниками установленных норм выработки (заданий);
- обеспечивать достойный уровень заработной платы и ее стабильную выплату каждому работнику предприятия в зависимости от его личного трудового вклада и качества выполняемой работы;
- поощрять стремление работников к повышению своего образовательного и квалификационного уровня, помогать им в совершенствовании приобретенных навыков в работе;
- обеспечивать охрану здоровья и жизни работников на предприятии за счет внедрения в производство экологически чистых и безопасных условий труда;
- своевременно предоставлять работникам информацию о деятельности и достижениях предприятия, а также о других связанных с их работой и интересующих их вопросах;
- делать все возможное, чтобы между предприятием и профсоюзами, действующими на предприятии, устанавливались отношения, основанные на взаимном уважении и доверии;
- придерживаться стабильной кадровой политики, нацеленной на долговременное процветание предприятия, стараться обеспечить надежную занятость;
- воздерживаться от принятия на работу лиц, состоящих в близком родстве с администрацией предприятия. Прием на рабо-

ту родственников других сотрудников следует осуществлять только после изучения профессиональных и деловых качеств принимаемых;

- *принимать решения (по возможности) на более низком* административном уровне предприятия, там, где они могут быть компетентно выполнены;
- создавать на предприятии рабочую обстановку, атмосферу сотрудничества, *взаимопонимания, побуждающую людей к работе.* Избегать бюрократических и других аналогичных процедур, свойственных другим организациям.

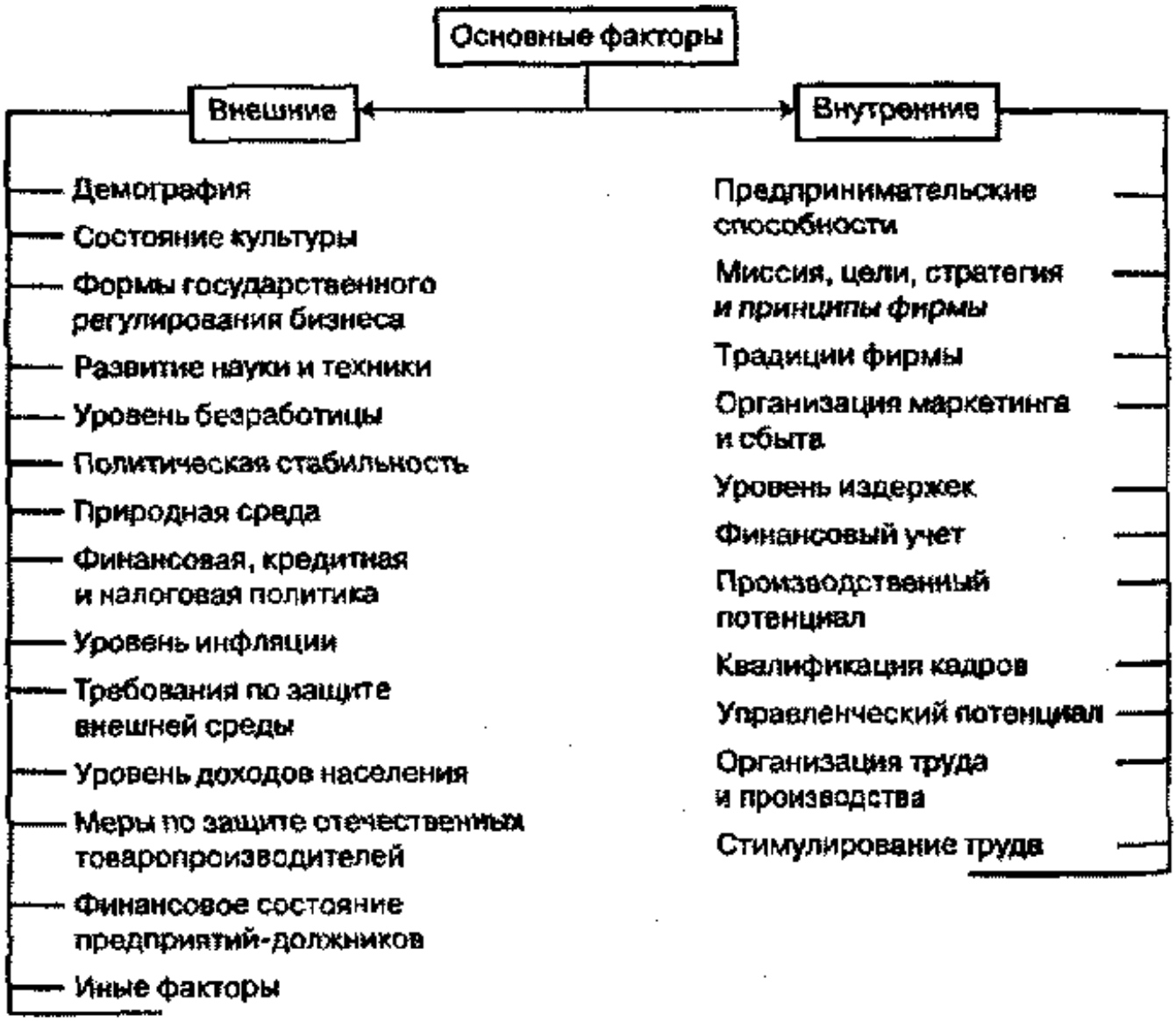
Цели, как и стратегии, всегда достигаются при определенных ограничениях, которые могут задаваться самим предприятием и *воздействовать извне.* Внешними ограничениями могут выступать законодательные нормы, инфляция, конкуренты, изменения экономической конъюнктуры и уровня доходов населения, финансовое состояние должников и др. Внутренними ограничениями могут быть *принципы фирмы, уровень издержек, производственные мощности,* состояние маркетинга и управленческого потенциала, различные диспропорции и т. п., поэтому в процессе разработки миссии предприятия, целей и стратегий его развития на третьем этапе необходимо оценить *многочисленные факторы, которые будут влиять на его* деятельность (схема 41).

Схема 41. Факторы, влияющие на выбор стратегии действий предприятия



Практическая эффективность стратегии предпринимательского проекта зависит от правильной оценки и анализа внешних факторов, повлиять на которые фирма, как правило, сразу не сможет. Эти факторы многочисленны и включают: общие политические макроэкономические условия развития бизнеса в стране, законодательство, уровень доходов населения, сложившиеся традиции потребления, культуру населения, его демографическую структуру и ряд других важных параметров (схема 42). Кроме того, важным для предпринимателя является информация о конкурентной среде и сложившемся уровне спроса на эти или аналогичные товары и услуги.

Схема 42. Основные факторы развития предприятия



Существенным фактором является представление информации о конкуренции и конкурентах. Для его учета полезно сопоставление предпринимательского проекта, его товаров и услуг с теми товарами, которые уже имеются на рынке.

Анализ и сопоставление конкурентных преимуществ и возможностей (схема 43) охватывает оценку емкости рынка, возможности его сегментации; выгоду, которую предлагают потребителю конкуренты. Выгоды для потребителя, которые предполагает внедряемый проект, должны дать ответ на вопрос о перспективности его в завоевании достаточного рыночного сегмента.

Схема 43. Общий анализ положения предприятия на конкурентном рынке



При анализе внешней среды предприятия все ее факторы объединяют в две большие группы:

1. Среда прямого воздействия на организацию:
   - поставщики ресурсов;
   - покупатели (потребители);
   - законы и государственные органы и службы;
   - конкуренты;
   - профсоюзы.
2. Среда косвенного воздействия включает:
   - научно-технический прогресс;

- политико-правовые нормы;
- макроэкономическое состояние в регионе и стране;
- международную обстановку;
- социокультурные факторы (изменяющиеся общественные ценности, установки, нравы и др.).

Для внешней среды предприятия присущи следующие особенности:

- сложность — множество факторов и их вариативность;
- взаимосвязь факторов — изменение одного из них может вызвать изменения многих других;
- неопределенность — стратегические перспективные решения обычно принимаются в условиях недостатка информации, которая часто имеет вероятностный характер;
- подвижность — изменения в окружающей среде предприятий происходят с нарастающей скоростью.

На пятом этапе выбора стратегии предприятия проводят анализ его внутреннего состояния во взаимодействии с внешней средой. Одним из наиболее распространенных методов оценки среды является метод SWOT, основанный:

- на выявлении преимуществ сильных сторон фирмы (S);
- оценке узких мест (слабостей) в потенциале предприятий (W);
- установлении возможностей, предоставляемых внешней средой (O);
- выявлении возможных угроз со стороны внешнего окружения (T).

При изучении внутреннего состояния предприятия необходимо учитывать его потенциальные возможности и наличие производственных резервов (табл. 17).

Анализ получаемой информации позволит объективнее оценить место предприятия на рынке, определить степень восприимчивости его к внешним факторам и выработать эффективную стратегию (схема 44).

При кардинальных переменах в деятельности фирмы, в случае наступления кризисных ситуаций и угрозы банкротства руководство должно немедленно реагировать путем изменения стратегии и тактики фирмы.

Самая выгодная для предприятия ситуация складывается, когда благоприятные возможности внешней среды совпадают с сильными сторонами предприятия. Напротив, угрозы со стороны окружающей среды, наложенные на слабые стороны предприятия, создают предпосылки кризисной ситуации и невозможности эффективного осуществления бизнеса. Предприниматель, учитывая различные

Таблица 17

Классификация внутрипроизводственных резервов

Факторы образования и использования резервов	Пути реализации резервов
Создание производственных мощностей	Обоснование капитальных вложений; ускорение *создания и освоения мощностей*
Использование производственных мощностей	Рациональная планировка рабочих мест, оборудования; внедрение поточного производства; перевооружение и реконструкция производства
Обновление оборудования	Внедрение высокопроизводительного оборудования; организация комплексно-механизированных (автоматизированных) участков, линий
Расширение технологических возможностей оборудования	Оснащение оборудования дополнительными устройствами; модернизация оборудования
Совершенствование планирования и учета работы оборудования	Повышение специализации рабочих мест: увеличение загрузки действующих мощностей; внедрение методов оперативно-календарного планирования; учета использования оборудования
Совершенствование организации вспомогательного производства	Совершенствование текущего обслуживания оборудования, рациональная организация транспортного обслуживания, улучшение ремонтного обслуживания, совершенствование *энергетического* хозяйства
Снижение простоев оборудования	Ликвидация аварийности, повышение сменности оборудования
Совершенствование производства	Использование прогрессивных технологий: внедрение безотходных методов обработки, повышение ритмичности производства и др.
Совершенствование продукции (изделий) и технологии производства	Технологичность изделий, минимизация габаритных размеров и массы изделия, использование материалов с заранее заданными свойствами, унифицированных узлов и деталей, применение *высоких технологий*
Совершенствование учета и хранения материальных ценностей	Использование прогрессивных методов учета; оптимизация складских запасов, совершенствование организации хранения материальных ценностей
Сокращение потерь материалов	Внедрение рационального метода раскроя, совершенствование складского хозяйства

Окончание таблицы 17

Факторы образования и использования резервов	Пути реализации резервов
Совершенствование использования тепловых и энергетических ресурсов	*Использование вторичных энергоресурсов:* увеличение КПД устройств, использующих электроэнергию; устранение потерь при доставке и хранении топлива, его рациональный выбор
Совершенствование организации рабочего места	Оснащение рабочего места устройствами и приспособлениями, обеспечивающими наибольшее удобство расположения рабочего места
Совершенствование специализации и кооперации труда	Освоение рабочими смежных операций поточной линии, углубление специализации
Совершенствование нормирования труда	Повышение удельного веса технически обоснованных норм, совершенствование опытно-статистических норм, *использование экономико-математических методов* для нормирования
Совершенствование использования кадров	Создание возможностей повышения квалификации, оборудования и перспективности роста, обеспечение материального стимулирования и др.
Совершенствование материального и морального стимулирования	Рациональное использование систем оплаты труда и материального поощрения; совершенствование моральных стимулов

Схема 44. Анализ стратегических возможностей предприятия

Внутренняя среда предприятия / Внешняя среда	Слабые стороны предприятия	Сильные стороны предприятия
Возможности, предоставляемые внешней средой	Устранение недостатков предприятия	Укрепление преимуществ предприятия
Опасность со стороны внешней среды	Возможность кризиса	Подготовка к отражению неблагоприятной ситуации

сочетания внешних и внутренних факторов, формирует основные стратегические направления деятельности предприятия и корректирует в соответствии с ними все свои действия.

Базовым принципом гарвардской модели стратегического анализа является поиск соответствия преимуществ и слабых сторон предприятия возможностям и угрозам, исходящим из окружающей среды, с учетом ценностных ориентаций предпринимателей (схема 45).

Схема 45. Гарвардская модель стратегического анализа



Изучение стратегических альтернатив предприятия возможно также с помощью портфельного анализа известной Бостонской консультационной группы (БКГ). Матрица БКГ отражает четыре основные позиции бизнеса:

1) высококонкурентный бизнес на быстрорастущих рынках;
2) высококонкурентный бизнес на зрелых, насыщенных рынках;
3) слабоконкурентные предприятия, действующие на перспективных рынках;

4) сочетание слабых конкурентных позиций с застойными рынками (схема 46).

Матрица БКГ учитывает только два измерения — относительную долю рынка и рост рынка (абсолютную долю) и предполагает самостоятельность деловых единиц предприятия.

Схема 46. Портфельная модель БКГ

Возможности расширения отраслевого рынка (абсолютная доля рынка)	Позиция деловой единицы в конкуренции (сравнительная доля рынка)	
	1. Сильная	2. Слабая
1. Высокая	1.1. Оптимизировать	2.1. Усилить или удержать
2. Низкая	1.2. Извлекать максимальную выгоду	2.2. Уйти

Стратегия 1.1. «Оптимизировать» направлена на увеличение или поддержание доли предприятия на рынке и укрепление отличительных преимуществ его продукции в условиях нарастающей конкуренции.

Стратегия 1.2. «Извлекать максимум выгод» ориентирует на сохранение существующего положения как можно дольше. Основные задачи: предложение новых моделей товаров с целью стимулирования повторных покупок; периодические рекламные напоминания и применение новых ценовых скидок.

Стратегия 2.1. «Усилить или удержать» применяется, когда предприятие может лишь слабо воздействовать на рынок в развивающихся отраслях.

Стратегия 2.2. «Уйти» заключается в ослаблении усилий на рынке или сворачивании и прекращении поставок товаров в соответствующий сегмент. В основе матрицы БКГ лежат две гипотезы:

1. Существенная доля рынка означает наличие конкурентного преимущества, связанного с низкими издержками производства.
2. Присутствие на растущем рынке требует инвестиций для обновления и расширения производства.

Более широкие возможности для формирования стратегии предприятия открывает многофакторная матрица Мак-Кинси. Она состоит из девяти частей и основана на оценке долгосрочной привлекательности отрасли и конкурентной позиции деловой единицы бизнеса (схемы 47, 48).

Схема 47. Основные стратегические альтернативы матрицы портфельного анализа Мак-Кинси

Привлекательность отрасли	Конкурентоспособность		
	низкая	средняя	высокая
Высокая	1. Селективный рост		3. Агрессивный рост
Средняя			
Низкая	2. Деинвестирование		4. Низкая активность

Схема 48. Правила выбора стратегической позиции по матрице Мак-Кинси

Позиция в конкуренции

Сильная	Ограниченные инвестиции (укрепление стратегических позиций)	Реинвестировать прибыль или извлечь максимум выгод	Инвестировать (расти) или удержать позиции
Средняя	Собрать урожай и медленно уходить	Использовать достигнутое положение и защищать его. Ограниченные инвестиции	Инвестировать, реинвестировать прибыль (расти)
Слабая	Уходить быстро или медленно	Медленно уходить (собрать урожай)	Ограниченное инвестирование, уходить, используя достигнутое положение
	Низкая	Средняя	Высокая

Привлекательность хозяйственной зоны (отрасли)

При анализе каждого рынка рекомендуется выделить факторы, в наибольшей степени отвечающие его специфике, и оценить их с точки зрения данного предприятия по трем уровням: низкий, средний, высокий. На этой основе определить место предприятия или его структурного подразделения в одном из квадрантов матрицы. Перечень факторов, определяющих особенности положения деловой еди-

ницы на отдельных рынках, может быть различным. Для ориентировки можно использовать примерный список ключевых факторов успеха (табл. 18).

Таблица 18

Факторы привлекательности рынка и стратегического положения бизнеса

Привлекательность рынка	Стратегическое положение
Характеристика рынка (отрасли)	
Размер рынка (внутреннего, мирового) Темпы роста рынка (желательно за последние 10 лет) Географические преимущества рынка Динамика цен, чувствительность рынка к ценам Размеры ключевых сегментов рынка Цикличность рынка (ежегодные колебания продаж) Важность внешних рынков	Доля рынка, контролируемая фирмой Темпы роста стратегической единицы бизнеса Конкурентоспособность фирмы Характеристика продуктового ассортимента Эффективность системы маркетинга
Другие возможности и угрозы отраслевого окружения	
Факторы конкуренции	
Уровень конкуренции на рынке Тенденции изменения числа конкурентов Преимущества лидеров отрасли Чувствительность к товарам-заменителям	Относительная доля рынка (обычно оценивается доля внутреннего рынка и доля рынка относительно трех главных конкурентов) Потенциал фирмы и ее конкурентные преимущества
Финансово-экономические факторы	
Барьеры входа и выхода из отрасли Уровень загрузки производственных мощностей Отраслевой уровень рентабельности Структура отраслевых затрат	Уровень использования мощностей фирмы Уровень рентабельности Технологическое развитие Структура затрат фирмы
Социально-психологические факторы	
Социальная среда Юридические ограничения бизнеса	Корпоративная культура Эффективность работы сотрудников Имидж фирмы

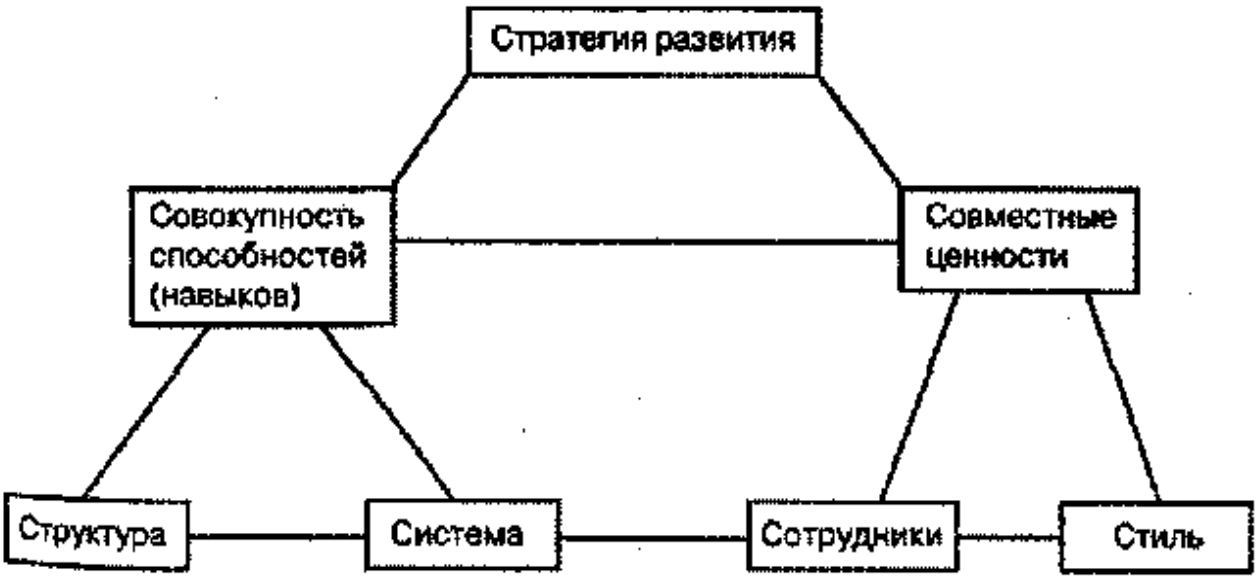
Матрица Мак-Кинси предусматривает следующие стратегические альтернативы:

- инвестировать, чтобы удерживать занятую позицию и следовать за развитием рынка;

- инвестировать в целях улучшения занимаемой позиции, смещаясь по матрице вправо, в сторону повышения конкурентоспособности;
- инвестировать, чтобы восстановить утерянную позицию. Такая стратегия трудно реализуема, если привлекательность рынка слабая или средняя;
- снизить уровень инвестиций и «собрать урожай»;
- деинвестировать и уйти с рынка.

Консультационная группа Мак-Кинси рекомендует для анализа внутренних факторов предприятия, оказывающих существенное влияние на его положение на рынке в будущем, использовать модель 7С, характеризующую взаимодействие важнейших социально-экономических компонентов развития бизнеса (схема 49).

Схема 49. Модель 7С развития бизнеса



В модели 7С нет обобщенных готовых вариантов стратегий. Она в большей мере служит ориентиром в исследовании основных внутрифирменных факторов, формирующих перспективные направления развития организации.

Стратегический выбор предприятия определяется также с учетом стадии жизненного цикла предлагаемого на рынке товара. На стадии внедрения основная цель — создать рынок для нового товара, обеспечить условия для увеличения объема продаж (табл. 19).

На стадии роста и зрелости основная цель — быстрый рост объема продаж в течение длительного периода различными способами, в том числе за счет модификации товара, снижения издержек и др. (табл. 20).

Таблица 19

Характерные стратегии предприятия на стадии внедрения и роста жизненного цикла товара

Стратегия	Цели и основное содержание
1. Проникновения и покрытия издержек	Проникнуть на выбранные рынки, дать информацию о товаре, покрыть издержки, выбрать каналы товародвижения, увеличить объем продаж
2. Выборочного проникновения	Снижение маркетинговых расходов, максимизация прибыли
3. Широкого проникновения	Освоение максимальной доли рынка, быстрое проникновение на рынок
4. Дифференциации или резкого различия	Снижение заменяемости товара конкурентами и уменьшение чувствительности к цене за счет применения ноу-хау и значительной рыночной силы предприятия
5. Пассивного маркетинга	Установление низкой цены — стимулирование быстрого признания рынком нового товара
6. Интенсивного маркетинга	Проникновение на рынок с высокой ценой товара при значительных расходах на маркетинг
7. Резкого увеличения своей доли на рынке	Снижение цены на товары при активном маркетинге и интенсивной рекламе

На стадии насыщения, когда прекращается рост продаж, цель предприятия — повышение рентабельности производства за счет снижения издержек и других факторов (табл. 21).

Таблица 20

Основные стратегии предприятия для стадии роста и зрелости товара

№ п/п	Стратегия	Цель и основное содержание
1	Расширения	Ввод на рынок расширенного ассортимента товара одного вида, что позволяет продлить стадию роста и поддержать объем продаж на высоком уровне.
2	Низких издержек	Достижение конкурентных преимуществ за счет более эффективного производства и сбыта продукции. Снижение издержек в сравнении с конкурентами, создание барьера на пути вхождения их на рынок

Окончание таблицы 20

№ п/п	Стратегия	Цель и основное содержание
3	Модификации товара	Улучшение отдельных свойств товара (надежности, срока службы, внешнего вида и др.). Введение на рынок модифицированного товара в тот момент, когда спрос на основной вариант товара начинает снижаться
4	Поиска нетрадиционных рынков сбыта	Расширение объема продаж, повышение доходности
5	Специализации	Использование товара на сравнительно узких сегментах рынка

Таблица 21

Стратегии предприятия на стадии насыщения рынка определенным товаром

№ п/п	Стратегия	Цель и основные положения
1	Поддержания объема сбыта	Сохранение существующей рыночной доли и упреждение опасности захвата рынка конкурентами
2	Производственной диверсификации	Расширение номенклатуры товаров и рост продаж за счет разработки улучшенных товаров
3	Добавления свойств товара	Увеличение числа функций или характеристик товара, новых положений моделей
4	Диверсификации	Изменение традиционной системы распределения товара одновременно с переходом на новые рынки и новые товары

На стадии спада происходит устойчивое снижение спроса объема продаж и прибыли предприятия. В таких случаях на рынке возможны следующие четыре основные стратегии:

- снижение цен на затухающий товар;
- увеличение затрат на стимулирование сбыта;
- ликвидация деловой активности не в ущерб своему имиджу и партнерам;
- снятие товара с производства.

При спаде в отрасли в целом предприятия имеют выбор стратегий в зависимости от их возможностей (схема 50).

На шестом этапе из всего многообразия стратегических альтернатив осуществляется непосредственный выбор наиболее предпоч-

тительной стратегии предприятия. Сам процесс стратегического выбора, по мнению специалистов, проходит не только на рациональном уровне, но и на иррациональном — по интуиции, опыту, умению предвидеть обстановку и т. п. Долгосрочные стратегические решения не всегда поддаются объективному количественному обоснованию, а прогнозы часто не сбываются. Тем не менее при выборе стратегических решений необходимо придерживаться определенных критериев:

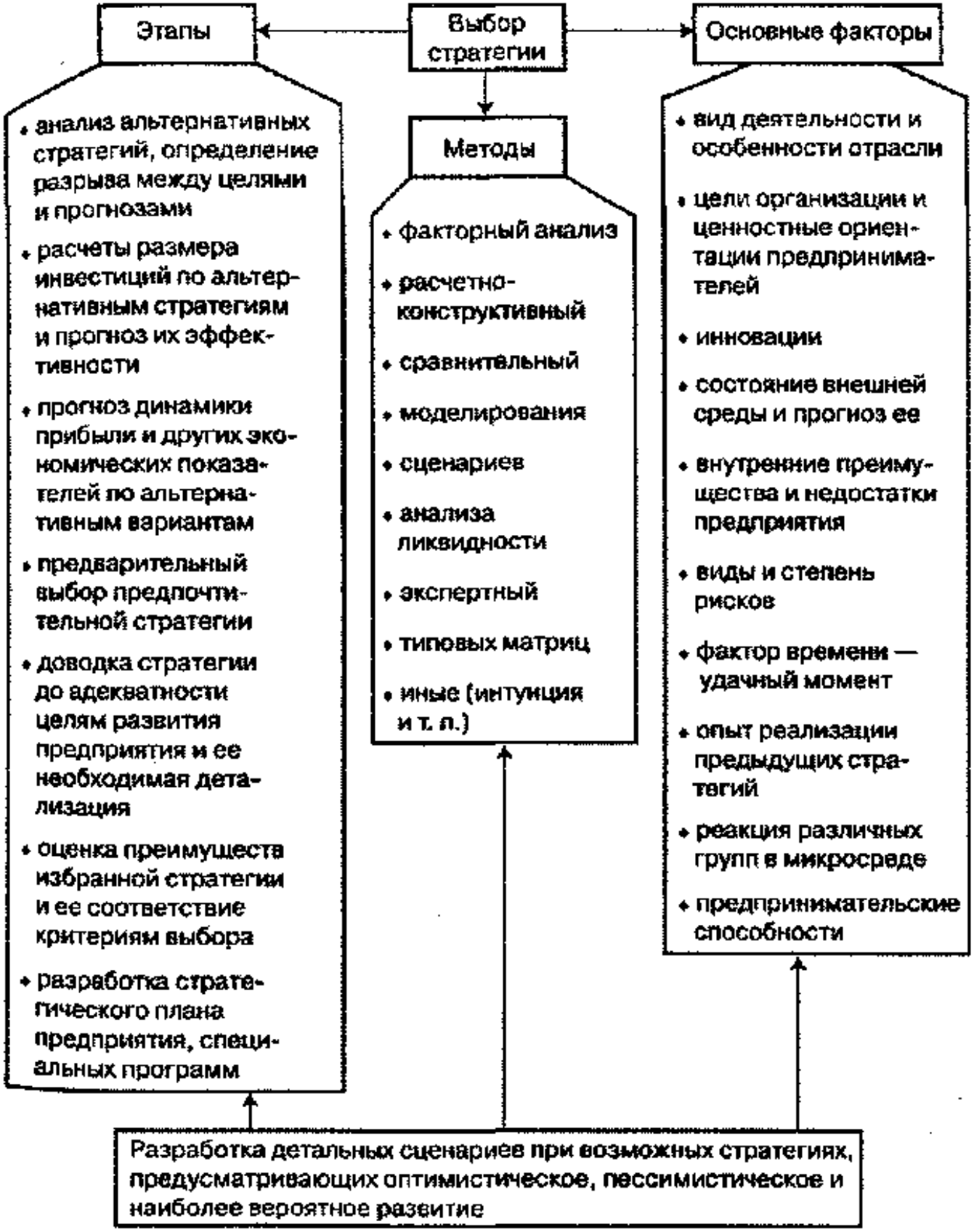
1. Соответствие возможностям и угрозам внешней среды.
2. Соответствие целям предприятия и совместимость с его миссией.
3. Достижение конкурентных преимуществ:
   - использование сильных сторон предприятия и слабостей конкурентов;
   - нейтрализация или компенсация слабых сторон предприятия и сильных торон (преимуществ) конкурентов.
4. Выполнимость стратегии:
   - наличие необходимых ресурсов;
   - совместимость стратегии с внутренней организацией;
   - возможные последствия.
5. Непротиворечивость стратегии:
   - достижение портфельного баланса всех структурных подразделений предприятия;
   - использование эффекта синергизма и эмерджентных свойств единой системы деловых единиц.

Схема 50. Стратегические альтернативы в отрасли на стадии ее спада

Структура отрасли на стадии спада	Предприятие в сравнении с конкурентами:	
	Имеет особые преимущества	Не имеет особых преимуществ
Благоприятная	Лидерство или отобранный сегмент	Максимизация денежных потоков или быстрый выход
Неблагоприятная	Отобранный сегмент или максимизация денежных потоков	Быстрый выход в начале стадии спада
Для предприятия стратегически важно остаться на рынке		

В методическом отношении выбор стратегии предприятия проводится по этапам, среди которых можно выделить следующие (схема 51).

Схема 51. Стадии и факторы выбора стратегии предприятия



Анализ воздействия исследуемых альтернатив на экономику предприятия с помощью производственно-рыночных сценариев позволяет более обоснованно выбрать стратегию, наилучшим образом обеспечивающую достижение долгосрочных целей организации.

Сценарий — это описание (картина) будущего в виде взаимосвязанных событий, правдоподобных предположений и действий, ведущих с определенной вероятностью к прогнозируемому состоянию предприятия. Сценарий состоит:

- из характеристики действий, факторов и событий, обеспечивающих достижение целей и прогнозируемого состояния предприятия;
- описания возможных последствий для организации.

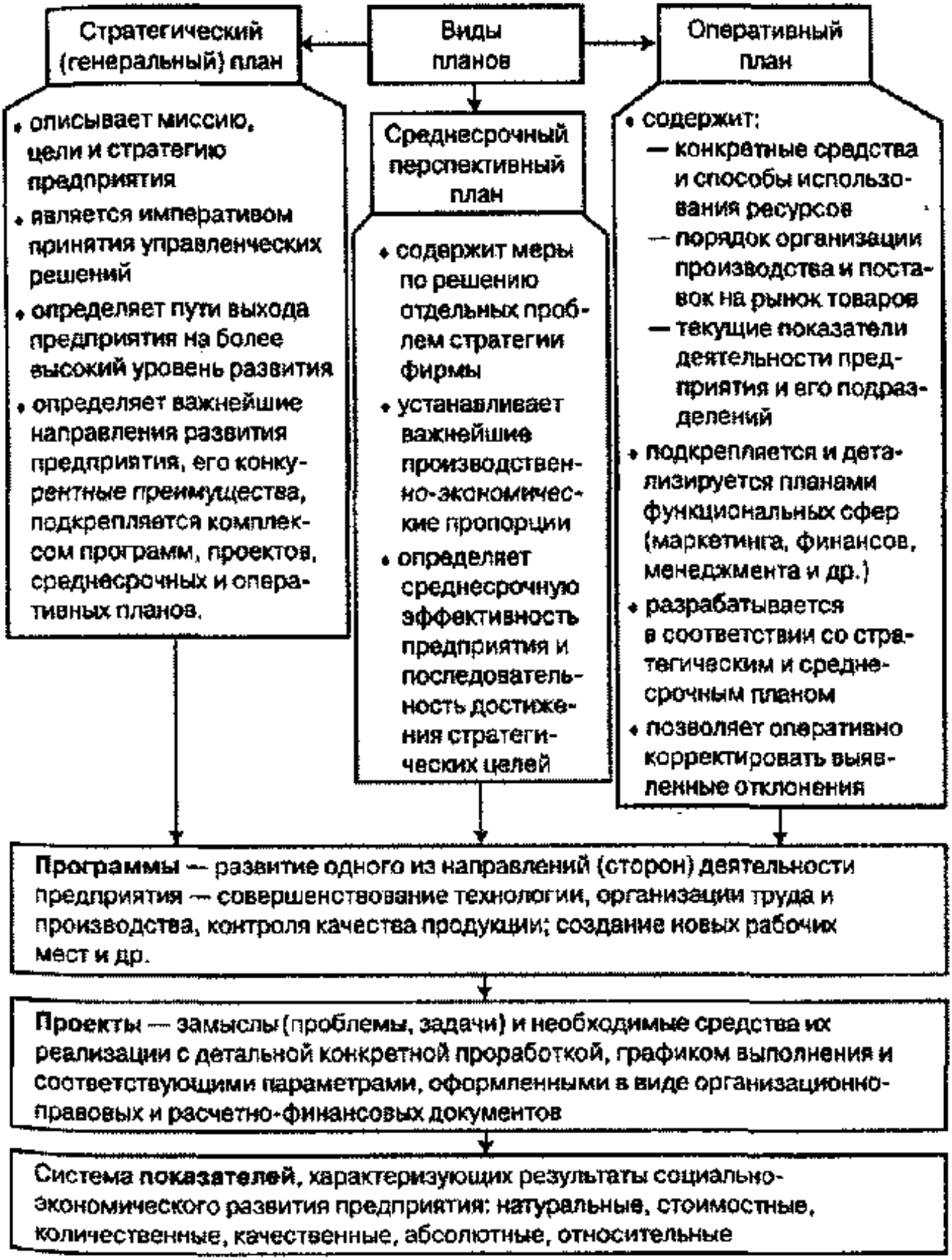
Для разработки сценариев применяют корреляционный анализ, экстраполяции трендов, экспертный, расчетно-конструктивный, интервальное прогнозирование, качественный анализ и др. (схема 52).

Схема 52. Сценарии как метод выбора стратегии предприятия



Выбранная стратегия на следующем этапе воплощается в систему внутрифирменных долгосрочных (стратегических), среднесрочных и тактических планов и специальных программ развития предприятия, его производственных и функциональных подразделений (схема 53).

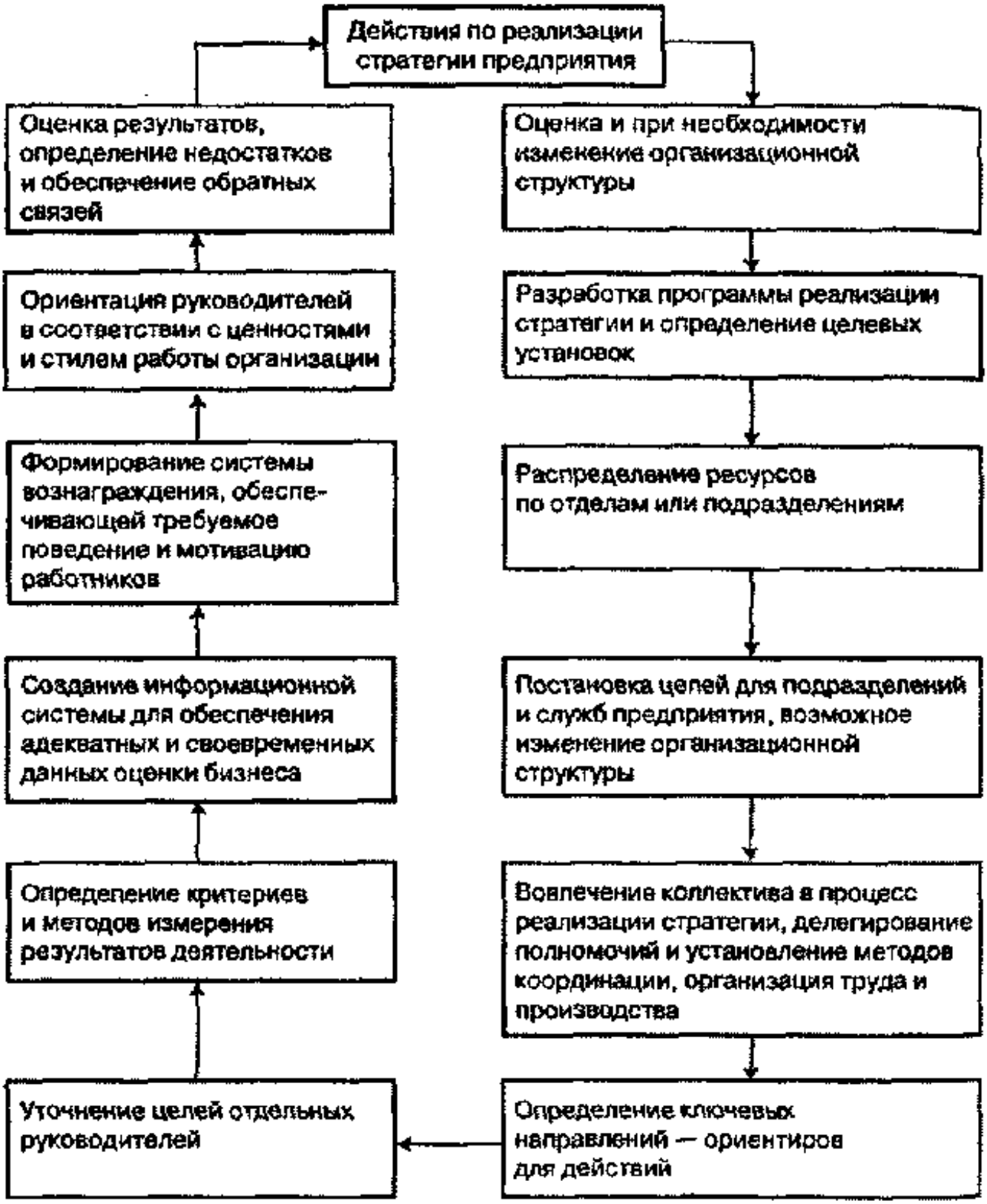
Схема 53. Планы в системе выбора стратегии предприятия



После разработки долгосрочных, тактических и оперативных планов наступает этап практической реализации стратегии предприятия. Для этого устанавливается программа действий, специальных процедур (регламентов) — система выполнения отдельных

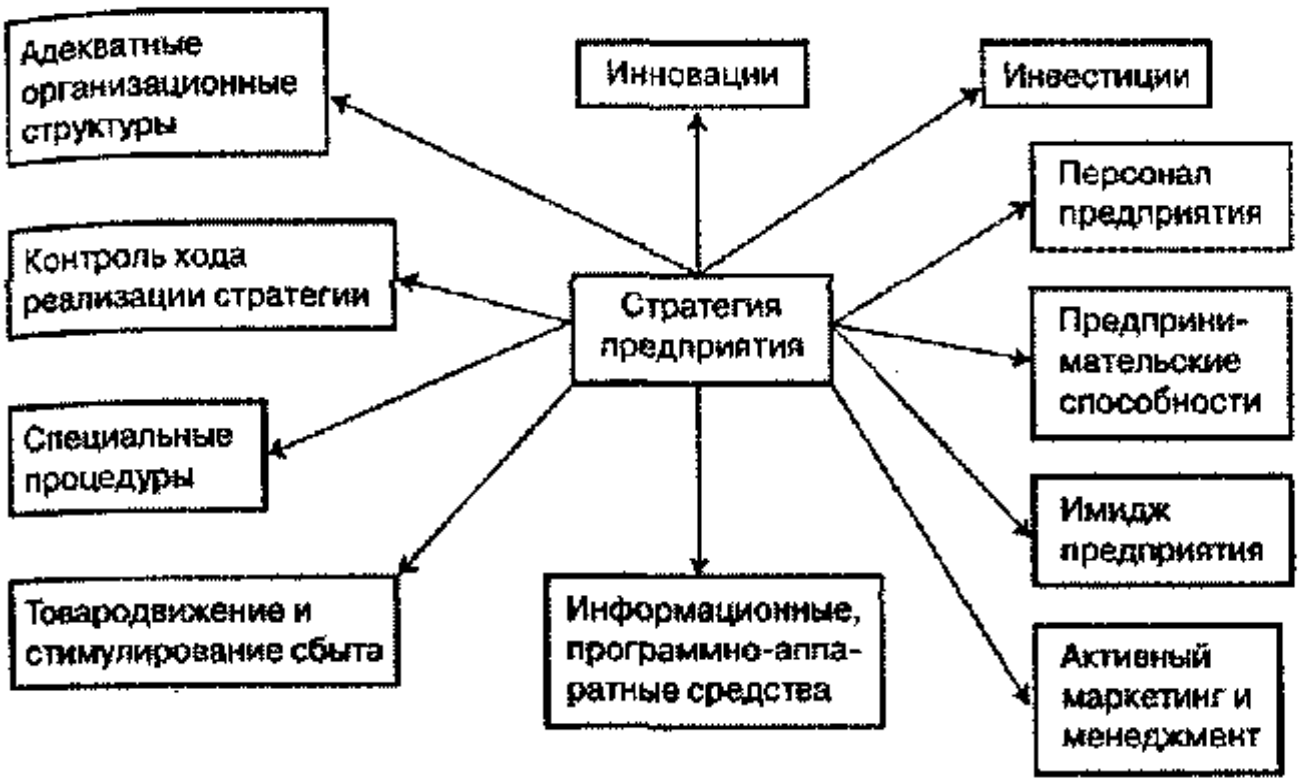
мероприятий или составных частей стратегического замысла (схемы 54, 55).

Схема 54. Процесс реализации стратегии предприятия



В ходе реализации стратегии предприятия могут возникнуть непредвиденные помехи, препятствия или сопротивления, которые вызывают необходимость своевременного внесения изменений и корректировок в соответствующие подсистемы организации.

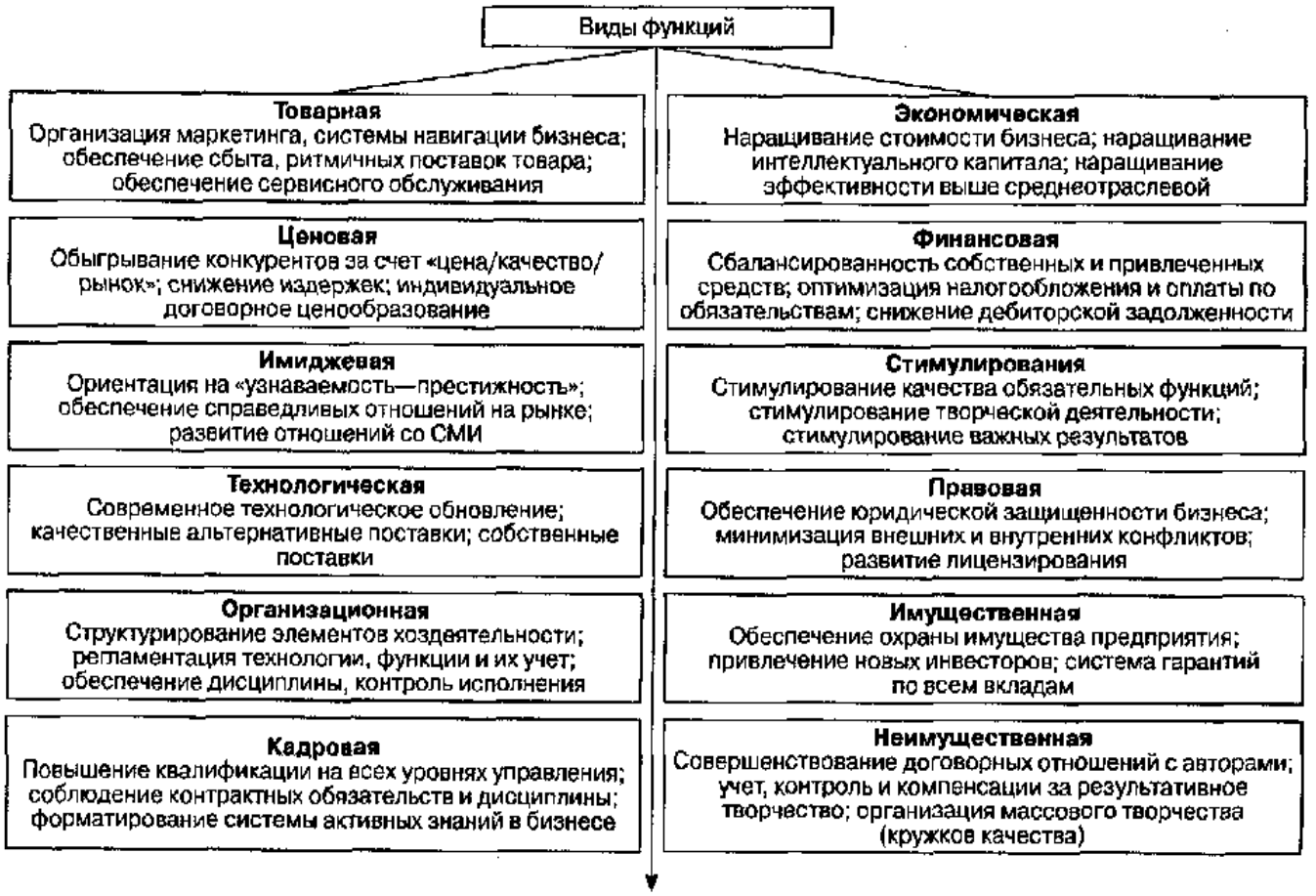
Схема 55. Основные инструменты реализации стратегии предприятия

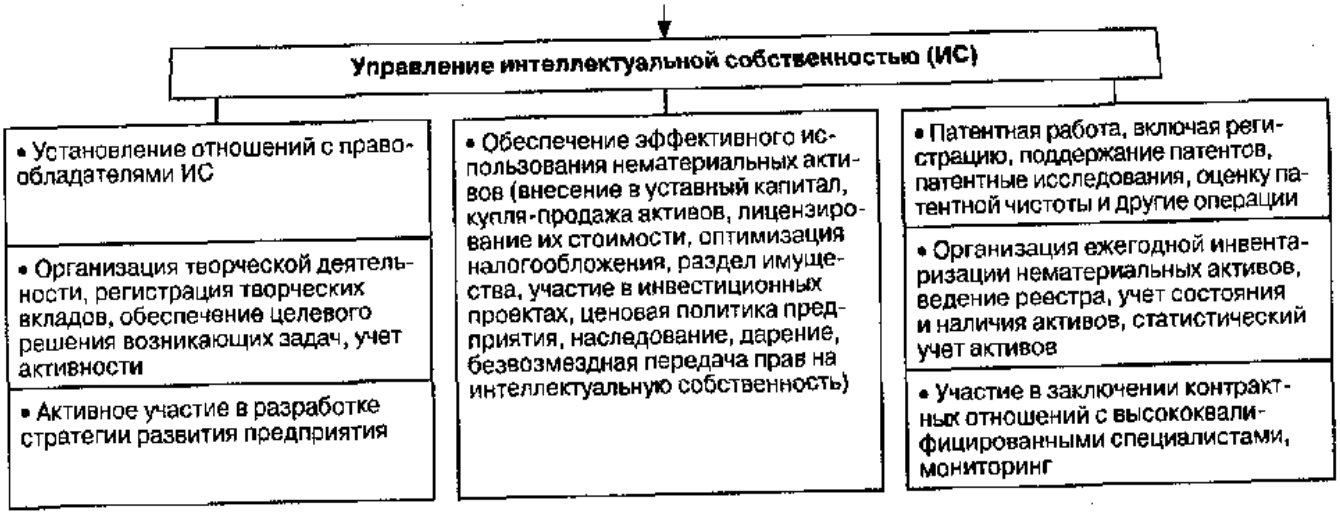


Изменение — это замещение одного или нескольких внутренних элементов предприятия (целей, структуры, технологии, персонала) другими по содержанию компонентами под воздействием внешних и внутренних факторов. Существует множество различных причин внесения изменений в саму стратегию или отдельные ее элементы:

- невозможность предвидения на стадии разработки стратегии новых проектных решений, технологий, поведения и развития конкурентов, экономической конъюнктуры и др.;
- неточное определение необходимых ресурсов, ошибки в их распределении и использовании;
- отставание в осуществлении мероприятий по времени вследствие воздействия дестабилизирующих факторов;
- несоответствие организационно-производственной структуры и менеджмента требованиям новой стратегии;
- сопротивление персонала предприятия изменениям;
- ошибки в выборе ответственных исполнителей и руководителей, недостаток знаний и способностей;
- недостаточная взаимоувязка стратегических и оперативных планов;
- недостаточно четкая постановка целей, низкая подготовленность и ответственность линейных менеджеров;
- неконтролируемые изменения во внешней среде;
- пересмотр стоимостных критериев;
- срыв сроков поставок сырья и других ресурсов поставщиками.

Схема 55а. Основные функции управления по реализации стратегии предприятия





Изменения существенно воздействуют:

- на продолжительность и сроки достижения стратегических целей;
- на качество выполнения работ и их стоимость;
- на мотивацию и поведение персонала;
- на уменьшение неопределенности состояния организации;
- на конкурентоспособность предприятия и соответствие интересам потребителей.

Каждое организационно-экономическое изменение проходит несколько этапов: прогнозирование возможных изменений; анализ причин возникающих проблем; нахождение нового решения и разработка мер по его выполнению; предложение и описание особенностей изменений; оценка последствий вносимых корректировок; проведение испытаний предполагаемых уточнений и выявление скрытых трудностей; одобрение новшеств и организация их выполнения; координация и контроль выполнения внедряемых изменений.

Задача руководителей предприятия — вызвать у работников готовность к предстоящим изменениям и создать у них соответствующую мотивацию, понимание и заинтересованность, погасить возможное сопротивление. Основные причины сопротивления персонала переменам:

- инстинкт самосохранения и предубеждение, что вводимые перемены не принесут для них ожидаемых результатов;
- увеличение неопределенности в условиях недостаточной информированности о социальных, экономических и трудовых последствиях изменений;
- ожидание опасности и потерь — уменьшение полномочий, снижение доходов, ухудшение условий труда, повышение ответственности и т. п.

Для уменьшения или устранения сопротивления новшествам со стороны персонала предприятия целесообразно:

- пересмотреть систему материального и морального поощрения работников и гарантировать сохранение занятости сотрудников;
- преобразования осуществлять поэтапно, что позволит людям постепенно привыкнуть к новым условиям;
- организовать при необходимости профессиональную переподготовку или повышение квалификации персонала;
- шире привлекать сотрудников к обсуждению и принятию решений о предстоящих изменениях и ожидаемых последствиях;

- быть готовым к принудительным формам воздействия: угрозе увольнения, снижению оплаты труда, непредоставлению новой должности и др.

Оценка и контроль выполнения стратегии обеспечивает устойчивую обратную связь между достигаемыми результатами и целями организации. Сам контроль направлен на учет отклонений в ходе реализации стратегии, выяснение причин и внесение необходимых корректировок в достижение промежуточных целей, сроков проведения работ и других мероприятий.

Институт сертификации и оценки интеллектуальной собственности рекомендует использовать для реализации экономической стратегии предприятий полную их реструктуризацию и функциональный подход (схемы 55а, 55б)[1].

Схема 55б. Этапы реструктуризации предприятия

Диагностика ситуации
— предварительное определение стратегии
— исследование рынка
— инвентаризация интеллектуального капитала
— сопоставление интеллектуальных потенциалов — собственного и конкурентов
— выбор стратегической концепции
— анализ социальных последствий

↓

Организационное проектирование
— планирование интеллектуального потенциала
— совершенствование оргструктуры управления
— оценка адаптивности персонала к новой структуре
— разработка стратегии исключительных прав
— моделирование материальных и финансовых потоков
— информационное проектирование
— социальное проектирование
— бизнес-план на 3–5 лет

↓

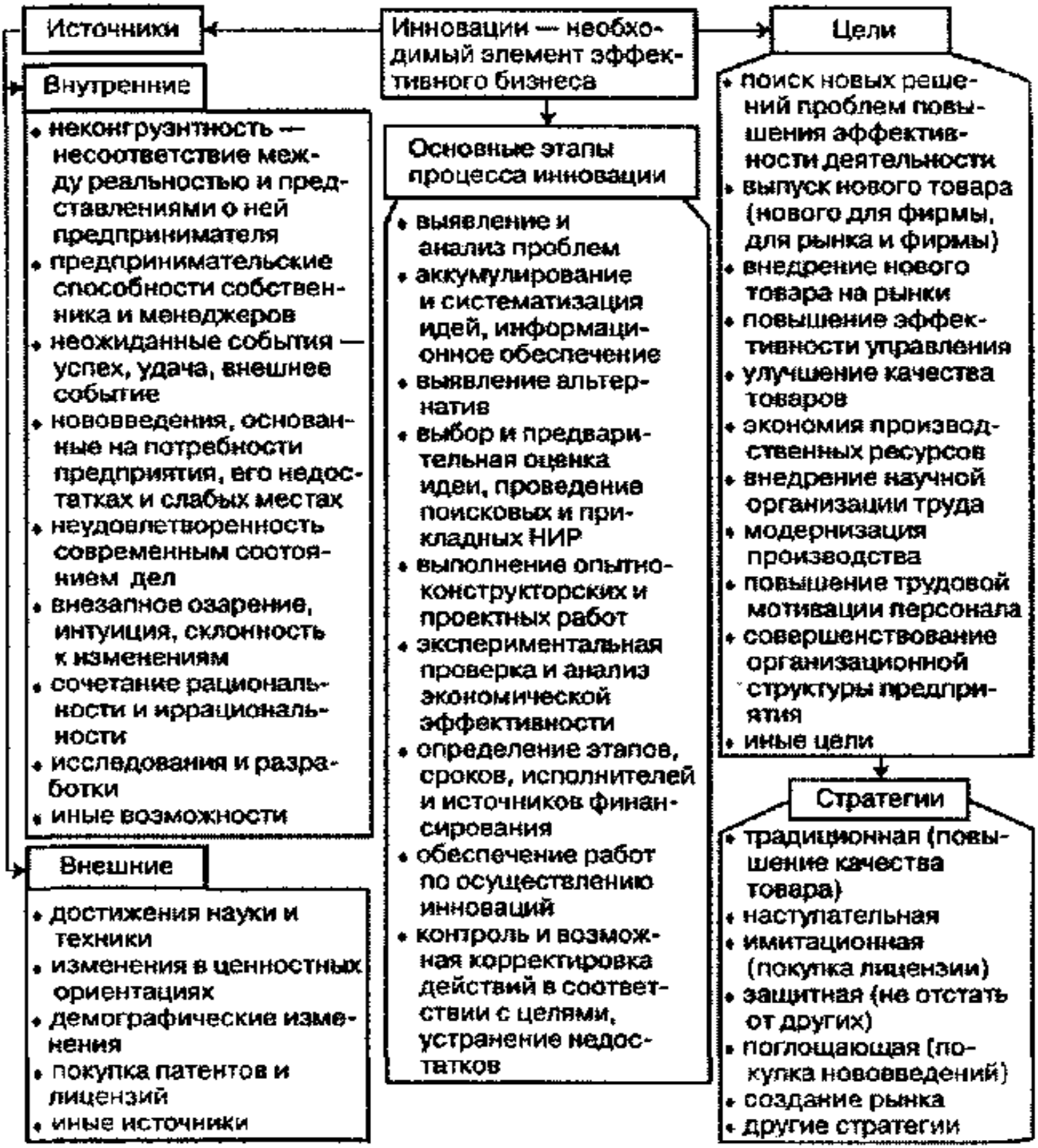
Совершенствование управления
— комплексное обновление внутрикорпоративной управленческой документации
— обучение и адаптация персонала к новым условиям
— испытание технологий и оборудования
— систематизация поощрения в новых условиях
— отработка отдельных функций и методов управления

↓

Реализация и оценка результатов, корректировка бизнес-плана

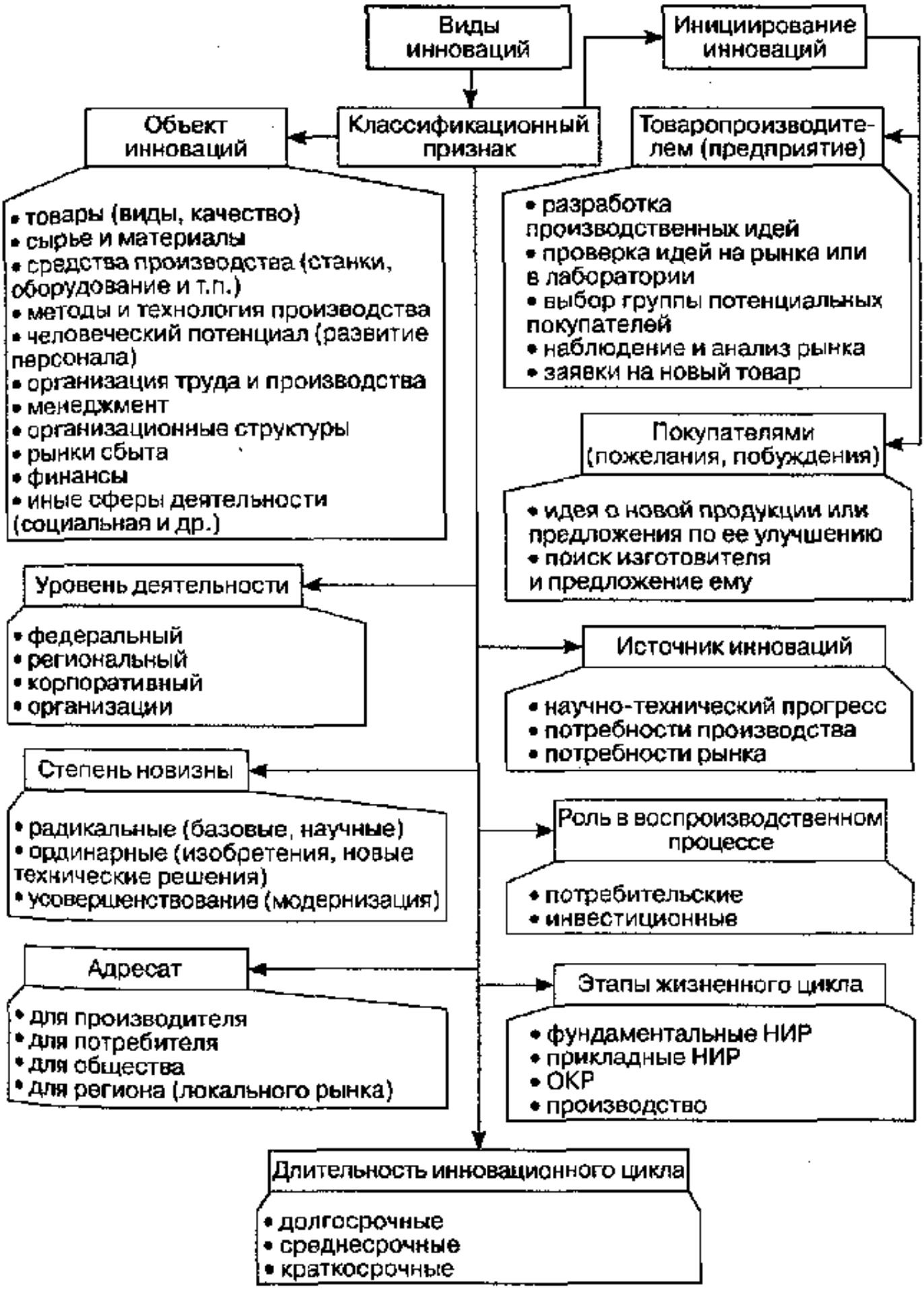
[1] См.: Экономика и жизнь. 2002. № 41.

Схема 56. Общая характеристика инноваций на уровне предприятия



- технической или технологической недоработанностью нового товара;
- практической неэффективностью или меньшей доходностью, чем было принято при разработке;
- неполной реализацией в установленные сроки;
- большой неопределенностью результатов принятой стратегии и другими причинами (табл. 22).

Схема 57. Классификация инноваций



Выбор конкретной стратегии инновации осуществляется с учетом внутрифирменных и внешних условий функционирования предприятия исходя из системы взаимосвязанных критериев (схема 60).

Схема 58. Инновационный потенциал предприятия

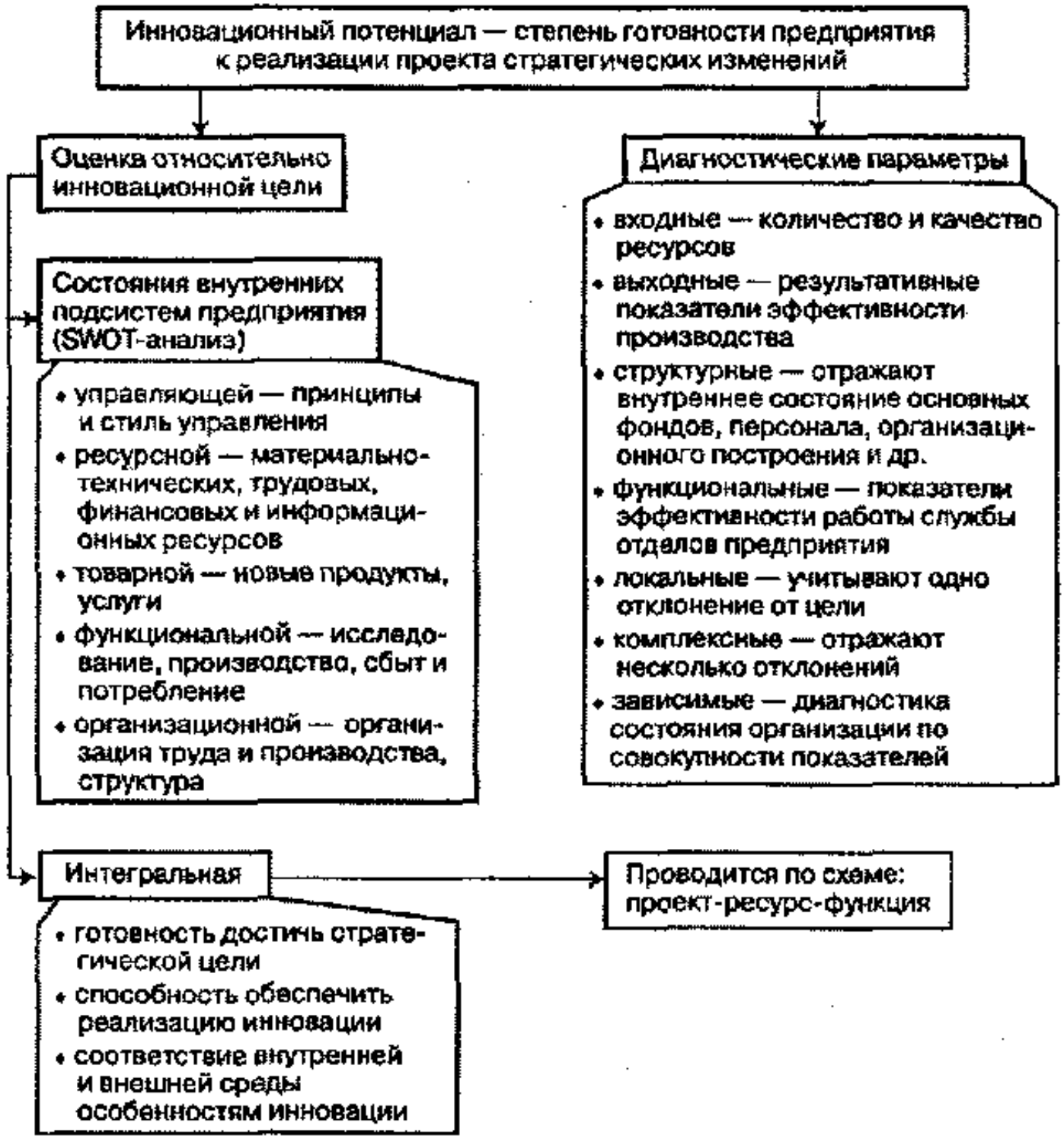


Схема 59. Факторы инновационной деятельности предприятия

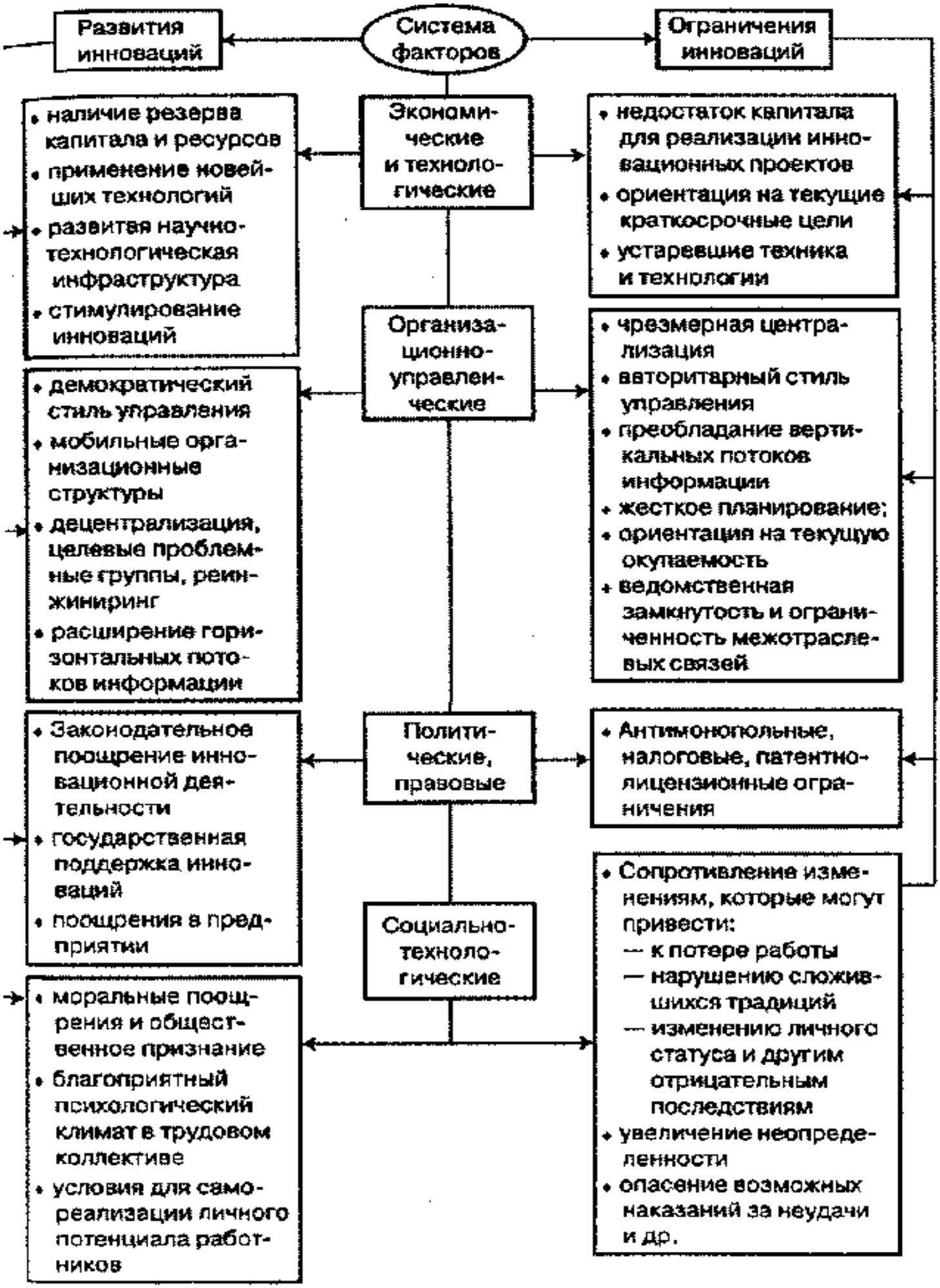
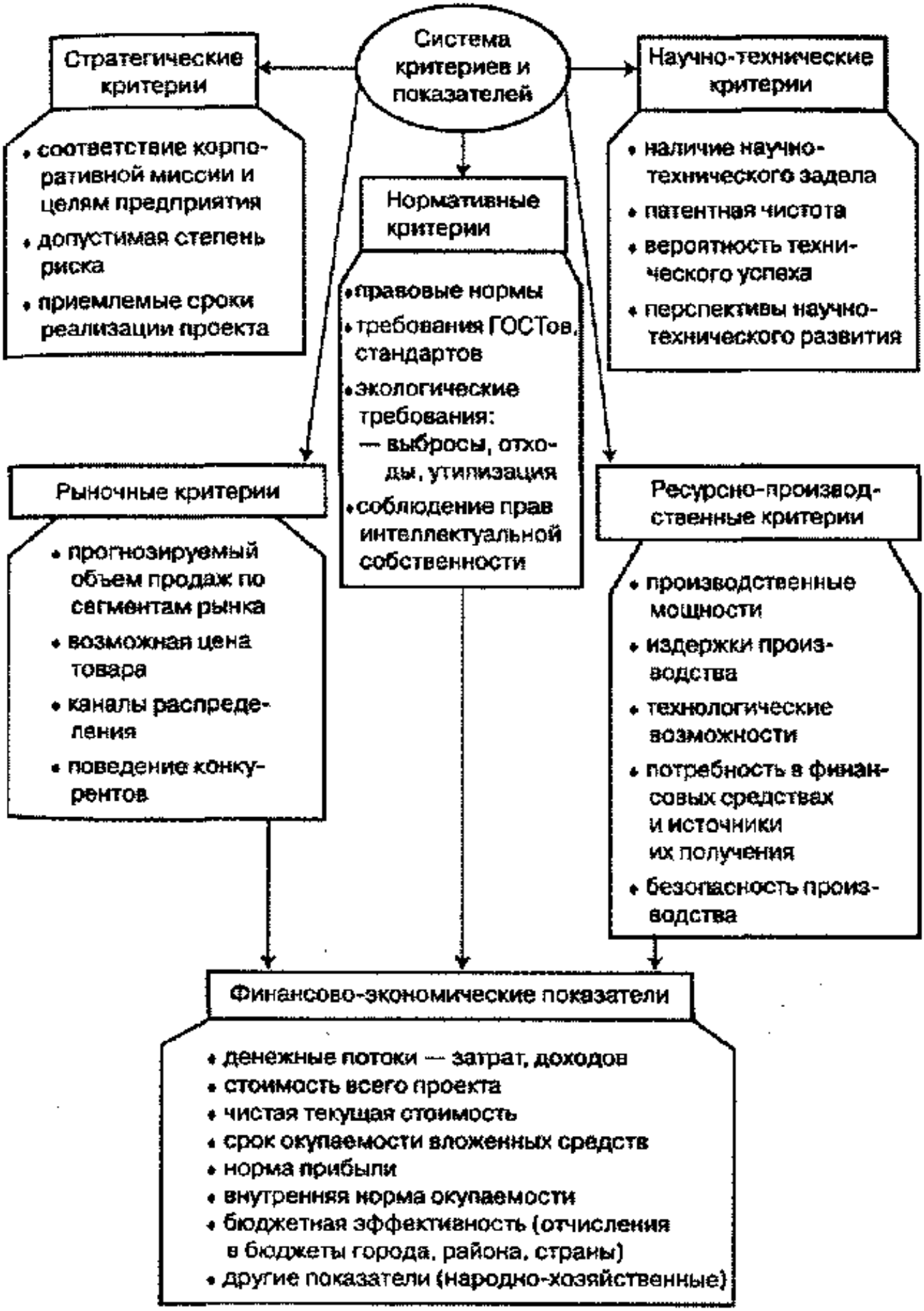


Таблица 22

Особенности инновационной стратегии конкурентных преимуществ

№ п/п	Факторы	Содержание и показатели
1	Преимущества	• получение дополнительного дохода за счет монопольных цен • блокирование входа в отрасль за счет владения исключительными правами на продукцию, технологию и т.п. • отсутствие товаров-заменителей • создание имиджа новатора
2	Требования к организации производства	• предпринимательские способности лидера • высокая научно-техническая квалификация персонала • проектная структура управления • венчурная организация бизнеса на начальном этапе инновации
3	Необходимые рыночные условия	• отсутствие аналогов выпускаемой продукции • наличие возможного спроса на предполагаемые нововведения
4	Препятствия	• внешние — неадекватная реакция рынка, действия конкурентов: имитация (копирование) новшеств другими фирмами и т.п. • внутренние ошибки при определении исходных показателей проекта в ходе его оценки и отбора или в процессе реализации • большой объем инвестиций, высокие издержки, противодействия внедрению новшеств
5	Риски	• рыночные — изменение спроса и предложения на предлагаемый товар (услуги) • экономические — неточная оценка ресурсов, затрат, уровня инфляции и др. • технические — недостаточная точность анализа надежности технологии • экологические — неполный учет природоохранных требований или ужесточение экологических нормативов • политические — изменения налоговой политики государств

Схема 60. Критерии выбора инновационных проектов и программ



3.2. Система и процесс инноваций

Инновации — результат и конкретное выражение научно-технического прогресса. На предприятии стимулирующими факторами новшеств выступают «инноватор», «организация» (предприятие) и «окружающая среда». Эта система охватывает тех, кто непосредственно занят исследованиями, конструкторскими разработками и внедрением новой техники — «инноватор», и часть более широкой системы — «организации», которая участвует в инновационном процессе. Однако и «организация» лишь часть более комплексной системы: экономической, политической, природной и общественной среды.

Как правило, в такой схеме «инноватор» — центральная фигура. В то же время система предусматривает как возможность, так и необходимость трехсторонних связей. Как известно, «окружающая среда» постоянно воздействует на «организацию». При этом изменение первой вызывает изменение второй, т. е. речь идет о конкуренции, когда происходит внешний контроль над поведением организации и предприятия со стороны рынка или спонтанный самоконтроль рыночной системы.

Система инновационного процесса («инноватор», «организация» и «окружающая среда») в сфере действенной политики (структурная динамика, потенциальная динамика и стабилизация ожиданий) позволяет создавать картину поддержки инновационным процессам государственной политикой роста, ориентированной на инновации (табл. 23).

Таблица 23

Система инновационного процесса

№ п/п	Инновационный процесс	Направление политики		
		структурная динамика	потенциальная динамика	стабилизация ожиданий
1	«Инноватор»	Фундаментальные исследования	Знания	Представления о перспективах, диалог
2	«Организация»	Исследования и технологии	Человеческий капитал	Инвестирования
3	«Окружающая среда»	Конкуренция	Ифраструктура	Стабилизация

Так, первая составляющая инновационного процесса — **«инноватор»** — концентрирует свое внимание на внедрении результатов фундаментальных исследований в разнообразных формах, предлагаемых государством (универсальной системы, исследовательских организаций высшей школы и т. д.) и предприятиями, что обеспечивается и дополнительной информацией; институционализированными

знаниями (ярмарки, выставки и т. д.). «Инноватор» должен обладать определенным кругозором, видением перспектив, что необходимо подкреплять системой инновационных оценок (экспертизой, экспертными советами и т. д.). Такой подход позволяет привлекать к обсуждению технологий, изделий широкую общественность, что способствует их восприятию населением и обеспечивает распространение инноваций (пробные рынки для новых изделий и т. д.).

Вторая составляющая инновационного процесса — «организация», тесно связанная с первым элементом («инноватор»), — как правило, зависит от помощи государства. Без государственного вмешательства возможны негативные явления, например, когда без опеки государства осваиваются ключевые технологии, включающие в себя определенные риски (ядерная энергия, космонавтика), или уходят из страны, или слабо используются. Решающим фактором в реализации инноваций является человеческий капитал. Рациональное его использование является государственной прерогативой. Как правило, ноу-хау организации является одним из решающих направлений расширения научно-исследовательских и конструкторских разработок, использования кадрового и управленческого потенциала по использованию инноваций. При этом весьма важным аргументом является инвестирование освоения новых технологий и производства новых изделий. Для этого необходимо обеспечить хорошую работу банковского аппарата и функционирование рынков рискового капитала (привлекательность акций, готовность венчурных фирм идти на риск, устранение дискриминации налоговой системы вложений собственного капитала в сравнении с заемным капиталом, организация инновационной помощи и т. д.).

Третья составляющая инновационного процесса — «окружающая среда» — особая сторона хозяйствования, которая должна тщательно отслеживаться государством. Она в равной мере относится как к действенной политике защиты конкуренции, так и к ее содействию, обеспечивая свободный доступ на рынок, меры по дерегулированию и т. д. Особая ответственность лежит на государстве за финансирование фундаментальных поисковых НИР и сферы хозяйственной инфраструктуры, где должна быть обеспечена защита окружающей природной среды. Государство призвано обеспечивать реализацию целевых научно-технических программ, представление налоговых льгот и гарантий под кредиты, информационную поддержку и стабилизацию ожиданий на перспективу.

Однако при всей важности инновационной политики России пока не удается сохранять способности как создавать, так и производить оригинальную технику. Нет достаточно тесного взаимодействия инвестируемых государством исследовательских организаций

и промышленных инновационных структур, которые бы ориентировались на запросы рынка. Хотя новые технологии, новые изделия затрагивают многие сферы повседневной жизни, особенно в этот переходный период, когда граждане готовы воспринимать новые технологические решения и способствуют их распространению.

Для обеспечения новых преобразований требуется активная позиция государственных и консультативных органов, принимающих конкретные решения по инновационной деятельности. Консультативному органу необходимо взять на себя решения следующих принципиальных задач:

- анализ конкурентных технологий и изделий;
- выработка важнейших направлений и сценариев технологического развития народного хозяйства, обеспечивающего перспективную конкурентоспособность национальной экономики;
- оценка действий государственных органов с позиции общехозяйственной необходимости;
- выработка нового видения перспективных технологий, изделий и др.

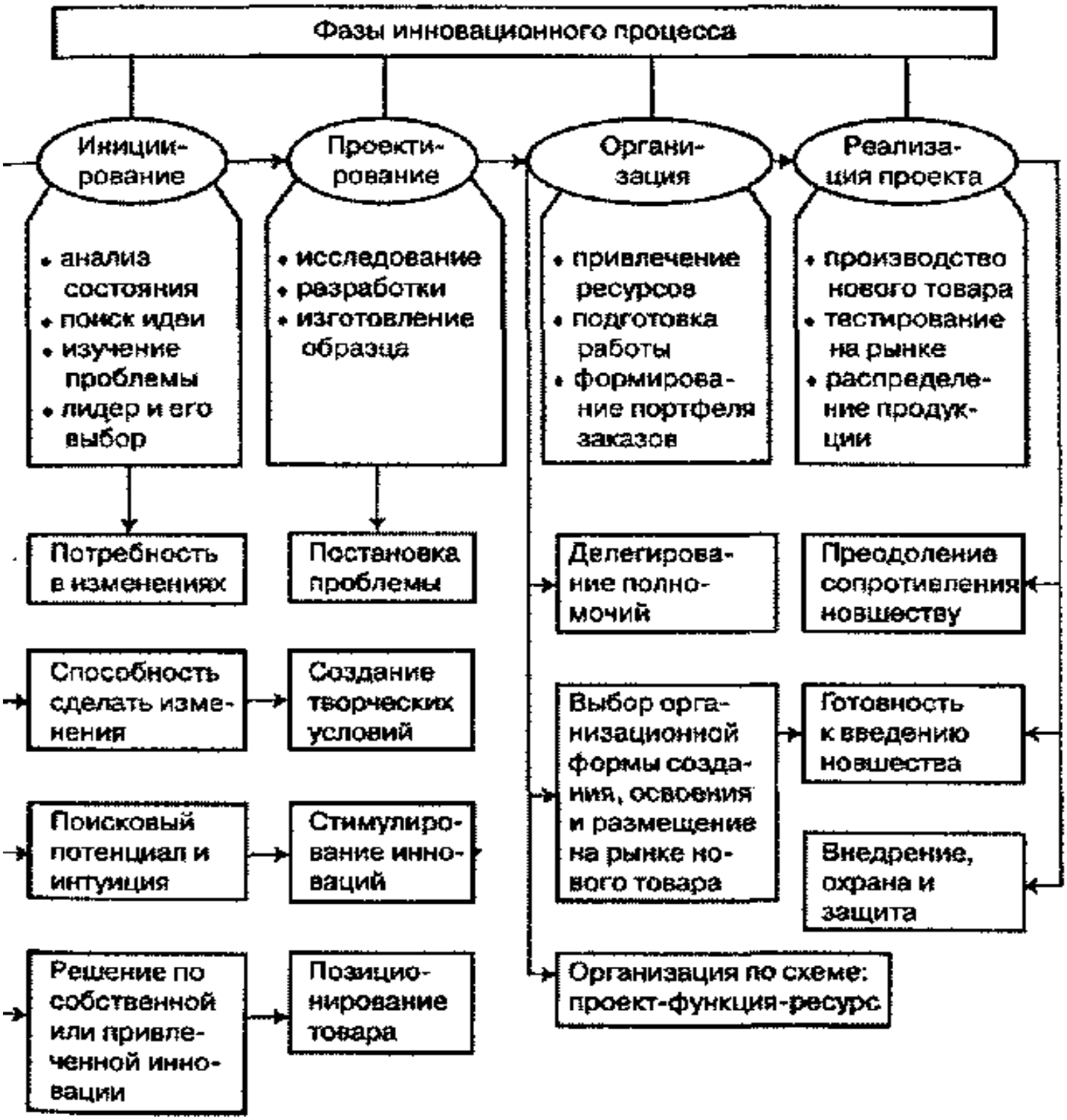
Основой инновационной деятельности в организациях, на предприятиях в рыночных условиях являются не только традиционная конкуренция в масштабах разработки и производства, но и конкуренция во времени, т. е. особой активности маркетинга. Здесь как раз и подтверждается истина — «время — деньги». Однако необходимо иметь в виду, что рыночный цикл продукта (изделия) сокращается быстрее, чем цикл его создания. Поэтому затраты на инновации должны окупаться на рынке в более короткие сроки.

Как правило, инновационные проблемы возможно решить лишь после переосмысления организационной структуры. Создание научно-исследовательских предприятий — малых производственных единиц — позволит активизировать творческие силы каждого работника и тем самым быстрее решить поставленные задачи (схема 61).

Наиболее простая модель инновационного процесса является результатом логического расчленения всего процесса на отдельные функциональные или структурные части, этапы:

- фундаментальные исследования: направляемый или свободный поиск основных взаимосвязей; концепции, теории;
- прикладные исследования: машины и приборы, решение специальных проблем, оценка возможностей, практическая направленность;
- инженерно-технические работы: компоненты, системы, производственные аспекты, инженерно-технические и экономические расчеты, анализ производительности;

Схема 61. Структура инновационного процесса на предприятии



- демонстрация: прототип, опытное производство;
- высокотехнологичное производство и эксплуатация: контроль качества, маркетинг, текущий ремонт, контроль использования отходов;
- системное управление: координация, долгосрочное планирование, обеспечение обратной связи между результатами анализа производительности и предыдущими участками;

- использование: условия приема, обслуживание, последствия конкуренции.

Для эффективного осуществления нововведений от возникновения идеи до ее практической реализации важное значение имеют организационные формы инновационной деятельности, которые упорядочивают этот сложный и рискованный процесс, стимулируют его и регулируют на различных иерархических уровнях управления внутри предприятий, регионов и в стране в целом (табл. 24), а также принципы реализации экономики знаний (табл. 24а).

Таблица 24

Организационные формы инновационной деятельности

Вид организации	Краткая характеристика
Государственные научно-технические центры	Проводят фундаментальные и прикладные исследования в различных сферах и отраслях с экспериментальной проверкой и оформлением патентов, изобретений, методов и ноу-хау
Технопарк	Комплекс самостоятельных организаций по научно-производственному циклу создания новшеств (НИИ, вузы, предприятия)
Технополис	Специально созданный комплекс, включающий весь цикл инновационных работ
Специализированные подразделения фирм (рабочие группы, советы и др.)	Создаются в крупных фирмах, выпускающих наукоемкую продукцию. Определяют направления инновационного процесса
Отделения новых продуктов	Самостоятельные подразделения; координируют инновационную деятельность в предприятии, согласовывают цели и направления технического развития
Отделы НИОКР	Осуществляют поиск и разработку новых перспективных идей, доводят их до стадии освоения
Венчурные фирмы (риск-фирмы)	Специально созданное предприятие для реализации инновационного проекта, связанного со значительным риском
Временные научно-технические коллективы	Создаются для разработки конкретной научно-практической проблемы на определенный период
Консультативные и аналитические группы и фирмы	Прогнозируют развитие технологий и спроса на новую продукцию, определяют перспективные идеи, тематику исследований
Бизнес-инкубаторы	Организация, создаваемая местными органами власти или крупными компаниями с целью «выращивания» новых предприятий, видов бизнеса

Таблица 24а

Принципы реализации научно-технической, инновационной и промышленной политики Москвы

№ п/п	Принцип	Основное содержание и формы реализации
1	Определение приоритетов научно-технического, инновационного и промышленного развития региона и мегаполиса	• обеспечение программно-целевого планирования развития науки и техники; • ресурсное обеспечение: — стратегических целей; — тактических задач по достижению стратегических целей
2	Создание ситемы обеспечения основных циклов создания наукоемкой продукции	• проведение прикладных и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям; • разработка бизнес-планов, поиск инвесторов, создание производственных мощностей для производства новых товаров; • поддержание необходимого уровня эффективности высокотехнологичного производства
3	Структурные преобразования промышленности	• обеспечение соответствия производственно-технологических мощностей предприятий: — требованиям городского заказа; — планам социально-экономического региона; — рыночным отношениям и адаптации к работе в условиях вступления РФ в ВТО
4	Системная поддержка создания и производства необходимой продукции и услуг	• повышение промышленного потенциала; • ввод новых мощностей; • формирование и развитите ресурсов предприятий
5	Прогнозирование и комплексное планирование научно-технической, инновационной и промышленной политики	• реализация целевых городских программ: — комплексных среднесрочных; — городских, отраслевых и продуктовых; — модернизации и реконструкции предприятий или создание новых производств • обеспечение выпуска сложных товаров и продукции массового спроса

Эффективность инновационной деятельности во многом определяется адекватным менеджментом, его инновационным потенциалом, направленным на активное использование научно-технического прогресса в системе предпринимательской и интеллектуальной собственности на предприятии (схемы 62, 63, 63а).

Успех новшеств в значительной мере зависит от вовлеченности в инновационную деятельность персонала предприятия и адекватного учета потенциальных возможностей каждого работника (табл. 25).

Схема 62. Инновационный потенциал менеджмента предприятия

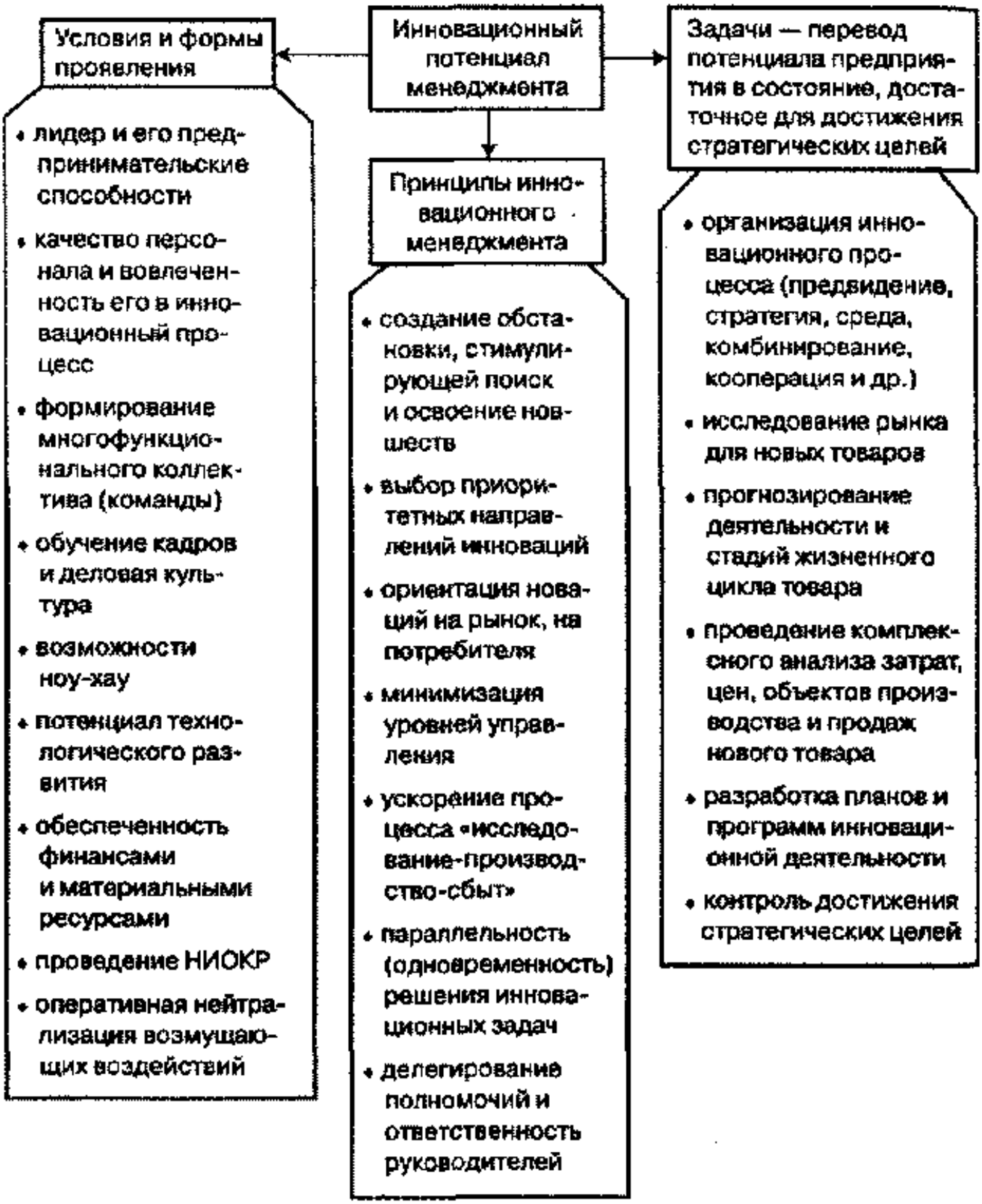


Таблица 25

Вероятные отношения работников к нововведениям

Тип работников по отношению к инновациям	Наиболее вероятное поведение	Примерная доля, в %
1. Инноваторы	Находятся в тесном контакте с организационной средой и готовы с определенным риском разрабатывать, предлагать и испытывать, проверять идеи. Рационализаторы, изобретатели	2,5
2. Очень быстро воспринимающие нововведения	Новые мысли они воспринимают быстро, но после определенных рассуждений. Доминантная черта характера — чуткое прислушивание. Охотно выступают в роли местных авторитетов	13,5
3. С быстрой восприимчивостью	Воспринимают нововведения быстрее, чем средние работники, но только иногда оказываются лидерами. Доминантная черта характера — рассудительность	34,0
4. Медленно воспринимающие нововведения	Принимают нововведения лишь под давлением большинства работников. Доминантная их черта — скептицизм	34,0
5. С очень медленной восприимчивостью	Не согласны с реализацией любого нововведения. Доминантная их черта — традиционализм. Воспринимают новоаведение, когда оно станет традицией	16,0

Схема 63. Управление интеллектуальной собственностью (ИС) на предприятии



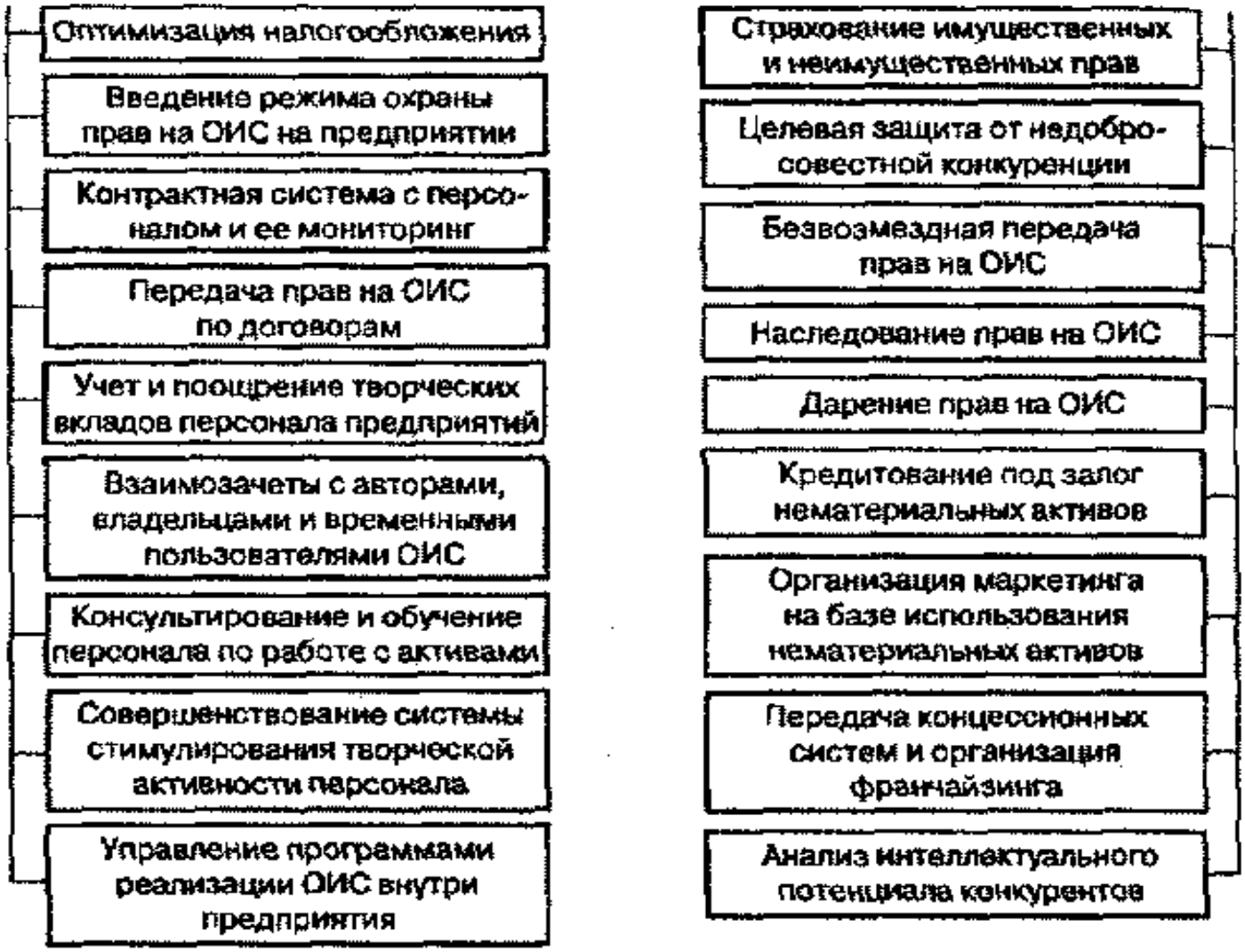
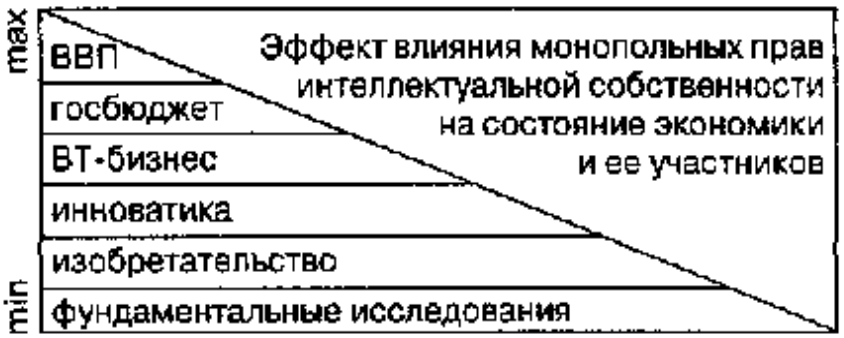


Схема 63а. Структура объектов интеллектуальной собственности (кроме объектов авторского права (ОИС))

Объекты промышленной собственности	Ноу-хау (секреты)
• Патенты на изобретения • Свидетельства на полезные модели • Патенты на промышленные образцы • Свидетельства на товарные знаки (знаки обслуживания) • Фирменные наименования (свидетельства о регистрации юридического лица) • Свидетельство на право пользования наименованием места происхождения • Пресечение недобросовестной конкуренции • Коммерческая концессия • Программы для ЭВМ • Базы данных • Интегральные микросхемы	• Коммерческие • Технологические • Технические • Финансовые • Организационные • Медицинские • Информационные • Биотехнологические • Социально-психологические • Военные • Другие

Схема 63б. Пирамида трансформации знаний в экономические результаты[1]



Основу экономики знаний составляют фундаментальные исследования, финансовые результаты которых аккумулируются предприятиями высокотехнологичного бизнеса или госбюджетом. На стадии научных исследований денежные потоки пока еще минимальные (схема 63б).

Механизм управления инновациями может быть построен путем самофинансирования. Мировой опыт подтверждает, что эффективный механизм управления и самофинансирования фундаментальной науки, инноваций и высокотехнологичного бизнеса возможен на основе выделения и распределения **возвратного капитала** — части прибыли, не облагаемой налогами, которая возвращается в инновационную сферу предприятий для финансирования всех участников инновационного процесса (схема 63в, табл. 26а)[2].

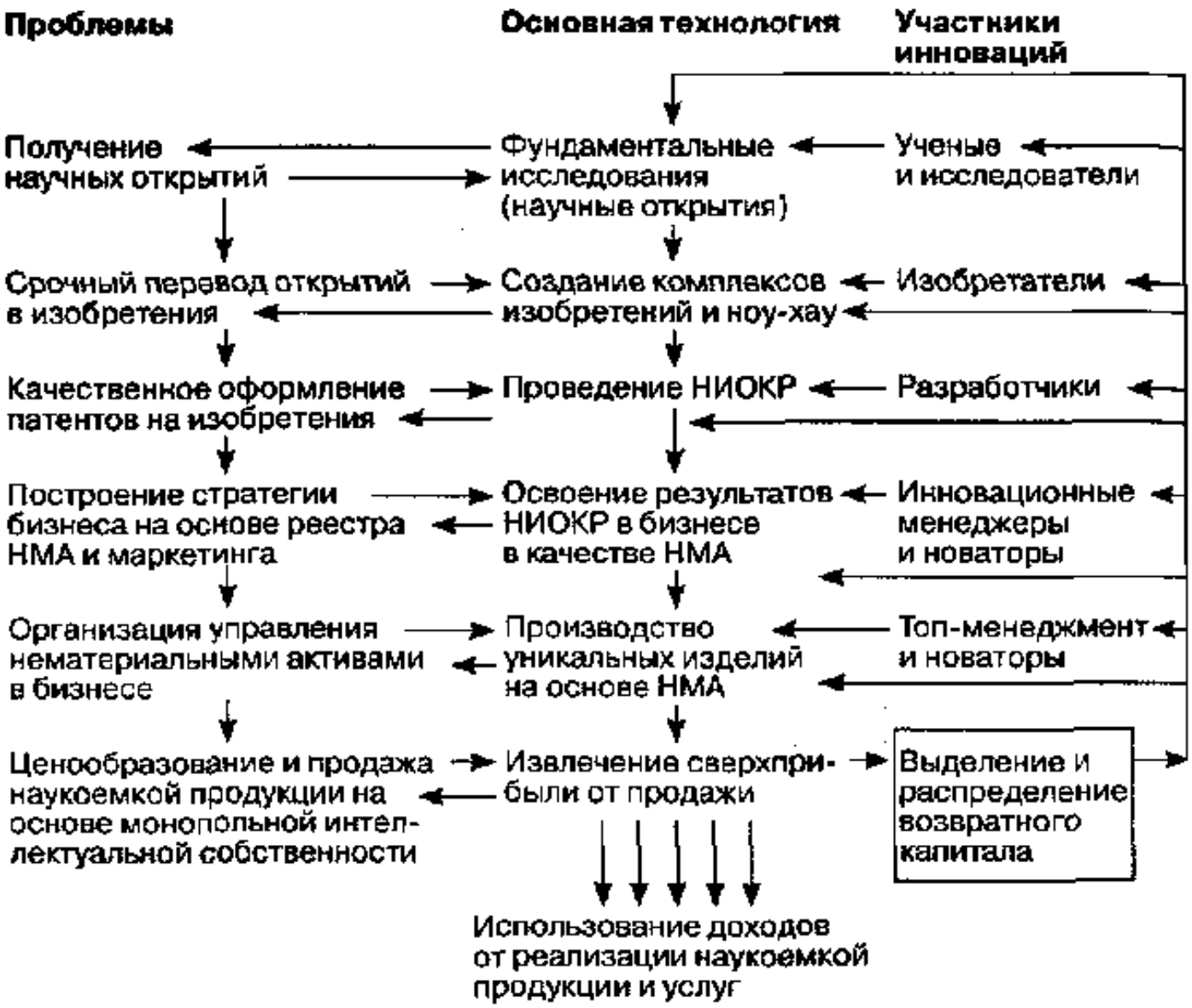
Таблица 26а. Возвратный капитал

Использование капитала	
На обновление технологий	**На вознаграждение участникам обновления**
НИОКР	Ученые
Изобретательство	Изобретатели
Сопровождение	*Конструкторы*
Инновации	Технологи
Модернизация производства	Менеджеры
Регистрация патентов	Инвесторы
Досудебные и судебные споры	Акционеры

В активизации инновационной деятельности предприятий и развитии экономики знаний особая роль принадлежит государству, которое должно:

[1] См.: Экономика и жизнь. 2006. № 19.
[2] См.: Экономика и жизнь. 2006. № 16.

Схема 63в. Организация управления инновациями

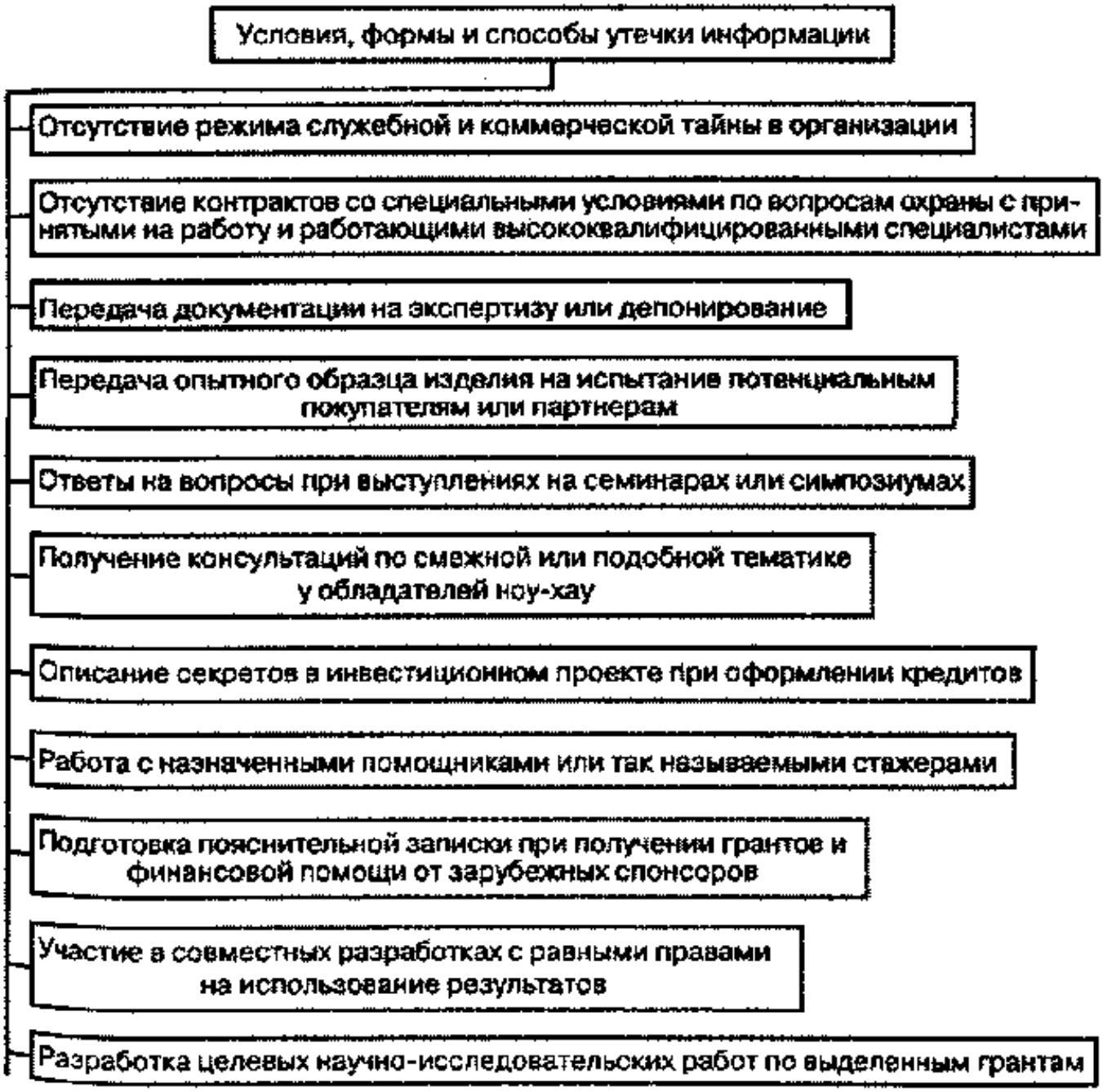


- определить стратегию инновационно-технологического развития экономики;
- выбрать приоритеты и осуществить их реализацию;
- поставить общенациональные задачи перед фундаментальной наукой;
- развивать научно-техническую и инновационную инфраструктуру;
- обеспечивать ресурсами и финансировать образование, фундаментальные научные исследования;
- поддерживать базисные инновации в рыночном секторе;
- ввести налоговые льготы по инновационным проектам и стимулировать инвестирование НИОКР;
- сформировать экономический механизм комерционализации инноваций;
- создавать особые экономические зоны и технопарк.

В системе управления инвестиционной деятельностью на предприятии важное значение имеет охрана объектов интеллектуальной собственности и перекрытие легальных каналов утечки информации о коммерческих преимуществах бизнеса. Специалисты института сертификации систематизировали наиболее типичные каналы легальной утечки инновационной информации, которые необходимо учитывать в практической работе предприятий (схема 64).

Задача менеджмента — своевременно распознать и устранить возможные помехи, возникающие на основе отрицательных представлений персонала об инновациях (схема 65).

Схема 64. Легальные каналы утечки научно-технической информации на предприятии



Окончание схемы 64

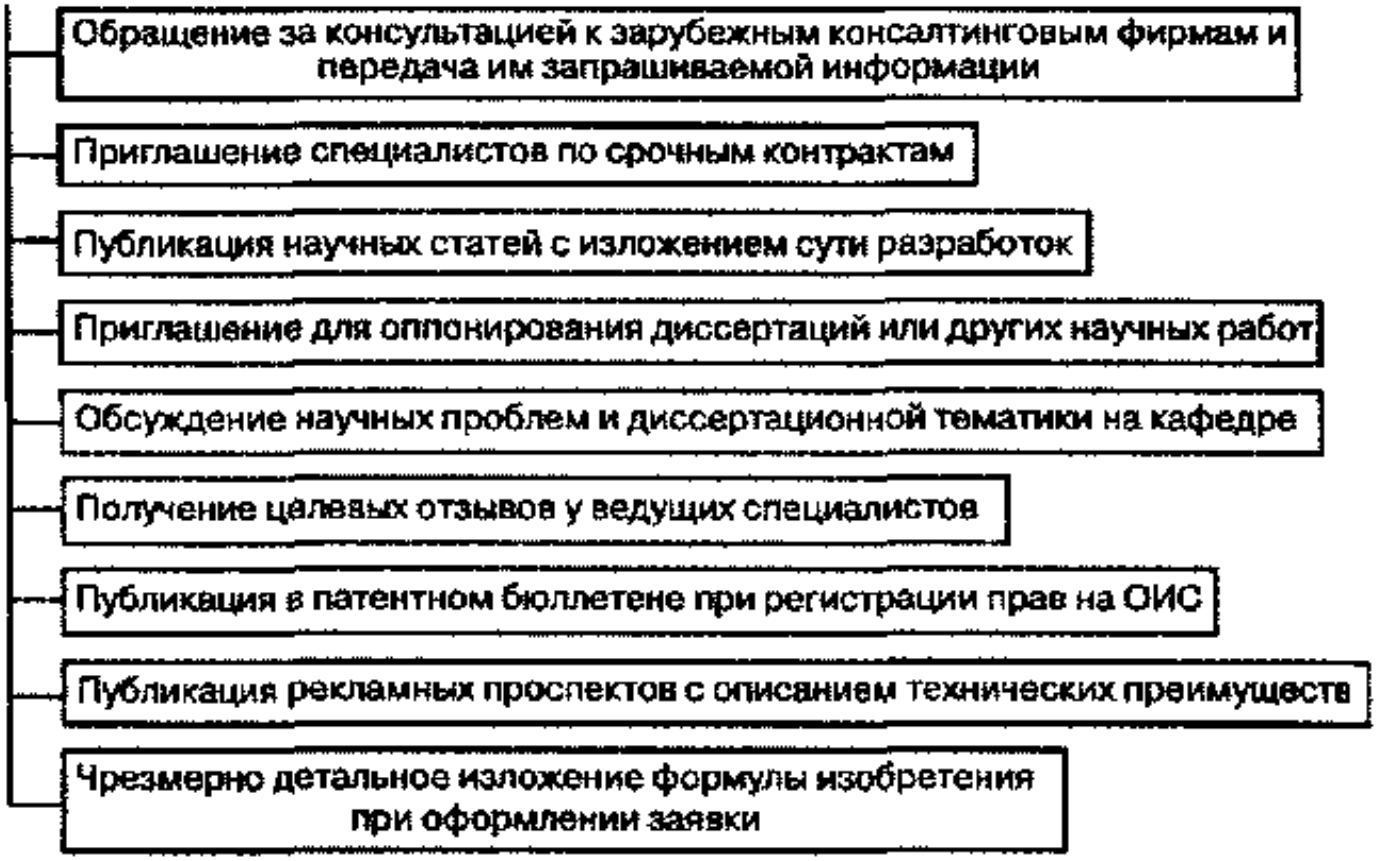
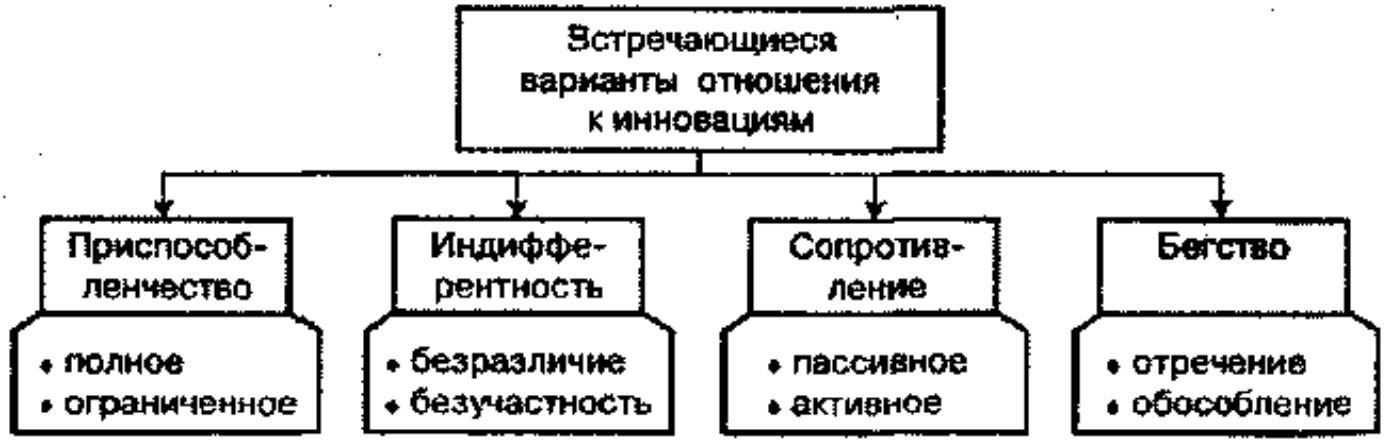


Схема 65. Формы сопротивления сотрудников предприятия инновациям



Для преодоления сопротивления инновациям могут быть осуществлены следующие мероприятия:

- технические совещания, направленные на повышение мотивации работников и разъяснение сути новой стратегии;
- обучение и дальнейшее повышение квалификации;
- адаптация стиля предприятия;
- материальное стимулирование участия в инновационной деятельности;
- увольнение отдельных работников.

3.3. Стратегия разработки новых товаров и оценка их качества

Центральное звено инновационного предпринимательского проекта — обоснование товара или услуги, которые будут представлены на рынок в результате реализации проекта.

Любой предпринимательский проект начинается с формирования идеи продукта, товара или услуги. Недостаточно четкое и полное представление о них может стать неудачей бизнеса. Идея продукта может быть оригинальной (новой), а может и не быть новой, уже реализуемой кем-то. Однако это не помеха для успешного бизнеса. Идея бесплодна, если в ее основе лежит производство бесполезного, не имеющего спроса товара или услуги. Идеальным для предпринимателя является продукт, позволяющий уйти от конкуренции. Но в развитой рыночной системе идея такого продукта встречается редко.

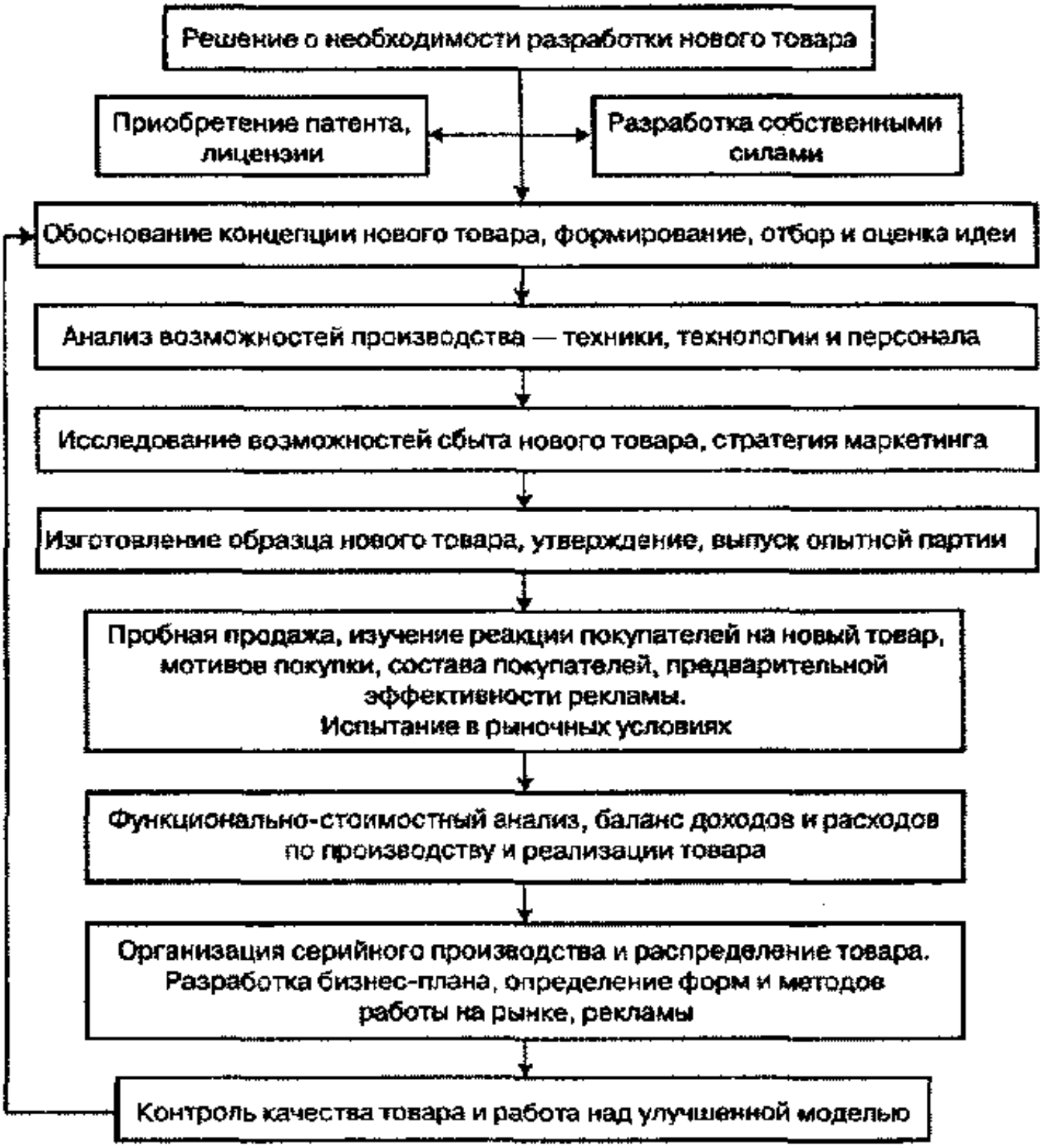
Как показывает опыт, идея продукта проходит несколько стадий отбора, прежде чем получит воплощение в каком-то определенном товаре. Чтобы принять решение о производстве продукта, необходимо иметь множество идеальных представлений о нем. Схема 66 иллюстрирует порядок разработки нового товара.

Часто начинающий предприниматель, увлеченный своей идеей, не просчитывает всю совокупность обстоятельств, а между тем он рано или поздно столкнется с реальными условиями производства и реализации продукции.

Тест на проверку отработанности идеи позволит начинающему предпринимателю трезво оценить свою идею, перспективы ее воплощения в продукт. Если он не задумался над поставленными в тесте вопросами или не знает ответа на них, ему следует критически оценить свое видение продукта, каким бы красочным оно ему ни представлялось.

При разработке продукта и его описании необходимо иметь полную информацию о продукте или услуге как товаре, т. е. продукте, поступающем для продажи на рынок. Схема 67 опровергает бытующее представление о товаре только как о продукте, своей потребительной стоимостью удовлетворяющей те или иные потребности человека. Эти его свойства составляют не более 50% содержимого товара как рыночного понятия. Другую половину расходов по изготовлению товаров составляют затраты на его реализацию и потребление, к которым относятся гарантии качества, техническое обслуживание, снабжение запасными частями, упаковка, наличие товарного знака и т. д.

Схема 66. Основные этапы разработки товара-новинки



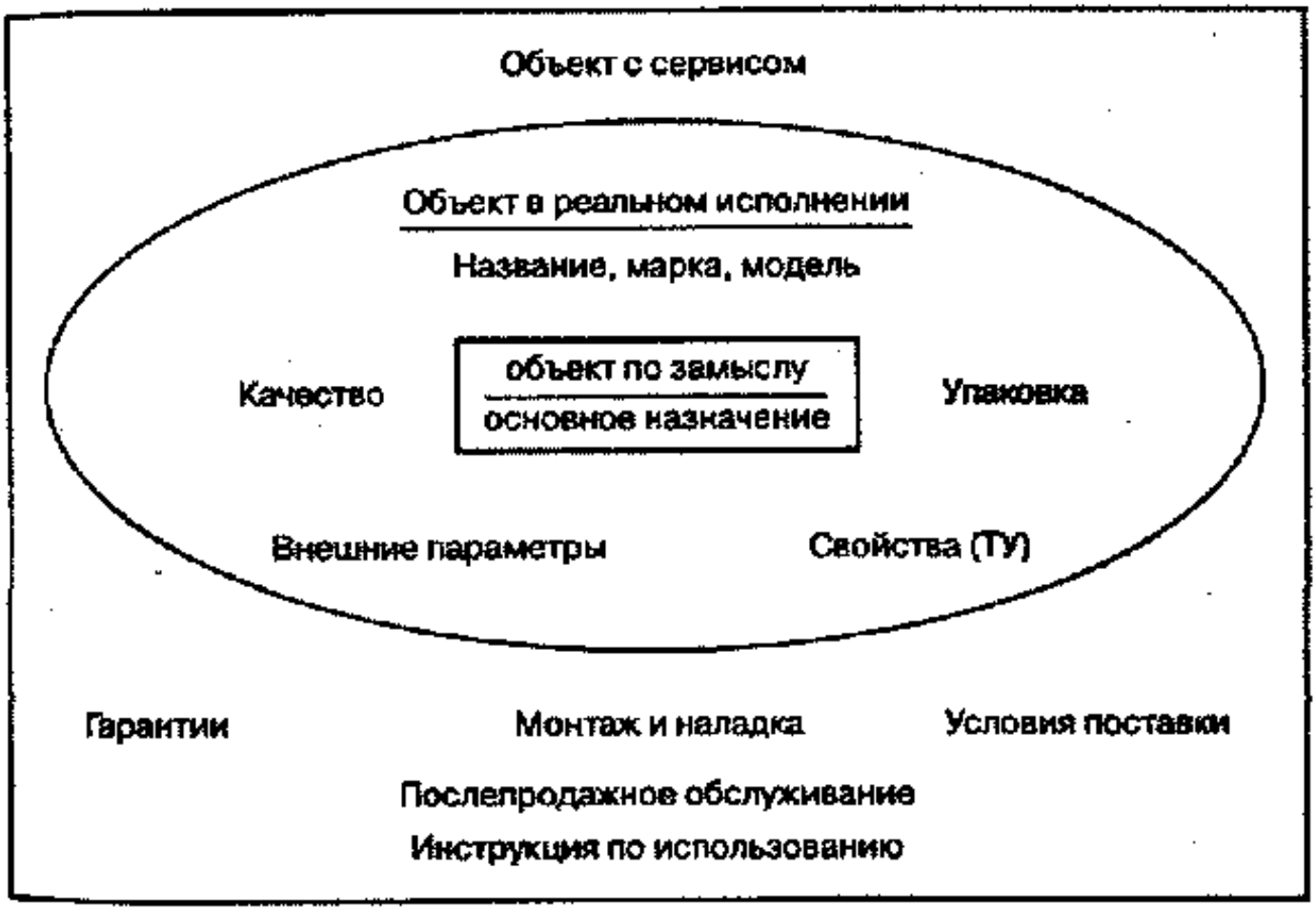
Качество — это совокупность свойств товара (новизна, технический уровень, надежность в использовании и др.), позволяющих наиболее полно удовлетворять запросы потребителей в соответствии с его назначением (схема 68).

Степень новизны предлагаемого товара определяется системой показателей, имеющих существенное значение для предприятия-производителя и потребителей (покупателей, пользователей), а так-

же фазой жизненного цикла самого изделия. Существуют различные способы и критерии выявления степени новизны товаров:

- сравнительный метод оценки качества;
- временные критерии — время освоения, производства и появления товара на рынке;
- отличие нового товара от аналогов — удовлетворение принципиально новой потребности;
- модернизация или любое прогрессивное изменение, отличающее изделие от известных ранее.

Схема 67. Качественные уровни продукции (услуги) как товара



Выделяют четыре уровня новизны товара:

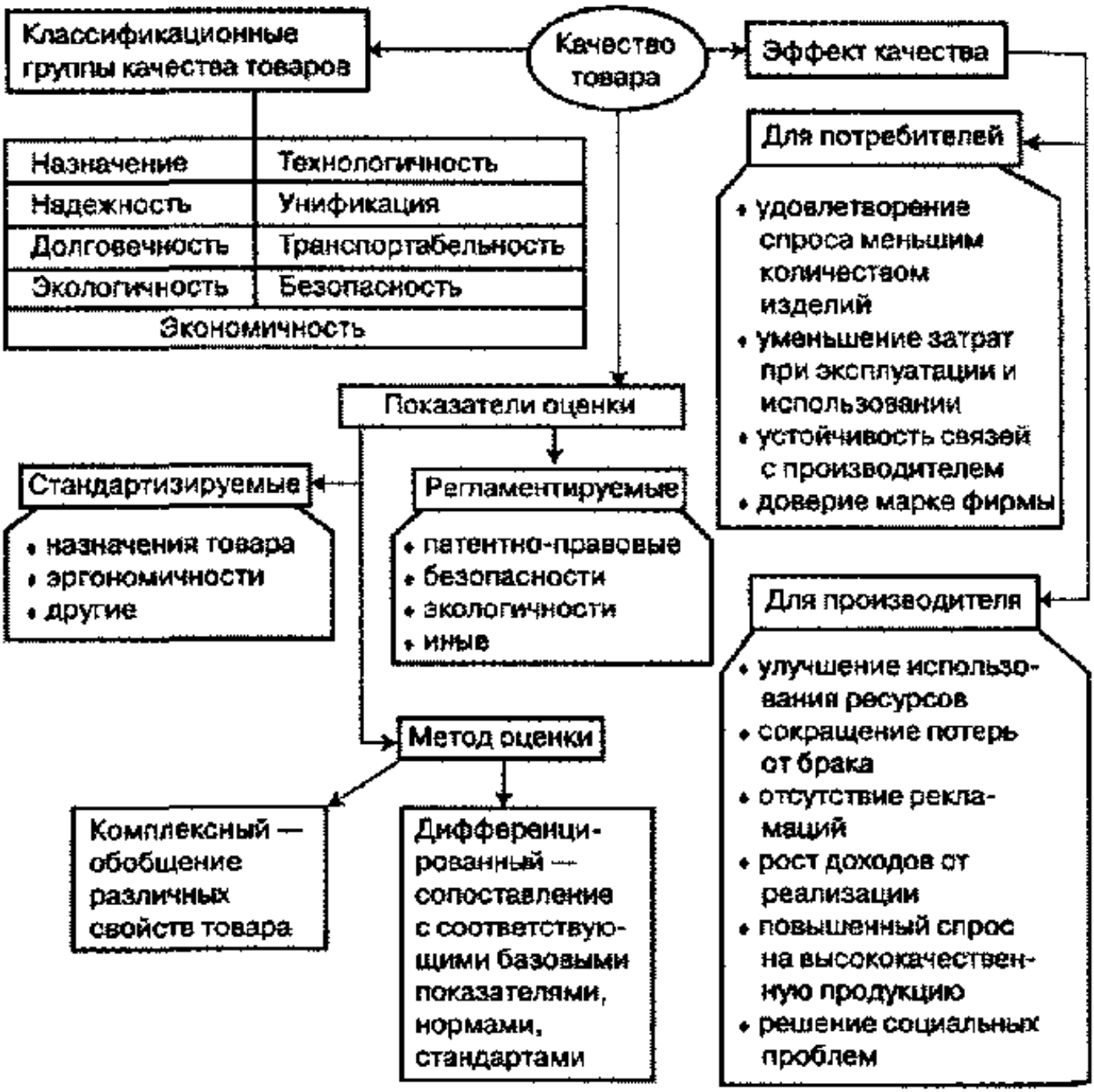
- изменение только внешних параметров и упаковки;
- частичное изменение потребительских свойств без существенного изменения технологии производства;
- коренное изменение потребительских свойств;
- выпуск и появление на рынке товара, не имеющего аналогов.

Товар может быть новым только для данного предприятия; новым и для предприятия, и для рынка или только для конкретного рынка. Для общей характеристики нового товара применяют три основные группы показателей.

1. **Рыночные показатели:**

- привлекательность для потенциальных покупателей;
- возможная длительность жизненного цикла товара;
- воздействие на образ предприятия-изготовителя;
- устойчивость к сезонным факторам;
- поставка по конкретным ценам;
- емкость рынка;
- конкурентоспособность товара.

Схема 68. Качество продукции в системе инноваций



2. Производственные показатели:
- соответствие производственным возможностям предприятия;
- наличие и доступность необходимого сырья и других ресурсов;
- технологические особенности производства;

- период времени до коммерческой реализации.

3. Качество товара (набор полезных свойств):
- эстетические свойства — качество упаковки, композиционное решение, надежность и др.;
- потребительские свойства в соответствии с функциональным назначением (экологическая чистота, полезность, безопасность и др.);
- эргономические показатели.

Итак, качество — важнейший фактор конкурентоспособности товара — определяется совокупностью только тех конкретных свойств, которые представляют явный интерес для данной категории покупателя и обеспечивают удовлетворение соответствующей потребности.

Уровень конкурентоспособности товара как рыночной характеристики определяется:
- потребительской ценностью самого продукта в сопоставлении с аналогами;
- внешними факторами, не связанными со свойствами самого товара:
  - сроки поставки и их четкость;
  - качество сервиса и возможного послепродажного обслуживания;
  - изменение соотношения спроса и предложения;
  - уровень цены и ее соотношение с ценами аналогов;
  - характер рекламы;
  - финансовые условия и порядок поставки и др.

На конкурентоспособность товара оказывают влияние две группы факторов:
- внутрипроизводственные на предприятии:
  - качество продукции;
  - материалоемкость и энергоемкость;
  - трудоемкость;
- внепроизводственные:
  - цена;
  - реклама;
  - положение предприятия на рынке;
  - престиж предприятия;
  - маркетинг и др.

Оценка уровня конкурентоспособности товара определяется по формуле:

$$П_{кт} = \beta \frac{К}{Ц + З_э},$$

где β — нормативно-конъюнктурный коэффициент, учитывающий специфические условия и возможные препятствия выхода на рынок; действует по принципу «да—нет»: 1 — сбыт возможен, а 0 — сбыт невозможен;

К — комплексный показатель уровня качества товара;

Ц — цена продажи товара, руб.;

$З_э$ — затраты на эксплуатацию (потребление) товара, руб.

Комплексный показатель качества оценивают по формуле:

$$K = \sum_{i=1}^{m} L_i \frac{P_i}{P_i^a},$$

где P_i, P_i^a — соответственно единичные показатели качества нового товара и товара аналога;

i = 1, 2 ... m — количество рассматриваемых показателей качества;

L_i — нормативный коэффициент весомости; учитывает значимость i-го единичного показателя качества $\sum_{i=1}^{m} L_i = 1$.

Эксплуатационные затраты включают: затраты на транспортировку до места эксплуатации, на установку и приведение в рабочее состояние, на энергоресурсы, на обучение и оплату персонала, на послегарантийный сервис, страхование, выплату налогов и утилизацию отходов.

Возможные направления повышения конкурентоспособности:

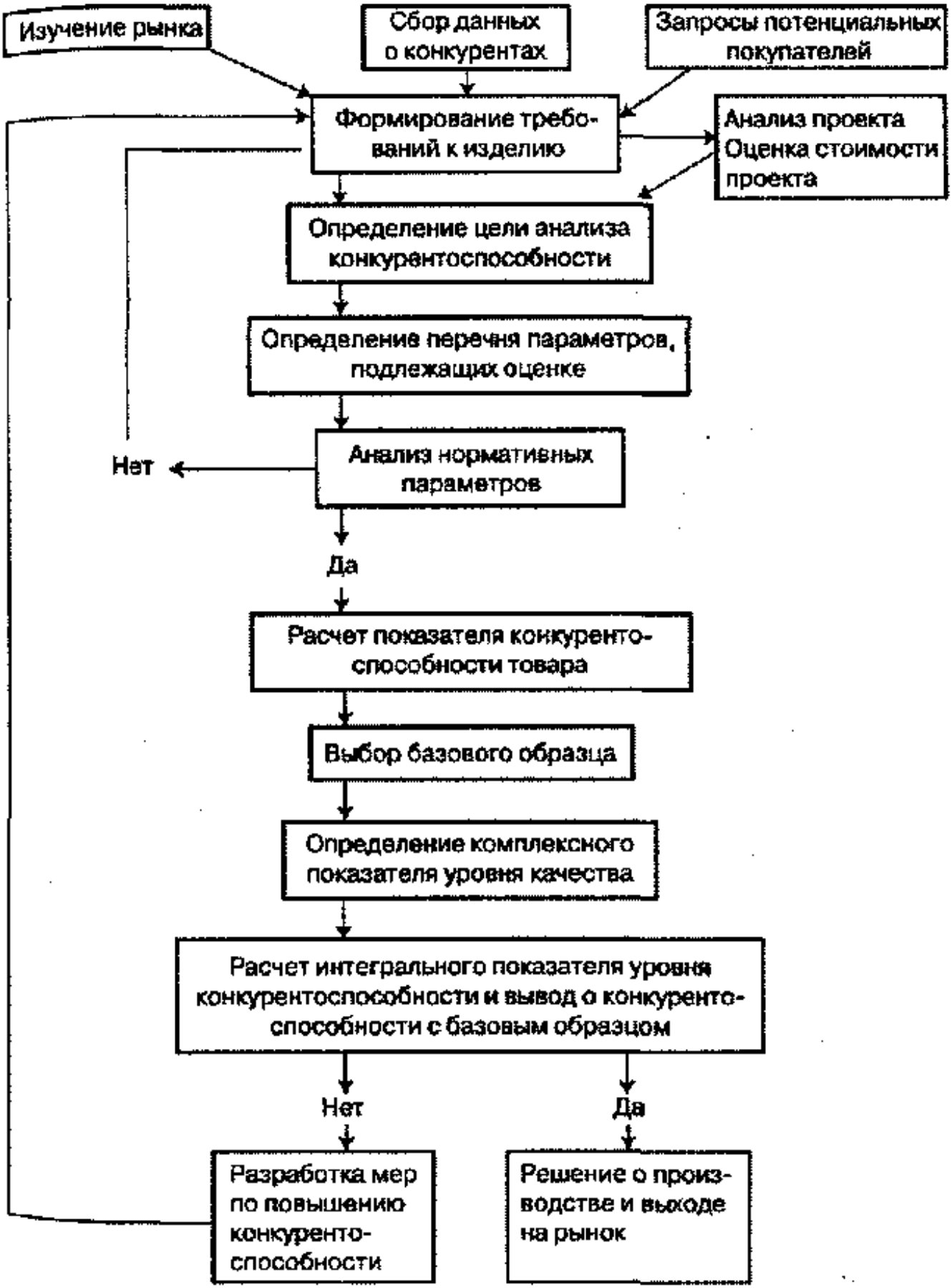
1. Повышение качества товара при сохранении цены потребления, устраивающей потребителя.
2. Снижение цены потребления при сохранении качества товара, устраивающего потребителя. Два пути:
   - снижение продажной (прейскурантной) цены;
   - снижение эксплуатационных затрат потребления.
3. Повышение качества товара при одновременном снижении цены потребления.
4. Повышение качества товара при ограниченном темпе роста цены потребления.
5. Ограниченное снижение качества товара при снижении цены потребления.

Существует «пороговый» уровень качества, ниже которого товар не будет иметь сбыта при цене, покрывающей издержки.

Конкурентоспособность нового товара должна формироваться и оцениваться при его разработке (схема 69).

Следует дать четкое описание того полезного эффекта, ради которого продукт производится и покупается потребителем. Необходимо

Схема 69. Оценка конкурентоспособности товара на стадии его разработки



указать на новые или уникальные свойства товара, характер и сферу удовлетворяемых потребностей и отличия от уже имеющихся на рынке аналогичных товаров. Полезно дать ответы на следующие вопросы о товаре:

- какую потребность он удовлетворяет;
- как реализуется этот товар или эта услуга;
- насколько изменчив спрос на данный товар;
- высока ли цена этого товара и какой группе покупателей он доступен;
- каким образом товар продается;
- каковы постоянные издержки, связанные с производством товара;
- кто должен освоить производство данного товара (только крупное предприятие или множество фирм);
- преимущества товара;
- слабые стороны товара;
- предполагаемый срок жизненного цикла товара;
- возможность и необходимость модернизации товара;
- предполагаемые направления сбыта товара;
- перспектива смены данного товара другим.

Описание продукта включает следующие сведения: тип, размер, вес, срок службы, патентная ситуация. Сведения о патентной ситуации должны содержать ответы на следующие патентно-правовые вопросы:

- защищен ли товар (изобретение) в стране пребывания лицензиара;
- защищен ли товар (изобретение) в странах предполагаемой территории реализации проекта;
- защищен ли товар (изобретение) на основных экспортных рынках;
- каков объем прав по патентам лицензиара;
- касаются ли пункты формулы изобретения всего объекта или его части;
- достаточно ли сильны пункты формулы изобретения (возможен ли обход или аннулирование патента);
- касаются ли пункты формулы изобретения одновременно способа и устройства;
- защищена ли конкурентная продукция;
- могут ли конкуренты производить и продавать свои товары (продукцию), не нарушая ваших патентных прав.

Условия производства нового товара могут потребовать существенных изменений в работе фирмы. Поэтому целесообразно ответить на следующие вопросы:

- как меняются требования к квалификации работников, следует ли менять людей, где можно найти работников нужной квалификации;
- сколько сотрудников надо переобучить и специально подготовить;
- меняются ли используемые материалы и их поставщики;
- как меняется технология и потребуется ли новое оборудование и приспособления;
- какова потребность в новых научных и конструкторских разработках.

Результатом этого анализа является вывод о желательности освоения нового товара (услуги) и потребности в финансировании.

Для обоснования инвестиций в производство нового товара используются следующие показатели:

- технический уровень продукции (изделий), т. е. оригинальность конструкции, сложность, себестоимость изготовления, материалоемкость;
- качество, которое определяет совокупность потребительских свойств, обеспечивающих запросы потребителей;
- конкурентоспособность, определяемая потребительскими свойствами и ценой продукции (изделий) на рынке.

Оценку продукции (изделий) с помощью названных показателей необходимо проводить в момент принятия решений еще в предпроизводственный период, на стадии технической подготовки производства. В основном такую оценку целесообразно проводить в сопоставлении с продукцией (изделием) одинакового назначения.

Технический уровень продукции (изделий) в сопоставимых условиях при равном качестве определяется по формуле:

$$У_{ТА} = С_{ЗБ} / С_{ЗА},$$

где $С_{ЗБ}$, $С_{ЗА}$ — затраты на производство соответственно базовой и анализируемой продукции (изделий), руб.

При различном качественном уровне технический уровень определяется соотношением:

$$У_{ТА} = (С_{ЗБ} \times У_{КА}) / С_{ЗА},$$

где $У_{КА} = (Q_А \times Т_А) / (Q_Б \times Т_Б)$ — уровень качества анализируемой продукции (изделий);

$Q_А$, $Q_Б$ — объемы производимой продукции (изделий), соответственно анализируемой и базовой, шт.;

$Т_А$, $Т_Б$ — нормативные сроки службы соответственно новых и базовых изделий, лет.

Поскольку затраты на производство базовой продукции (изделий), как правило, принимаются на уровне верхнего предела затрат на производство новой продукции, то: $С_{ЗБ} \times У_{КА} = С'_{ЗА}$, а $У_{ТА} = С'_{ЗА} / С_{ЗА}$, т. е. технический уровень анализируемой продукции (изделий) по сравнению с техническим уровнем базовой ($У_{ТБ}$) можно определить и без оценки уровня качества исходя из отношения верхнего предела затрат и фактических затрат на производство новой продукции (изделий).

$С'_{ЗА}$ — верхний предел допустимых затрат на производство новой продукции. При этом разность верхнего предела допустимых затрат и фактически определяет экономический эффект от выпуска продукции (изделий) с повышенным *уровнем*, т. е.

$$Э = (С'_{ЗА} - С_А)Q_А.$$

Как известно, для оценки качества новой продукции (изделий) используется показатель верхнего предела цены на нее, которая учитывает изменения потребительских свойств по сравнению с базовой, т. е.

$$У_{КА} = С_{ЦАВ} / С_{ЦБ},$$

где $С_{ЦАВ}$, $С_{ЦБ}$ — соответственно верхний предел цены новой продукции (изделий), цена базовой продукции (изделий), руб.

Для выработки стратегии обновления продукции (изделий) необходимо провести экономическую оценку освоенной ранее продукции (изделий) и планируемой продукции с заданными свойствами, техническим уровнем и качеством. Экономический эффект можно определить по формуле:

$$Э_А = С_{ЗБ} \times У_{КА} \times [1 - (У_{ТА})],$$

что позволяет определиться в выборе продукции (изделий) соответствующего уровня и качества.

Как правило, конкурентоспособность продукции (изделий) оценивается ее коэффициентом $К_к$. Он отражает относительную величину диапазона цен, при которых сохраняется заинтересованность производителя и покупателя в новой продукции (изделий). Определяется по формуле:

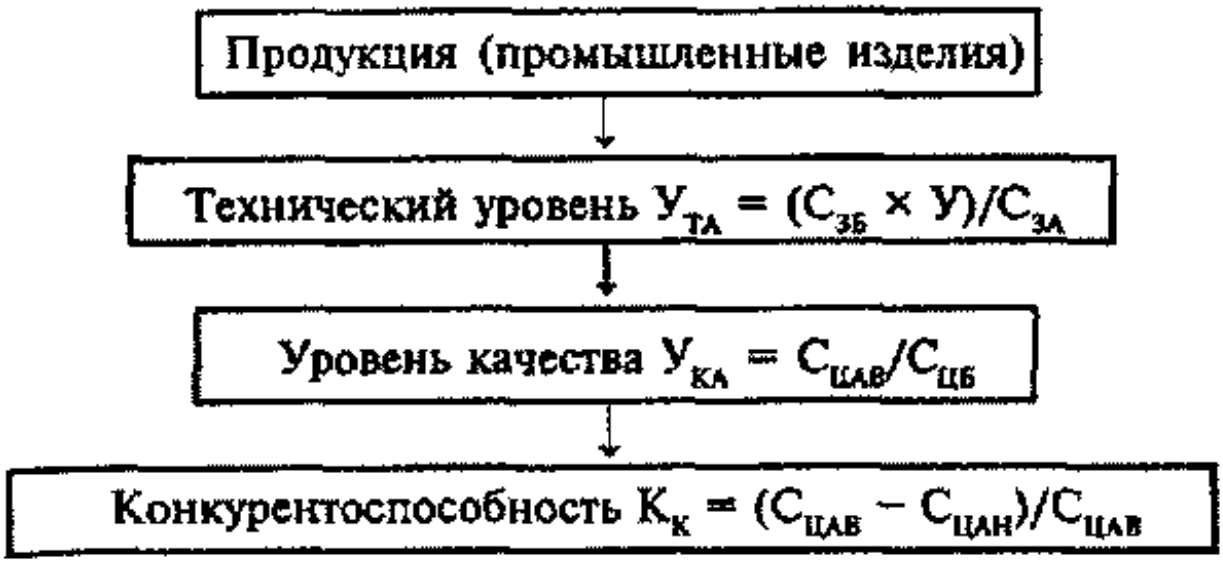
$$К_К = (С_{ЦАВ} - С_{ЦАН}) / С_{ЦАВ},$$

где $С_{ЦАН}$ — нижний предел цены, руб.

При этом когда разность ($С_{ЦАВ} - С_{ЦАН}$) положительна, то новая продукция (изделие) конкурентоспособна и экономически выгодна, более того — снижается риск ее производства.

Рассмотренная методика оценки инноваций позволяет производителю выбрать технические решения в соответствующих экономических рамках начиная от идеи до разработки, производства и использования продукции (схема 70).

Схема 70. Оценка инноваций



Важнейшие факторы, определяющие конкурентоспособность продукции (изделий) в условиях рынка:

- ее качество;
- цена, в которой отражаются все затраты;
- эффективность выполнения договорных обязательств поставщиком.

Качество продукции (изделий) — решающий показатель ее конкурентоспособности на рынке. Как правило, успехом пользуется продукция (изделие), которая отличается более высоким качеством, значительной эффективностью в эксплуатации или потреблением, даже несмотря на высокие цены.

Однако нельзя отрицать и ценовую значимость конкурентоспособности, через которую в основном и определяется объем спроса, хотя между ними и нет прямой зависимости (табл. 26).

Таблица 26

Цена и качество товара (по Ф. Котлеру)

Цена / Качество товара	Высокая	Средняя	Низкая
Высокое	Стратегия премиальных наценок	Стратегия глубокого проникновения на рынок	Стратегия повышенной ценностной значимости
Среднее	Стратегия завышенной цены	Стратегия среднего уровня	Стратегия доброкачественности
Низкое	Стратегия ограбления	Стратегия показного блеска	Стратегия низкой ценностной значимости

Основу любой политики в области цен составляют издержки производства и структура рынка для данного изделия. С точки зрения изготовителя, наилучшая цена на его продукцию — это цена, которая приносит максимальный доход с учетом уровня производства. Монополистическое предприятие-изготовитель может продавать свою продукцию по максимально высоким ценам с учетом регулирующей деятельности соответствующих правительственных органов. Предприятие-изготовитель, испытывающее сильную конкуренцию, вынуждено проводить постоянную корректировку цен исходя из минимально возможных цен и производственных издержек. Предприятия, планирующие расширение производства, могут достаточно точно определить соотношение между производственными издержками и ценой продукции. Однако для новых проектов издержки приходится прогнозировать или исходить из некоторой стандартной величины издержек. Определение стандартных издержек по затратам, требующим переменных издержек (например, материалов или рабочей силы), не представляет трудности. Однако планирование накладных расходов — более трудная задача. Эти издержки зависят от степени использования производственной мощности.

При описании цен предприятия указываются как цены, существующие на рынке данной продукции (услуги), так и предполагаемые цены на свою продукцию.

Специалисты по финансовому менеджменту выделяют два основных этапа ценообразовательного процесса на предприятии.

Этап первый. Определение базовой цены, т. е. цены без скидок, наценок, транспортных, страховых, сервисных компонентов и др.

Этап второй. Определение цены с учетом вышеуказанных компонентов.

Существует пять основных методов определения базовой цены, которые можно использовать изолированно либо в различных комбинациях друг с другом (табл. 27)[1]:

1. Метод полных издержек.
2. Метод стоимости изготовления (переработки).
3. Метод маржинальных (предельных) издержек.
4. Метод рентабельности (доходности) инвестиций.
5. Метод маркетинговых или рыночных оценок.

При разработке нового товара следует проводить анализ ценообразования, используя планируемый объем продаж таким образом,

---

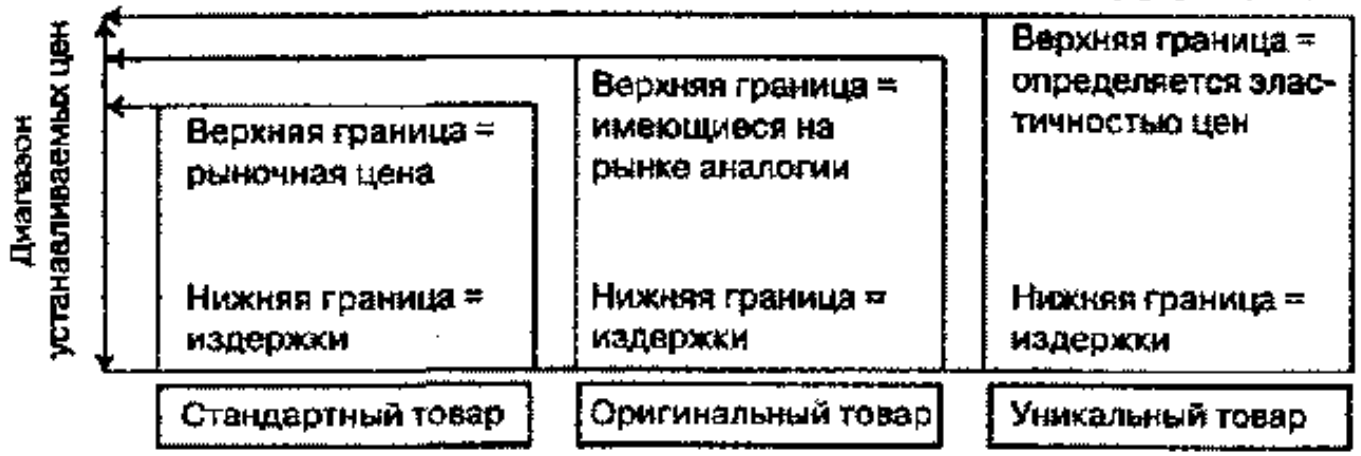
[1] См.: *Стоянова Е. С.* Финансы маркетинга. М., 1994.

чтобы можно было определить доход при различных альтернативных вариантах.

Если по оценкам производственные издержки в первоначальный период (месяцы, годы) будет непомерно высоким и полное перенесение их на цену товара серьезно повлияет на объем продаж, необходимо тщательно оценить вероятные последствия. В таких случаях иногда невозможно установить такую первоначальную цену на товар, которая покрыла бы все производственные затраты.

При установлении цен реализации товаров и услуг целесообразно учитывать диапазон их изменений (схема 71).

Схема 71. Диапазоны продажных цен на товары (услуги) с различной степенью дифференциации



Как правило, минимальная цена на продукцию (изделие) не может быть ниже затрат на ее разработку, производство и реализацию. Поставщик должен иметь определенную прибыль в размерах, необходимых для уплаты налогов, обязательных платежей и образования фондов потребления и накопления. Поэтому цена устанавливается выше минимальной ее величины. Однако поставщик при этом ориентируется на ценовую стратегию на рынке, основанную на установлении более низкой цены, чем у конкурентов, что способствует продвижению его продукции (схемы 72, 73). При этом колебание цен можно определить через коэффициент по формуле:

$$К_{ц} = С_{цФi} / С_{цНi},$$

где $С_{цФi}$, $С_{цНi}$ — соответственно цена на рынке и нормативная цена у поставщика единицы продукции (изделия) i-го вида, руб.

Потребительские свойства продукции (изделий), как правило, расширяют сферу их использования, что приводит к одновременному неравнозначному росту как качества, так и цены. При этом повышение качества происходит с опережением повышения цен, и конкуренция является одной из форм проявления конкуренции цен.

Таблица 27

Методы определения базовой цены

Название метода	Содержание метода	Преимущества метода	Недостатки метода	Сфера применения метода
1. **Метод полных издержек**	К полной сумме затрат (постоянных и переменных) добавляют определенную сумму, соответствующую норме прибыли. Если за основу берется производственная себестоимость, то надбавка должна покрыть затраты по реализации и обеспечить прибыль. В любом случае в надбавку включаются перекладываемые на покупателя косвенные налоги и таможенные пошлины	Обеспечивается полное покрытие всех затрат и получение плановой прибыли	Игнорируется эластичность спроса. Снижаются конкурентные стимулы к минимизации издержек. Цена не может быть установлена, пока не определена доля постоянных затрат в общей их сумме и не определен уровень спроса, а уровень спроса не может быть выявлен без установления цены	Наиболее распространенный метод. Применяется на предприятиях с четко выраженной товарной дифференциацией для расчета цен по традиционным товарам, а также при установлении цен на совершенно новые товары, не имеющие ценовых прецедентов. Этот метод наиболее эффективен при расчете цен на товары пониженной конкурентоспособности
2. **Метод стоимости изготовления**	К полной сумме затрат (на единицу товара) на покупное сырье, материалы, узлы, полуфабрикаты добавляют сумму (процент, норму прибыли), соответствующую вкладу предприятия в формирование стоимости изделия	Учитывается вклад предприятия в наращивание стоимости товара	Метод неприменим для ценовых решений на длительную перспективу; не заменяет, а дополняет метод полных издержек	Применяется в специфических условиях и в особых случаях 1. При принятии решений о наращивании массы прибыли за счет увеличения объема производства, а также об отказе или продолжении конкурентной борьбы. 2. При принятии решений об изменении ассортиментной структуры производства (определении наиболее и наименее рентабельных изделий, изменении структуры продаж). 3. При принятии решений по одноразовым (индивидуальным, немассовым) заказам

Продолжение таблицы 27

Название метода	Содержание метода	Преимущества метода	Недостатки метода	Сфера применения метода
3. **Метод маржинальных издержек**	К переменным затратам на единицу продукции добавляется сумма (процент), покрывающая затраты и обеспечивающая достаточную норму прибыли	Обеспечиваются более широкие возможности ценообразования: полное покрытие постоянных затрат и максимизация прибыли. Внедрение метода облегчается официальным внедрением в учетную практику и отчетность классификации затрат на условно-переменные и условно-постоянные	Метод основан на немарксистской теории стоимости и пока недостаточно известен в России; его внедрение наталкивается на неприятие частью хозяйственников «импортных» приемов ведения дел	Метод применим практически для любых предприятий
4. **Метод рентабельности инвестиций**	Проект должен обеспечивать рентабельность не ниже стоимости заемных средств. К суммарным затратам на единицу продукции добавляется сумма процентов за кредит	Единственный метод, учитывающий плотность финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации товара	Высокий уровень ставок процентов за кредит и их неопределенность во времени в условиях инфляции	Отлично подходит для предприятий с широким ассортиментом изделий, каждое из которых требует своих переменных затрат. Годится как для традиционно производимых товаров с устоявшейся рыночной ценой, так и для новых изделий. Успешно применяется при принятии решений об объемах производства нового для предприятия товара с известной рыночной ценой

Окончание таблицы 27

Название метода	Содержание метода	Преимущества метода	Недостатки метода	Сфера применения метода
5. Методы маркетинговых оценок				
• Метод оценки реакции покупателя	Продавец старается выяснить цену, по которой покупатель определенно берет товар			
• Метод «предложения втемную», или тендерный метод	Покупатели анонимно участвуют в конкурсе предложения (тендера). Выигрывает тот, чья цена предложения обеспечивает продавцу максимальную прибыль	Обеспечивается равноправие покупателей	Эта группа методов страдает неопределенностью количественных оценок. Часто цены устанавливаются практически произвольно	В странах развитой рыночной экономики применяется при размещении государственных заказов и нарядов

Схема 72. Методологические основы выбора уровня цены на новые товары

<table>
<tr><td>Слишком низкая цена</td><td colspan="3"></td><td>Слишком высокая цена</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Получение прибыли при этой цене невозможно</td><td colspan="3">Возможная основа приемлемой цены</td><td rowspan="2">Формирование спроса при этой цене невозможно</td></tr>
<tr><td>Себестоимость продукции</td><td>Цены конкурентов и цены товаров-заменителей</td><td>Уникальные достоинства товара</td></tr>
<tr><td colspan="5">Основные факторы при назначении цен</td></tr>
</table>

Схема 73. Выбор стратегии и метода ценообразования

Наименование метода ценообразования	Преимущества	Недостатки
Методы установления цены на основе: полных издержек производства; предельных издержек производства	Позволяет установить нижний предел цены	Не учитывает спрос
Метод безубыточности и обеспечения целевой прибыли	Учитывает рыночные условия	Необходимо найти функциональную зависимость спроса от цены
Определение цен с ориентацией на спрос: на основе ощущаемой ценности товара; на уровне текущих цен	Возможность маневра в цене на выбранном сегменте рынка	Сложность практической реализации
Установление цен на основе закрытых торгов	Увеличивает возможности освоения рынка	Не учитывается уровень издержек и спроса. Цена должна быть ниже, чем у конкурентов

Обычно поставщик вырабатывает определенную стратегию в области качества выпускаемой продукции (изделия), которая ориентирована в основном на потребителя с учетом его конкурентных требований. С помощью коэффициента качества продукции (изделий) ($К_П$) определяется ее уровень по формуле:

$$К_П = [100 - (Q'_П + П_П)] / 100,$$

где $Q'_П$, $П_П$ — процент возврата продукции (изделий), выявленных соответственно при ее контроле у поставщика и обнаруженных у потребителя.

Оценка качества продукции (изделий) через его коэффициент позволяет поставщику при ее производстве принимать соответствующие комплексные меры, обеспечивающие системное управление качеством и его конкурентоспособностью. В этом процессе задей-

ствованы, как правило, разработчики, производственные, маркетинговые, сбытовые структуры и др., что обеспечивает взаимосвязь производственного процесса с контролем качества на всех его этапах. Такой контроль гарантирует эффективные методы и средства его проведения за всей продукцией (изделиями), выпускаемой на предприятии.

Кроме качества и цены, на конкурентоспособность продукции (изделий) влияет выполнение договорных обязательств поставщиком. Для оценки этого фактора можно использовать коэффициент, который определяется по формуле:

$$K_Д = (Q_П - Q_Н) / Q_П,$$

где $Q_П$, $Q_Н$ — соответственно плановый и недопоставленный объем продукции (изделий) по договорным обязательствам, руб.

На основании анализа основных факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции (изделий), можно определить ее коэффициент конкурентоспособности по формуле:

$$K_{Кji} = K_{Пji} \times K_{цji} \times K_{дji}.$$

Как правило, коэффициент конкурентоспособности продукции (изделий) определяется в основном с позиций потребителя. При этом, когда происходит снижение коэффициентов качества и выполнения договорных обязательств, естественно, растут фактические затраты на выпускаемую продукцию (изделия), уменьшается ее конкурентоспособность.

Весьма важный в рыночных условиях фактор выполнения поставщиком договорных обязательств обеспечивается в основном производственно-сбытовой структурой предприятия — поставщика продукции (изделий). Показателями эффективности этой структуры являются надежность ее функционирования и качество выпускаемой продукции (изделий), соответствующая ее цена, производственный цикл изготовления продукции (изделий) требуемой номенклатуры. Как правило, производственно-сбытовая структура предприятия представляет его лицо, обеспечивая необходимый уровень ($Q_П$) поставок продукции (изделий).

Выполнение поставщиком договорных обязательств носит комплексный характер, включающий в себя весь сервис поставок: готовность, безотказность, качество поставок, время, готовность проведения всего комплекса погрузочно-разгрузочных, транспортных работ и др. Уровень сервиса поставок ($Q_П$) можно оценить коэффициентом K_i, определяющим их i-ю характеристику, т. е.

$$Q_П = \sum_{i-1}^{n} K_i,$$

где i = 1, 2... n; n — общее число коэффициентов, характеризующих составляющие в каждом конкретном случае.

Уровень сервисных поставок можно определить по формуле:

$$Q_{\text{п}} = K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 \times K_5,$$

где $K_1 = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} K_{1ij}, K_{1ij} = Q'_{ij} / Q_{ij}; i = 1, 2 \ldots n; j = 1, 2 \ldots m;$ K_1 — готовность поставок доли продукции (изделий) за некоторый период времени от общего объема на тот же период; исчисляется за несколько условных периодов по всей номенклатуре выпуска;

K_{ij} — готовность поставок i-го вида продукции (изделий) в j-м периоде времени;

Q'_{ij}, Q_{ij} — количество соответственно поставленной потребителю и заказанной к поставке продукции i-го вида в j-й период времени;

m — число периодов на рассматриваемом отрезке времени ΔT.

$$K_2 = \sum_{i=1}^{n} K_{2ij},$$

где $K_{2i} = N'_{ij} / N_{ij}; i = 1, 2 \ldots n;$

K_2 — безотказность поставки доли заказов, выполненных за требуемый период времени T в общем числе заказов на том отрезке времени, определяется в разрезе каждой номенклатуры K_{2i} и в целом по предприятию-изготовителю;

N'_i, N_i — число заказов соответственно по i-му виду продукции (изделий), выполненное за требуемый период времени ΔT и на поставку этого же вида в указанный срок.

$$K_3 = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1} K_{3ij},$$

где $K_{3ij} = K'_{ij} / K_{ij}; i = 1, 2 \ldots m$, K_3 — качество поставок доли выполненных заявок, соответствующих необходимым количественным и качественным характеристикам за период времени ΔT в общем числе выполненных заявок за тот же срок, определяется в разрезе каждой номенклатуры K_3 в целом по предприятию;

K'_{ij}, K_{ij} — число выполненных заказов соответственно по i-му виду продукции (изделий), соответствующих количественным и качественным характеристикам за период времени j, и общее число выполненных заказов по i-му виду и за тот же срок;

m — число периодов в рассматриваемом периоде времени ΔT.

$$K_4 = \sum_{i=1}^{n} K_{4i},$$

где K_4 — готовность обеспечения степени выполнения необходимых требований к комплектности производимой продукции (изделий);

$$K_{4i} = 1 - \sum_{i=t}^{n} B[A_i(a+j)],$$

где i = 1, 2 ... n — выполнение необходимых требований к комплектности производимой продукции (изделий) вида i;

$A_i(a+j_1)$-й вид комплектности для i-го вида продукции (изделий), не обеспеченный необходимым требованием;

2 — число видов комплектности;

$B(A_i(a+j_1)) = Q_i(a+j_1)Q_i$ — вероятность $(a+j_1)$-го варианта комплектности продукции (изделий) вида i в рассматриваемый период;

$Q_i(a+j_1)$ — объем потребности в продукции (изделий) вида i с вариантном комплектности $a + j_1$;

Q_i — общее число заявленной потребности на i-й вид продукции (изделий), полученной в течение того же срока.

$$K_5 = \sum_{i=1}^{n} K_{5ij}, i = 1, 2 \ldots n,$$

где K_5 — готовность проведения необходимых погрузочно-разгрузочных операций, определяемых коэффициентом

$$K_{5i} = 1 - \sum_{Pi=1}^{v} B[A_i(p+p_1)],$$

где i = 1, 2 ... n — вид продукции (изделий), определяющий выполнение необходимых требований ко всем видам погрузочно-разгрузочных работ;

$B(A_i(p + p_1))$ — вероятности появления $(p + p_1)$-го вида погрузочно-разгрузочных работ, предъявляемых к продукции (изделиям) вида i;

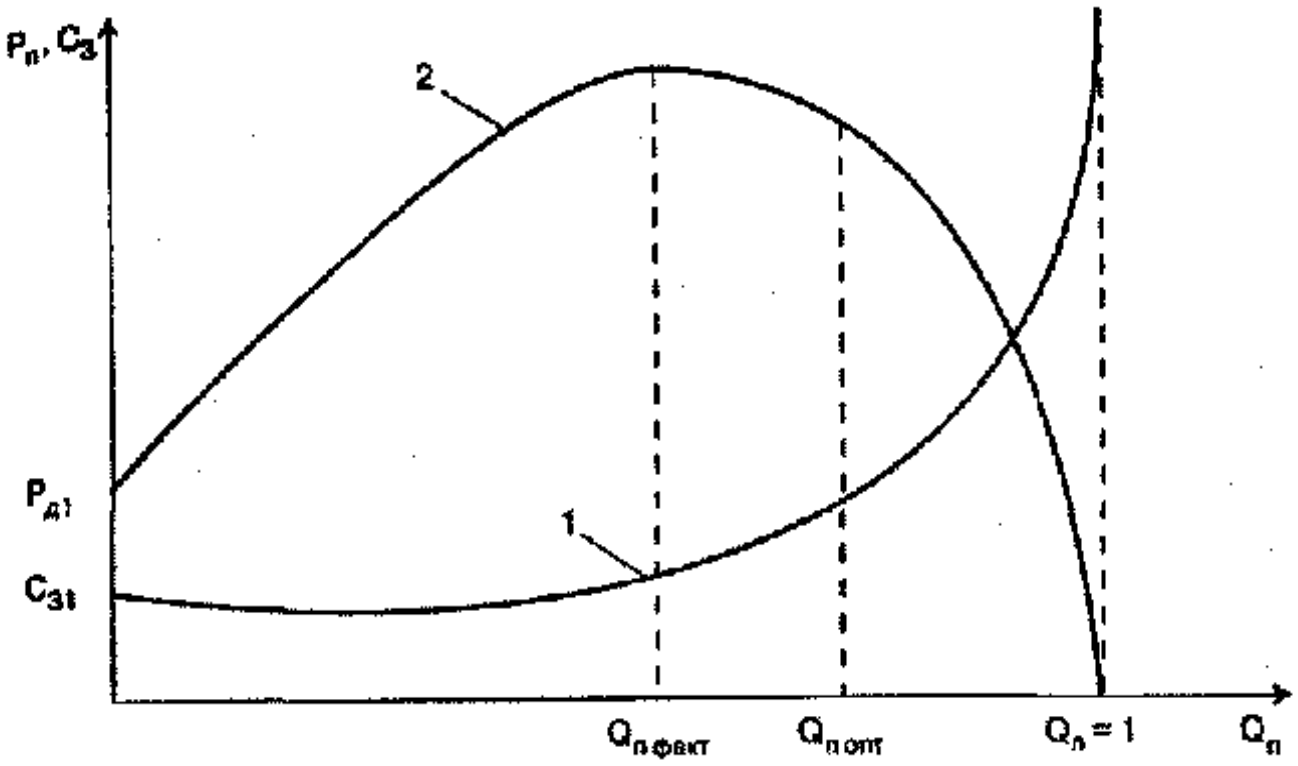
p, p_1 — число видов погрузочно-разгрузочных работ соответственно, входящих в совокупность, обеспечиваемую предприятием-изготовителем, и не принадлежащих совокупности, но появившихся в качестве требований потребителей.

Следовательно, весьма важно обеспечить потребителю не только согласованную номенклатуру и объемы продукции (изделий), но и выполнить это гибко, качественно и быстро. Как правило, уровень сервиса поставок ощутимо влияет на прибыль предприятия-поставщика продукции (изделий). Зависимость затрат C_3 и прибыли $Р_Д$ от уровня сервиса поставок $И_П$ можно представить графически (рис. 1).

Отсюда видно, что чем выше сервис поставок, тем большая достигается прибыль предприятием-поставщиком. Однако величина прибыли ограничена обеспечением рынка продукцией (изделиями). При повышении уровня сервисных поставок до $Q_П = 1$ прибыль достигает величины $Р_Д \le Р_{Дmax}$. Однако такое положение приводит и к росту затрат предприятия-поставщика, поскольку необходимо удовлетворять повышение требования потребителя. В связи с этим необходимо наиболее эффективно использовать процесс планиро-

вания производственно-сбытовой структуры предприятия-поставщика, используя ее функциональную схему (схема 74).

Рис. 1. Зависимость затрат C_3 (1) и прибыли $P_д$ (2) от реализации продукции (уровня сервиса поставок ОП)



На первом этапе прогнозирования функции прибыли ($P_Д = P_Д(Q_П)$) необходимо определить порядок маркетинговых исследований, обосновывающих зависимость $P_Д = P_Д(Q_П)$ с последующей аппроксимацией полученных результатов и аналитически описываемой функции. Согласно схеме 69 прогнозируемые затраты и прибыль в зависимости от уровня сервисных поставок можно выразить соответственно дробно-линейной и степенной функциями:

$$C_З = C'_{З1} / (1 - Q_П);\ C'_З > 0,\ C_{З1} > 0;\ 0 < Q_П < 1,$$

где $C'_З$, $C_{З1}$ — соответственно условно-постоянные и условно-переменные затраты, *не зависящие от уровня сервиса поставок.*

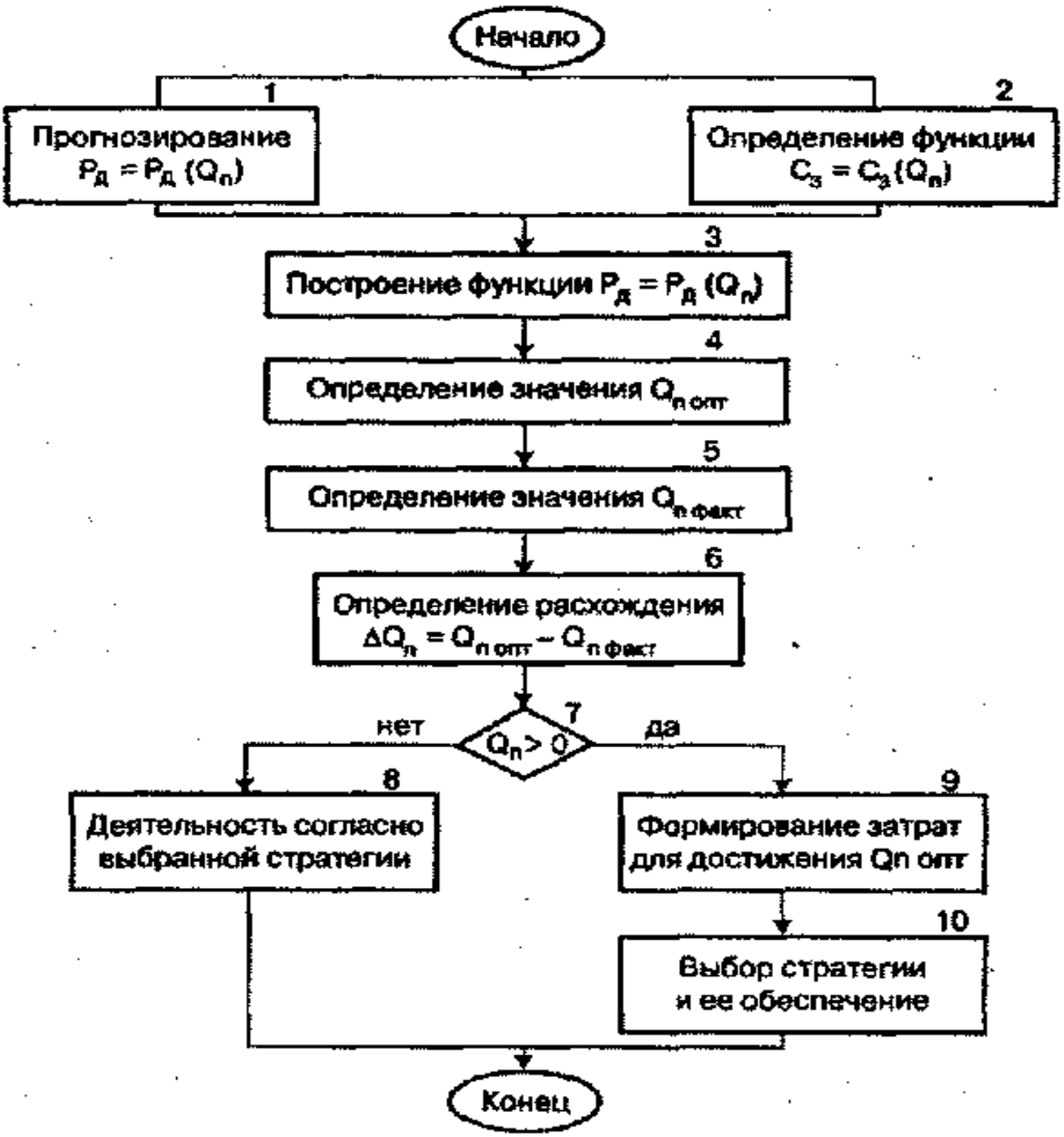
$$P_Д = P_Д + \alpha \times Q_П^B;\ \alpha > 0,\ 0 < B < 1,$$

где $P_{Д1}$ — возможная прибыль предприятия-поставщика при условии ограниченного охвата сервисных поставок;

α, B — соответственно коэффициент и показатель степени, характеризующие влияние уровня сервисных поставок.

Для использования показателей уровня сервисных поставок в производственно-хозяйственной деятельности предприятий-изготовителей продукции (изделий) предлагается алгоритм формирования затрат (схема 75).

Схема 74. Функциональная схема определения уровня сервисных поставок ($Q_П$)



$C_З(Q_П)$: Δ — шаг построения $C_З(Q_П)$; i = 1, 2 ... n — число показателей K_i; j — вид затрат; $C_{Знаи}$ — затраты на обеспечение оптимальной производственной программы предприятия, млн руб.; $C_{Зij}$, $C_{Зi}$ — j-я составляющая и общие затраты для обеспечения K_i = 1, 2 ... n.

Как известно, начальные затраты на разработку и производство продукции (изделий) на предприятия складываются (при этом $Q_П$ = = 0):

$$C_{З\,наи} = \sum_{i=1}^{m} C_{З\,наи} = C_{ЗР\,наи} + C_{ЗМ\,наи} + C_{ЗТ\,наи} + C_{ЗВ\,наи},$$

где $C_{3Г\,наи}$ — затраты на НИОКР, руб.;

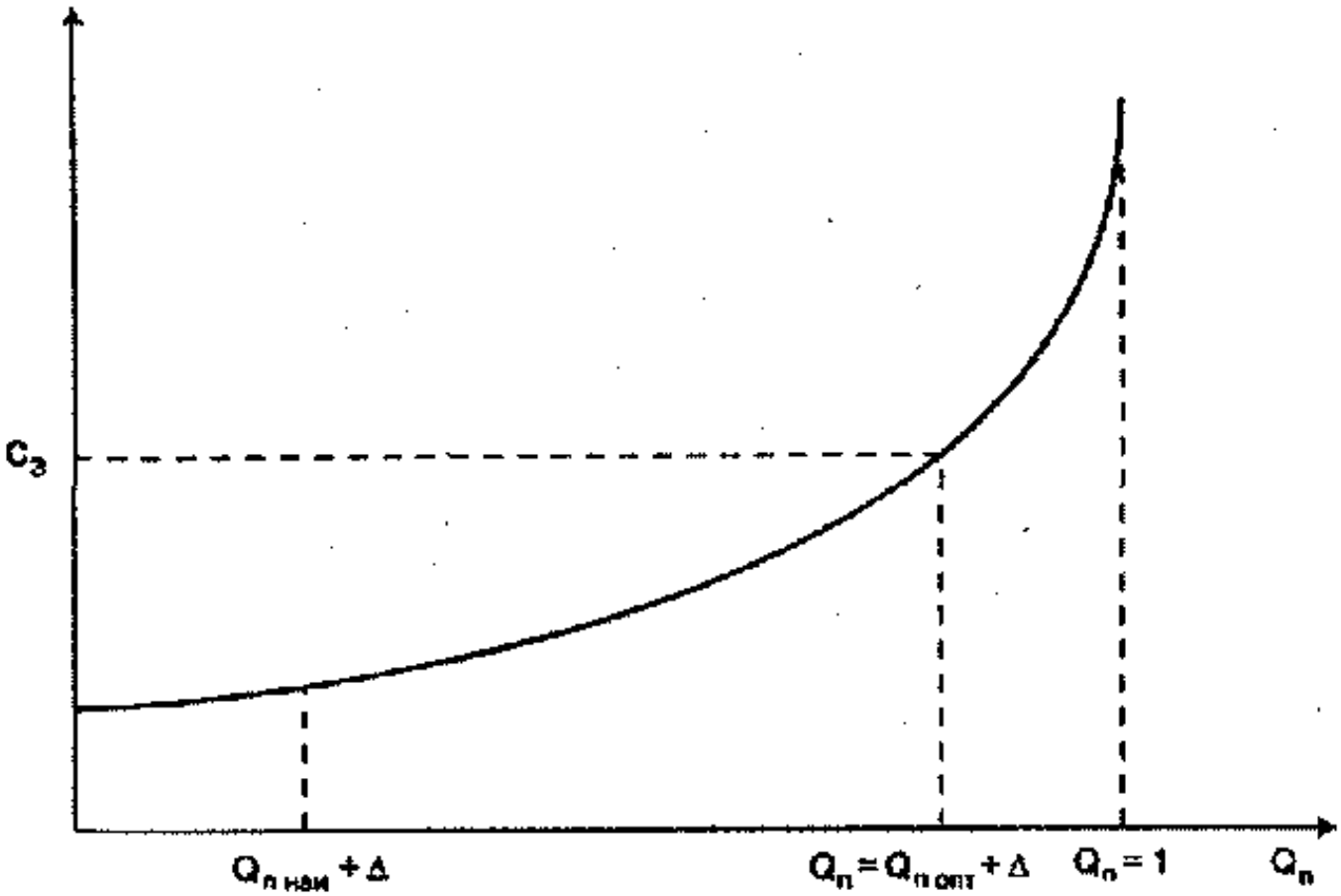
$C_{3М\,наи}$ — затраты на приобретение материалов, сырья и комплектующих, руб.;

$C_{3Г\,нач}$ — затраты на реализацию производственной стратегии предприятия-изготовителя, руб.;

$C_{3В\,наи}$ — затраты, необходимые для реализации оптимальной производственной программы, руб.

Затраты производственно-хозяйственной деятельности предприятия-изготовителя находятся в определенной зависимости от сервисных поставок (рис. 2).

Рис. 2. Зависимость затрат C_3 производственно-хозяйственной деятельности предприятия — изготовителя продукции (изделий) от уровня сервисных поставок $Q_П$ для точки графика $C_3(Q_{Пнаи} + \Delta m)$



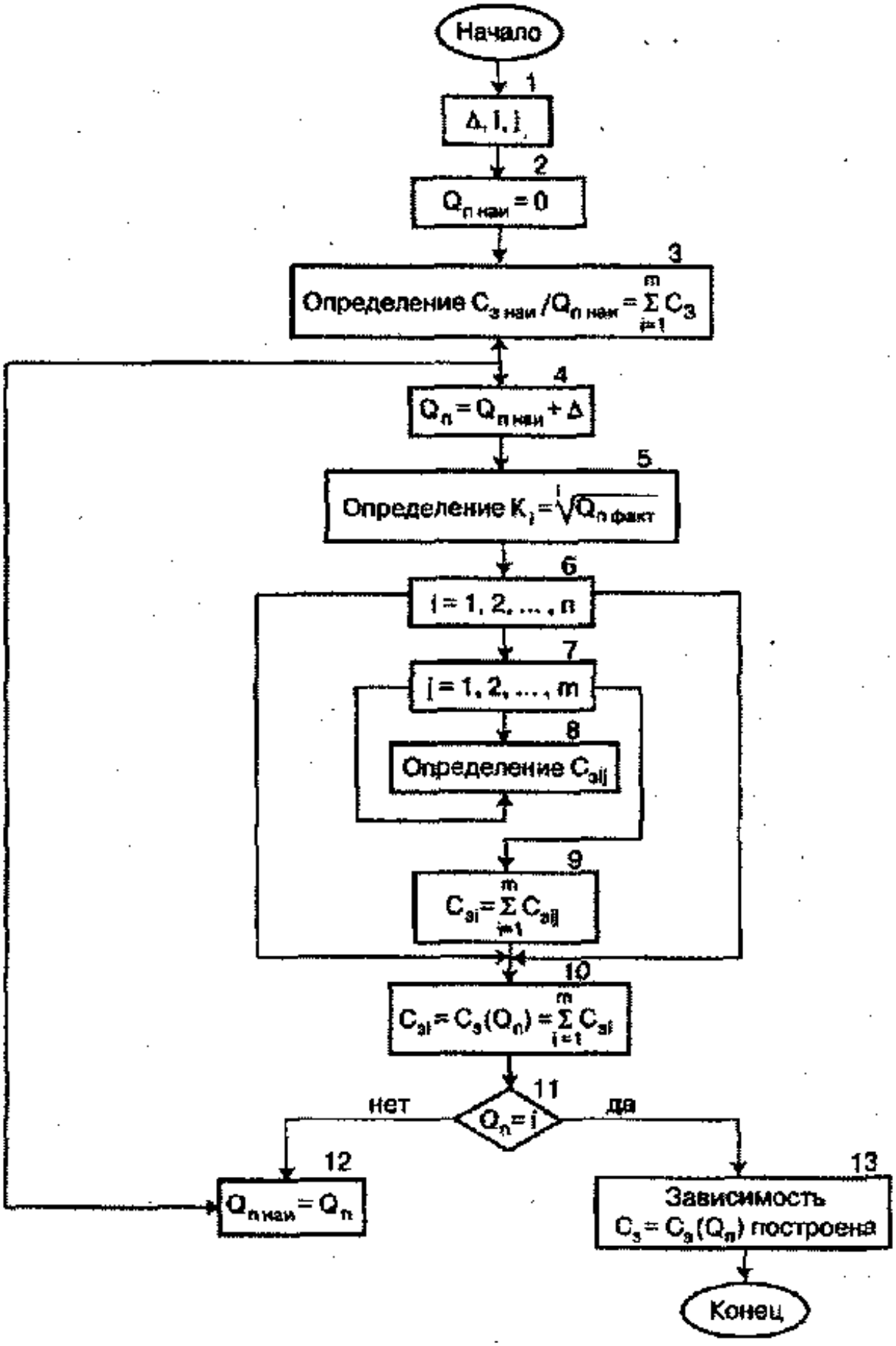
Для определения прибыли предприятия воспользуемся функцией $P_Д = \sum_{i=1}^{n} P_{di} \rightarrow \max$; при ограничениях $\sum_{i=1}^{n} g_{im} \times Q_i \le N_m$; $i = 1, 2 \ldots n$, $m = 1, 2 \ldots p$,

где P_{gi} — прибыль предприятия от выпуска продукции (изделий) при объемах;

N_m — мощность предприятия по ресурсу;

p — количество используемых ресурсов предприятия;

Схема 75. Алгоритм формирования затрат предприятия — изготовителя продукции (изделий)



g_{im} — норма использованного m-го вида ресурса при производстве i-го вида продукции (изделий). При использовании алгоритма (рис. 2) необходимо учитывать данные: Δ — шаг построения кривой $C_3(Q_П)$;

i — общее число составляющих уровня сервисных поставок в конкретных случаях i = 1, 2 ... n, j — вид затрат, j = 1, 2 ... m. Остальные точки кривой $C_3(Q_П)$ определяются в соответствии с алгоритмом (рис. 2), где значения уровня сервисных поставок увеличиваются на величину $\Delta Q_П$.

Эффективность работы предприятия-изготовителя можно оценить с помощью уровня сервисных поставок, его отклонением от оптимальной величины:

$$Q_П = (\Delta Q_П / \Delta Q_{Поп} T) \to 0,$$

где $\Delta Q_П = Q_{Поп} - Q_{Пфакт}$

При этом очевидно, что $Q_П$ определяется отклонением

$K_i - K_i$, i = 1, 2 ... n, так как: $Q_П = \sum_{i=1}^{n} K_i$.

Если $K_1 - K_2 = ... = K_i = \sqrt[i]{Q_П}$, то $\Delta K_i = K_{опт} - K_{факт} = \sqrt[i]{Q_{опт}} - \sqrt[i]{Q_{факт}}$

i = 1, 2 ... n, $K_{iопт} - K_{iфакт}$ — коэффициенты, учитывающие i-ю величину уровня сервисных поставок, соответственно при $Q_П = Q_{Поп}$ и $Q_П = Q_{Пфакт}$

При этом для уменьшения ΔK_i необходимы по определенным составляющим дополнительные затраты ΔC_{3i}, которые зависят также и от изменения уровня сервисных поставок $\Delta Q_П$.

Схема 76. Жизненный цикл товаров и услуг

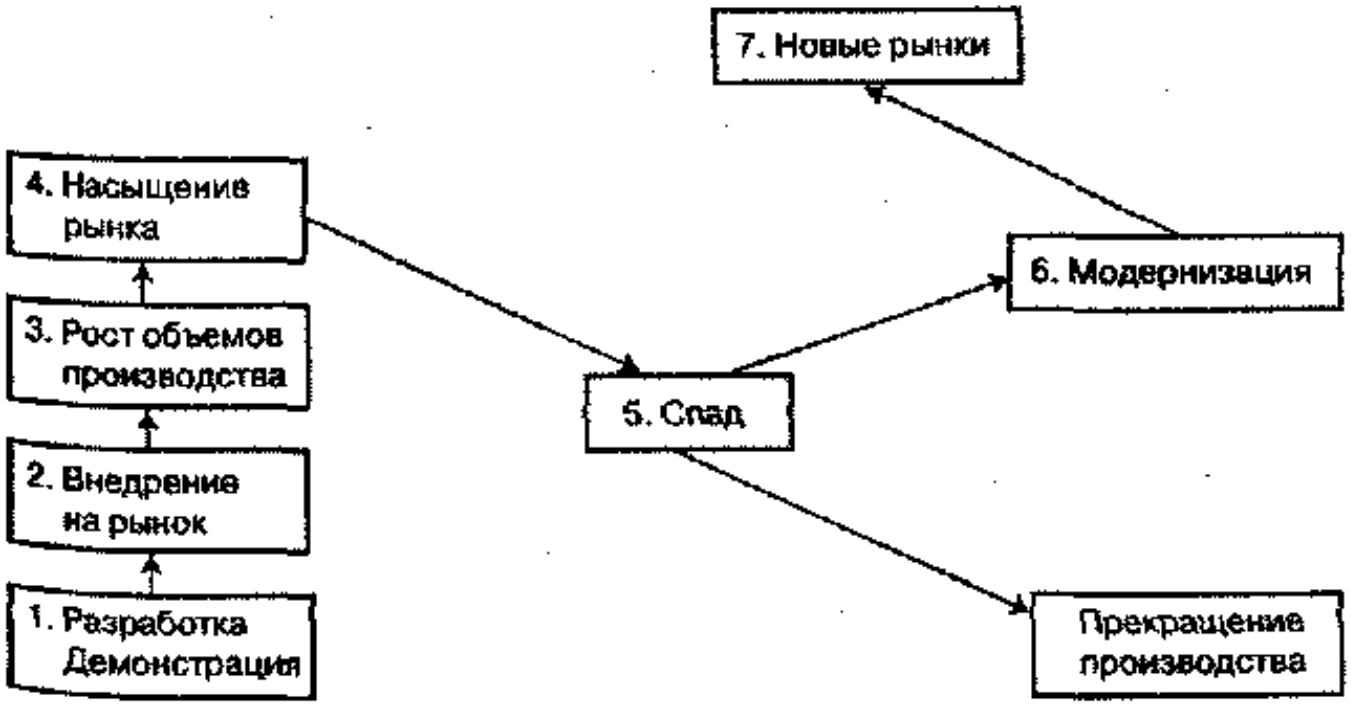
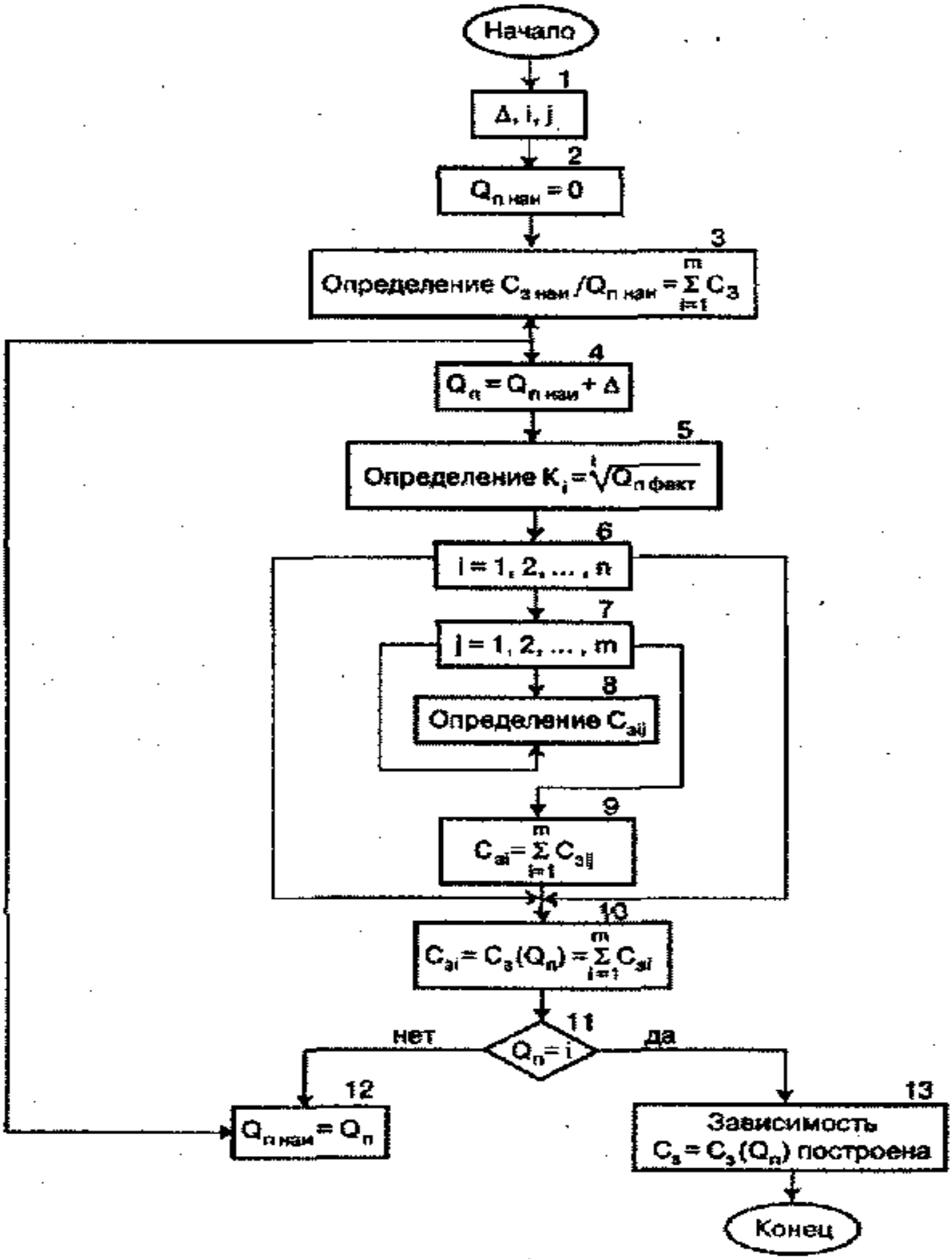


Схема 75. Алгоритм формирования затр
предприятия — изготовителя продукции (издели



g_{im} — норма использованного m-го вида ресурса при производстве i-го вида продукции (изделий). При использовании алгоритма (рис. 2) необходимо учитывать данные: Δ — шаг построения кривой $C_3(Q_П)$;

i — общее число составляющих уровня сервисных поставок в конкретных случаях i = 1, 2 ... n, j — вид затрат, j = 1, 2 ... m. Остальные точки кривой $C_3(Q_П)$ определяются в соответствии с алгоритмом (рис. 2), где значения уровня сервисных поставок увеличиваются на величину $\Delta Q_П$.

Эффективность работы предприятия-изготовителя можно оценить с помощью уровня сервисных поставок, его отклонением от оптимальной величины:

$$Q_П = (\Delta Q_П / \Delta Q_{Поп} T) \to 0,$$

где $\Delta Q_П = Q_{Попт} - Q_{Пфакт}$

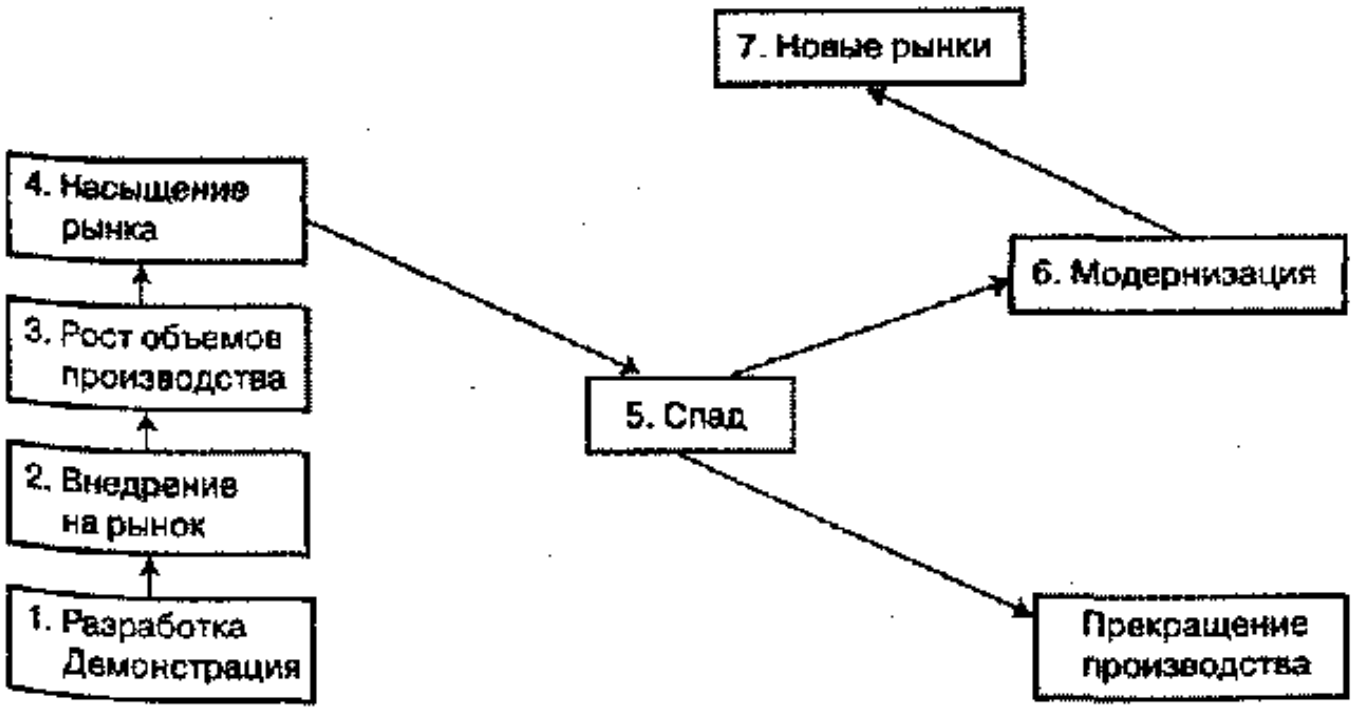
При этом очевидно, что $Q_П$ определяется отклонением $K_i - K_j$, i = 1, 2 ... n, так как: $Q_П = \sum_{i=1}^{n} K_i$.

Если $K_1 - K_2 = ... = K_i = \sqrt[i]{Q_П}$, то $\Delta K_i = K_{опт} - K_{факт} = \sqrt[i]{Q_{опт}} - \sqrt[i]{Q_{факт}}$

i = 1, 2 ... n, $K_{iопт} - K_{iфакт}$ — коэффициенты, учитывающие i-ю величину уровня сервисных поставок, соответственно при $Q_П = Q_{Попт}$ и $Q_П = Q_{Пфакт}$

При этом для уменьшения ΔK_i необходимы по определенным составляющим дополнительные затраты ΔC_{3i}, которые зависят также и от изменения уровня сервисных поставок $\Delta Q_П$.

Схема 7б. Жизненный цикл товаров и услуг



3.4. Стратегия инновационной деятельности в промышленности современной России

Основой технического перевооружения всех отраслей народного хозяйства, позволяющей поставить производство на качественно новый уровень, обеспечивающий выпуск высококонкурентной продукции (изделий), является научно-технический потенциал страны. Однако количество новых патентов в России за последние десять лет мало изменилось. Значительно возросло число зарегистрированных товарных знаков, которые свидетельствуют только об увеличении объектов бизнеса, а не инновационной экономике (таблица 21а).

Для преодоления кризиса и обновления производственных фондов предприятий на новой современной основе назрела острая необходимость создания эффективного механизма трансформации результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в наукоемкие технологии, которые и обеспечат структурные преобразования во всей экономике.

Для этого необходимо:

- создать и модернизировать инфраструктуру, позволяющую эффективно использовать достижения, а также обеспечивающую научно-техническую инновационную деятельность;
- обеспечить трансформацию результатов фундаментальной научной деятельности, изобретательства и инноваций в коммерчески эффективный высокотехнологичный бизнес, конкурентоспособную продукцию (изделия) и услуги, которые позволят ускорить темпы роста ВВП;
- реформировать систему подготовки кадров, чтобы интеллектуальный потенциал высшей школы обеспечивал не только профессиональный персонал для рыночной экономики, но и развитие ее технологической основы.

Для реализации научно-технической политики в стране потребуется:

- создать систему программно-целевого планирования исследований и разработок, нацеленную на отраслевые интересы и с ними согласованную;
- реформировать сеть научно-исследовательских лабораторий, организаций на проведение приоритетных исследований и разработок, обеспечивающих национальную технологическую безопасность;
- обеспечить интеграцию научно-технической и образовательной деятельности в систему подготовки квалифицированных научных специалистов;

Таблица 21а. Динамика интеллектуальной собственности в России (по данным Роспатента)[1]

Объекты интеллектуальной собственности	Годы												
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Патенты на изобретения, всего	27 757	40 263	31 556	33 574	45 975	23 315	19 508	17 592	16 292	18 114	24 726	23 191	23 390
в том числе выданные: в обмен на авторские свидетельства	14 543	19 682	5921	13896	–**	–	–	–	–	–	–	–	–
по новым заявкам из России	8938	16 682	20 861	16 489	25 644	19 215	15 362	14 444	13 779	15 140	20 621	19 123	19 447
по новым заявкам из-за рубежа	4276	4529	4772	3189	4048	4100	4146	3148	2513	2974	4105	4068	3943
Действующие охранные документы*													
в том числе: патенты на изобретения	44 321	60 321	76 186	109 467	155 247	173 081	191 129	144 325	149 684	102 568	106 717	108 721	123 089
свидетельства на полезные модели	1175	1547	2971	3361	5700	8185	11 591	15 498	20 052	20 073	24 103	29 191	28 364
патенты на промышленные образцы	2210	1528	4700	5560	6400	7234	8651	8573	9007	10 686	12 764	11 542	12 646
свидетельства на товарные знаки	11 246	81 675	92 915	102 241	–	107 561	117 920	130 674	119 283	145 470	157 965	170 570	186 352
Зарегистрировано*													
в том числе: наименований места происхождения товара	–	–	–	–	до 1997 26	6	14	2	1	10	15	6	23
программ для ЭВМ	–	534	484	583	721	749	1016	1388	1830	2105	2748	2759	3282
баз данных	–	43	41	49	91	78	161	107	199	209	270	283	327
топологий интегральных микросхем	–	8	8	4	3	8	12	5	6	25	50	39	32

* Данные на конец года.
** Нет данных.

[1] См.: Экономика и жизнь. 2006. № 19.

- создать организационные, технические, экономические, законодательные, информационные условия, обеспечивающие разработку высокопродуктивных технологий научных исследований, их защиту и использование;
- обеспечить престижность научного труда, привлечение молодежи в научную сферу, их социальную защиту и др.

Рассмотрим для примера состояние и основные направления инновации в наиболее характерной отрасли промышленности — станкоинструментальной, которая в машиностроении и металлообработке занимает роль «главного технолога».

3.4.1. Современное состояние и тенденции развития

Станкоинструментальная промышленность России включает предприятия и организации, создающие и производящие технологическое оборудование: станки, кузнечно-прессовые машины, деревообрабатывающее и литейное оборудование, различные виды инструмента (режущего, измерительного, абразивного, алмазного), а также гидро- и пневмооборудование, редуктора и т. д. Эта продукция составляет основную долю (до 60%) активной части основных производственных фондов широкого круга производителей в промышленности России и в машиностроении и металлообработке. Парк технологического оборудования промышленности России на 90% сформирован из отечественного оборудования.

Станкоинструментальные предприятия занимают промежуточное место между отраслями, поставляющими сырьевые и энергетические ресурсы, и остальным машиностроением, создавая и поставляя народному хозяйству средства производства и орудия труда, с помощью которых создается многообразие машин, механизмов, предметов повседневного обихода. Перечень поставляемого технологического оборудования насчитывает несколько тысяч наименований, номенклатура инструмента и других изделий включает десятки и сотни тысяч типоразмеров, удовлетворяя требования всех типов производств — от индивидуального до массового. С научной точки зрения продукция (изделия) станкостроения является стимулятором научно-технического прогресса в стране, поскольку органически сочетает в себе последние достижения в области материалов, электроники, в электротехнике, приборостроении, механике, вычислительной технике, программно-математическом обеспечении.

Станкоинструментальная промышленность находится у истоков любой структурной перестройки промышленности, рационализации производства и играет огромную роль в инновационном процессе России. Поэтому проведение мер по структурной перестройке

производства на предприятиях отрасли применительно к рыночным условиям, а также создание и подготовка новых инновационных проектов высокоэффективных видов технологического оборудования, инструмента и других изделий является государственной задачей. Основные цели станкоинструментальной отрасли, имеющие народно-хозяйственную значимость:

- создание отечественной базы для технологического обеспечения структурной перестройки экономики страны, развитие приоритетных отраслей и реализация федеральных программ селективной поддержки промышленности, включая конверсию оборонных отраслей;
- ослабление зависимости от импорта и расширение экспорта продукции предприятий отрасли;
- создание в стране технологической базы на новом техническом уровне для повышения общественной производительности труда, экономии всех видов ресурсов, улучшения условий труда и экономической обстановки на основе модернизации промышленности и совершенствования парка технического оборудования России;
- обеспечение технологической независимости России за счет сохранения и совершенствования кадрового, научно-технического и производственного ядра потенциала отрасли;
- принципиальное изменение отрасли, максимальное удовлетворение ее требований;
- переход от поставки отдельных видов оборудования к поставке технологий (инжинирингу), в первую очередь производителям в сфере малого бизнеса.

Технический уровень производства в промышленности и прежде всего в машиностроении определяется состоянием парка технологического оборудования: его возрастным составом и структурой.

За прошедший с 1986 г. период из-за снижения инвестиционной активности предприятий обновление активной части основных фондов резко замедлилось. Поэтому возрастной состав и структура станочного парка промышленности России значительно ухудшились. Например, более 60% станков имеет возраст свыше 10 лет, значительно увеличился износ основных фондов, резко упал удельный вес станков с ЧПУ, автоматов и полуавтоматов в парке металлообрабатывающего оборудования. Низок удельный вес в промышленном парке оборудования кузнечно-прессовых машин, что приводит к излишнему расходу металла и других материалов в промышленности. Дальнейшее замедление темпов обновления парка оборудования в промышленных отраслях и изменение его структуры приведет

к самым негативным последствиям. Устаревший парк технологического оборудования не позволяет повышать производительность труда, качество и конкурентоспособность отечественной продукции, экономить материальные ресурсы, гибко и своевременно реагировать на запросы рынка. Решение этой крупнейшей проблемы ложится на плечи ученых станкоинструментальной отрасли и станкоинструментальных предприятий, которые, в свою очередь, должны быть способными не только удовлетворить потребности других отраслей промышленности, но и иметь возможности для собственного развития, поскольку станкоинструментальная отрасль находится в аналогичных условиях с другими отраслями промышленности.

После ликвидации СССР более половины станкозаводов, примерно столько же заводов, производящих режущий инструмент и литейное оборудование, и третья часть заводов, выпускающих кузнечно-прессовые машины, оказались за пределами России. Существенно сократилось количество научно-технических организаций, обслуживающих отрасль. Сохранилась примерно половина всей номенклатуры станков (типаж насчитывал около 1200 типоразмеров) и чуть меньше половины количества выпуска. За пределами России оказалось производство многих видов металлорежущих станков: круглошлифовальные, радиальносверлильные, фрезерные широкоуниверсальные, заточные, протяжные, шлифовальные станки для коленвалов и распредвалов, автоматы многошпиндельные для массового производства деталей автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения, а также до 80% кузнечно-прессового оборудования (КПО) с ЧПУ и до 40% типажного КПО; до 70% прецизионных машин, свыше 90% термопластавтоматов; более 85% оборудования для точного литья и др. Инструментальные заводы в СССР создавались как предметно специализированные, и в совокупности они изготовляли почти всю номенклатуру стандартного инструмента — около 700 тыс. размероисполнений. В настоящее время на заводах России не изготавливаются многие виды инструмента: дереворежущий, развертки, надфили, ленточные и сегментные пилы, мелкомодульные долбяки, шпоночные фрезы, плашки и т. д.

Существуют серьезные проблемы и из-за отсутствия инвестиций для России и стран СНГ в абразивной и алмазной подотраслях, поскольку они использовали закупаемые по импорту высококачественные низкокальцевые бокситы, необходимые для плавки электрокорунда нормального, занимающего 40% в выпуске абразивного инструмента и шлифовальной шкурки, используемых для предприятий металлургической и деревообрабатывающей промышленности.

В России практически отсутствует и производство по синтезу алмазов (всего 2,2% от потребного объема), которые используются при производстве алмазного инструмента.

Экспертная оценка годовой потребности России в технологическом оборудовании станкоинструментальной отрасли весьма условна и базируется на условии стабильно работающей промышленности, потребность которой в станках можно оценить в 25–30 тыс. шт. Развивающийся сектор малого бизнеса нуждается примерно в 10–15 тыс. шт. Потребность промышленности на техперевооружение может быть оценена в 15–20 тыс. шт. станков. Потребность всех отраслей *в кузнечно-прессовых машинах примерно 15–20 тыс. шт.* Следовательно, при условно принятом состоянии экономики общий спрос на металлообрабатывающее оборудование может быть на уровне 65–85 тыс. шт. в год.

В связи с кризисным состоянием экономики резко упал научно-технический и производственный потенциал как в стране в целом, так и в станкоинструментальной отрасли. Особенно резко сократился выпуск прогрессивных, высокоавтоматизированных и производственных станков, почти прекращен выпуск оборудования с ЧПУ. Более чем на 50% сократился выпуск металлорежущего, абразивного и алмазного инструмента.

Крайне тяжелое положение сложилось на предприятиях, производящих тяжелое и уникальное оборудование, и в научно-технических организациях. Заводы тяжелого станкостроения являются национальным достоянием, обладают уникальными технологическими возможностями по изготовлению станков весом в несколько сотен тонн и размерами в десятки метров, и их разрушение может иметь крайне негативные последствия для России.

В связи с резким сокращением объемов производства в машиностроении и металлообработке, падением спроса на наукоемкую продукцию, на разработку и создание новых видов техники и технологии практически остановилось развитие научно-технических организаций и резко упала их численность.

Произошло разрушение потенциала, обслуживающего станкоинструментальную промышленность, в смежных отраслях, поставляющих станкостроителям наукоемкие виды комплектующих изделий: устройства ЧПУ, электроприводы и электродвигатели, измерительные системы, приборы контроля и диагностики. Многолетние усилия и результаты труда станкостроителей, электронщиков, электротехников, приборостроителей по созданию отечественных конкурентоспособных комплектующих изделий становятся невостребованными. Утрачивается научный, кадровый и производственный потенциал.

Немалую роль в сокращении заказов на НИОКР играют высокие ставки налогов на добавленную стоимость, прибыль, землю, имущество и т. д., что приводит к высокому уровню цен на научно-техническую продукцию (изделия).

Как показывает опыт мирового станкостроения, наряду с такими тенденциями, как повышение точности, производительности, расширение функциональных возможностей станков, что присуще и отечественным станкостроителям, весьма актуальны: рост уровня автоматизации и внедрение «безлюдной» технологии в условиях мелкосерийного производства; прогрессивная технология в области высокоскоростной и сверхпрецизионной обработки как традиционных, так и новых материалов. Для реализации первого направления используются станки с ЧПУ и построенные на их базе многоцелевые, гибкие производственные системы и автоматизированные производства, опыта по производству которых отечественным станкостроителям не занимать. Однако эффективность таких производственных систем зависит от технического уровня встраиваемых станков, производство которых испытывает большие трудности.

В конструкциях металлорежущих станков нового поколения произошли существенные изменения: расширились их технологические возможности, позволяющие обрабатывать сложные детали, особенно типы тел вращения, за одну установку; упростились конструкции за счет уменьшения числа комплектующих изделий, деталей, базовых плоскостей и операций обработки, применению модульного принципа, стандартизации крепежных элементов; расширились технологические возможности с учетом требований конкретного заказчика и др.

Созданы: многоцелевые станки с многокоординатными системами ЧПУ; станки с инструментальными магазинами, обеспечивающими автоматическую смену инструментов, с установкой нового положения из вершин, контролем стойкости инструментов по времени резания или по числу обработанных деталей; многоцелевые станки с автоматической загрузкой-разгрузкой операций; гибкие производственные модули с портальными работами, которые более эффективны и просты по конструкции, чем автономные; станки токарной группы, обеспечивающие обработку деталей с двух сторон, двумя суппортами или двумя револьверными головками; станки с автоматической загрузкой прутковых заготовок с помощью магазина и др.

Расширяются функциональные возможности систем СПУ за счет использования интерактивной обработки детали, что позволяет оператору выбирать команды с помощью появляющихся на экране символов. При этом обеспечивается моделирование в масштабе реально-

го времени, а также визуальный контроль необходимых параметров на всех этапах процесса обработки — от программирования до проверки качества изготовления. Примером может служить семикоординатный токарный станок с двумя револьверными головками фирмы «Окима» (Япония), который обеспечивает как выбор режимов резания, так и последовательность при вводе в систему ЧПУ только наименования обрабатываемого материала и размеров детали.

Большой интерес представляет интеллектуальное устройство управления, разработанное фирмой Septor Electronics (США), которое не выполняет неправильных команд, а с помощью светового сигнала подсказывает оператору, каков должен быть его следующий шаг. Такое устройство имеет огромное преимущество по сравнению с программируемыми контроллерами (ПК), которые управляют станком по заранее разработанной жесткой программе.

В интеллектуальном устройстве в качестве задания устанавливаются простые правила функционирования вместо длинных и точных программ. Затем механизмы станка уже сами решают проблемы и программируют свою реакцию на базе различных алгоритмов, включенных в систему управления, т. е. механизмы становятся «знающими», так как могут принимать собственные независимые решения.

Тенденция высокоскоростного резания, особенно при изготовлении сложных цельнометаллических деталей, в ходе обработки которых в стружку уходит до 80–90% массы заготовки, потребовала создания станков нового поколения с частотой вращения шпинделя от 5000–6000 до 10 000–30 000 об./мин. При этом перспективно использование высокоскоростного резания и для обработки деталей простой формы: фрезерование, при малых усилиях резания, для черновой и чистовой обработки деталей типа плит; обтачивание валов и др.

Однако внедрение высокоскоростного резания в машиностроительное производство требует значительных усовершенствований: оптимизации характеристик материалов, герметических параметров и конструкций режущих инструментов, режимов резания; конструкций узлов, прежде всего шпиндельных, приводов подач. Механизмы станка должны надежно обеспечивать высокие скорости рабочих движений. Необходимо: значительно повысить динамические характеристики, снизить тепловые деформации; увеличить надежность средств контроля за состоянием режущего инструмента и качества обработки с помощью системы ЧПУ станка, оснащения станков автоматическими устройствами для смены инструментов и заготовок и отвода стружки; усовершенствовать конструкции обрабатываемых

деталей с учетом особенностей высокоскоростной обработки; повысить требования к технике безопасности.

В области технологии сверхскоростного концевого фрезирования алюминиевых сплавов созданы станки с частотой вращения шпинделя 30 000–60 000 об./мин. Используются такие станки для обработки, например, крупногабаритных деталей фюзеляжей самолетов, при обработке которых снимается почти 90% материала заготовки.

Большие успехи достигнуты в области создания сверхпрецизионных металлорежущих станков. Приоритет в создании таких станков принадлежит станкостроителям Японии. Имея высокие параметры — минимальная дискретность позиционирования узла 0,01 мкм; шероховатость поверхности Ra = 0,2 мкм; точность формы 0,1 мкм (некруглость 0,03 мкм); число управляемых осей — пять, — они пользуются широким спросом в аэрокосмическом, электронном и электротехническом машиностроении, автомобилестроении, авиастроении и других отраслях промышленности.

Обработка на таких станках осуществляется, как правило, алмазным инструментом. Однако перспективными могут быть и новые методы — электрические и химические.

Основой сверхпрецизионных станков является термосимметричная конструкция. Высокую точность вращения шпинделя обеспечивают аэро- или гидростатические опоры. Для повышения частоты вращения шпинделя используется специальное программное и аппаратное устройство, позволяющее вести ускоренную обработку информации в системе управления.

Для снижения ударных воздействий при обработке на шлифовальные направляющие таких станков наносится специальное покрытие, реагирующее на усилие привода, а шариковые винты оснащаются высокоточными дифференциальными гайками.

Создание мехатронных узлов позволило сделать ощутимые шаги в прецизионном станкостроении за счет их конструктивных преимуществ: используется принцип direct drive (прямой привод), когда обрабатываемая деталь, режущий инструмент закрепляются непосредственно на электроприводе без промежуточных передач; положение обрабатываемой детали и режущего инструмента постоянно контролируется датчиками точности: управление электроприводами обеспечивается варьированием частоты и мощности питающего напряжения, за счет чего достигается более высокая точность, чем аналогичными механическими приводами; управление станком осуществляется компьютером, который является управляющим центром всей системы.

Тенденция развития современного станкостроения не ограничивается рассмотренными основными положениями, а имеет более

широкое направление, которое необходимо отслеживать, и активно принимать участие в инновационном процессе. Есть возможности по совершенствованию элементов и созданию принципиально новых узлов, станков, станков-стендов для апробации новых решений, что позволит создавать научный задел в области высокоскоростных и сверхпрецизионных станков, т. е. основу дальнейшего развития российского станкостроения.

Сохранению и развитию инноваций в промышленности будет способствовать:

- создание ресурсообразующей технологии, повышение физико-механических свойств материалов, создание новых материалов, заменяющих традиционный металл. Для этого потребуется использование способов обработки и принципиальные станки, в том числе и для керамики, углепластиков и т. д.;
- развитие способов получения готовых деталей методом литья и прессования с последующим упрочнением поверхности за счет лазерных, плазменных процессов напыления, закалки и др.;
- увеличение долговечности машин за счет повышения точности и качества деталей, для чего потребуются станки с получением точности размера и формы детали в десятые и сотые доли микрометра;
- внедрение прецизионной штамповки, холодного выдавливания, сферодвижной штамповки, спекания, что позволит сэкономить миллионы тонн стали;
- создание и внедрение микроэлектроники и вычислительной техники, обеспечивающей мощный импульс гибкой автоматизации. Резервы рационализации станков с числовым программным управлением огромны и составляют мощную конкуренцию другим методам обработки;
- обеспечение системы организации производства в автоматизированном режиме выполнения принципа «деталей точно в срок». Это требует принципиально новых подходов. Такая работа в рамках государственной программы «Технология, машины и производства будущего» проводится в г. Москве и г. Твери и дает практические результаты.

3.4.2. Инновационные приоритеты

Любое открытие и изобретение в рыночных условиях приобретают свои качества, когда они становятся нововведением, т. е. приобретают полезную форму, социальную или экономическую ценность.

В условиях рыночной экономики каждое предприятие самостоятельно должно найти свою нишу в современном производстве. В противном случае оно прекратит свое существование.

Исходя из состояния промышленности и мировых тенденций основными приоритетами развития станкоинструментальной отрасли в России могут быть:

- освоение и производство нового прогрессивного оборудования для машиностроительных, перерабатывающих отраслей, непосредственно решающих задачи государственных приоритетов;
- реализация проектов, обеспечивающих решение социально-экономических проблем производства товаров народного потребления, оборудование для индивидуальных и малых производств;
- освоение производства отдельных видов оборудования, инструмента и комплектующих изделий, ранее не изготавливаемых на предприятиях России и получаемых в настоящее время с предприятий-монополистов;
- разработка проектов, определяющих неотложные меры по экологическим проблемам;
- производство оборудования для добывающих и перерабатывающих отраслей с целью оказания им определенной помощи в техническом перевооружении производств, установление более тесной прямой связи в получении производимой ими продукции предприятиями станкоинструментальной отрасли. С целью создания научно-технического потенциала для отрасли необходимо предусмотреть на базе исследовательских лабораторий научно-технические центры по станкостроению и инструменту;
- наряду с созданием прогрессивного вида оборудования освоение новых видов металлорежущего, абразивного, алмазного и измерительного инструментов;
- комплексная поставка оборудования, оснастки, обучение персонала и организации сервисного обслуживания.

При выполнении инновационных проектов и в целом программы для станкоинструментальной отрасли необходимо первостепенное внимание уделять повышению технического уровня и конкурентоспособности создаваемой продукции (изделий), соответствию получаемых с ее помощью изделий конкретным запросам потребителей при минимальном уровне затрат и системе цен, ориентированных на мировые конкурентные цены.

Поскольку важной тенденцией в машиностроении является увеличение надежности и долговечности машин и ужесточение экологических требований, то значительно (в 2–3 раза) возрастают требования к точности и качеству изготовляемых деталей. В связи с этим уже в настоящее время требуется оборудование для получения точности размеров и форм от 1–2 мкм до 0,01 мкм. Такое оборудование определяет уровень прецизионной технологии в стране, поэтому спрос на него значительный. Однако освоение таких станков (классов точности А и С) проблематично. Требуется решение научно-исследовательских, конструкторских, технологических и организационных проблем.

Необходимы принципиально новые решения ряда узлов, иные фактические основы работы, особые условия эксплуатации. Необходимо очень тесное взаимодействие с другими отраслями промышленности по созданию комплектующих изделий электронной, электротехнической отраслей, подшипников, новейших материалов, смазочно-охлаждающих жидкостей и др.

В проблему прецизионного оборудования входит создание и освоение производства кузнечно-прессовых машин для изготовления точных заготовок, обеспечение ресурсосбережения и снижения трудоемкости изготовления деталей за счет уменьшения или исключения механообработки. Для этого необходимо обеспечить изготовление деталей сложной пространственной формы, в первую очередь штампов и пресс-форм, использующихся в производстве многих видов изделий и прежде всего для производства товаров народного потребления. Создание, например, комбинированных многопозиционных штампов для вырубки, вытяжки, гибки, формирования резьб, несмотря на высокую стоимость, позволяет получать значительную экономическую выгоду, так как в 10–15 раз повышает производительность труда.

Используя ранее выполненные и новые разработки, необходимо обеспечить освоение и производство сверхточных станков и сверхточного инструмента для обработки деталей с точностью до 0,01 мкм (обеспечивающих внедрение «нанотехнологии»), что позволит значительно повысить производительность труда, резко снизить затраты (до 50 раз) на финишную обработку сверхточных деталей.

Необходимо предусматривать создание и изготовление специального и уникального оборудования по конкретным заявкам и техническим требованиям заказчиков.

Широкие возможности предприятий станкоинструментальной отрасли позволяют обеспечить:

- производство высокопроизводительных комплексов трудообрабатывающего оборудования, включая средства измерения для оснащения предприятий, выпускающих продукцию для нефтегазовой промышленности;
- производство новых видов специального оборудования для нужд перерабатывающих отраслей аэропромышленного комплекса — автоматические линии для различных видов упаковки, тары, разделочный инструмент, средства механизации и др.;
- производство совершенно нового по специализации отрасли комплекта оборудования изготовления стройматериалов, изделий бытовой техники и товаров народного потребления, в том числе из гранита, мрамора и других видов каменных пород. При этом указанная техника отвечает всем требованиям заказчика, современному уровню и поставляется комплектно;
- производство высокопроизводительного многофункционального деревообрабатывающего оборудования для изготовления солярных изделий и мебели, что позволит мебельной промышленности максимально решить свои проблемы;
- создание комплектов оборудования для производства сложных товаров народного потребления, кузнечно-прессовые машины нового поколения или ранее не выпускаемые: прессы-автоматы для чистовой вырубки; обрабатывающие центры, в том числе с лазерными установками; автоматы листоштамповочные многопозиционные и др.;
- производство оборудования и инструмента для мелкосерийных и индивидуальных производств для оснащения малых предприятий.

Решение экологических проблем способствует не только созданию оборудования, например для литейных производств, но и в значительной мере позволяет улучшать условия труда, изменять производственный климат.

Как известно, одной из главных задач предприятий-производителей является удовлетворение требований потребителя в приобретаемом оборудовании. В связи с этим должны быть разнообразные подходы к удовлетворению потребностей от комплектной поставки оборудования до сдачи его «под ключ», с оказанием практической помощи в наладке, обучения кадров, организации гарантийного и послегарантийного сервисного обслуживания как со стороны предприятия-поставщика, так и специализированных коммерческих организаций.

Высокоэффективная новая специализированная техника является мощным и практически единственным средством повышения производительности труда в металлообработке, которая может быть достигнута лишь при достаточно массированном насыщении ею производства, при коренном изменении всей его организации. Только при таких условиях можно сократить цикл производства, значительно снизить объем незавершенного производства, стабилизировать качество выполнения технологических операций. Поэтому потребителям надо предоставлять услуги по комплексному решению его проблем, поставку комплектами, обеспечивающими перевооружение замкнутых производств, участков и цехов.

Если по универсальному оборудованию потребитель в основном удовлетворен его характеристиками, кроме сервисного обслуживания, обеспечения запасными частями и модернизации действующего у него оборудования, то для новых технологий (лазерная, эрозионная, электрохимическая, комбинированная обработка, процессы холодного выдавливания, накатывания и т. д.) предстоит решить еще ряд проблем, связанных с повышением точности обработки, стойкости инструмента, стабильности процесса, развития уровня автоматизации.

Поскольку продукция станкоинструментальной отрасли является интегрированным продуктом, результатом труда специалистов из многих областей научно-технической деятельности, поэтому к научному обеспечению предприятий отрасли необходимо привлекать как научные организации высшей школы, так и научные организации потребителей конечной продукции (изделий), производителей комплектующих изделий, конструкционных и эксплуатационных материалов, электроники, приборостроения, металлургии, химии и нефтехимии и т. д.

Предстоит выполнить большой объем НИОКР, направленных только на освоение производства новых и усовершенствованных инструментов, инструментальных материалов и приборов, соответствующих самому высокому техническому уровню. Так, использование новых синтетических инструментальных материалов в сочетании с прогрессивными конструкциями позволяет обеспечить увеличение скорости резания на отдельных операциях в 5—10 раз и, соответственно, повысить производительность обработки в 4—5 раза. На основе зольгельтехнологии и гидротерминального метода получения наплавленных корундовых материалов можно создать абразивные инструменты, обеспечивающие значительное увеличение съема обрабатываемого материала и высокую точность обработки. Значительный эффект в металлообработке обеспечивают инструменты

из особо прочных и термостойких монокристаллических синтетических алмазов. Необходимо создавать принципиально новую измерительную технику, которая, кроме цифрового представления измерительной информации, обеспечивала бы паспортизацию результатов измерения, вывод информации на системы управления технологическим процессом. Основой создания новых средств измерения линейных и угловых размеров являются достижения микроэлектроники, микропроцессора и цифровой техники.

Технический уровень и конкурентоспособность, как правило, закладываются на этапе постановки задачи, формулирования исходных данных требований и проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на основе тщательного изучения (маркетинга) перспективных требований рынка (потребителя). В связи с этим по большинству инновационных проектов необходим этап проведения НИОКР, который должен проводиться силами как ученых, так и специалистов предприятий.

В соответствии с программами развития реформ и стабилизации российской экономики ряд направлений, особенно развитие малого предпринимательства, социальной сферы, охраны природы и использование природных ресурсов, переданы на региональный уровень.

Реализация региональных инновационных проектов, как правило, встречает позитивную поддержку регионов, поскольку они стимулируют технический уровень производства на предприятиях, способствуют устранению различий в возможностях социального их развития, созданию рабочих мест. Одним из важнейших вопросов в стратегии станкоинструментальной отрасли, особенно на данном этапе, является необходимость тесного взаимодействия с соответствующими структурами СНГ, а также других стран мирового сообщества.

В результате реализации инновационных проектов предполагается не только оживление производства станкоинструментальной продукции (изделий), но и увеличение экспорта станков, кузнечно-прессовых машин, металлорежущего инструмента и др. (табл. 30).

Для успешного участия в конкурентной борьбе производители продукции (изделий) должны поставлять на рынок все новые изделия, меняя их ассортимент и потребительские качества, используя при этом все более совершенные технологии, в определенной степени зависящие от достижений станкоинструментальной промышленности. Поэтому использование мирового опыта станкостроения — одно из необходимых условий развития отечественной отрасли.

Очень важным обстоятельством для развития отечественного станкостроения является привлечение иностранных инвестиций в его развитие. Эффективным способом привлечения таких инвестиций в развитие исследовательской базы и станкостроительных за-

водов могут быть кредитные линии, на базе которых можно начать производственную деятельность в станкостроении, по ее результатам удовлетворять потребности внутреннего рынка и за счет экспортных поставок рассчитываться за взятый кредит.

Для реализации стратегии развития станкоинструментальной промышленности необходимо изыскать необходимые средства. Общая потребность в инновационных ресурсах (Р) условно (конкретные средства необходимо обосновывать ежегодно) составляет Р млн руб., из них 0,7 млн руб. необходимы на капитальные вложения, 0,2 Р млн руб. — на инвестирование НИОКР, прочие нужды — 0,1 Р млн руб.

Таблица 30

Некоторые инновационные проекты

№ п/п	Наименование проблемы проекта	Наименование государственного приоритета	Отрасли-потребители	Предприятия-изготовители	Аннотация проекта
А	Освоение производства прогрессивного оборудования для машиностроительного комплекса				
1	Комплексы высокоточного и автоматизированного оборудования и инструмента для изготовления деталей сложной формы, в том числе: — для изготовления штампов и пресс-форм	Топливо и энергия, продовольствие, жилье, транспорт, связь, коммуникации. Сохранение научно-технического потенциала	Угольная и нефтяная, транспортная, автосельхозмашиностроение. Перерабатывающие отрасли агропромышленного комплекса (АПК)	Предприятия и организации станкоинструментальной отрасли (конкретные исполнители)	Основная цель: — обеспечение широкомасштабного выпуска штампов и пресс-форм для приоритетных отраслей народного хозяйства; — сокращение трудоемкости проектирования и изготовления штампов и пресс-форм. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1,5—2 года

Продолжение таблицы 30

№ п/п	Наименование проблемы проекта	Наименование государственного приоритета	Отрасли-потребители	Предприятия-изготовители	Аннотация проекта
2	Комплекты прецизионного оборудования классов А и С и инструмента для обработки точных деталей, в том числе: — для высокопроизводительной обработки деталей топливной аппаратуры; — для высокопроизводительной обработки подшипников; — для обработки точных зубчатых колес; — кузнечно-прессовое оборудование для изготовления точных заготовок	Продовольствие, топливо и энергия, транспорт, связь, коммуникации. Конверсия	Автосельхозмашиностроение, транспортная, металлургия, машиностроение	Предприятия и организации станкоинструментальной отрасли (конкретные исполнители)	Основная цель — обеспечение народного хозяйства прецизионным оборудованием, развитие экспортного потенциала; снижение трудоемкости изготовления деталей. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1,5—2 года
3	Сверхточные станки и сверхточный инструмент для обработки деталей с точностью до 0,001 мкм (обеспечивающих внедрение мехатронных узлов, «нанотехнологий»)	Транспорт, связь коммуникации. Сохранение научно-технического потенциала. Конверсия	Производители вычислительной техники, видеотехники. Авиапромышленность	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители)	Основная цель — обеспечение внедрения ранее выполненных разработок по повышению точности механообработки, повышение производительности труда.

Продолжение таблицы 30

№ п/п	Наименование проблемы проекта	Наименование государственного приоритета	Отрасли-потребители	Предприятия-изготовители	Аннотация проекта
					Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 2 года
4	Тяжелое и уникальное оборудование	Топливо и энергия, транспорт, связь, коммуникации. Продовольствие	Энергетическая, транспортное машиностроение, выпускающие оборудование для АПК	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители)	Основная цель — поддержка заводов тяжелого станкостроения по обеспечению уникальным оборудованием народного хозяйства. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 2—3 года
5	Высокоэффективные средства измерения и контроля линейных и угловых размеров в машиностроении	Топливо и энергия. Транспорт, связь, коммуникации, жилье, продовольствие	Машиностроение	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители)	Цель — обеспечение промышленности высокоэффективными средствами измерения. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1—2 года
Б	Освоение производства нового оборудования и продукции (изделий), обеспечивающей развитие социальной сферы				
6	Оборудование для производства изделий жилищного строительного	Продовольствие, жилье	Стройиндустрия, мебельная промышленность	Предприятия и организации станкоинструментальной	Цель — организация производства комплектов оборудования

Продолжение таблицы 30

№ п/п	Наименование проблемы проекта	Наименование государственного приоритета	Отрасли-потребители	Предприятия-изготовители	Аннотация проекта
	назначения, в том числе: — многофункциональное деревообрабатывающее оборудование для изготовления столярных изделий и мебели, для производства древесностружечных плит; — комплекты оборудования и инструмента для изготовления изделий сантехники; — комплекты оборудования и инструмента для обработки камня, в том числе гранита и мрамора			промышленности (конкретные исполнители)	для выпуска изделий из дерева, камня и других материалов. Повышение производительности труда. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1,5—2 года
7	Оборудование и инструмент для производства сложных товаров народного потребления, индивидуальных производств	Продовольствие, жилье	Машиностроительные, стройиндустрия, малые предприятия, индивидуальные производства	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители)	Цель — внедрение прогрессивных технологических процессов, оснащение малых предприятий. Виды поддержки: госбюджет, кредиты, налогообложение. Срок окупаемости 1,5—2 года

Окончание таблицы 30

№ п/п	Наименование проблемы проекта	Наименование государственного приоритета	Отрасли-потребители	Предприятия-изготовители	Аннотация проекта
В	Создание нового прогрессивного оборудования, инструмента, комплектующих изделий				
8	Оборудование и инструмент, прогрессивные виды комплектующих изделий	Топливо и энергия, транспорт, связь, комплектующие, жилье, продовольствие, экология	Машиностроительные, станкоинструментальная, авто- и сельхозмашиностроение	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители)	Цель — организация производства оборудования, инструмента, комплектующих, ранее не изготавливаемых. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1—2 года.

Источники инвестирования могут быть как из федерального бюджета — от 0,1 до 0,3Р в зависимости от инновационных проектов; внебюджетные средства — от 0,6 до 0,7Р, из них средства предприятий и организаций — от 0,4 до 0,6Р; инвестиционный кредит — от 0,2 до 0,3Р млн руб.

Направления использования средств (млн руб.); капитальные вложения — около 0,7Р; расходы на НИОКР — от 0,1 до 0,2Р; прочие нужды — 0,1Р млн руб.

При этом капитальные вложения направляются главным образом на техническое перевооружение предприятия в связи со структурной перестройкой их производства. Окупаемость таких проектов обеспечивается в течение 2—3 лет.

Источники инвестирования капитальных вложений (млн руб.) возможны из федерального бюджета — от 0,1 до 0,2Р, внебюджетные средства — от 0,5 до 0,6Р, инвестиционный кредит — от 0,2 до 0,3Р. Следовательно, за счет государственного бюджета инвестирование капитальных вложений составляет лишь до 0,3Р затрат. При этом бюджетные средства могут направляться на инвестирование в основном работ фундаментального, поискового и задельного характера и наиболее наукоемких НИОКР, выполняемых в рамках инновационных проектов стратегии станкостроения. Сводные дан-

ные по инвестиционному обеспечению стратегии «станкостроение» представлены в паспорте программы (табл. 31).

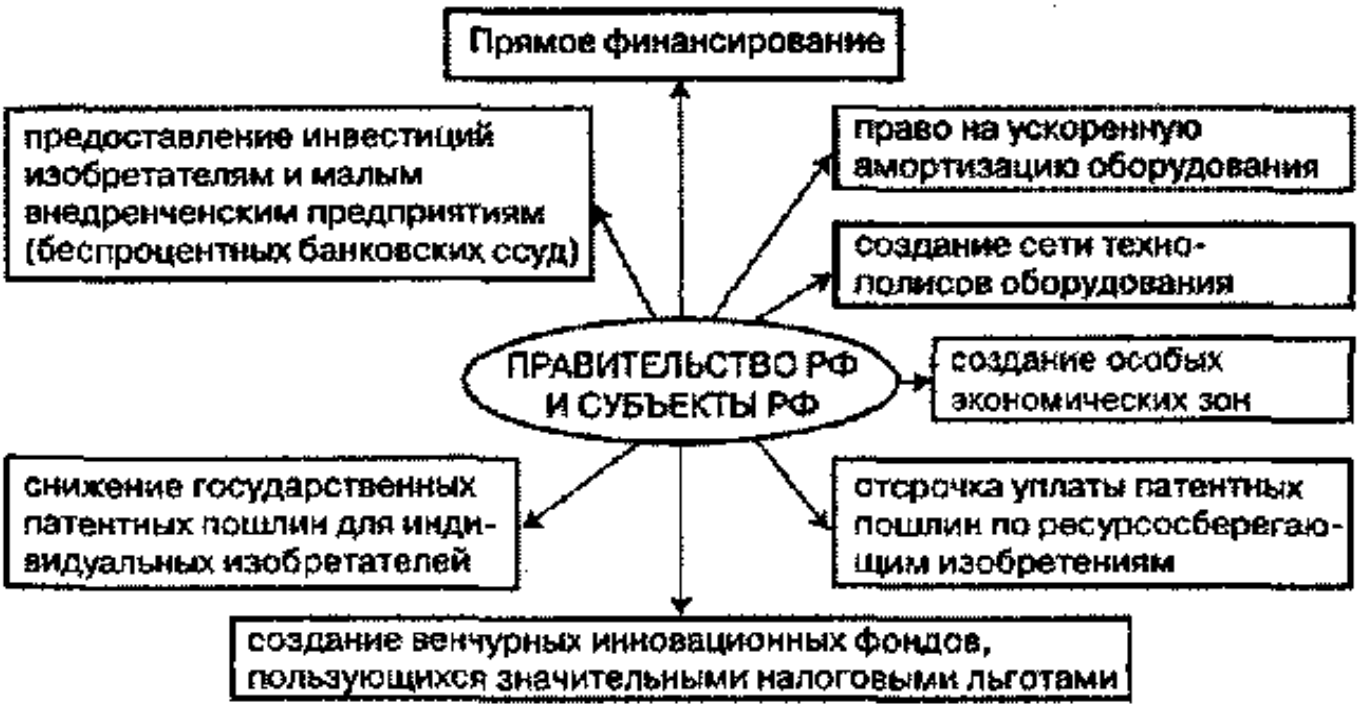
Таблица 31

Паспорт инновационных проектов стратегии «станкостроение»

Цели и содержание, состояние готовности заказчика	Финансовые затраты			Ожидаемые результаты реализации в стоимостном и натуральном выражении
	Источники финансирования и направления текущих расходов	На период реализации	2001 г.	
Основные цели: создание технологической базы как основы для структурной перестройки экономики страны за счет стабилизации и развития научно-технического, производственного, экспортного и кадрового потенциала ученых и специалистов станкоинструментальной промышленности. Обеспечение разработки производства и поставки высокоэффективных комплектов оборудования и инструмента, для оснащения машиностроительных предприятий, решающих неотложные задачи государственных приоритетов. Оказание ученым и специалистам-станкостроителям государственной поддержки	Всего:	Р	0,3Р	В целом за период реализации программы позволит увеличить производство высокоэффективного оборудования и инструмента и в основном удовлетворить потребности рынка. Технический уровень, предусмотренный программой, позволит обеспечить окупаемость затрат на реализацию стратегии за 2–3 года. Годовой экономический эффект в народном хозяйстве от реализации стратегии около Р/3 млн руб.
	в том числе республиканский бюджет	0,2Р	0,03Р	
	меры поддержки: дотации, налоговые льготы, льготные тарифы, льготные кредиты, инвестиционный кредит	0,3Р	0,3Р	
	Внебюджетные источники	0,7Р	0,2Р	
	из них: средства предприятия	0,5Р	0,15Р	
	прочие	0,1Р	0,03Р	
	Капитальные вложения	0,7Р	0,2Р	
	в том числе: республиканский бюджет	0,2Р	0,02Р	
	Меры поддержки: налоговые льготы, инвестиционный кредит	0,3Р	0,3Р	
	Внебюджетные источники	0,4Р	0,1Р	
	из них: средства предприятий	0,4Р	0,1Р	
	Текущие расходы	0,3Р	0,1Р	
	из них: НИОКР	0,2Р	0,1Р	
	В том числе: республиканский бюджет	0,1Р	0,1Р	
	Меры поддержки: налоговые льготы, внебюджетные источники	0,1Р	0,05Р	
	Прочие нужды:	0,1Р	0,03Р	
	в том числе: внебюджетные источники	0,1Р	0,03Р	

В целом по стратегии «станкостроение» бюджетное инвестирование реально возможно до 0,2Р млн руб. Следовательно, основная часть средств должна быть изыскана из внебюджетных источников за счет средств предприятия (банков, инвестиционных фондов), постоянных инвесторов. Необходима также и государственная поддержка: льготы по налогообложению, по ставкам импортного таможенного тарифа производителям, например, тяжелого и уникального оборудования; выделение средств за счет государственного конверсионного кредита, бюджетные суды на индексацию оборотных средств и др. (схемы 77, 78).

Схема 77. Возможные формы государственной поддержки инновационной деятельности

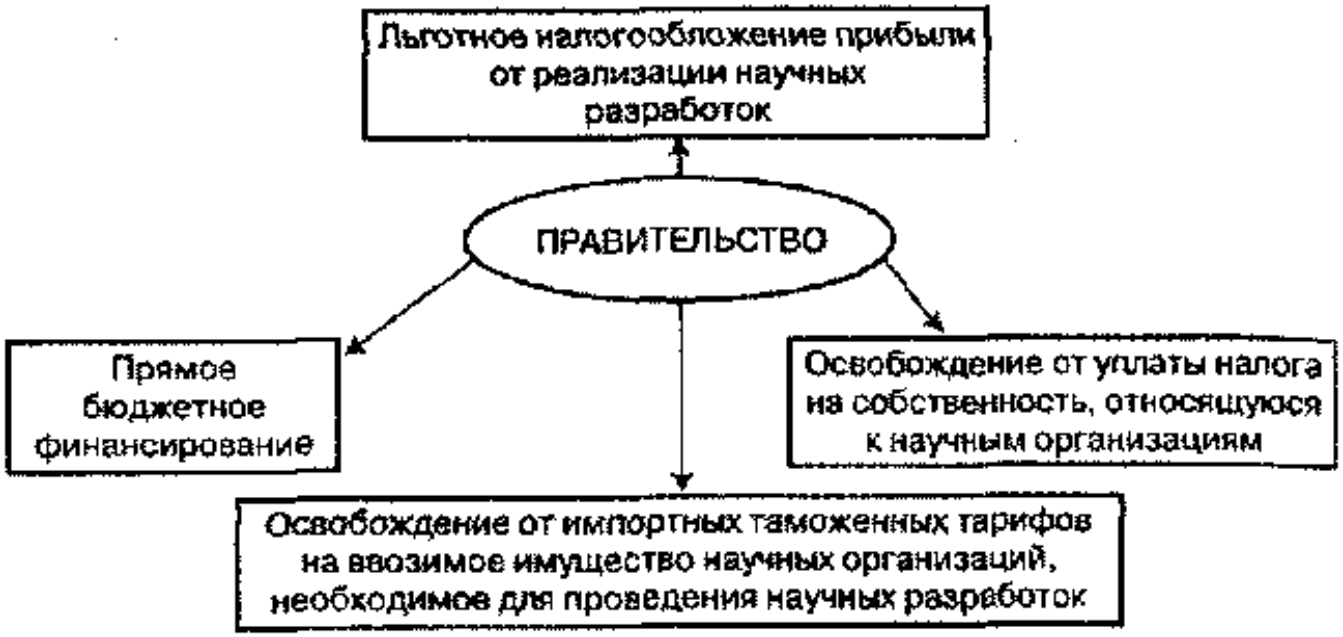


В дальнейшем использование рыночных механизмов позволяет активизировать и основные источники средств, как это и предусмотрено стратегией «станкостроение», — собственные средства предприятий отрасли, заинтересованных потребителей, банков, инвестиционных фондов, иностранных инвесторов.

Основным направлением становления рыночного механизма и на его основе изменения производственно-экономических отношений в станкоинструментальной отрасли является акционирование предприятий и создание новых организационных структур, соответствующих рыночным условиям, а также обслуживающих предприятия.

На нынешнем этапе реформ на новой основе решаются вопросы организации взаимодействия разработчиков, производителей и потребителей, а также потенциальных инвесторов, что, безусловно, способствует оздоровлению отрасли. В качестве дополнительного источника инвестирования могут быть средства от продажи Россий-

Схема 78. Формы государственной поддержки научно-исследовательских работ



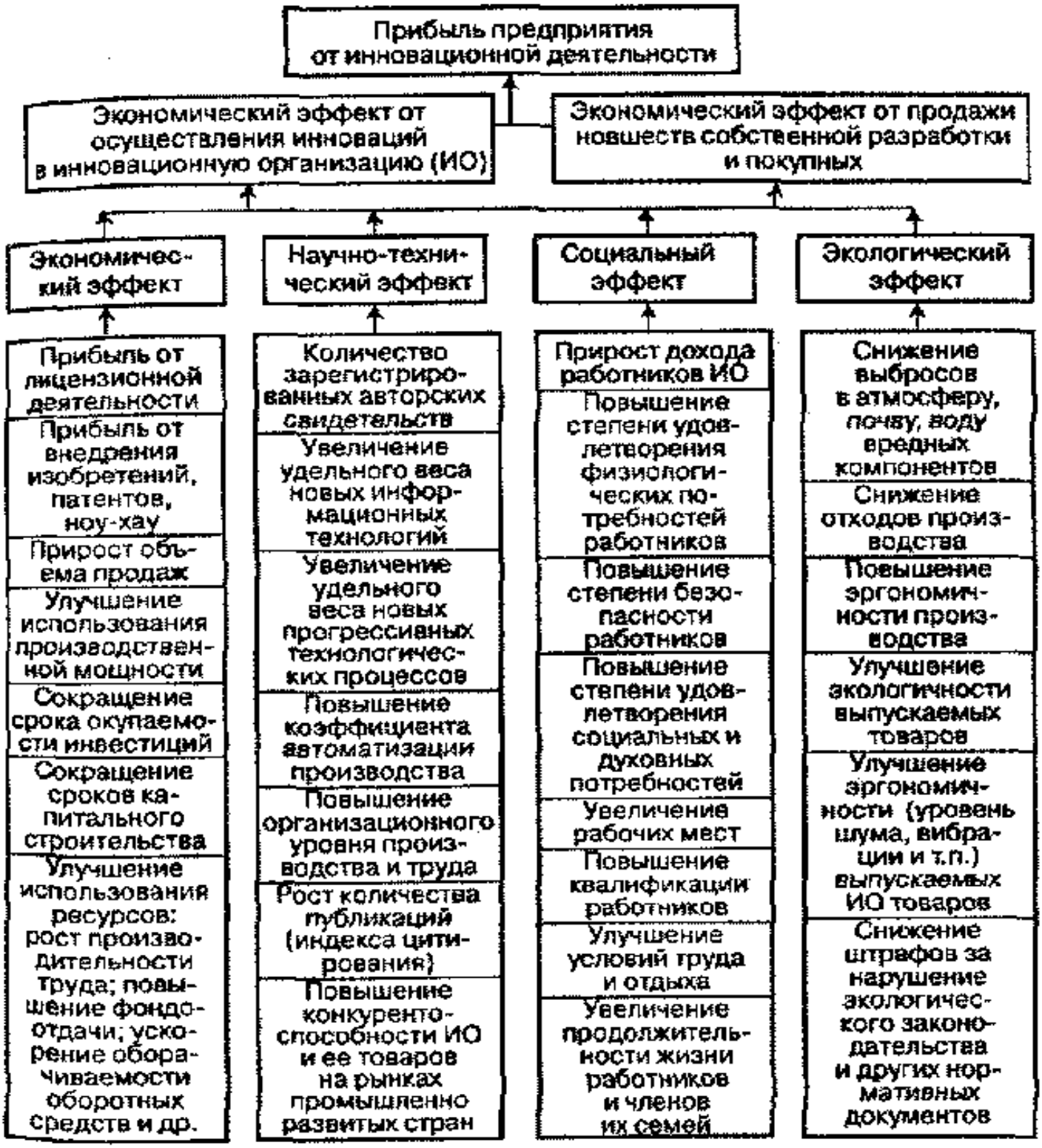
ским фондом федерального имущества акций станкоинструментальной отрасли с привлечением их для инвестирования разработчиков и производителей.

Поскольку стратегия станкостроения имеет целевую направленность и конечные результаты используются в самых различных отраслях промышленности, то необходимо привлекать широкий круг потребителей. Поэтому требуется системный подход к организации ее выполнения, постоянная координация деятельности участников и контроль за ходом работ, осуществляемый специальным органом. Таким органом является Минпром России, который должен обеспечивать выполнение этих функций, а также проводить в случае необходимости корректировку *проектов, включенных в стратегию* станкостроения.

Реализация такой стратегии положительно скажется на экономике России и позволит:

- получить приоритетным отраслям промышленности необходимое технологическое оборудование и инструмент по основной специализации станкоинструментальной отрасли, в максимальной степени соответствующие требованиям потребителей для технического обеспечения соответствующих федеральных программ. Кроме того, в порядке диверсификации производства будет освоено значительное количество машин, механизмов и другой техники, не относящейся к основной специализации отрасли и предназначенной для непосредственного использования в нефте- и угледобыче, переработке сельскохозяйственной продукции, строительстве жилья и т. д.;

Схема 79. Система показателей эффективности инновационной деятельности



- увеличить экспортные поставки продукции отрасли. В том числе значительно вырастет поставка металлообрабатывающего инструмента, вновь осваиваемого прогрессивного высокопроизводительного оборудования и др.;
- значительно сократить импортные поставки как металлообрабатывающего оборудования, кузнечно-прессовых машин, так и различного вида инструмента;

- использовать в народном хозяйстве новые конкурентоспособные виды машин и инструмента, более чем в 2 раза повышающих производительность труда, пониженной материало- и энергоемкости, а также технологии и оборудования, экономящие материальные и энергетические ресурсы, улучшающие экологические условия в производстве;
- обновить активную часть основных промышленно-производственных фондов и повысить технико-экономические показатели парка технологического оборудования страны, высвободить значительное количество производственных площадей и рабочих;
- сохранить технологическую независимость России, основы кадрового научно-технического и производственного потенциала отечественного станкостроения;
- обеспечить годовой экономический эффект в народном хозяйстве не менее Р/3 млн руб., срок окупаемости не более 2–3 лет.

Внедрение новшеств с учетом особенностей инновационного проекта может дать четыре вида эффекта:

- экономический;
- научно-технический;
- социальный;
- экологический (схема 79)[1].

---

[1] См.: *Фатхутдинов Р. А.* Инновационный менеджмент. М.: Бизнес-школа «Интелсинтез», 2000.

ГЛАВА 4. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Решающим условием развития предприятия в соответствии с принятой экономической стратегией является инвестирование необходимого объема средств в разработанные проекты. Экономический рост и инвестиции взаимосвязаны между собой и взаимообусловлены, инвестиции создают материальную основу для поступательного развития предприятия, результаты которого, в свою очередь, являются источником средств для новых капитальных вложений. Инвестирование — основная форма практического осуществления экономической стратегии предприятия. Без прироста активов или обновления их состава коммерческие организации не могут успешно развиваться в долгосрочном периоде. Инвестиционная политика предприятия является важнейшей составной частью его общей стратегии развития.

4.1. Исходные понятия и классификация инвестиций

Инвестиции — это совокупность имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и иных видов деятельности с целью получения прибыли или достижения положительного социального эффекта. Инвестиции могут осуществляться в форме:

- денежных средств и целевых банковских вкладов;
- паев, акций и других ценных бумаг;
- технологий, машин и оборудования;
- лицензий, товарных знаков и интеллектуальных ценностей;
- любого другого имущества и имущественных прав;
- кредитов.

Инвестиционная деятельность — *вложение инвестиций (инвестирование)* и совокупность практических действий по их реализации на определенных условиях — получение прибыли и (или) достижение иного полезного эффекта. Осуществляют ее уполномоченные органы по управлению государственным имуществом или имущественными правами, физические лица, предприятия и другие юридические *лица, иностранные государства и международные организации.*

Инвестиционный проект — система планируемых мероприятий по созданию нового или модернизации действующего производства товаров или оказанию услуг с целью получения доходов или достижения положительного социального эффекта и предусматривающая получение инвестиций. *Это обоснование экономической целесо-*

образности, объема и сроков осуществления прямой инвестиции, включающие проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии со стандартами, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций. В общем же проект представляет собой замысел (задачу, проблему) и необходимые средства его реализации и желаемого экономического, технического или организационного результата. Проект понимается также как совокупность организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления определенных действий.

Приоритетный инвестиционный проект — инвестиционный проект, суммарный объем иностранных инвестиций в который составляет не менее 1 млрд рубл., или минимальная доля их (вклад) в уставном капитале коммерческой организации с иностранными инвестициями не менее 100 млн руб., включенный в перечень, утвержденный Правительством РФ.

Иностранная инвестиция — вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде услуг информации, не изъятых из оборота объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, в том числе:

- денег, ценных бумаг и иного имущества;
- имущественных прав;
- имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность).

Прямая иностранная инвестиция — это:

- приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли (вклада) в уставном капитале коммерческой организации, созданной при вновь создаваемой на территории РФ в форме хозяйственного товарищества или общества:
- вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории РФ;
- осуществление на территории РФ иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования таможенной стоимостью не менее 1 млн руб.

Иностранный инвестор — это:

- иностранное юридическое лицо или организация, не являющаяся юридическим лицом, гражданская правоспособность и дееспособность которых определяются законодательством страны, где они учреждены, и которые вправе осуществлять инвестиции на территории РФ;
- иностранный гражданин или лицо без гражданства, проживающее за пределами РФ, гражданская правоспособность

и дееспособность которых определяется законодательством соответствующего государства, и которые имеют право осуществлять инвестиции в РФ;
- международная организация, имеющая право по международному договору РФ осуществлять инвестиции в России;
- иностранные государства в соответствии с федеральными законами.

Срок окупаемости инвестиционного проекта — срок со дня начала финансирования инвестиционного проекта до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом затрат коммерческой организации приобретает положительное значение.

Реинвестирование — вложения в объекты предпринимательской деятельности за счет доходов и прибыли инвестора или коммерческой организации, которые получены ими от инвестиций.

Совокупная налоговая нагрузка — расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин (за исключением таможенных пошлин, вызванных применением мер по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами в соответствии с законодательством РФ), федеральных налогов (за исключением акцизов, налога на добавленную стоимость на товары, производимые на территории РФ) и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд РФ) иностранным инвестором и коммерческой организацией с иностранными инвестициями, осуществляющими инвестиционный проект за счет иностранных инвестиций, на момент начала финансирования инвестиционного проекта.

Капитальные вложения — инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Инвестиционный процесс — осуществление всего комплекса мер (действий) по реализации инвестиционного проекта во взаимосвязи по времени и организационно-технологической последовательности.

Инвестиционная политика предприятия — часть его общей финансовой стратегии в виде комплекса подходов и решений, определяющих выбор наиболее эффективных направлений инвестиций с целью нахождения устойчивых темпов развития и повышения конкурентоспособности.

Инвестиционная программа — совокупность инвестиционных проектов или предположений с определенной целевой направленностью в основном на государственном, региональном или отраслевом уровне.

Существует множество различных видов и форм инвестиций в зависимости от признака их группировки (табл. 32).

В инвестиционной деятельности на уровне предприятий принимают участие различные категории субъектов хозяйствования, но центральное место занимает инвестор, осуществляющий вложение собственных заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивающий их целевое использование (схемы 80–82).

В Законе РФ «О рынке ценных бумаг» инвестор определен как лицо, которому ценные бумаги принадлежат на праве собственности

Таблица 32

Классификация инвестиций предприятия

№ п/п	Классификационный признак	Вид инвестиций	Основное содержание
1	Объект вложения капитала	Реальные	Вложение в воспроизводство основных средств, освоение земельных участков, строительство зданий и т. д.
		Портфельные	Инвестиции в различные финансовые инструменты: ценные бумаги, депозиты банков для сохранения и приращения капитала
2	Период инвестирования	Долгосрочные	Капитальные вложения на срок более 1 года
		Краткосрочные	Вложение капитала на период до 1 года
3	Форма организации и техника проведения	Прямые	Осуществляют непосредственно сами инвесторы в производственные предприятия
		Косвенные (непрямые)	Инвестирование опосредованно другими лицами — финансовыми посредниками
4	Степень риска	Безрисковые	Нет риска потери капитала и ожидаемого дохода
		Мало- и среднерисковые	Риск ниже или на уровне среднерыночного
		Высокорисковые и спекулятивные	Вложения с большим риском и высоким ожидаемым инвестиционным доходом

Окончание таблицы 32

№ п/п	Классификационный признак	Вид инвестиций	Основное содержание
5	форма собственности	Частные	Вложения физических и негосударственных юридических лиц
		Государственные	Вложения из госбюджета разных уровней, унитарных предприятий и внебюджетных государственных фондов
6	География	Внутренние (национальные)	Инвестирование резидентами страны на ее территории
		Иностранные	Инвестирование нерезидентами
7	Процесс воспроизводства	Брутто-инвестиции (валовые)	Общие инвестиции за определенный период — на возмещение основных фондов
		Нетто-инвестиции (чистые)	На расширение основных фондов и создание новых объектов. Валовые инвестиции за минусом амортизационных отчислений

(собственник) или ином вещном праве (владелец). В зависимости от целей инвестирования инвесторов делят на стратегических и портфельных.

Стратегический инвестор предполагает получить собственность, завладев контролем над акционерным обществом (предприятием), и рассчитывает получать доход от использования этой собственности, который, безусловно, будет превышать доход от простого владения акциями. Кроме того, стратегический инвестор может ставить своей задачей расширение сферы влияния, приобретение контроля в перераспределении собственности.

Портфельный инвестор рассчитывает лишь на доход от принадлежащих ему ценных бумаг, поэтому для него очень важно — что покупать, как покупать, где покупать и когда покупать.

Прежде чем ответить на эти вопросы, инвестор должен определить, с какой целью он осуществляет вложение средств в ценные бумаги (финансовые инструменты), насколько он готов рисковать при инвестировании ресурсов, что при формировании инвестиционного портфеля для него важнее — безопасность вложения средств и их сохранение или высокий уровень доходности при соответственно высоком уровне риска вложений.

В сложившейся мировой практике под инвестиционным портфелем понимается некая совокупность ценных бумаг, принадлежащих физи-

Схема 80. Субъекты инвестиционной деятельности

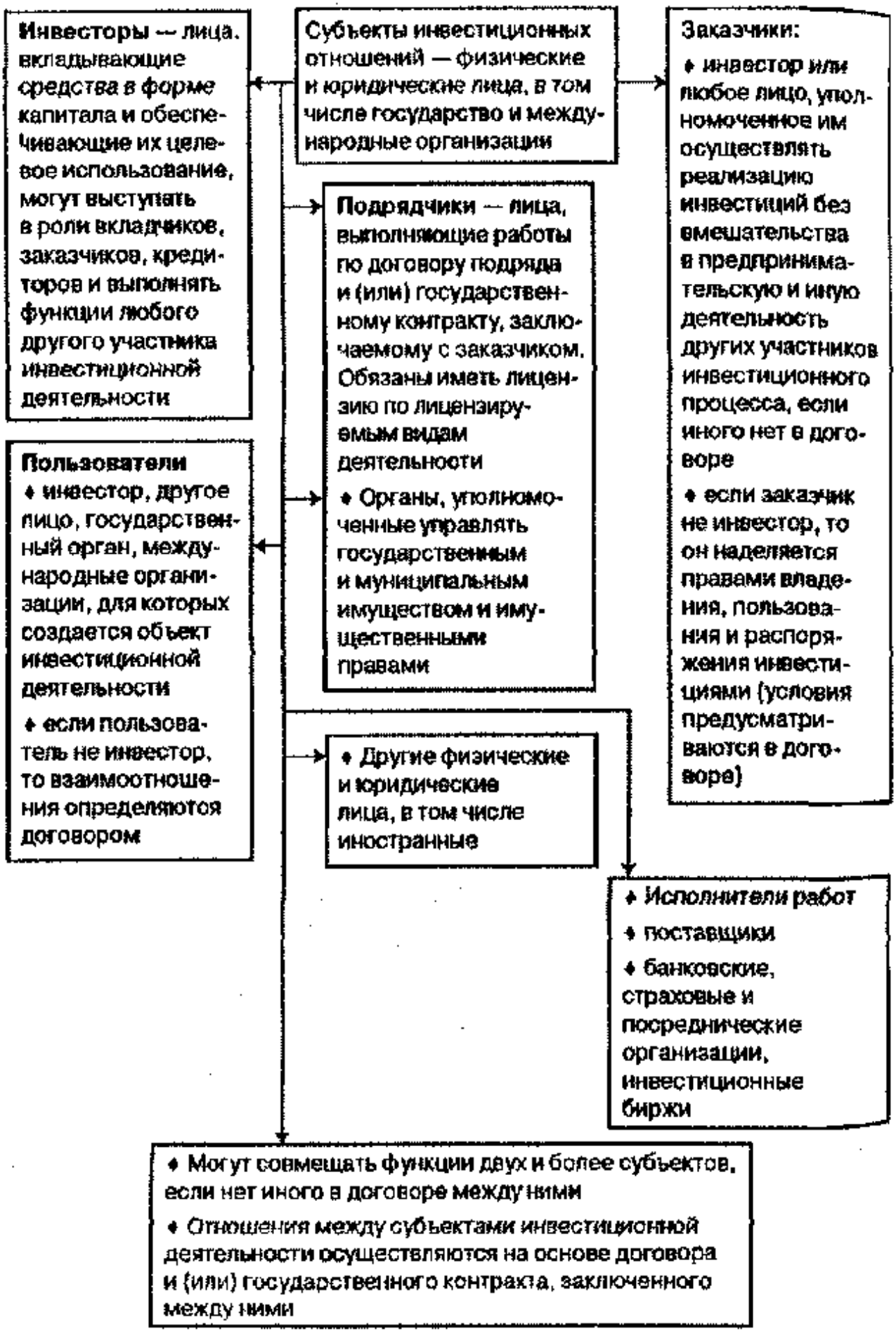
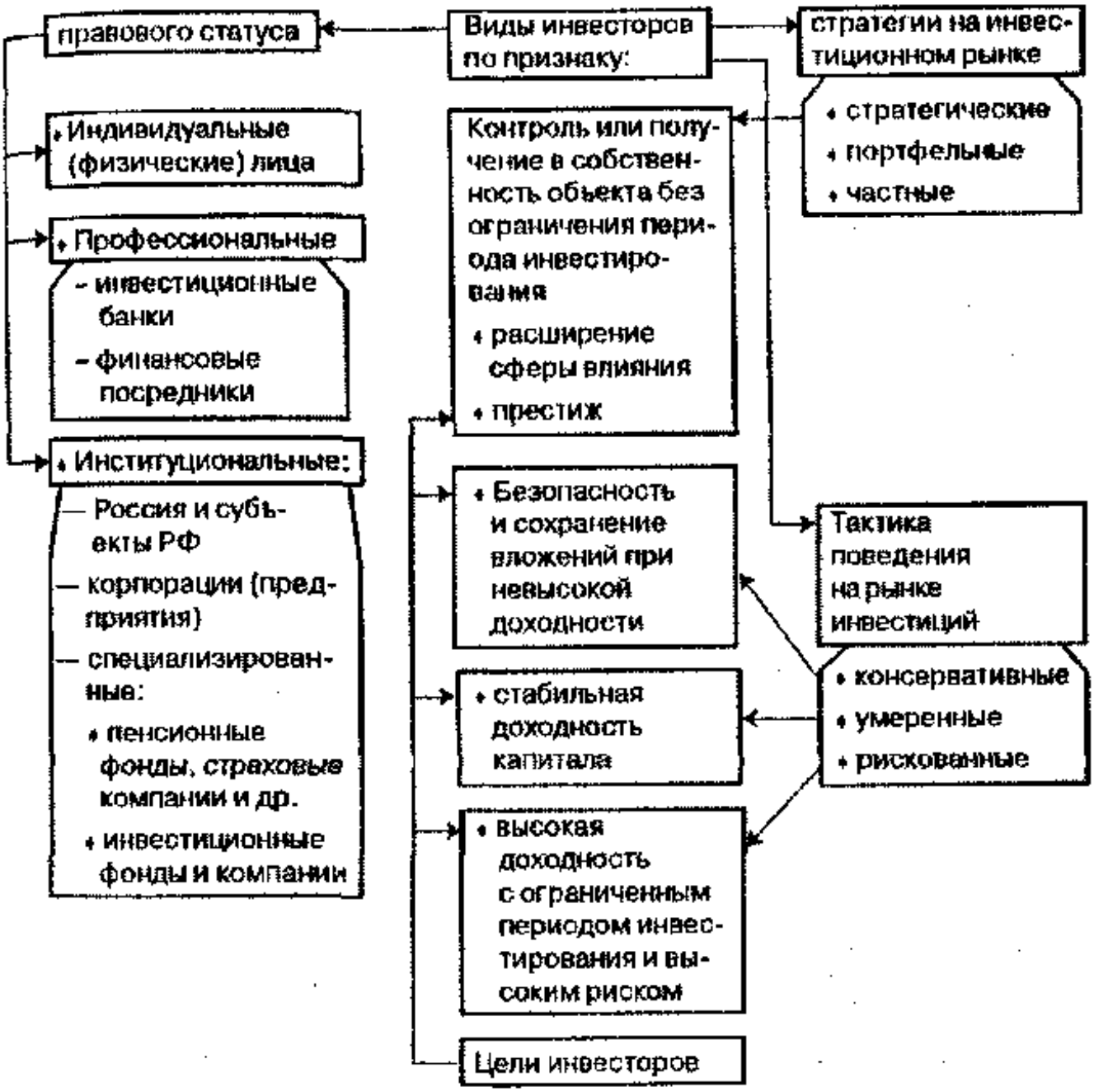
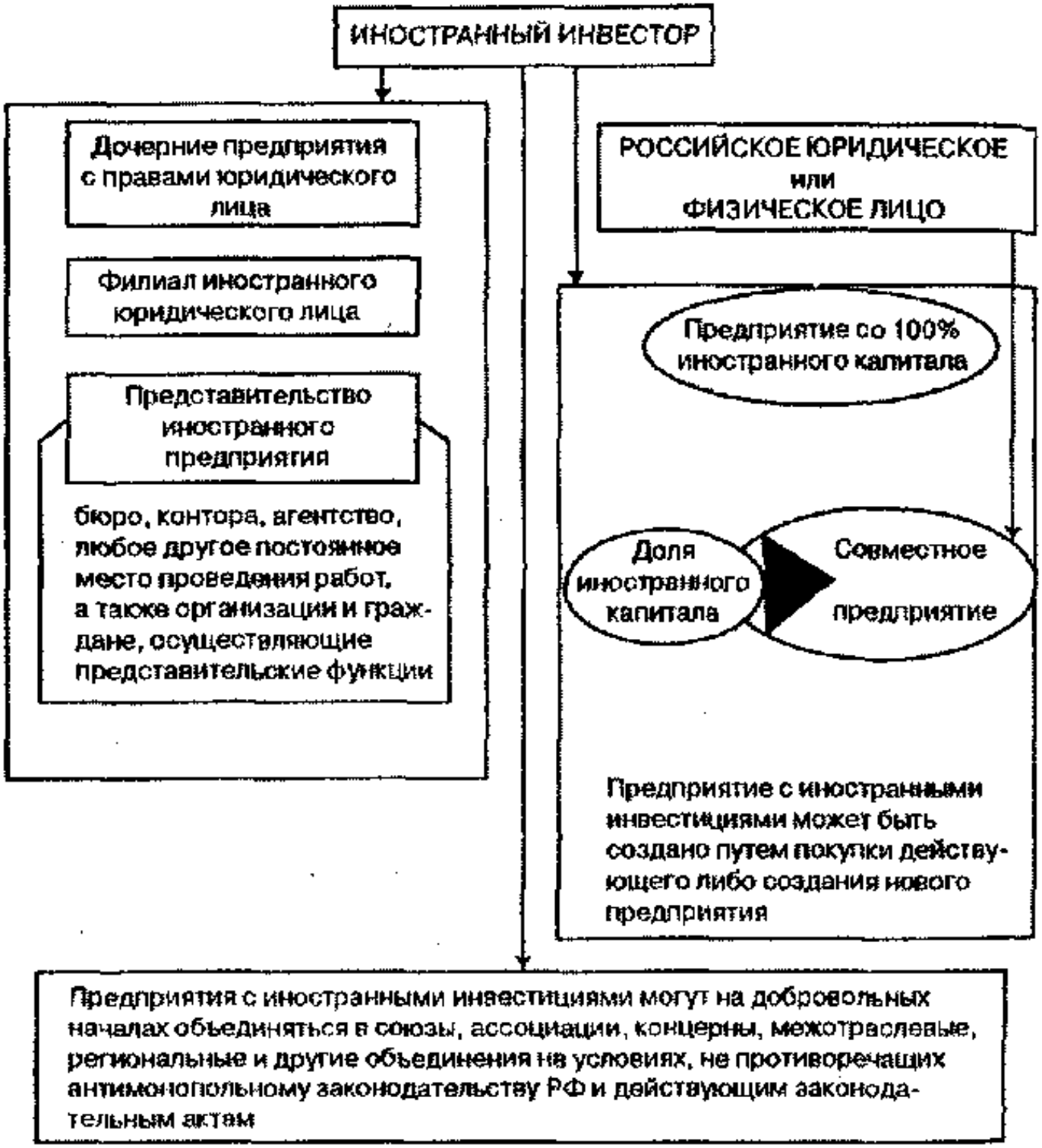


Схема 81. Типология инвесторов



ческому или юридическому лицу, выступающая как целостный объект управления. Это означает, что при формировании портфеля и в дальнейшем изменяя его состав и структуру менеджер-управляющий формирует новое инвестиционное качество с заданным соотношением — риск/доход. Новый портфель представляет собой определенный набор корпоративных акций, облигаций с различной степенью обеспечения риска и бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством, т. е. с минимальным риском потерь по основной сумме и текущих поступлений. Теоретически портфель может состоять из ценных бумаг одного вида, а также менять свою структуру путем замещения одних ценных бумаг на другие. Каждая ценная бумага в отдельности обычно не может обеспечить желаемого результата.

Схема 82. Виды предприятий с иностранными инвестициями



Смысл портфеля — улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы отдельно взятой ценной бумагой и возможны только при их комбинации. В процессе формирования портфеля достигается новое инвестиционное качество с заданными характеристиками. Портфель ценных бумаг является инструментом, с помощью которого инвестору обеспечивается требуемая устойчивость дохода при минимальном риске.

Доходы по портфельным инвестициям представляют собой валовую прибыль по всей совокупности бумаг, включенных в тот или иной портфель с учетом риска. Возникает проблема количественного соотношения между прибылью и риском, которая должна решаться оперативно в целях постоянного совершенствования структуры уже сформированных портфелей и формирования новых в соответствии с пожеланиями инвесторов.

С учетом инвестиционных качеств ценных бумаг можно сформировать различные портфели ценных бумаг, в каждом из которых будет собственный баланс между риском, приемлемым для владельца портфеля, и ожидаемой им отдачей (доходы) в определенный период времени. Соотношение этих факторов и позволяет определить тип портфеля ценных бумаг.

Тип портфеля — это его инвестиционная характеристика, основанная на соотношении дохода и риска. Важным признаком классификации типов портфеля является способ или источник получения дохода: за счет роста курсовой стоимости и текущих выплат (дивидендов, процентов).

В зависимости от источника дохода инвестиционные портфели делятся на следующие типы:

1. Портфель роста формируется из акций компаний, курсовая стоимость которых растет. Цель такого типа портфеля — рот капитальной стоимости портфеля вместе с получением дивидендов. Однако дивидендные выплаты производятся в небольшом размере. Темпы роста курсовой стоимости совокупности акций, входящих в портфель, определяют виды портфелей, составляющих данную группу.

2. Портфель агрессивного роста нацелен на максимальный прирост капитала. В состав данного портфеля входят акции молодых быстрорастущих компаний. Инвестиции в портфели являются достаточно рискованными, но вместе с тем могут приносить самый высокий доход.

3. Портфель консервативного роста является наименее рискованным. Он состоит в основном из акций крупных, хорошо известных компаний, характеризующихся хотя и невысокими, но устойчивыми темпами роста курсовой стоимости. Состав портфеля остается стабильным в течение длительного периода времени. Инвестиции портфеля консервативного роста нацелены на сохранение капитала.

4. Портфель среднего роста представляет собой сочетание инвестиционных свойств агрессивного и консервативного роста. В него включаются наряду с надежными ценными бумагами, приобретаемыми на длительный срок, рискованные фондовые инструменты,

состав которых периодически обновляется. В совокупности они гарантируют средний прирост капитала и умеренную степень риска вложений. Надежность обеспечивается ценными бумагами консервативного роста, а доходность — ценными бумагами агрессивного роста. Портфель среднего роста является наиболее распространенной моделью портфеля и пользуется большой популярностью у инвесторов, не склонных к высокому риску.

5. Портфель дохода ориентирован на получение высокого текущего дохода — процентных и дивидендных выплат. Портфель дохода составляется в основном из таких акций, которые характеризуются умеренным ростом курсовой стоимости и высокими дивидендами, облигаций других ценных бумаг, инвестиционным свойством которых являются высокие текущие выплаты. Особенность этого типа портфеля в том, что цели его создания — получение определенного уровня доходов, величина которого соответствовала бы минимальной степени риска, приемлемого консервативным инвесторам. Поэтому объектами портфельного инвестирования являются высоконадежные инструменты фондового рынка, у которых высокое соотношение стабильно выплачиваемого процента и курсовой стоимости.

6. Портфель регулярного дохода формируется из высоконадежных ценных бумаг и приносит средний доход при минимальном уровне риска.

7. Портфель доходных бумаг состоит из высокодоходных облигаций корпораций, ценных бумаг, приносящих высокий доход при среднем уровне риска.

8. Портфель роста и дохода формируется для избежания возможных потерь на фондовом рынке как от падения курсовой стоимости, так и низких дивидендных и процентных выплат. Одна часть финансовых активов, входящих в состав данного портфеля, приносит владельцу рост капитальной стоимости, а другая — доход. В случае потери одной части компенсация возможна за счет другой составляющей. Выделяют два вида портфелей роста и дохода.

Портфель двойного назначения состоит из бумаг, приносяших его владельцу высокий доход при росте вложенного капитала. Это ценные бумаги инвестиционных фондов двойного назначения: акции первого типа приносят высокий доход, а второго — прирост капитала.

Сбалансированные портфели не только по доходам, но и по рискам, которые сопровождают операции с ценными бумагами. Сбалансированные портфели в определенной пропорции состоят из ценных бумаг, быстрорастущих в курсовой стоимости, и из высокодоходных

ценных бумаг. В их состав могут включаться и высокорискованные ценные бумаги, но, как правило, они формируются из обыкновенных и привилегированных акций, а также облигаций. В зависимости от конъюнктуры рынка в соответствующие фондовые инструменты вкладывается большая часть средств.

По приемлемой для инвестора степени риска портфели принято подразделять на консервативные, агрессивные, умеренно агрессивные и нерациональные (табл. 33).

Таблица 33

Связь между типом инвестора и типом портфеля

Тип инвестора	Цели инвестирования	Степень риска	Тип ценной бумаги	Тип портфеля
Консервативный	Защита от инфляции	Низкая	Государственные ценные бумаги, акции и облигации крупных стабильных эмитентов	Высоконадежный, но низкодоходный
Умеренно агрессивный	Длительное вложение капитала и его рост	Средняя	Малая доля государственных ценных бумаг, большая доля крупных и средних, но надежных эмитентов	Диверсифицированный
Агрессивный	Спекулятивная игра, возможность быстрого роста вложенных средств	Высокая	Высокая доля высокодоходных ценных бумаг небольших эмитентов, венчурных компаний	Рискованный, но высокодоходный
Нерациональный	Нет четких целей	Низкая	Произвольно подобранные ценные бумаги	Бессистемный

При дальнейшей классификации портфеля структурообразующими признаками могут выступать те инвестиционные качества, которые приобретет совокупность ценных бумаг, помещенная в данный портфель. Одним из таких структурообразующих качеств является ликвидность. Ликвидность как инвестиционное качество портфеля означает возможность быстрого превращения портфеля в денежную наличность без потери его стоимости. Лучше всего данную задачу позволяют решить портфели денежного рынка.

9. Портфели денежного рынка — это разновидность портфелей, которые ставят своей целью полное сохранение капитала. В состав портфеля включается преимущественно денежная наличность или быстро реализуемые активы.

Следует отметить, что одно из золотых правил работы с ценными бумагами гласит: «Нельзя вкладывать все средства в ценные

бумаги — необходимо иметь резерв свободной денежной наличности для решения инвестиционных задач, возникающих неожиданно».

Данные экономического анализа подтверждают, что при определенных допущениях как желаемый размер денежных средств, предназначаемый на непредвиденные цели, так и предполагаемый размер денежных средств на трансакционные нужды зависят от процентной ставки. Поэтому инвестор, вкладывая часть средств в денежную форму, обеспечивает требуемую устойчивость портфеля. Денежная наличность может быть конвертируема в иностранную валюту, если курс национальной валюты ниже, чем иностранной. Таким образом, помимо сохранения средств, достигается увеличение капитала за счет курсовой разницы.

Высокой ликвидностью обладают и портфели краткосрочных фондов. Они формируются из краткосрочных ценных бумаг, т. е. инструментов, обращающихся на денежном рынке.

10. Портфели ценных бумаг, освобожденных от налога, содержат в основном государственные долговые обязательства и предполагают сохранение капитала при высокой степени ликвидности. Отечественный рынок позволял получать по этим бумагам и самый высокий доход, который, как правило, освобождается от налогов. Именно поэтому портфель государственных ценных бумаг — наиболее распространенная разновидность портфеля и, в частности, сформированная по нескольким ценным бумагам.

11. Портфели, состоящие из ценных бумаг государственных структур, формируются из государственных и муниципальных ценных бумаг и обязательств. Вложения в данные рыночные инструменты обеспечивают держателю портфеля доход, получаемый от разницы в цене приобретения с дисконтом и выкупной ценой и по ставкам выплаты процентов. Немаловажная направленность вложений в региональном разрезе приводит к созданию портфелей, сформированных из ценных бумаг различных районов и стран.

12. Портфели, состоящие из ценных бумаг различных отраслей промышленности, формируются на базе ценных бумаг, выпущенных предприятиями различных отраслей промышленности, связанных технологически, или какой-либо одной отрасли.

В зависимости от целей инвестирования в состав портфелей ценных бумаг включаются ценные бумаги, которые соответствуют поставленной цели, например конвертируемые портфели. Они состоят из конвертируемых и привилегированных акций и облигаций и могут быть обменены на установленное количество обыкновенных акций по фиксированной цене в определенный момент времени, в который может быть осуществлен обмен. При активном рынке — «рынке быка» — это дает возможность получить дополнительный доход.

К этому же типу портфелей относят портфели средне- и долгосрочных инвестиций с фиксированным доходом.

Основную проблему, которую необходимо решить при формировании портфеля ценных бумаг, составляет задача распределения инвестором определенной суммы денег по различным альтернативным вложениям (акции, облигации, наличные деньги и др.) так, чтобы наилучшим образом достичь своих целей.

В первую очередь инвестор стремится к получению максимального дохода за счет выигрыша от благоприятного изменения курса акций, дивидендов, получения твердых процентов и т. д. С другой стороны, любое вложение капитала связано не только с ожиданием получения дохода, но и с постоянной опасностью проигрыша, а значит, в оптимизационных задачах по выбору портфеля ценных бумаг необходимо учитывать риск.

В принципе для создания портфеля ценных бумаг достаточно инвестировать деньги в какой-либо один вид финансовых активов. Но современная экономическая практика показывает, что такой однородный по содержанию портфель (не диверсифицированный) встречается очень редко. Гораздо более распространенной формой является так называемый диверсифицированный портфель, т. е. портфель с самыми разнообразными ценными бумагами.

Использование диверсифицированного портфеля элиминирует разброс в нормах доходности различных финансовых активов. Иными словами, портфель, состоящий из акций столь разноплановых компаний, обеспечивает стабильность получения положительного результата.

Из теории инвестиционного анализа известно, что простая диверсификация, т. е. распределение всех средств портфеля по принципу «не класть все яйца в одну корзину», ничуть не хуже, чем диверсификация по отраслям, предприятиям и т. д. Кроме того, увеличение различных активов, т. е. видов ценных бумаг, находящихся в портфеле, более восьми не дает значительного уменьшения портфельного риска. Максимальное сокращение риска достижимо, если в портфеле отобрано от 10 до 15 различных ценных бумаг, дальнейшее увеличение состава портфеля не целесообразно, т. е. возникает эффект излишней диверсификации, которого необходимо избегать.

Излишняя диверсификация может привести к таким отрицательным результатам, как:

- невозможность качественного портфельного управления;
- покупка недостаточно надежных, доходных, ликвидных ценных бумаг;
- рост издержек, связанных с поиском ценных бумаг (расходы на предварительный анализ и т. д.);

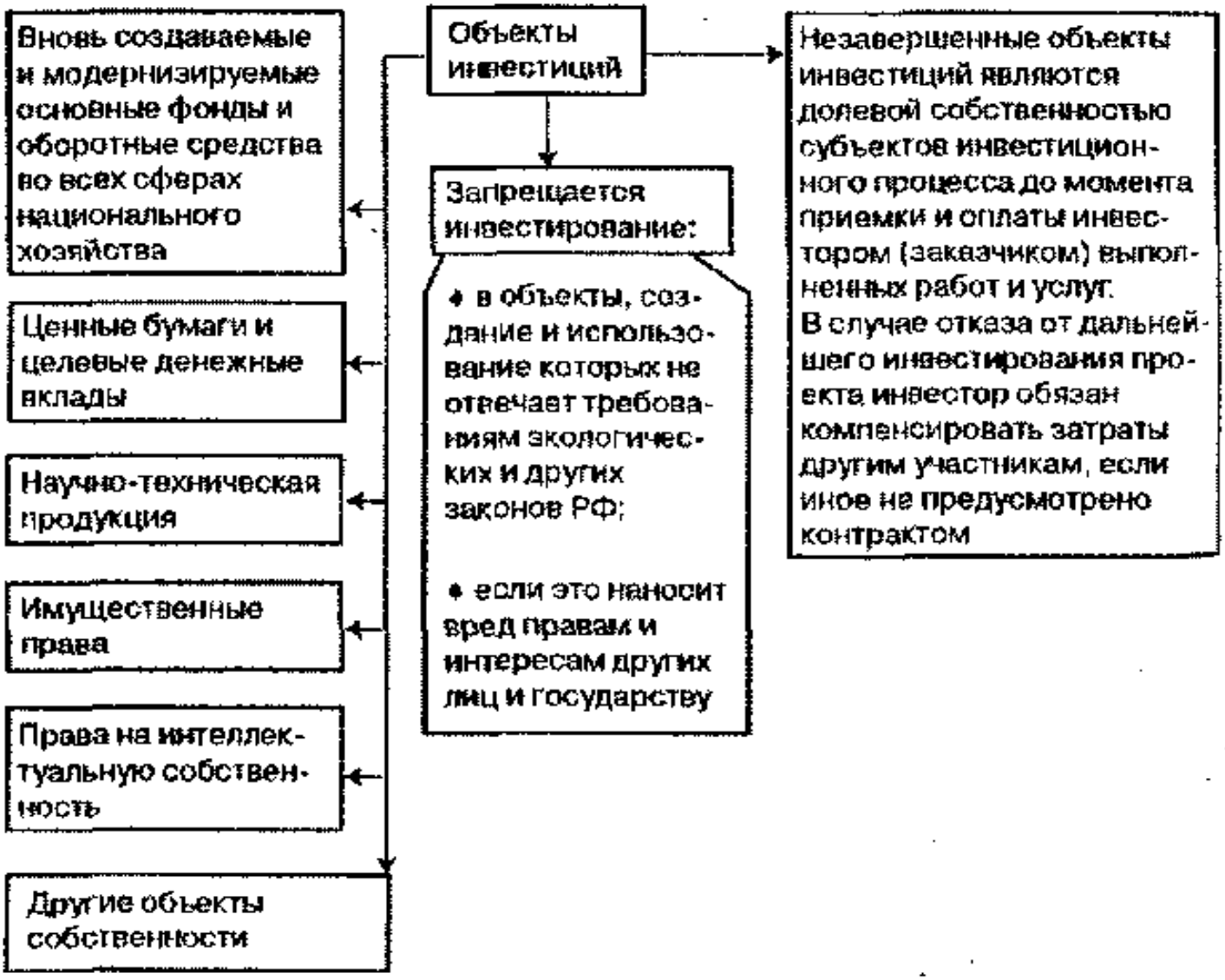
- высокие издержки при покупке небольших партий ценных бумаг и т. д.

Издержки по управлению излишне диверсифицированным портфелем ограничивают достижение желаемого результата, так как доходность портфеля вряд ли будет возрастать более высокими темпами, чем издержки в связи с излишней диверсификацией.

Разновидностей портфелей много, и каждый конкретный держатель придерживается собственной стратегии инвестирования, учитывая состояние рынка ценных бумаг и основательно изменяя портфель, согласно золотому правилу работы с ценными бумагами, не реже одного раза в 3–5 лет.

Инвестирование предприятия осуществляют в двух основных формах: в ссудной, т. е. в виде займов и кредитов, и в предпринимательской — путем приобретения имущественных комплексов, нового строительства объектов, модернизации материально-технической базы и др. (схема 83).

Схема 83. Объекты инвестиционной деятельности предприятий



Взаимоотношения субъектов инвестиционной деятельности регулируются договорами между ними и нормативными актами. Если после их заключения законодательством РФ установлены условия, ухудшающие положение партнеров, контракты могут быть изменены. Заключение договоров (контрактов), выбор партнеров, определение обязательств, других условий хозяйственных взаимоотношений, не противоречащих законодательству России, является исключительной компетенцией субъектов инвестиционной деятельности. Вмешательство государственных органов и должностных лиц в договорные отношения сверх своей компетенции не допускается.

Незавершенные объекты инвестиционной деятельности являются долевой собственностью субъектов инновационной деятельности до момента оплаты инвестором выполненных работ и услуг.

При отказе от дальнейшего инвестирования инвестор (заказчик) обязан компенсировать затраты другим участникам, если иное не предусмотрено договором (контрактом).

4.2. Права и обязанности инвесторов

Все инвесторы имеют равные права на инвестирование имущества и имущественных прав в объекты инвестиционной деятельности. Инвесторы имеют право:

- самостоятельно определять объемы, направления, размеры и эффективность инвестиций;
- привлекать на договорной (конкурсной) основе физических и юридических лиц для их реализации;
- владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестиций (включая реинвестиции и торговые операции на территории РФ) (табл. 34). Законодательством РФ могут быть определены объекты, инвестирование в которые не влечет за собой приобретения права собственности на них (не исключая возможности последующего владения, оперативного управления или участия инвестора в доходах от эксплуатации этих объектов);
- передавать свои правомочия по инвестициям и их результатам гражданам, юридическим лицам, государственным и муниципальным органам (по договору в законном порядке);
- приобретать имущество у граждан и юридических лиц (непосредственно или через посредников) по договоренности сторон без ограничения по объемам и номенклатуре (если это не противоречит законодательству).

Инвестор, не являющийся пользователем объектов инвестиционной деятельности, имеет право контролировать их целевое использование и осуществлять другие права, предусмотренные договором.

Таблица 34

Права инвестора в зависимости от его вклада в уставный капитал акционерного общества (АО)

№ п/п	Вклад в уставный капитал	Инвестор имеет право
1	1%	Знакомиться с информацией в реестре акционеров общества, обращаться в суд с иском к члену совета директоров
2	2%	На два предложения в повестку дня для общего собрания акционеров, выдвижения кандидата в совет директоров и ревизионную комиссию общества
3	10%	На требование созыва внеочередного общего собрания акционеров, ознакомление со списком участников общего собрания акционеров, требование проверки финансово-хозяйственной деятельности общества
4	25% + 1 акция	На блокирование решения общего собрания акционеров по вопросам изменения устава, реорганизации и ликвидации общества, заключения крупных сделок
5	30% + 1 акция	На проведение нового общего собрания акционеров, созванного вместо несостоявшегося
6	50% + 1 акция	На проведение общего собрания акционеров, принятия на нем необходимых решений, за исключением изменения устава общества, его реорганизации и т. д.
7	75% + 1 акция	Полного контроля над АО, т. е. возможность принимать решение об изменении Устава, реорганизации и ликвидации общества, заключении крупных сделок

Иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование на территории России путем:

- долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими лицами и гражданами РФ;
- создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц;
- приобретения предприятий по конкурсу;
- приобретения имущественных комплексов, заданий, сооружений и другого имущества, разрешенного законом для приобретения иностранным инвесторам;
- приобретения долей участия в предприятиях, акций и других ценных бумаг;
- приобретения прав пользования землей и иными природными ресурсами;

- предоставления займов, кредитов, имущества и имущественных прав;
- иной деятельности по инвестированию, не запрещенному законодательством РФ.

Инвесторы обязаны:

- осуществлять инвестиционную деятельность в соответствии с международными договорами РФ, федеральными законами и иными нормативными актами России и ее субъектов;
- соблюдать нормы и стандарты, определенные законодательством РФ;
- выполнять требования государственных органов и должностных лиц (в пределах их компетенции);
- иметь лицензию (сертификат) на право осуществления своей деятельности (в случаях, предусмотренных Правительством РФ);
- по решению органов государственной власти и управления принимать участие в предотвращении и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций с возмещением издержек за счет соответствующих бюджетов;
- страховать инвестиции в случаях, предусмотренных законодательством.

Субъекты инвестиционной деятельности и государственные органы всех уровней несут имущественную ответственность за несоблюдение законодательства, действующего на территории РФ, невыполнение обязательств, предусмотренных в договоре (контракте), или надлежащее выполнение возложенных на них обязанностей.

При реализации государственных заказов государственные органы РФ несут взаимную имущественную ответственность с другими субъектами инвестиционной деятельности за выполнение принятых обязательств, включая возмещение причиненного ущерба, в том числе упущенной выгоды.

В процессе выполнения многочисленных социальных и экономических функций государство выступает стратегическим инвестором (схемы 84, 85).

В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капиталовложений» в редакции от 2 января 2000 г. Правительство РФ:

- устанавливает критерии оценки изменения в неблагоприятном для инвестора, осуществляющего приоритетный инвестиционный проект на территории Российской Федерации, отношении условий взимания ввозных таможенных пошлин,

федеральных налогов и взносов в государственные внебюджетные фонды, режима запретов и ограничений в отношении осуществления капитальных вложений на территории РФ;

- утверждает порядок, определяющий день начала финансирования инвестиционного проекта, в том числе с участием иностранных инвесторов;
- утверждает порядок регистрации приоритетных инвестиционных проектов;
- осуществляет контроль за исполнением инвестором взятых им обязательств по реализации приоритетного инвестиционного проекта в установленные сроки.

Схема 84. Основные направления инвестиционной политики государства



В случае неисполнения инвестором своих обязательств он лишается предоставленных льгот. Сумма денежных средств, не уплаченных в результате предоставления указанных льгот, подлежит возврату в порядке, установленном законодательством РФ.

Основаниями для принятия решений по государственным инвестициям служат:

- прогнозы социально-экономического развития РФ;
- схемы развития и размещения производительных сил;

Схема 85. Формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности

Инструменты государственного регулирования инвестиций

- **1.** Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности путем:
  - **1.1** Контроля за соблюдением государственных нормативов и стандартов
  - **1.2** Законодательного установления условий пользования землей и другими природными ресурсами
  - **1.3** Введения системы налогов с дифференциацией налоговых ставок и льгот
  - **1.4** Антимонопольных норм, приватизации государственных объектов, выкупа имущества для общественных и государственных нужд
  - **1.5** Предоставление финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий и отраслей
  - **1.6** Проведение финансовой, кредитной и ценовой политики, выпуска государственных ценных бумаг, развитие финансового лизинга
  - **1.7** Проведение экспертизы инвестиционных проектов, предоставление льготных условий для приоритетных направлений развития народного хозяйства
  - **1.8** Осуществления системы мер по стимулированию инвестирования в реальную сферу экономики
- **2.** Прямое управление государственными инвестициями, в том числе путем:
  - **2.1** Формирования перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных нужд
  - **2.2** Предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ
  - **2.3** Размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета для финансирования инвестиционных проектов на возвратной и срочной основе с уплатой процентов или на условиях закрепления в государственной собственности соответствующей части акций создаваемого предприятия
  - **2.4** Предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов)

- целевые научно-технические и комплексные государственные программы;
- технико-экономические обоснования, определяющие целесообразность инвестиций.

Права субъектов инвестиционной деятельности охраняются законами РФ. Государство гарантирует инвесторам:

- стабильность прав, условий и режимов участников инвестиционного процесса в течение срока окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более 7 лет со дня начала его финансирования, т. е. вновь принятые законодательные акты, ограничивающие права или ухудшающие условия деятельности инвесторов, вводятся в действие после истечения установленного срока окупаемости вложений, а по другим проектам — после одного года со дня опубликования правового акта. Это положение не распространяется на изменения и дополнения законодательных актов РФ или вновь принимаемые законы и иные правовые акты в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечение обороны страны и безопасность государства;
- гласность в обсуждении инвестиционных проектов;
- защиту российских организаций от поставок морально устаревших и материалоемких, энергоемких и ненаукоемких технологий, оборудования, конструкций и материалов;
- возмещение убытков, включая упущенную выгоду, причиненных в результате принятия актов, нарушающих законные интересы и права инвесторов и других участников инвестиционной деятельности (по решению суда);
- право обжаловать в судебном порядке любые решения, действия (бездействия) органов власти и должностных лиц;
- государственные органы и должностные лица не вправе ограничивать права инвесторов в выборе объектов инвестирования, за исключением предусмотренных законом случаев;
- защиту капитальных вложений.

Государственная защита инвестиций любых форм собственности предусматривает:

- невозможность безвозмездной национализации и реквизиции вложенного капитала;
- возмещение в случае изъятия приобретенных (внесенных) целевых банковских вкладов, акций, ценных бумаг, платежей за приобретенное имущество и арендных прав (схемы 86, 87).

Схема 86. Гарантии иностранным инвесторам в России

Иностранным инвесторам гарантируется:

- Перевод за границу доходов и иных сумм в иностранной валюте, полученных на законном основании в связи с инвестициями
- Свободное реинвестирование и использование на территории России полученной прибыли в рублях
- Возмещение убытков, в том числе упущенной выгоды, причиненных им в результате выполнения незаконных указаний государственных органов РФ или их должностных лиц, либо ненадлежащего исполнения последними своих обязанностей
- Использование средств на счетах для приобретения иностранной валюты в рамках действующего законодательства

Правовая защита инвестиционной деятельности

Беспрепятственный вывоз из РФ имущества и информации в документальной форме или в виде записи на электронных носителях, которые были первоначально ввезены на территорию РФ в качестве иностранной инвестиции

Осуществление инвестиций в любых формах, не запрещенных законом

Участие в приватизации государственной и муниципальной собственности или долей в уставном капитале приватизируемой организации

Право приобрести акции и иные ценные бумаги российских коммерческих организаций и государственных ценных бумаг

Надлежащее разрешение спора в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности в РФ

Компенсации при национализации и реквизиции имущества

Предоставление права на земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество

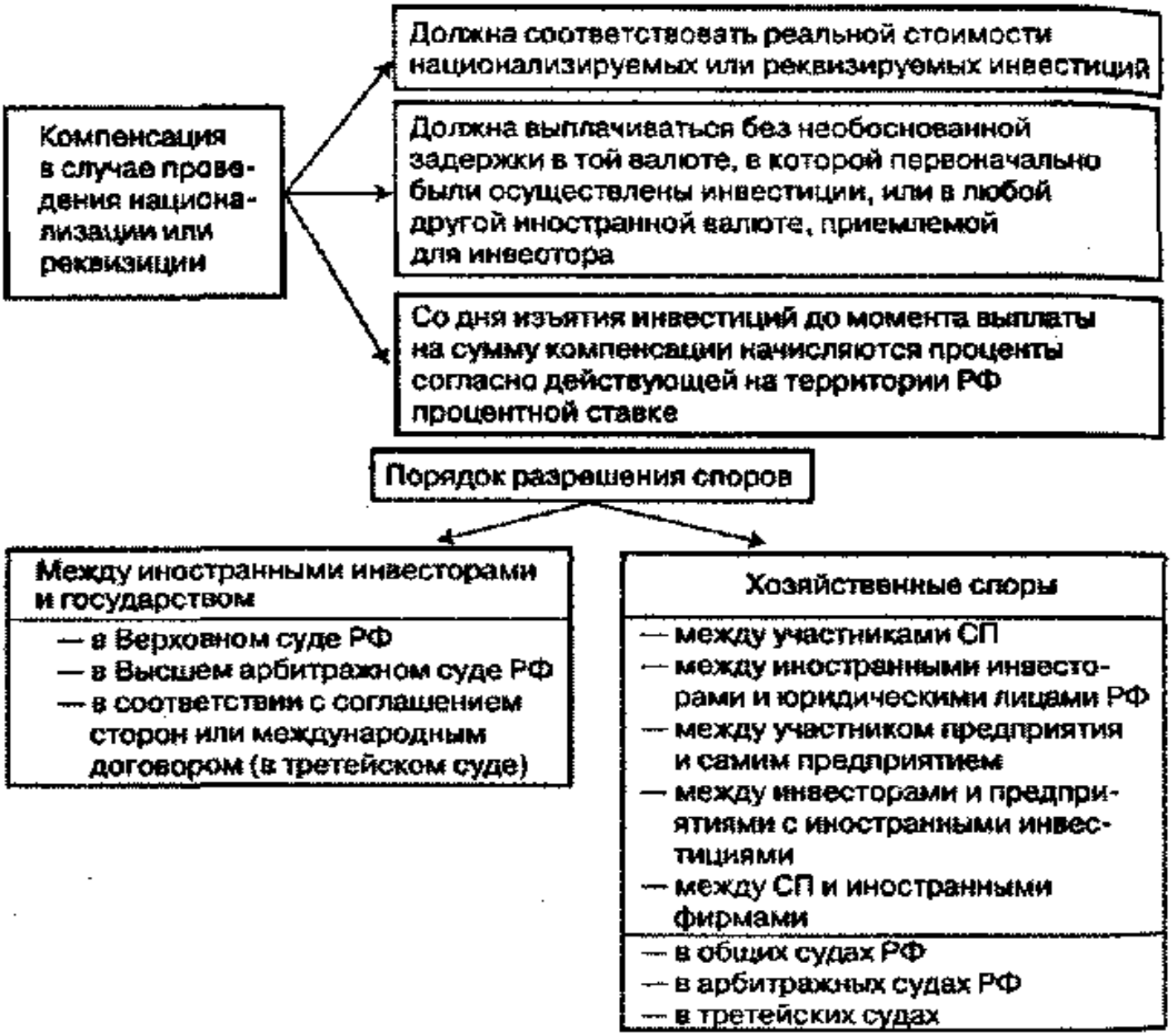
Защита от неблагоприятного изменения законодательства РФ. Стабильность условий и режима в течение срока окупаемости проекта, но не более семи лет со дня начала финансирования

Если международным договором РФ установлены иные правила по сравнению с действующим законодательством, то применяются правила международного договора

ЗАЩИТА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ МНОГОСТОРОННИМ АГЕНТСТВОМ ПО ГАРАНТИЯМ ИНВЕСТИЦИЙ предусматривает еще следующий порядок:

1. Инвестор заключает договор с Многосторонним агентством об условиях гарантий. Инвестор становится владельцем гарантии.
2. При наступлении страхового случая владелец гарантии получает от Агентства обусловленную в договоре компенсацию.
3. Права на инвестиции переходят к Агентству. Происходит так называемая цессия прав от инвестора к Агентству.
4. Агентство выступает в качестве истца в арбитражном суде или иной судебной инстанции.
5. Многостороннее агентство может застраховать иностранные инвестиции только от политических и других некоммерческих рисков (гражданская война, экспроприация, несоблюдение правительством своих обязательств перед иностранными инвесторами и др.).

Схема 87. Компенсации и возмещение убытков иностранным инвесторам



Прекращение (приостановление) инвестиционной деятельности производится:

- в порядке, установленном действующим на территории РФ законодательством;
- по решению правомочного государственного органа в случае:
  - — банкротства инвестора;
  - — катастроф, стихийных и иных бедствий;
  - — введения чрезвычайного положения;
  - — нарушения установленных законом экологических, санитарно-гигиенических и других норм и правил, прав и интересов граждан, юридических лиц и государства.

Убытки участникам инвестиционной деятельности, в том числе упущенную выгоду, возмещает инвестор в установленном порядке.

4.3. Инвестиционные проекты: экспертиза и оценка

Эффективность инвестирования определяется содержанием технических, экономических, организационных, социальных и иных решений, конкурентоспособностью инвестиционных проектов, спросом и эффективностью их коммерческой реализации. Инвестиционный проект как законченная разработка может быть использован автономно или в сочетании с другими проектами. Принципиальное отличие инвестиционного проекта от открытия или изобретения — его полезная функция и социальная или экономическая значимость. Открытие или изобретение приобретают эти качества, только если они становятся основой инвестиционного проекта.

Создание и реализация инвестиционного проекта, весь его цикл состоит из трех стадий (логически завершенной части, после которой принимается решение о продолжении проекта) — прединвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной, которые, в свою очередь, подразделяются на ряд этапов (табл. 35).

Таблица 35

Инвестиционный цикл проекта

Стадии	Этапы
1. Прединвестиционная	• формирование инвестиционной идеи (замысла)
	• исследование инвестиционных возможностей
	• технико-экономическое обоснование (ТЭО)
2. Инвестиционная	• аренда или приобретение и отвод земельного участка
	• подготовка контрактной документации и заключение контрактов
	• инженерно-техническое проектирование
	• строительно-монтажные работы, включая пусконаладочные
	• обучение кадров
3. Эксплуатационная	• эксплуатация объекта
	• мониторинг финансово-экономических показателей

В зависимости от конкретных условий инвестиции предприятия могут включать весь научно-технический и производственный цикл создания товара (услуги) или только отдельные его стадии (элементы): научные исследования, проектно-конструкторские работы, модернизация действующего или создание нового производства и т. д.

Формирование инвестиционного замысла (идеи) предусматривает:

- выбор и предварительное обоснование замысла;
- инвестиционный, патентный и экологический анализ технического решения (объекта техники, ресурса, услуги), организация производства которого предусмотрена намечаемым проектом;
- проверку необходимости выполнения сертификационных требований;
- предварительное согласование инвестиционного замысла с федеральными, региональными и отраслевыми приоритетами;
- предварительный отбор организационно-правовой формы предприятия для реализации проекта;
- подготовку информационного меморандума реципиента.

Предпроектное исследование инвестиционных возможностей включает:

- предварительное изучение спроса на продукцию и услуги с учетом экспорта и импорта;
- оценку уровня базовых, текущих и прогнозных цен на продукцию (услуги);
- подготовку предложений по организационно-правовой форме реализации проекта и составу участников;
- оценку предполагаемого объекта инвестиций по укрупненным нормативам и предварительную оценку их коммерческой эффективности;
- подготовку исходно-разрешительной документации;
- подготовку предварительных оценок по разделам ТЭО проекта, в частности, оценки эффективности проекта;
- утверждение результатов обоснования инвестиционных возможностей;
- подготовку контрактной документации на проектно-изыскательские работы;
- подготовку инвестиционного предложения для потенциального инвестора (решение о финансировании работ по подготовке ПТЭО или ТЭО проекта).

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта включает в себя:

- проведение полномасштабного маркетингового исследования (спроса и предложений, сегментации рынка, цены, эластичности спроса, основных конкурентов, маркетинговой стратегии программы удержания продукции на рынке и т. д.);
- подготовку программы выпуска продукции;
- подготовку пояснительной записки, включающей в себя данные предварительного обоснования инвестиционных возможностей;

- подготовку исходно-разрешительной документации;
- разработку технических решений, в том числе генерального плана, технологических решений (анализ состояния технологии, состава оборудования, загрузки действующих производственных мощностей и площадей, предложения по модернизации производства, закупке зарубежных технологий, расширению производств, используемых сырьевых и других материалов, комплектующих изделий, энергоресурсов);
- градостроительные, архитектурно-планировочные: и строительные решения;
- инженерное обеспечение;
- мероприятия по охране окружающей природной среды и гражданской обороне;
- описание организации строительства;
- данные о необходимом жилищно-гражданском строительстве;
- описание системы уставного управления предприятием (производством), организации труда рабочих и специалистов;
- сметно-финансовую документацию, в том числе оценку задержек производства, расчет капитальных затрат, расчет годовых поступлений от деятельности предприятия (производства), расчет потребности в оборотных средствах, проектируемые и рекомендуемые источники финансирования проекта, предполагаемые потребности в иностранной валюте, источники и условия инвестирования, выбор кредитов, оформление соглашений;
- оценку рисков, связанных с осуществлением проекта;
- планирование сроков осуществления проекта;
- оценку коммерческой эффективности проекта;
- анализ бюджетной и (или) экономической эффективности проекта (при использовании бюджетных инвестиций);
- формулирование условий прекращения реализации проекта.

Подготовленное ТЭО проходит вневедомственную экологическую и другие виды экспертиз. На основании ИЭО и его экспертизы принимается решение о вложении средств в инвестиционный проект и его реализацию.

Подготовка контрактной документации предусматривает:

- подготовку тендерных торгов и подготовку по их результатам конкретных соглашений;
- проведение договоров с потенциальными инвесторами;
- тендерные торги на дальнейшее проектирование объекта и разработку технической документации.

Подготовка рабочей документации включает:

- подготовку проектно-сметной документации на стадии рабочих чертежей;
- определение изготовителей и поставщиков нестандартного технологического оборудования.

На *этапе осуществления производства строительных и монтажных работ* помимо непосредственного их выполнения производятся:

- наладка оборудования;
- обучение персонала;
- подготовка контрактной документации на поставку сырья, комплектующих и энергоносителей;
- подготовка контрактов на поставку продукции;
- выпуск лидерной партии продукции.

На *этапе эксплуатации объекта и мониторинга финансово-экономических показателей* производятся:

- сертификация продукции;
- создание дилерской сети;
- создание центров сервисного обслуживания и ремонта;
- текущий мониторинг финансово-экономических показателей производства (предприятия, объекта).

Все инвестиционные проекты независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений до их утверждения подлежат экспертизе в соответствии с законодательством РФ.

Экспертиза инвестиционных проектов проводится в целях предотвращения создания объектов, использование которых нарушает права физических и юридических лиц и интересы государства или не отвечает требованиям утвержденных в установленном порядке стандартов (норм и правил), а также для оценки эффективности капитальных вложений.

Инвестиционные проекты, финансируемые за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов РФ, а также инвестиционные проекты, имеющие важное народно-хозяйственное значение, независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений подлежат государственной экспертизе, осуществляемой уполномоченными на то органами государственной власти. Порядок проведения государственной экспертизы инвестиционных проектов определяется Правительством Российской Федерации.

Все инвестиционные проекты подлежат экологической экспертизе в соответствии с законодательством РФ.

При анализе новшеств инвестиционного проекта широко применяется метод экспертных оценок на основе единого подхода для всех независимых экспертов.

В результате анализа информации в инвестиционных проектах эксперт классифицирует нововведение, количественно и качественно предварительно оценивает его, затем формализует и перерабатывает указанную информацию для последующей оценки с единых позиций. Он определяет возможности их использования, а также проводит интегральную оценку экономической, социальной и экологической значимости.

Экспертиза каждого нововведения осуществляется по методу ответов на серию одних и тех же для всех нововведений конкретных вопросов с заполнением «Анкеты нововведений», которая содержит две графы. В одну графу заносится оценка, вытекающая из информации инвестиционного проекта, а во вторую — оценка, основанная на использовании опыта и знаний самого эксперта. Наиболее значимыми являются оценки по каждому показателю во второй графе. Информация в «Анкете нововведений» обрабатывается с помощью автоматизированной системы обработки текстов.

Для обеспечения объективности выбора, анализа и оценки нововведения применяется многокритериальная их классификация. Нововведения условно можно разделить на базисные и рутинные. Базисные, как правило, влияют на изменение условий среды — производственной, потребительской, социальной и экологической, ведут к соответствующему изменению самого характера производственной деятельности. Рутинные нововведения определяются изменениями, усовершенствованиями существовавшего ранее объекта, при которых сохраняется характер его взаимодействия с окружающей средой.

По характеру нововведения делятся на две группы: первая направлена на создание того или иного объекта; вторая носит организационный характер. Наиболее эффективным является нововведение, реализация которого реальна во многих базовых отраслях промышленности.

При многокритериальной оценке нововведения в качестве возможных частных критериев оценки и ранжирования принимаются: степень новизны (СН); комплексность (К); степень готовности к реализации (СГ); эффективность (Э); другие критерии (Д). В зависимости от особенностей инвестиционного проекта и выбираются возможные критерии по их приоритетности, которые в дальнейшем суммируются для интегральной оценки нововведения. Частные же критерии характеризуются различными показателями.

Так, критерий СН характеризуется: уровнем (базовое, рутинное), наличием отечественного аналога (да, нет); степенью близости к этому аналогу (высокая, средняя, низкая); наличием зарубежного аналога (да, нет); степенью близости к этому аналогу (высокая, средняя, низкая); характером нововведения и изменения, которое оно вносит в возможности потребителя (абсолютно новое, приводящее лишь к количественным изменениям); конкурентоспособностью на внутреннем рынке (высокая, средняя, низкая); то же на внешнем рынке (высокая, средняя, низкая); возможностью сокращения импорта в результате реализации нововведения (имеется, отсутствует); возможностью увеличения экспорта в результате реализации нововведения (имеется, отсутствует); долей затрат на НИОКР в общих затратах на разработку и реализацию нововведения (высокая, средняя, низкая). Критерий К характеризуется числом отраслей разработчиков, числом групп используемых технологий, значимостью нововведения (высокая, средняя, низкая), числом базовых отраслей, использующих нововведение, степенью удовлетворения потребности внутреннего рынка после реализации нововведения (высокая, средняя, низкая).

Для критерия СН применяются показатели: потребности в нововведении на внутреннем рынке (есть, нет), эффективность реализации нововведения (есть, нет), вероятность успеха разработки и реализации нововведения (высокая, средняя, низкая).

Показатели для критерия Д: социальная значимость реализации нововведения (есть, нет), изменение ситуации с занятостью работающих в результате реализации нововведения (улучшается, не изменяется, ухудшается), изменение требований к профессиональному уровню работающих в результате реализации нововведения (повышаются, не изменяются, снижаются), изменение экологической ситуации в результате нововведения (улучшается, не изменяется, ухудшается).

Оценку нововведения каждый эксперт осуществляет по шестибалльной системе (высшая — 5 баллов, низшая — 0 баллов). Нулевая оценка является критической и недопустимой, поскольку нововведение, получившее такую оценку хотя бы по одному из показателей, исключается из дальнейшего рассмотрения.

Информация, приведенная в графах «Анкеты нововведения», описываемая в баллах, является основанием для ранжирования нововведений по каждому из критериев и для интегральной оценки.

Например, нововведение № 1 «Узел фрезерного станка с механическим приводом» и № 2 «Мехатронный узел фрезерного станка» получили следующие оценки соответственно: по критерию СН — 26 и 22, по критерию К — 14 и 20, по критерию СГ — 41 и 45, по кри-

терию Э — 25 и 29, по критерию Д — 12 и 17 баллов. То есть нововведение № 1 по новизне имеет преимущество в 4 балла, уступает по комплексности в 6 баллов, по степени готовности — 6 баллов, по эффективности — 4 балла, по критериям — 5 баллов. Поскольку интегральная оценка нововведения № 1 составляет 118 баллов, а № 2 — 133 балла, то следует считать нововведение № 2 более приоритетным, чем нововведение № 1.

Предлагаемая методика оценки позволяет определить целесообразность инвестирования разработки и реализации того или иного нововведения и последующего его включения в инвестиционный проект. Оценка его в основном проводится по критерию, приоритетному для данного проекта, или по частным критериям интегральной оценки нововведения.

Оценка инвестиционной привлекательности проекта производится: по уровню прибыльности; перспективности развития и расширения; по степени риска для данной структуры рынка.

Целесообразность инвестирования оценивается коэффициентом оборачиваемости используемых активов по формуле:

$$К_{а.о.} = С_р / С_а,$$

где $С_р$ — объем реализованной продукции (изделий), руб.;

$С_а$ — средняя величина активов, руб., определяется по формуле:

$$С_а = [(С_1 / 2) + С_2 + С_3 + ... + С_n - 1 + (С_n / 2)] / (n - 1),$$

где $С_я$ — активы в n-м периоде, руб.;

n — число периодов, квартал, год.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов определяется по формуле:

$$К_{т.а.} = С_р / С_{т.а.},$$

где $С_{т.а.}$ — средняя стоимость текущих активов (оборотных средств), руб., при этом продолжительность оборота активов равна:

$$Т_а = Т_д / К_{а.о.},$$

где $Т_д$ — количество дней в периоде оборота активов, 90 (квартал), 360 (год).

Когда коэффициент оборачиваемости активов снижается и растет продолжительность их оборота, то появляется необходимость в дополнительных инвестициях, при этом эффективность использования инвестиций определяется по формуле:

$$С_{д.с.} = С_р(Т_{о.а.} - Т_{п.а.}) / Т_д,$$

где $С_{д.с.}$ — объем дополнительных средств, руб.;

$Т_{о.а.}$, $Т_{п.а.}$ — продолжительность оборота текущих активов соответственно в отчетном предшествующем периоде, дней.

Прибыльность инвестиции определяется аналогичными показателями:

— прибыльность неиспользуемых активов:

$$K_a = \sum P_r / \sum C_{u.a.},$$

где $\sum P_r$ — чистая прибыль, руб.;

$\sum C_{u.a}$ — средняя величина используемых активов, руб.;

— прибыльность текущих активов:

$$K_{m.a.} = \sum P_r / \sum C_{m.a.},$$

где $\sum C_{m.a.}$ — средняя сумма текущих активов, руб.;

— рентабельность основных фондов:

$$K_{o.ф.} = \sum P_r / C_{o.ф.},$$

где $C_{o.ф.}$ — среднегодовая стоимость основных фондов, руб.;

— прибыльность продажи продукции (изделий):

$$K_{p.п.} = \sum P_r / C_{p.},$$

— применяемый для сопоставления инвестирования объектов с различным налогообложением прибыли ее показатель определяется по формуле:

$$K_{г.н.} = \sum P_б / (C_{m.a.} - C_{н.a.}),$$

где $\sum P_б$ — балансовая прибыль, руб.;

$C_{н.в.}$ — нематериальные активы, руб.;

— эффективность собственного капитала определяется из соотношения:

$$K_{с.к.} = \sum P_r / \sum C_{с.к.},$$

где $\sum C_{с.к.}$ — сумма собственного капитала, руб.

Кроме рассмотренных показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, используются:

— коэффициент вложения собственного капитала:

$$K_{в.к.} = \sum C_{с.к.} / \sum C_{o.a.},$$

где $\sum C_{o.a.}$ — сумма используемых активов, руб.;

— коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:

$$K_{з.с.к.} = \sum C_{з.к.} / \sum C_{o.a.},$$

где $\sum C_{з.к.}$ — используемые заемные капиталы, руб.;

— коэффициент задолженности:

$$K_{з.к.} = \sum C_{з.с.} / C_{н.a.},$$

где $\sum C_{з.с.}$ — задолженность (свыше 1 года), руб.

При ликвидности активов используются показатели:

— текущей ликвидности:

$$К_{т.л.} = \sum С_{т.а.} / \sum С_{т.з.},$$

где $\sum С_{т.а.}$ — текущие активы, руб.;

$\sum С_{т.з.}$ — текущая задолженность, руб.;

— критической оценки ликвидности:

$$К_{к.о.} = (С_{д.с.} + С_{ц.б.} + С_{д.з.}) / \sum С_{т.з.},$$

где $С_{д.с.}$ — денежные средства, руб.;

$С_{ц.б.}$ — ликвидные ценные бумаги, руб.;

$С_{д.з.}$ — дебиторская задолженность, руб.;

— коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$К_{д.з.} = С_{р.п.} / \sum С_{с.з.},$$

где $С_{р.п.}$ — объем отгруженной продукции (изделий) с последующей оплатой, руб.;

$\sum С_{с.з.}$ — средняя задолженность, руб.;

— время погашения дебиторской задолженности определяется из соотношения:

$$Т_{п.д.} = Т_{д.} / Т_{д.з.}$$

Однако принятые выше показатели для оценки инвестиционной деятельности предприятия не позволяют произвести оценку инвестиционной привлекательности в единой системе оценок, в основе которой предусматривается равенство прибыльности используемых активов, прибыльности продажи продукции (изделий) и коэффициента оборачиваемости активов.

Как правило, эффективность инвестиционного проекта определяет чистый приведенный доход, который исчисляется как разность дисконтированных, обычно на год начала реализации проекта показателей дохода и капиталовложений. Норму дисконтирования определяет ставка банковского процента или доходность вложенных средств в ценные бумаги.

При заданной норме дисконтирования (приведения) чистый приведенный доход определяется по формуле:

$$Р_{р.д.} = \sum_{t=0}^{T} С_{tп} / (1+С_{д})^{t},$$

где $С_{tп}$ — чистые платежи в t-ом году, руб.;

t — время реализации инвестиционного проекта (t = 0, 1, 2 ... T);

$С_{д}$ — ставка дисконтирования.

Когда чистый приведенный доход при дисконтировании обращается в ноль, то такое значение нормы дисконтирования является внутренней нормой доходности.

Когда же инвестиции и отдача от них определяются потоком платежей, то норму доходности получают решением уравнения относительно внутренней нормы доходности ($Р_{в.д.}$), соответствующей платежам $С_{tп}$:

$$\sum_{t=0}^{T}[C_{tп}/(1-C_д)]^t = 0.$$

Срок окупаемости инвестиций определяется периодом времени, за которое инвестиции возвращаются полученными доходами от реализации инвестиционного проекта по формуле:

$$К_{в.к.} = \sum_{t=0}^{T_{ок}} C_{tп}/(1-C_д)^t,$$

где $К_{в.к.}$ — суммарные капитальные вложения в инвестиционный проект, руб.;

$Т_{о.к.}$ — срок окупаемости, лет.

Рентабельность инвестиционных средств определяется соотношением приведенных доходов к приведенным инвестиционным расходам по формуле:

$$К_{о.ф.} = \sum_{t=0}^{T}[C_{tп}/(1-C_д)]^t.$$

Когда рентабельность инвестиций равняется единице при некоторой форме дисконтирования, то приведенные доходы будут равны приведенным расходам, а чистый приведенный доход равен нулю. При рентабельности инвестиций меньше единицы проект убыточен.

Выбор инвестиционной стратегии реализации проекта, обеспечивающей финансовую устойчивость предприятия в соответствии с приведенными показателями, в значительной степени влияет на экономическую эффективность инвестиций.

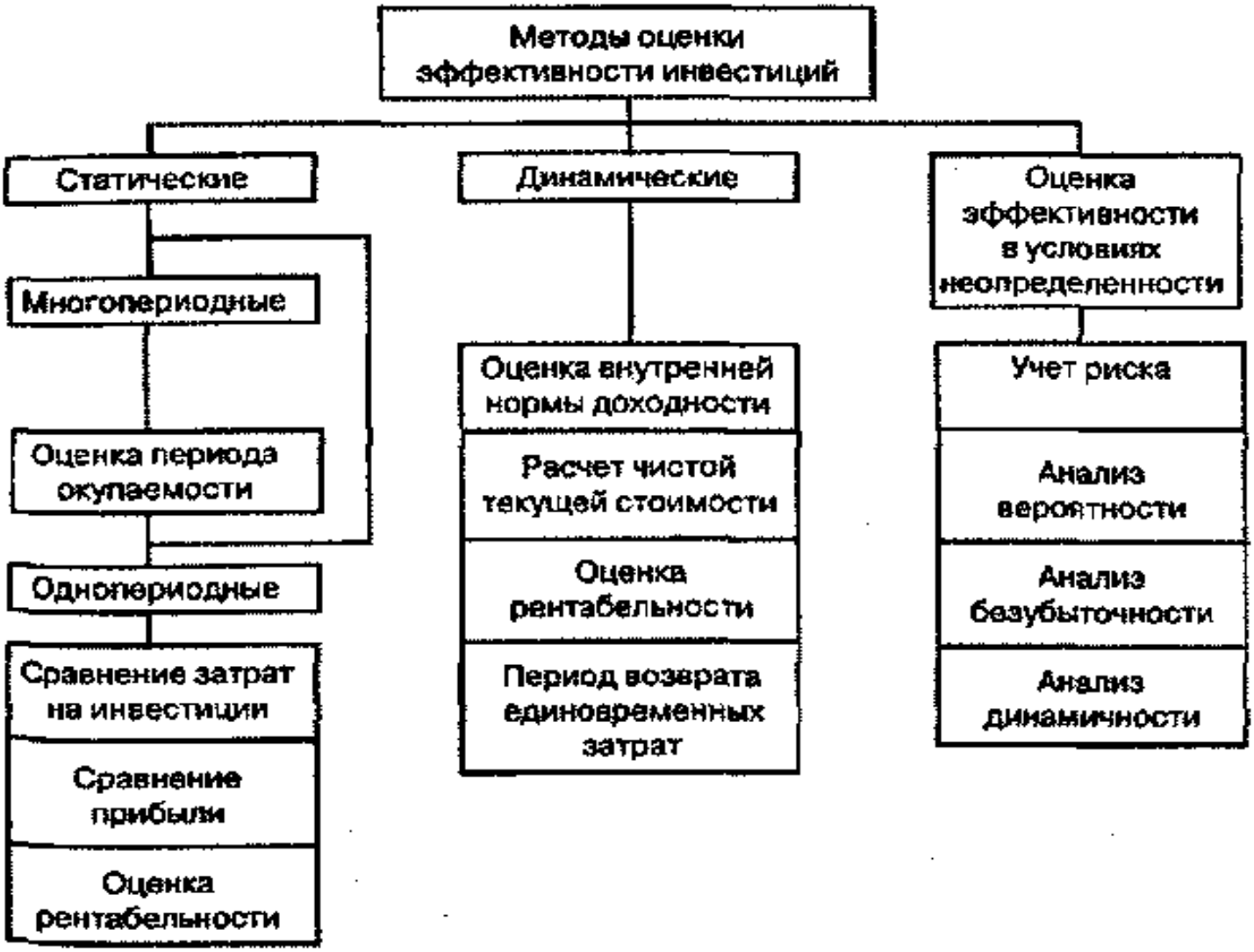
Под эффективностью инвестиций понимается реальность при данном количестве и качестве производственных и инвестиционных ресурсов обеспечения результата, соответствующего поставленной цели, т. е. эффективность инвестиций — это измеритель отдачи, результативности вложенных средств. Для оценки эффективности могут применяться различные критерии, характеризующие поставленную цель (основной из них — рост прибыли предприятия), и показатели, определяющие степень соответствия рассматриваемых вариантов проектов (бизнес-планов) и финансовой стратегии выбранному критерию.

Экономическая эффективность инвестиций может оцениваться с использованием статических и динамических методов расчета, согласно приведенной классификации (схема 88).

Статические однопериодные методы оценки основаны на сравнении вариантов инвестиций не за весь проектный срок, а только

за один год, в качестве которого обычно рассматривается год работы предприятия на полную проектную мощность. При прочих равных условиях для оценки эффективности можно использовать абсолютные показатели: более предпочтительным является вариант, требующий меньших инвестиционных затрат или обеспечивающий получение большей годовой величины прибыли. Однако более широко используются в статических методах оценки относительные показатели рентабельности.

Схема 88. Методы оценки эффективности инвестиций



Существуют три класса показателей рентабельности, используемых для оценки эффективности инвестиции и выбранной инвестиционной стратегии.

1. Рассчитанные на основе прибыли и показывающие соотношение прибыли и выручки от всех видов деятельности предприятия (коэффициент предельного уровня валовой прибыли, чистой прибыли). Данные показатели используются при контроле взаимосвязи цен, количества изделий, затрат и позволяют судить об изменении спроса на продукцию (изделие), риске рассматриваемого проекта,

за выбранный оптимальный период окупаемости. При этом следует учитывать, что стоимость денег со временем меняется, так как имеющиеся средства могут быть инвестированы, принося доход в виде процента на капитал; существует риск, что деньги не будут получены в будущем; в результате инфляции денежные средства обесцениваются.

Следовательно, для сравнения различных вариантов инвестиций за определенный период времени необходимо привести поток платежей к какому-то выбранному моменту времени с учетом изменения стоимости денег во времени, т. е. рассчитать текущую стоимость или современную величину потока платежей.

Современная величина финансовой ренты определяется как сумма всех членов потока платежей, дисконтированных на некоторый момент времени по выбранной процентной ставке — n.

$$P_p = \sum_{i=1}^{t} P_i / (1+n)^{tp} = \sum_{i=1}^{t} P_i / t_n,$$

где P_i — член ренты, т. е. величина платежа в i-й период, руб.;

n — процентная ставка;

t_p — период приведения ренты, т. е. дата, к которой приводятся все платежи;

t — срок ренты, т. е. время от начала финансовой ренты до конца ее последнего периода;

t_n — коэффициент приведения, $t_n = (1 + n)^{tp}$.

Величина процентной ставки, по которой осуществляется дисконтирование. Ставка дисконтирования характеризует прибыль, которая должна быть получена от инвестиций, так как альтернативной рассматриваемому инновационно-инвестиционному проекту является рынок ценных бумаг или банковские депозиты, представляющие стабильный и устойчивый источник прибыли. Ставка дисконтирования может учитывать степень риска вложения средств в оцениваемый бизнес-план путем введения поправки к уровню процентной ставки — «рисковой премии», связанной с неустойчивостью получения прибыли от данных инвестиций рыночным риском, обусловленным конъюнктурой.

Общий абсолютно результат инвестиционной деятельности с использованием динамических методов расчета определяется как чистая текущая стоимость проекта (C_n):

$$C_n = \sum_{i=1}^{t_2} C_{чдi} \times t_n \quad \sum_{1=1}^{t_1} C_{итi} \times t_n,$$

где $C_{чдi}$ — поток наличности — чистый доход в i-м периоде, руб.;

$C_{итi}$ — отток наличности — инвестиционные расходы в i-м периоде, руб.;

t_1, t_2 — продолжительности инвестиций и отдачи соответственно.

Таким образом, на величину $С_п$ влияют как ожидаемые производственные и инвестиционные результаты инновационного проекта (объем выпуска, себестоимость, цена), так и выбранная стратегия инвестирования (сумма и динамика инвестиций, источники средств, условия погашения кредитов).

Абсолютная величина $С_п$ может быть как положительной, так и нулевой и отрицательной в зависимости от момента времени оценки. Как правило, приведение $С_п$ осуществляется к началу периода инвестиций или началу периода отдачи. При использовании данного метода оценки в качестве критерия выбора вариантов используется максимальная положительная величина $С_п$.

Если инвестиции полностью осуществляются за счет заемных средств, причем ссуда выдана под ставку П, то $С_п$ представляет собой реальную чистую прибыль от инвестиций.

В качестве первого этапа оценки эффективности на основе динамических методов может быть использован показатель внутренней нормы доходности (ВНД) дисконтированного потока. Под ВНД понимается та расчетная ставка процентов $П_в$, при которой капитализация регулярно получаемого дохода дает сумму, равную инвестициям, и следовательно, капиталовложения являются окупаемой операцией. ВНД показывает рентабельность общих инвестиционных затрат: чем она выше, тем больше эффективность инвестиций. Если инвестиции осуществляются за счет привлеченных средств, причем кредит выдается под ставку процентов П, то разность ($П_в - С_с$) показывает рентабельность собственных средств, вложенных в проект. Следовательно, ВНД может использоваться для определения условий займа средств, так как она показывает максимальную ставку процента, которая может быть уплачена без ущерба для результата инвестиционного процесса.

Методика определения ВНД зависит от конкретных особенностей распределения прибыли от инвестиций и самих инвестиций. В общем случае ВНД может рассчитаться математически (итерационными методами), графически (по графику зависимости от величины ставки дисконтирования), приближенно.

Показатель рентабельности, рассчитанный на основе динамических методов, определяется отношением приведенной величины чистого дохода к приведенным на тот же момент времени инвестированным расходам:

$$С_{дп} = \sum_{i=1}^{m} С_{чдi} \times t_п, \text{ причем } С_{дп} < С_{дп}.$$

Данный показатель отличается по своему экономическому содержанию от одноименных показателей, рассчитанных статическим методом, так как характеризует дополнительную прибыль на инвестиции по ставке $П_и = Ф_{ин} - 1$, сверх ставки процента П, учтенной при дисконтировании. Из возможных вариантов инвестиций выбирается проект, обеспечивающий наибольшую дополнительную прибыль.

Срок окупаемости с использованием динамических методов определяется как период возврата инвестиций, т. е. период, в течение которого сумма инвестиционных затрат, приведенных к моменту их завершения, будет равна сумме накопленных и приведенных к тому же моменту времени чистых доходов. Например, если доход поступает в конце года, то определяется сумма:

$$C_{дт} = \sum_{i=1}^{m} C_{чдi} \times t_n, \text{ причем } C_{дт} < \sum_{i=1}^{t_1} C_{upi} \times t_n, < C_{дт}.$$

Срок окупаемости равен m некоторая доля года, которая примерно составляет:

$$\sum_{i=1}^{t_1} (C_{upi} \times t_n - C_{дт}) / C_{чд,m+1} \times (m+1).$$

Как и при оценке срока окупаемости на основе статических методов расчета, данный показатель представляет наибольший интерес при выборе инновационных проектов в областях с высокими темпами научно-технического прогресса, при быстром моральном старении новой продукции. Кроме того, выбор целесообразного варианта по минимальному периоду возврата единовременных затрат осуществляется в случае жесткого ресурсного ограничения. Причем в этом случае наряду с расчетом срока окупаемости инвестиций необходимо проанализировать по годам ожидаемое движение наличных денежных средств (поступлений и расходов) с целью выявления возможных отрицательных потоков и принятия мер по их предотвращению.

Окончательный выбор варианта инвестиций и инвестиционной стратегии должен осуществляться с использованием комплекса показателей исходя из условий конкретного проекта, области его осуществления, имеющихся ресурсов, степени риска.

Для оценки эффективности инвестиций в условиях риска и неопределенности производственных и инвестиционных результатов, цен, инвестиционных затрат, инфляции необходим дополнительный анализ вероятности, безубыточности и динамичности показателей эффективности.

4.4. Источники инвестирования

В заключительной части прединвестиционной стадии выбирается стратегия инвестирования, обеспечивающая наиболее эффек-

тивную реализацию проекта: определение величины источников инвестиций, распределение их во времени (по периодам вложений), анализ финансового положения при избранной стратегии, оценка экономической эффективности инвестиций.

Общая сумма инвестиций — это сумма единовременных затрат в создание проекта и прирост ресурсов предприятия, включая вложения в иммобилизованные фонды, нормативный запас мобильных фондов, затраты по привлечению и подготовке персонала, а также затраты на прединвестиционные исследования, проектно-изыскательские работы, маркетинг.

Инвестиции предприятия должны быть обеспечены источниками, среди которых можно выделить собственные и заемные (и другие привлеченные) средства (схема 89).

Схема 89. Источники инвестирования



Сопоставление общей величины инвестиций, необходимых для осуществления проекта (по направлениям их вложений), и их источников позволяет составить проектный баланс, в активе которого отражается предполагаемая стоимость имущества и долговых прав предприятия, а в пассиве — источники средств.

Выбор стратегии инвестирования, т. е. динамики инвестиций, и соотношения различных источников средств должен осуществляться с позиций обеспечения финансовой устойчивости предприятий и экономической эффективности инвестиций.

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, получаются на основе анализа горизонтального и вертикального строения баланса и оцениваются соотношением отдельных видов ресурсов в имуществе предприятия и их источников инвестирования, а также платежеспособностью предприятия:

- коэффициент реальной стоимости иммобилизованных фондов и запасов товарно-материальных ценностей в имуществе предприятия для предпринимательской деятельности. Для промышленных предприятий его величина должна превышать 0,5;
- норма капитализации для предприятий, осуществляющих в целях инвестирования выпуск ценных бумаг, показывает удельный вес соответствующего вида ценных бумаг в суммарной стоимости долгосрочных инвестиционных вложений и нераспределенной прибыли. Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если основную часть ценных бумаг составляют обыкновенные акции. Неоправданное завышение доли фиксированных процентных выплат ставит под сомнение способность предприятия обеспечивать достаточно привлекательный уровень дивидендов по обычным акциям;
- коэффициент инвестирования, определяемый удельным весом собственных средств, должен превышать 50%.

Исходя из направленности и степени инвестиционной стабильности предприятия промышленности подразделяются на экспортно ориентированные (высокорентабельные), наукоемкие (средней рентабельности) и ориентированные на продукцию для внутреннего рынка (как правило, низкорентабельные). Такое разграничение предприятий по уровню платежеспособности определяет и источники их инвестирования.

Так, предприятия экспортно ориентированные позволяют себе заключать форвардные контракты с банками, которые предполагают игру на понижение процентной ставки для обеспечения снижения

инфляционных ожиданий. Контракты с банками могут предусматривать и страхование взятой ссуды от нежелательного повышения процентной ставки и др.

Кроме этого, для таких предприятий возможны источники от инвестиций в евробоны и другие иностранные облигации. Поскольку иностранные боны выпускаются на длительный срок и их можно приобрести и реализовать в России через иностранные инновационные компании, целесообразным для экспортно ориентированных предприятий является введение предельной нормы отчислений государству валютной выручки. При этом предприятиям с максимальной выручкой необходимо устанавливать льготный норматив отчислений и др.

Инвестирование наукоемких предприятий возможно через выборочное кредитование банками инновационно-инвестиционных проектов под определенный залог, через лизинговый механизм. Поскольку многие предприятия имеют, как правило, сравнительно новое оборудование, весьма успешным мог бы быть возвратный лизинг, когда поставщик оборудования и лизингополучать совмещены в одном лице, т. е. лизингополучать продает лизингодателю оборудование или даже предприятие, при этом одновременно беря его в лизинг, сохраняя право пользования своим оборудованием. При этом средства, полученные за данное оборудование, лизингополучатель может использовать для любых производственных и даже инвестиционных целей, а по договору лизинга он будет расплачиваться лизинговыми платежами в обычном порядке.

Кроме того, для наукоемких предприятий целесообразно использовать инвестиционные налоговые кредиты, отсрочки налоговых платежей под конкретные инновационные проекты, а также создание фондов поддержки инновационного бизнеса за счет разных источников, в том числе и за счет взносов предпринимателей, отчислений от прибыли крупных предприятий.

Инвестирование низкорентабельных предприятий целесообразно за счет продажи пакета их акций стабильно работающим предприятиям, за счет увеличения норматива обязательных отчислений на восстановление оборудования для этих предприятий, за счет восстановления госзаказов для некоторых отраслей промышленности, за счет кредитов, в том числе и от иностранных инвесторов, под конкретные инновационно-инвестиционные проекты при соответствующих гарантиях их реализации, за счет возвратного лизинга, а также за счет инвестиций в государственные ценные бумаги.

Разновидностью самоинвестирования является соотношение величины заемных и привлеченных средств и собственных средств,

которые не должны превышать единицу. Однако при высоких показателях оборачиваемости оборотных средств критическое значение этого показателя может быть и больше без существенных последствий для инвестиционной автономности и устойчивости предприятия.

Соотношение заемных и собственных средств является также средством воздействия инвестора. Для акционерных предприятий чем меньше акционерный капитал, тем выше доход на одну акцию. Владельцы акций высказываются в пользу высокой пропорции заемного и собственного капитала, так как это дает возможность акционерам контролировать проект даже небольшими собственными средствами.

Инвестиционные банки заинтересованы в разумном соотношении заемных и собственных средств, так как значительная доля собственных средств постоянно находится в связанном состоянии в виде земельных участков, зданий, оборудования, которые в случае банкротства могут быть превращены в ликвидность лишь с большим трудом или реализованы в убыток.

Коэффициент долгосрочности, равный отношению долгосрочных активов к собственным средствам, в идеале не должен быть более 100%, чтобы долгосрочные активы покрывались за счет собственных средств. Определение коэффициента долгосрочности тесно связано с так называемым золотым балансовым правилом, которое в зависимости от степени жесткости предъявляемых требований имеет следующие формулировки: иммобилизационные фонды должны формироваться за счет собственных и долгосрочных заемных средств; все долгосрочные вложения предприятия (т. е. инвестиции) должны инвестироваться за счет долгосрочных источников.

Обеспеченность материальной части собственными оборотными средствами характеризует запас прочности предприятия с точки зрения возврата взятых кредитов, расширения производства, возможного использования благоприятной конъюнктуры рынка.

Величина источников, накопленных в результате хозяйственной деятельности предприятия, показывает объем внутреннего инвестирования собственными средствами. Повышение данной величины свидетельствует о росте инвестиционной устойчивости предприятия.

Показатель сопротивляемости — отношение средней за период величины краткосрочных обязательств к собственным средствам на конец периода. Чем ниже данный показатель, тем устойчивее финансовое положение предприятия.

Платежеспособность предприятия оценивается по данным баланса на основе характеристики ликвидности оборотных средств,

т. е. времени, необходимого для их превращения в денежную наличность.

Степень ликвидности (платежеспособности) определяется отношением денежных средств и быстрореализуемых оборотных активов к краткосрочным обязательствам. К быстрореализуемым оборотным активам относятся (в порядке убывания ликвидности): ценные бумаги и краткосрочные инвестиционные вложения; бесспорная дебиторская задолженность, подлежащая погашению; легкореализуемые товарно-материальные ценности.

В зависимости от требований, предъявляемых к ликвидности, определяют три показателя (в порядке убывания жесткости):

- коэффициент абсолютной ликвидности — отношение денежных средств и ценных бумаг к краткосрочным обязательствам — должен превышать 0,25%;
- коэффициент промежуточного покрытия обязательств — отношение денежных средств, ценных бумаг и средств в расчетах (бесспорной дебиторской задолженности) к величине краткосрочных обязательств — должен превышать 0,8%;
- общий коэффициент покрытия обязательств — отношение денежных средств и быстрореализуемых оборотных средств активов к краткосрочным обязательствам — должен быть не более 2,0. Однако при высокой скорости оборачиваемости оборотных средств возможно и меньшее его значение.

Наибольшее распространение получили три способа привлечения денежных средств для создания и развития предприятий:

- различные виды кредитов;
- прямые инвестиции;
- портфельные инвестиции (табл. 36).

Кредитное инвестирование инновационных проектов в настоящее время осложняется следующими факторами:

- отдаленность получения прибыли и отставание индексации кредитов от реальной инфляции;
- отсутствие достаточных стимулов инвестирования в системе налогообложения;
- неразвитость инфраструктуры аудита нововведений и страховой деятельности;
- перекосы в макроэкономической политике, обеспечивающие переток капитала из реального сектора экономики в спекулятивную сферу, и др.

Кредитование должно иметь ярко выраженную инновационную направленность и учитывать освоение высоких технологий со сроком окупаемости 2–3 года.

Таблица 36

Некоторые особенности основных способов привлечения инвестиций

Источник инвестиций	Основные преимущества	Недостатки	Проблемы в процессе осуществления
1. Кредиты	• Возможность сравнительно быстро получить денежные средства • Использование эффекта финансового левериджа • Сохранение установленных пропорций в распределении прав собственности между совладельцами предприятия	• Отсутствие достаточных налоговых стимулов инвестирования • Высокие проценты по кредитам • Жесткие сроки возврата денежных средств	• Перекосы в макроэкономике — переток капитала из реального сектора в спекулятивную сферу • Предоставление гарантий инвестору своевременного возврата заемных средств с процентами
2. Прямые инвестиции	• Целевые вложения средств без начисления процентов • Получение в собственность организации или контроля над предприятием. • Возможность более высокой доходности • Государственная поддержка приоритетных проектов • Большая заинтересованность профессионального инвестора в реализации проекта	• Долгосрочное вложение крупных сумм денежных средств • Сравнительно длительный срок реализации проекта • Риск из-за возможного изменения спроса на выпускаемую продукцию • Отдаленность получения прибыли и окупаемости затрат	• Трудности с поиском заинтересованного инвестора • Изменения конъюнктуры рынка • Инфляционные процессы
3. Портфельные инвестиции	• Повышение эффективности инвестиций за счет диверсификации вложений • Вероятность достижения синергического эффекта от совместного использования инвестиций, производственных мощностей, инфраструктуры и др. • Возможность комбинации долговых и долевых бессрочных денежных средств	• Обязательное раскрытие информации о состоянии эмитента • Высокие издержки по оплате услуг специалистов рынка ценных бумаг • Большая зависимость от конъюнктуры рынка ценных бумаг	• Сложности поддержания ликвидности ценных бумаг предприятия

Наиболее эффективно получение инвестиционных ресурсов по конкурсу на весь инвестиционный проект. Для ускорения структурной перестройки промышленности в зависимости от потребности в инвестировании проектов необходимо активнее и шире использовать внебюджетные фонды. Целесообразно создать единый инвестиционный фонд, ограничив количество источников его формирования, однако сохранив отчисления от амортизации и выручку от реализации инвестиционных проектов.

4.5. Лизинг как форма инвестиционной деятельности

Лизинг по своему содержанию соответствует кредитным отношениям, а поскольку заемщик и ссудодатель используют капитал не в денежной, а в производительной форме, то он схож с инвестициями капитала (табл. 37). Лизингодатель оказывает товаропроизводителю инвестиционную услугу — он приобретает за полную стоимость у поставщика оборудование в собственность, а затем арендатор возмещает стоимость его периодическими платежами (взносами).

Таблица 37

Сравнительная характеристика отдельных параметров кредита и лизинга

№ п/п	Кредит	Лизинг
1	Инвестиционные средства направляются на любую предпринимательскую деятельность	Инвестиционные средства направляются на активизацию производственной деятельности, в основном на его развитие и модернизацию
2	Контроль за целевым расходованием средств в процессе их использования затруднен из-за отсутствия действенных инструментов контроля	Гарантирован контроль за целевым использованием средств, так как в лизинг отдается конкретно оговоренное оборудование
3	Требуется 100% гарантия возврата кредита и процентов за его использование	Размер гарантии снижается на стоимость оборудования, передаваемого в лизинг, которое само является гарантией
4	Приобретенное оборудование отражается на балансе предприятия, на него начисляется амортизация	Оборудование не отражается на балансе предприятия, амортизация не начисляется, налог на него не платится
5	Ввиду того что плата за кредит покрывается за счет собственных средств, предприятию необходимо получить доход, на который начисляются все необходимые налоги	Лизинговые платежи включаются в себестоимость, что влечет за собой уменьшение налогооблагаемой базы и стимулирует развитие производства

Взаимоотношения между участниками лизинговой сделки строятся по схеме: лизингополучатель подбирает продавца (поставщика) оборудования (имущества), затем в силу отсутствия собственных средств и доступа к заемным средствам он обращается к будущему лизингодателю, который имеет необходимые средства. При этом лизингодатель приобретает оборудование (имущество) продавца (поставщика) в собственность, а затем передает его лизингополучателю во временное пользование на условиях, оговариваемых в лизинговом соглашении.

Лизинг принято подразделять на два основных вида — *финансовый и оперативный*. Финансовый лизинг (его иногда называют лизингом с полной амортизацией) отличается тем, что имущество по договору лизинга передается на срок, равный или несколько меньший его нормативного срока службы, т. е. срока, заложенного в расчет нормы амортизационных отчислений. Если сторонами выбран срок договора меньше нормативного срока службы, то в договоре оговаривается остаточная стоимость имущества на момент истечения срока договора. При финансовом лизинге право выбора имущества договора, а также поставщика (продавца) принадлежит лизингополучателю. В договоре может быть предусмотрено, что с согласия и по поручению лизингополучателя выбор имущества и поставщика продавца осуществляет *лизингодатель*. Во всех случаях лизингодатель при приобретении имущества обязан предупредить поставщика (продавца) о том, что имущество приобретается для передачи его в лизинг (табл. 38).

При финансовом лизинге с дополнительным привлечением средств важное значение имеет как процедура приобретения лизингового имущества, так и гарантии, залог, страхование. Процедура приобретения лизингового имущества может иметь вариант, когда лизингополучатель самостоятельно выбирает имущество и его поставщика (продавца), лизингодатель лишь оплачивает эту сделку и передает по договору право пользования им лизингополучателю; вариант, когда поставщика (продавца) выбирает *лизингодатель, тогда он несет* ответственность перед лизингополучателем за условия поставки имущества, и вариант, когда лизингодатель уполномочивает лизингополучателя быть агентом по операциям с поставщиком (продавцом).

Финансовый лизинг — по сути, долгосрочный кредит в виде функционирующего капитала (схема 90).

В известной мере оперативный лизинг — прокат, когда объектом проката являются вещи, предназначенные не для личного и семейного потребления, а для предпринимательской деятельности. Однако он имеет некоторые особенности (табл. 39).

Таблица 38

Взаимоотношения соучастников финансового лизинга

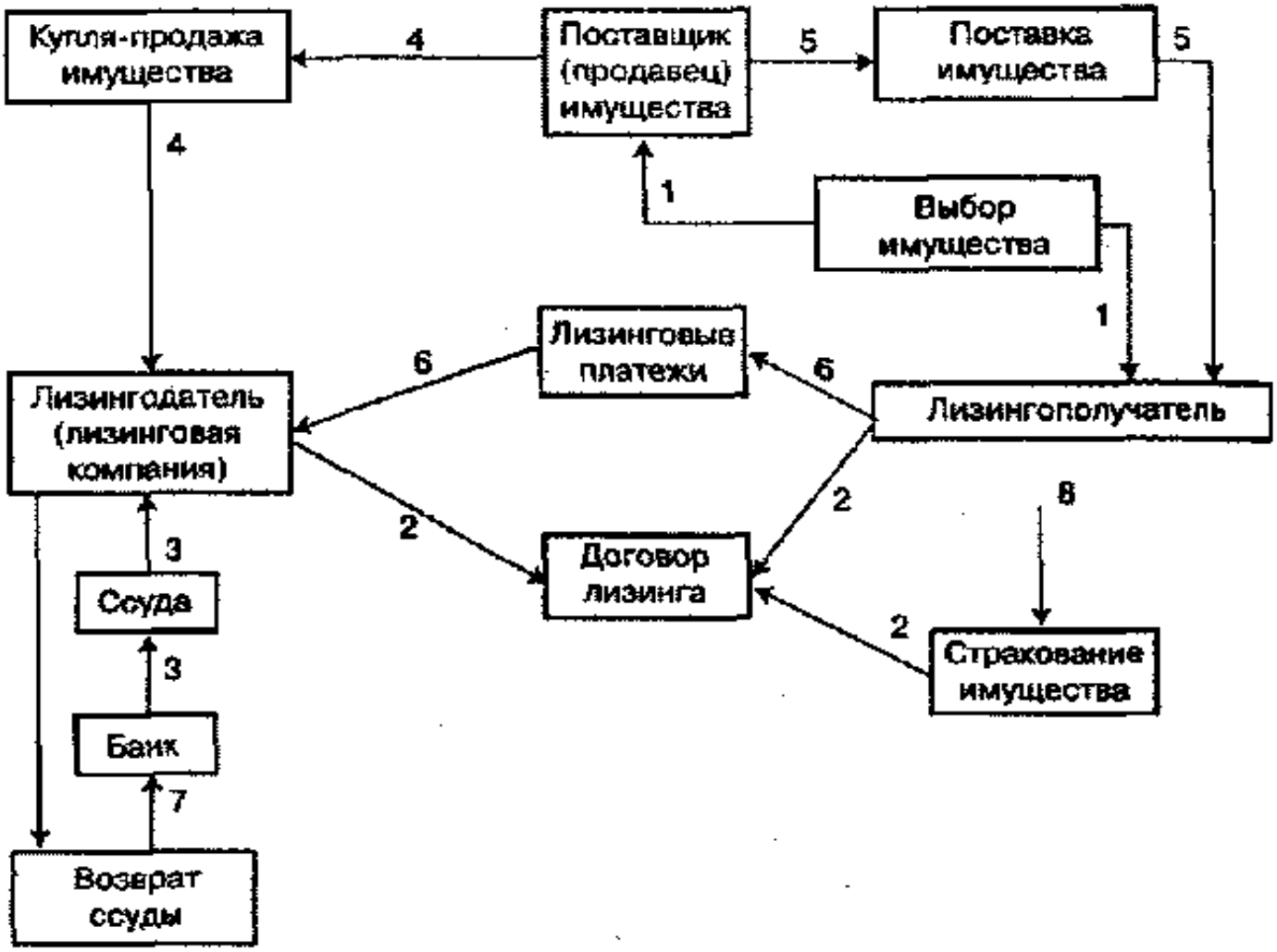
№ п/п	Содержание отношений	Подходы к выполнению
1	Выбор имущества лизинга и его поставщика (продавца)	Осуществляет лизингополучатель
2	Имущество лизинга	Как правило, имущество с длительным сроком физического износа
3	Назначение имущества	Только для предпринимательской деятельности (полное или частичное финансирование)
4	Приобретение имущества	Оплату осуществляет лизингодатель с уведомлением поставщика (продавца) имущества о передаче его в лизинг лизингополучателю
5	Отношение соучастников лизингового процесса (поставщика (продавца), лизингодателя, лизингополучателя)	В качестве солидарных соучастников
6	Ответственность за условия поставки имущества	Ответственность перед лизингополучателем несет поставщик (продавец) имущества, кроме случая, когда поставщика (продавца) выбирает лизингодатель
7	Право выкупа имущества	Имеет право лизингополучатель в соответствии с договором как в конце, так и до истечения срока договора
8	Сервисное обслуживание и страхование имущества	Осуществляет лизингополучатель
9	Риск случайной гибели, утраты, порчи имущества	Переходит к лизингополучателю с момента передачи ему имущества
10	Продолжительность лизингового срока	Близкая к нормативному сроку службы и окупаемости имущества
11	Объем лизинговых платежей за период договора	Полная стоимость лизингового имущества в цене на момент заключения договора
12	Учет имущества лизинга	На балансе лизингодателя и на забалансовом счете 001 лизингополучателя

В зависимости от условий использования имущества имеет место лизинг как с полной, так и с неполной его амортизацией.

Полная амортизация, как правило, принадлежит к финансовому лизингу и характеризуется совпадением продолжительности сделки

с нормативным сроком амортизации имущества, полной выплатой стоимости имущества при однократном его лизинге; опционом лизингополучателя на приобретение имущества по символической цене.

Схема 90. Последовательность действий при финансовом лизинге



В соответствии с законодательством РФ в финансовом лизинге предусмотрена ускоренная амортизация лизингового имущества (с коэффициентом 3), которая может предусматриваться по соглашению сторон в договоре лизинга с последующим уведомлением об этом налоговых органов. При этом перечень высокотехнологичных отраслей и эффективных видов имущества, по которым применяется механизм ускоренной амортизации, устанавливается федеральными органами исполнительной власти. Накопление таким образом амортизационных фондов создает реальные условия для ускоренного восстановления и обновления производственных мощностей предприятий. Лизинг же, допускающий частичную выплату стоимости имущества, по своему содержанию в основном отвечает параметрам оперативного лизинга. Как правило, он охватывает

в основном недвижимое имущество, а также различное движимое имущество, оформленное через механизм оперативного лизинга.

Таблица 39

Особенности оперативного лизинга

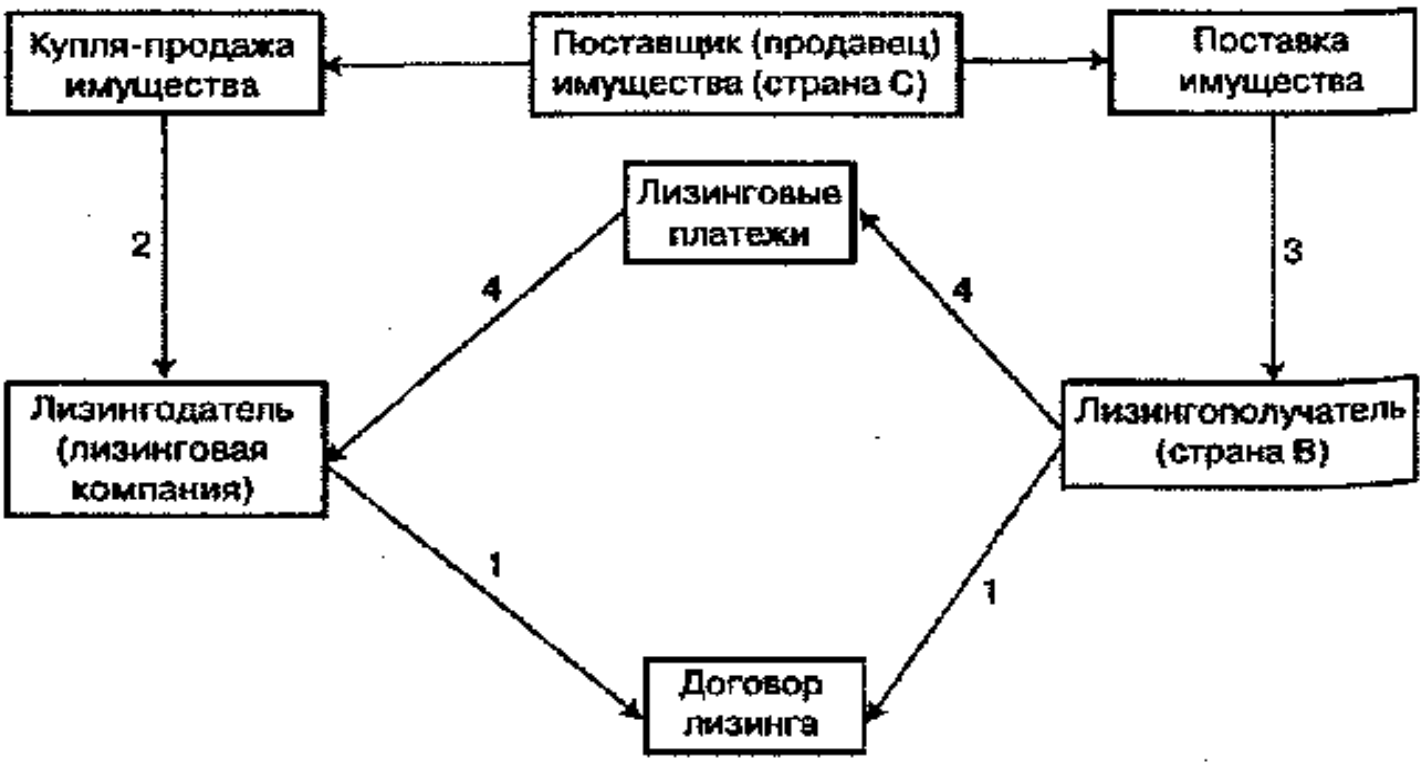
№ п/п	Содержание отношений	Подходы к выполнению
1	Имущество лизинга	Движимое и недвижимое
2	Право лизингополучателя	Досрочно прекратить договор и возвратить лизингодателю
3	Отношение при возврате имущества	Лизингополучатель возмещает оговоренную в договоре разницу стоимости имущества на определенную дату (разница между предполагаемой остаточной стоимостью и ликвидационной стоимостью имущества)
4	Ставки лизинговых платежей	Высокие, поскольку включают все затраты и по сервисному обслуживанию, проводимые, как правило, лизингодателем
5	Срок лизинговой сделки	Значительно короче периода физического износа имущества (разовое, сезонное и др.)
6	Предпочтительность оперативного лизинга	Лизингополучателю необходимо сделать правильный выбор имущества, не уверен в своей длительной платежеспособности, недостаточно средств для приобретения имущества, не желает рисковать приобретенным в собственность имуществом
7	Риски лизингодателя	Возмещение стоимости имущества, его порчи или гибели
8	Гарантии лизингополучателя	Обеспечит установленную остаточную стоимость имущества к окончанию срока договора

В зависимости от страны пребывания основных участников лизинговой сделки лизинг подразделяется на **внутренний** и **международный**. При внутреннем лизинге все участники лизинговой сделки являются юридическими лицами (или гражданами) одной страны. Если же местом пребывания лизингодателя и лизингополучателя являются разные страны, лизинг считается международным. При этом

для страны пребывания лизингополучателя международный лизинг принято называть импортным, если имущество договора приобретается за рубежом. Если же имущество приобретается в стране пребывания лизингодателя, лизинг считается экспортным. В зарубежной практике выделяют еще одну разновидность международного лизинга — транзитный лизинг, когда лизингодатель, лизингополучатель и поставщик (продавец) находятся в разных странах. Существует прямой международный лизинг, который представляет собой сделку, где все операции совершаются между коммерческими организациями с правом юридического лица из двух разных стран. Особенность его в том, что лизингодатель имеет возможность получить экспортный кредит в своей стране и тем самым расширить рынок сбыта имущества, услуг; лизингополучатель обеспечивает полное финансирование использования современного имущества и ускоренное переоснащение производства предприятия.

Транзитный международный лизинг имеет право в тех случаях, когда лизингодатель одной страны берет кредит или приобретает необходимое имущество в другой стране и поставляет его лизингополучателю, находящемуся в третьей стране (схеме 91). Транзитные операции контролируются корпорациями и банками, которые имеют дочерние лизинговые фирмы с широкой разветвленной сетью зарубежных филиалов и представительств, взаимодействующих с местными лизингополучателями.

Схема 91. Упрощенный вариант транзитного международного лизинга

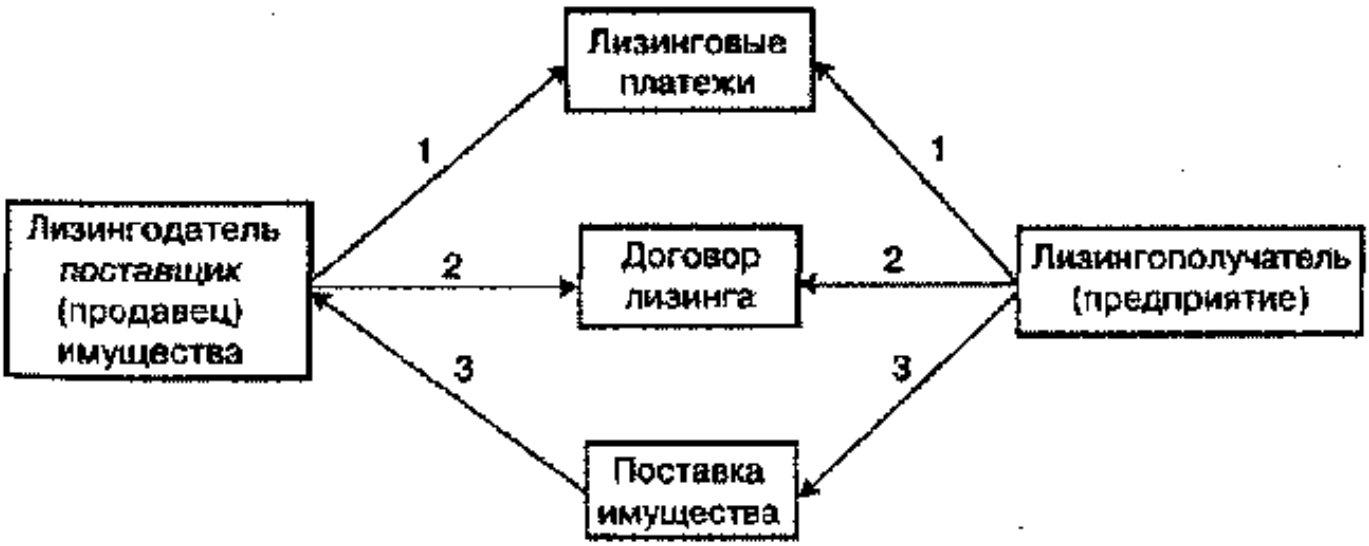


При инвестировании в транзитный лизинг в сравнении с прямыми сделками лизингодатель имеет ряд преимуществ: получает доступ к местным финансовым источникам страны лизингополучателя; снижается риск, связанный с обменом валюты; расширяется номенклатура сдаваемого в лизинг имущества; снижаются налоговые барьеры на перевод лизинговых платежей за границу; снимаются ограничения на деятельность иностранных партнеров-лизингодателей; упрощается процедура регистрации имущества на имя иностранных владельцев; расширяются иностранные рынки сбыта производимой продукции.

В зависимости от формы, организации и техники проведения операций различают прямой лизинг, косвенный лизинг, возвратный лизинг, леверидж-лизинг.

Прямой лизинг имеет место в том случае, когда функции лизингодателя и поставщика (продавца) выполняет одно и то же лицо, которым является изготовитель имущества (схема 92).

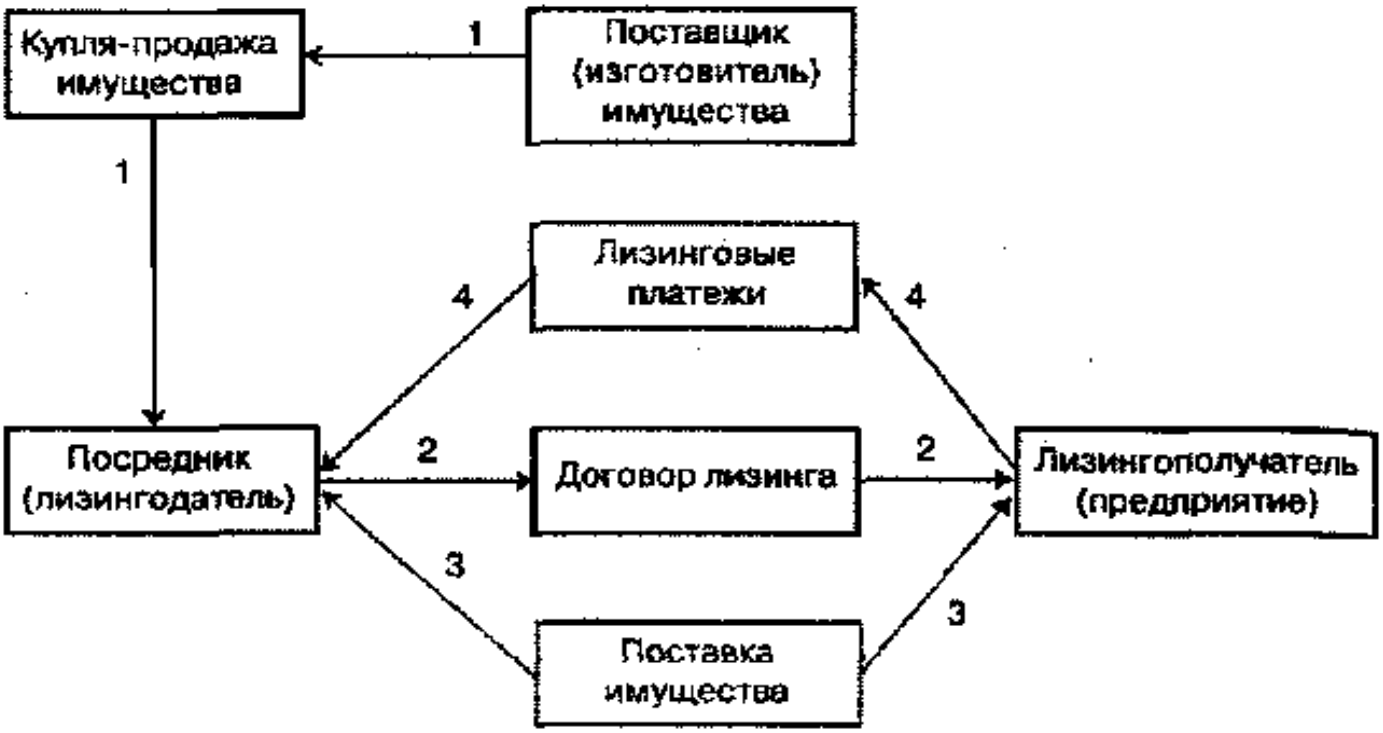
Схема 92. Связи между участниками прямого лизинга



Для осуществления лизинговых операций поставщики (изготовители) имущества создают в своей структуре специальные подразделения в составе маркетинговой службы. Работа без посредников не только значительно упрощает механизм сделки и снижает затраты на ее проведение, но и позволяет самому поставщику (изготовителю) получать экономические преимущества от лизинга своей продукции и обращать их на расширение и техническую реконструкцию производства. Диверсификация маркетинговой деятельности расширяет рынок сбыта продукции и способствует финансовой стабилизации основного производства.

Косвенный лизинг предусматривает передачу имущества в лизинг через посредников (схема 93).

Схема 93. Этапы косвенного лизинга



В основе большинства лизинговых сделок лежит процедура косвенного лизинга, во многом похожего на продажу товара в рассрочку. Посредник, он же лизингодатель, а в упрощенном случае — и заимодатель сначала финансирует имущество поставщика и передает его лизингополучателю, а затем получает от него лизинговые платежи. В косвенном лизинге участвуют, как минимум, три лица: предприятие (изготовитель), лизингодатель, но он может включать и большее число участников.

К возвратному лизингу относятся сделки, в которых лизингополучатель и поставщик (продавец) являются одним и тем же лицом: лизингополучатель продает лизингодателю свое имущество или даже предприятие и одновременно берет его в лизинг, сохраняя при этом право владения и пользования им. Деньги, полученные за проданное имущество, лизингополучатель может использовать для любых производственных и даже инвестиционных целей, а по договору лизинга он будет расплачиваться лизинговыми платежами в обычном порядке. В условиях кризиса возвратный лизинг представляет большой интерес для предприятий, которые, как правило, стеснены в финансовом отношении, поскольку лизингодатель как бы дает ссуду под залог имущества, находящегося у продавца — лизингополучателя (схема 94).

Полностью отождествлять возвратный лизинг с получением средств под залог имущества нельзя, так как сам залог не оформляется. Совпадает только внешняя форма этих двух различных по сути

сделок. Предпринимателям необходимо иметь в виду, что при совершении возвратного лизинга имеет место утрата собственности.

Схема 94. Структура возвратного лизинга



Возвратный лизинг позволяет предприятию временно высвобождать связанный капитал за счет продажи имущества и одновременно продолжать фактически пользоваться им уже на правах лизингополучателя. При этом после выплаты лизинговых платежей лизингополучатель получает право собственности переданное в лизинг имущество в соответствии с договором лизинга. Этот вид лизинга используется в тех случаях, когда предприятие испытывает финансовые трудности по оборотным средствам.

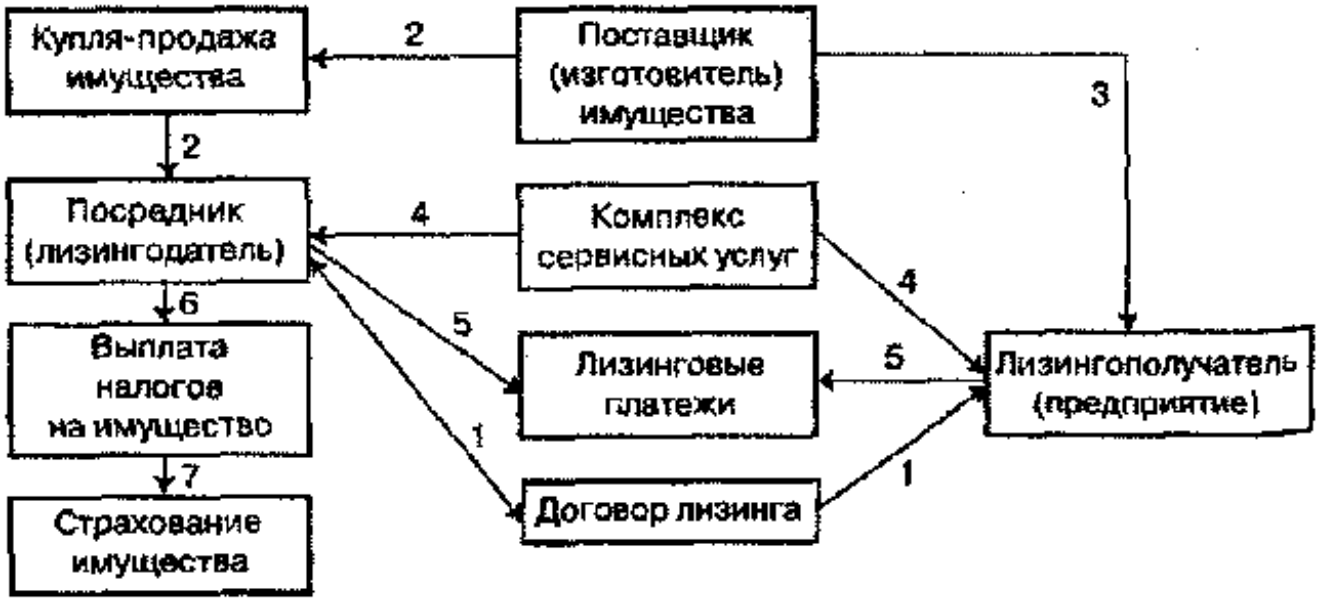
К леверидж-лизингу относят лизинговые сделки, которые в силу своих масштабов не могут быть проинвестированы одним или даже двумя лизингодателями (лизинговыми компаниями) и для инвестирования которых привлекаются средства 5–7 и более лизингодателей (лизинговых компаний). Основной лизингодатель (лизинговая компания) при этом оплачивает лишь некоторую часть стоимости имущества, а на остальную сумму, необходимую для его приобретения, она привлекает других лизингодателей. При этом собственником лизингового имущества становится основной лизингодатель (лизинговая компания) со всеми вытекающими из этого последствиями, но преимущественное право на получение лизинговых платежей она может представить своим заимодавцам.

В соответствии с третьим признаком классификации лизинга — по объему сервисного обслуживания лизингополучателя — лизинг может быть чистым, полным, с неполным набором услуг и генеральный.

Чистый лизинг означает, что в обязанность лизингодателя входят предоставление каких-либо услуг лизингополучателю, в том числе и по техническому или ремонтному обслуживанию имущества. Чистый лизинг имеет место в тех случаях, когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого имущества несет лизингополучатель, и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом очищаются от всех сопутствующих затрат. При этом лизингополучатель обязан содержать имущество в рабочем состоянии, тщательно обслуживать его и по окончании срока сделки возвратить лизингополучателю в состоянии, оговоренном в договоре лизинга.

К **полному лизингу** относятся сделки, предусматривающие комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования, а также подготовки необходимого персонала, маркетинга и даже рекламы выпускаемой лизингополучателем продукции со стороны лизингодателя, который сохраняет право собственности на имущество, выплачивает налог на него в течение всего периода сделки. Лизингополучатель, как правило, заинтересован в тесном сотрудничестве с лизингополучателем и на протяжении всего договора осуществляет контроль за правильным использованием переданного имущества (схема 95).

Схема 95. Отношения полного лизинга



Основное преимущество полного лизинга в сравнении с другими его видами и обычными формами хозяйственных отношений состоит именно в предоставлении широкого круга сопутствующих высокопрофессиональных услуг, оказываемых пользователю лизингодателям с возможным участием самого изготовителя имущества.

Такая форма взаимодействия участников лизинга способствует улучшению эксплуатационных возможностей используемого имущества, увеличению выработки продукции, конкурентоспособности. На каждом этапе производственного цикла имущества лизинга могут предусматриваться соответствующие виды сервисных услуг (табл. 40).

Таблица 40

Сервисные услуги, оказывается лизингодателю на различных этапах производственного цикла имущества лизинга

№ п/п	Этапы производственного цикла имущества	Сервисные услуги
1	Поставка имущества лизингополучателю	Доставка силами лизингополучателя, частичная доставка поставщиком (изготовителем), доставка полностью поставщиком (изготовителем) имущества
2	Монтаж, наладка, регулировка	Выполнение лизингополучателем, монтаж и авторский надзор поставщиком (изготовителем), выполнение всех работ поставщиком (изготовителем) или его филиалами
3	Техническое обслуживание и эксплуатационный контроль	Выполнение всех работ: лизингополучателем; лизингодателем, поставщиком (изготовителем) в течение гарантийного срока; поставщиком (изготовителем) по договору поставщиком (изготовителем) в течение всего срока службы специализированными организациями
4	Обучение кадров для эксплуатации имущества лизингополучателем	Подготовка кадров: силами лизингополучателя; консультирование лизингодателем, поставщиком (изготовителем) имущества до его поступления в процессе эксплуатации; через курсы как при поставщике (изготовителе), так и в специальных учебных центрах
5	Ремонт имущества	Осуществляет лизингополучатель, лизингодатель, выполняет поставщик (изготовитель) в течение гарантийного срока службы; в течение всего срока службы (как правило, по договорам) выполняют специализированные организации
6	Модернизация имущества у лизингополучателя	Выполняет лизингополучатель при консультировании с поставщиком (изготовителем), по запросу лизингополучателя выполняет поставщик (изготовитель) и выполняет это по согласованию с лизингодателем

В зависимости от конкретных условий обслуживание имущества лизинга осуществляют: лизингодатели (лизинговые компании), имеющие в своей структуре специализированные ремонтные и другие службы; поставщики (изготовители) имущества, их филиалы; специализированные сервисные организации, контролируемые лизингодателем (лизинговыми компаниями) или самостоятельные, работающие на условиях подряда; лизингополучатели имущества.

Выбор конкретной формы организации сервисного обслуживания определяется особенностями имущества лизинга, договорными условиями взаимодействующих субъектов, их кадровыми и другими возможностями.

В системе полного лизинга, который предусматривает необходимый набор сервисных услуг, важное значение имеет гарантийное обслуживание используемого имущества, суть которого в том, что имущество передается лизингополучателю с гарантией ее безотказной работы в течение определенного времени. Гарантийный период характеризуется периодом выявления скрытых дефектов или безотказной работы. В зависимости от этого возмещение расходов, связанных с гарантийным обслуживанием, может проводиться как за счет поставщика (изготовителя) бесплатно, так и за счет лизингополучателя.

Гарантийные обязательства могут предоставлять лизингодатель (лизинговая компания), поставщик (изготовитель) имущества или специализированные организации и др.

Если в пределах гарантийного срока эксплуатации имущества выявляются конструктивные или производственные недостатки (которые не были известны лизингополучателю) и они препятствуют использованию имущества лизинга по назначению, то лизингополучатель имеет право:

- потребовать от поставщика (изготовителя) или его сервисных служб безвозмездно устранить недостатки или заменить имущество;
- до устранения недостатков, исключающих использование имущества, приостановить лизинговые платежи;
- потребовать расторжения договора и возмещения убытков.

Важным и сложным элементом сервисного обслуживания имущества лизинга является снабжение лизингополучателя запасными частями и эксплуатационными материалами. Мировая практика подтверждает высокую эффективность создания обменных фондов (запаса) важнейших узлов и деталей, необходимых для бесперебойной работы имущества.

Существует лизинг с неполным набором услуг, предполагающий заранее согласованное разделение функций по техническому обслу-

живанию имущества между сторонами договора. Например, лизингодатель берет на себя ответственность за соблюдение установленных норм эксплуатации имущества и его текущее обслуживание, а лизингодатель (лизинговая компания) оплачивает расходы по поддержанию лизингового имущества в исправном состоянии.

Имеет место и комплексный лизинг, в котором, кроме оплаты передаваемого имущества, лизингодатель инвестирует дополнительные капитальные вложения по предмету лизинга (закупка начального объема сырья, комплектующих и др.), необходимые лизингополучателю для начала организации производства продукции (изделий).

В зарубежной практике достаточно часто используются сделки, относящиеся к так называемому генеральному лизингу. В договоре генерального лизинга предусматривается право лизингополучателя дополнять заявку на имущество для передачи в лизинг без заключения новых договоров.

Генеральный лизинг позволяет при постоянном и проверенном сотрудничестве лизингополучателя с лизингодателем заключить общее соглашение по предоставлению лизинговой линии, по которой лизингополучатель может при необходимости брать дополнительное имущество без заключения каждый раз нового договора.

Лизинг может быть составным и включать одновременно несколько типов лизинга из перечисленных выше.

Надо полагать, что на современном этапе в России не все перечисленные виды лизинга получат одинаково широкое распространение. Как показывает опыт, предпочтение отдается в основном оперативному лизингу, как внутреннему, так и международному.

По характеру лизинговых платежей различают *денежный, компенсационный* и *смешанный лизинг*.

Денежный лизинг имеет место, если все платежи производятся в денежной форме. Компенсационный лизинг предусматривает платежи в форме поставки продукции, производимой на используемом имуществе или в форме оказания встречных услуг. Смешанный лизинг основан на сочетании денежных и компенсационных платежей, в которых используются элементы бартерной сделки.

По признаку налоговых и амортизационных льгот лизинг подразделяется на *действительный* и *фиктивный*.

Действительный лизинг в правовом отношении соответствует действующему законодательству и экономическому содержанию лизинговой формы предпринимательской деятельности.

Исходя из Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) и Федерального закона «О лизинге» и других нормативных документов, можно с известной долей условности выделить следующие ориентировочные

неустойка (Н): $Н = С_{ос}(С_{ок} + С_{вк}) / 100$,

где $С_{ос}$ — среднегодовая стоимость оборудования с момента прекращения действия лизингового погашения до полной его амортизации.

При этом среднегодовая стоимость оборудования определяется по формуле:

$$С_с = \sum^{Т}(С_{он} + С_{ок}) / 2,$$

где $С_{он}$, $С_{ок}$ — стоимость оборудования, соответственно, на начало и конец следующего года прекращения лизингового соглашения;

t — период с момента прекращения лизингового соглашения до полной амортизации оборудования.

Следовательно, сумма закрытия лизинговой сделки ($С_з$) будет равна:

$$С_з = С_{дн} + С_{оо} + Н.$$

Рассмотренная методика определения лизинговых платежей может служить основой расчета платы по лизингу независимо от его вида. Однако конкретный лизинговый вариант в зависимости от лизингового соглашения может иметь некоторые особенности.

Для примера можно привести некоторые варианты таких расчетов исходя из того, что платежи по лизинговому оговору включают в себя: возмещение стоимости лизингового оборудования; процент за кредитные ресурсы, используемые лизингодателем для его приобретения по договору лизинга; комиссионное вознаграждение лизингодателю, иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга. С учетом этого единовременный лизинговый платеж включает в себя частичное погашение стоимости лизингового оборудования в зависимости от предусмотренной лизинговым договором периодичности, а также процент с неоплаченной части его стоимости.

Лизинговые платежи могут осуществляться по согласованию с лизингополучателем следующим образом:

а) равномерные платежи в период действия лизингового договора;

б) равномерное погашение стоимости лизингового оборудования в течение срока лизингового договора (раз в месяц, квартал, полугодие) и процент с неоплаченной его стоимости ежемесячно;

в) неравномерное погашение стоимости лизингового оборудования и процент с неоплаченной части его стоимости.

Расчет лизинговых платежей может осуществляться по следующей формуле:

$$С_п = С_о С_{ст} / [1 - 1 / (1 + С_{ст} / n)^{nm}],$$

где $C_л$ — единовременный лизинговый платеж, руб.;

$C_р$ — стоимост лизингового оборудования, руб.;

Т — срок лизингового договора;

$C_{ст}$ — годовая ставка по договору лизинга (включающая ставку по банковскому кредиту), %;

л — количество лизинговых платежей в год.

Например, при стоимости лизингового оборудования 1000,0 руб., сроке договора 5 лет, процентной ставке 15%, квартальной периодичности платежей (раз в три месяца) сумма их будет постоянно равна:

$$C_л = (100 \times 0{,}15 / 4)/[1 - 1 / (1 + 0{,}15 / 4)^{5 \times 4}] = 71{,}96 \text{ руб.}$$

Определить сумму платежа, скорректированного на размер выбранной лизингополучателем остаточной стоимости ($C_{ос}$), можно по формуле:

$$C_{л\Sigma} = 1 / [1 + C_{ос} / (1 + C_{ст})^{лТ}].$$

При условии, что размер остаточной стоимости составляет 3% (0,03), она будет равна:

$$C_{л\Sigma} = 1[1 + 0{,}03 \times 1 / (1 + 0{,}15)^{5 \times 4}] = 0{,}98584.$$

Когда по условиям лизингового договора предусматривается авансовый платеж, то в расчет суммы платежей вносится еще один коррективв:

$$K_л = 1 / [1 + C_{ст/л}] \text{ или } K_л = 1 / [1 + 0{,}15 / 4] = 0{,}9639.$$

В окончательном виде в лизинговом соглашении отражается сумма платежа 68,38 руб. (71,96 × 0,98584 × 0,9639), см. табл. 41, где показан и график выплат.

В соответствии с интересами лизингополучателя разрабатываются различные варианты лизинговых соглашений. Например, тот факт, что выплачиваемые лизингополучателем в момент подписания протокола о приемке оборудования (имущества) средства целиком относятся на уменьшение капитальной суммы долга (табл. 41), обусловливает широкое использование графиков с увеличенным первым платежом.

В ином случае клиент, финансовое положение которого позволяет нести увеличенные вдвое расходы в начальном, наиболее трудном периоде производственного освоения лизингуемого оборудования, в конечном итоге экономит на выплате процентов 24,3 руб. при тех же условиях (срок, периодичность платежей, остаточная стоимость) (табл. 42).

В отличие от первого варианта расчет лизинговых платежей можно выполнить следующим образом:

$$K_{л1} = (0{,}15 / 4)/[1 - 1 / (1 + 0{,}15 / 4)^{5 \times 4 + 1}] = 0{,}0696448;$$

Таблица 41

Вариант неизменных лизинговых платежей

Периодичность платежей (3 месяца)	Непогашенная стоимость оборудования (имущества) Co_1 – гр. 5, руб.	Лизинговые платежи, C_n, руб.	В том числе	
			проценты гр. 2 × 0,15 / / 4, руб.	возмещение стоимости оборудования (имущества) гр. 3 – гр. 4, руб.
гр. 1	гр. 2	гр. 3	гр. 4	гр. 5
1	1000,00	68,38	–	68,38
2	931,62	68,38	34,94	33,44
3	898,18	68,38	33,68	34,70
4	863,48	68,38	32,38	36,00
Итого 1 год	827,46	273,52	101,00	172,52
Итого 2 года	669,44	273,52	115,50	158,02
Итого 3 года	486,35	273,52	90,43	183,09
Итого 4 года	274,23	273,52	61,38	212,14
Итого 5 лет	28,44	273,52	27,73	245,79
Остаточная стоимость	28,44	29,51	1,07	28,44
Всего за 5 лет		1397,11	397,11	1000,00

Таблица 42

Вариант с увеличениями в начальный период лизинговых платежей

Периодичность платежей (3 месяца)	Непогашенная стоимость оборудования (имущества) Со, — гр. 5, руб.	Лизинговые платежи, Сп, руб.	В том числе	
			проценты гр. 2 × 0,15/4, руб.	возмещение стоимости оборудования (имущества) гр. 3 — гр. 4, руб.
гр.1	гр.2	гр.3	гр.4	гр.5
1	1000,0	127,87	—	127,87
2	872,13	63,90	32,20	31,70
3	840,43	63,90	31,53	32,37
4	808,06	63,90	30,32	33,58
Итого 1 год		319,57	94,05	225,52
Итого 2 года		255,61	108,22	147,39
Итого 3 года		255,61	83,71	171,90
Итого 4 года		255,61	57,74	197,87
Итого 5 лет		255,61	26,35	229,26
Остаточная стоимость	28,08	29,14	1,08	28,08
Всего за 5 лет		1371,15	371,5	1000,00

$$К_{п2} = 1 / (1 + 0{,}03) \times [1 / (1 + 0{,}15 / 4)^{5 \times 4 + 1}] = 0{,}986342;$$

$$К_{п3} = 1 / [1 + (2 \times 0{,}15 / 4)] = 0{,}930232,$$

тогда лизинговый платеж:

$$К_{п} = 1000 \times 0{,}0696448 \times 0{,}986342 \times 0{,}930232.$$

Отсрочка выплат допускается в отдельных случаях — по ходатайству лизингополучателя, что вызывает у него значительные дополнительные расходы. Например, перенос на полгода первого платежа обусловливает увеличение суммы взимаемых процентов на 86,8 руб. (табл. 43).

Таблица 43

Вариант с отсрочкой лизинговых платежей

Периодичность платежей (3 месяца)	Непогашенная стоимость оборудования (имущества) $Со_1$ — гр. 5, руб.	Лизинговые платежи, Сп, руб.	В том числе	
			проценты гр. 2 × 0,15/4, руб.	возмещение стоимости оборудования (имущества) гр. 3 — гр. 4, руб.
гр.1	гр. 2	гр. 3	гр. 4	гр. 5
1	1000,00	—	—	—
2	1037,50	—	38,90	—
3	1076,40	76,36	40,36	36,00
4	1040,40	76,36	39,01	37,35
5	1003,05	76,36	37,60	38,75
6	964,30	76,36	36,16	40,20
Итого 1 год		305,44	153,13	152,31
Итого 2 года		305,44	128,99	176,45
Итого 3 года		305,44	101,00	204,44
Итого 4 года		305,44	68,56	236,88
Итого 5 лет		305,44	30,44	275,00
Остаточная стоимость	31,31	32,50	1,19	31,31
Всего за 5 лет		1559,70	483,30	1066,40

При этом лизинговый платеж рассчитывается с помощью корректирующего (дисконтного) множителя:

$$К_{д} = (1 + С_{ст} / n)^{nT} = (1 + 0{,}15 / 4)^{4 \times 0.5} = 1{,}0764,$$

тогда лизинговые платежи:

$$1000 \times 0{,}0796 \times 0{,}98584 \times 1{,}0764 = 76{,}36 \text{ руб.}$$

Возможен вариант помесячных платежей. В данном варианте расчета суммарная лизинговая плата состоит из n-го количества лизинговых платежей, включающих погашение стоимости лизингового оборудования (имущества); и процентов с неоплаченной части его стоимости, и (m — n) — количество лизинговых платежей, включающих только проценты с неоплаченной части стоимости лизингового оборудования (имущества), — рассчитывается по формуле:

$$C_л = \sum_{i=0}^{n-1}\left[\frac{m}{n}K_c \times \left(A - \frac{i \times C_0}{n}\right) \times \left(\frac{C_{cm}}{100 \times 12} + C_i\right)\right],$$

где $C_л$ — лизинговая плата за весь период лизингового договора, руб.;

K_c — количество погашений стоимости за весь период лизингового договора;

i — номер лизингового платежа;

m — общее количество лизинговых платежей за весь период лизингового договора;

C_i — величина i-го погашения лизингового оборудования (имущества), руб.

В случае погашения стоимости лизингового оборудования равными частями: $C_i = C_o / n$.

Пример расчета лизинговых платежей:

C_o = 1000,00 руб.; T = 5 лет; C_{cm} = 12%; C_i = 50 руб. (1000 / 20); n = 20 (ежеквартальное погашение стоимости лизингового оборудования); m = 60 (ежемесячная выплата процентов с неоплаченной части стоимости лизингового оборудования) (табл. 44).

Важным обстоятельством для выбора лизинга для лизингополучателя являются налоговые преимущества, основанные на том, что платежи по лизингу относятся на себестоимость выпускаемой продукции (изделий), а следовательно, выводятся из-под обложения налогом на прибыль. Такой лизинг основан на двух преимуществах:

а) платежи по лизингу не привязаны к нормам амортизации оборудования;

б) платежи по лизингу, выраженные в валюте, не обесцениваются из-за инфляции (табл. 45).

Лизинговые платежи не подчиняются нормам амортизации и поэтому могут быть составлены с учетом лизингодателем относительно более быстрого перенесения стоимости оборудования (имущества) на себестоимость выпускаемой продукции.

Не менее важным является и то, что на себестоимость в каждый период относится «реальная» часть стоимости оборудования, поскольку из-за инфляции начисления не покрывают «реальную» амортизацию, т. е. часть стоимости оборудования (имущества), спи-

санная на себестоимость, не покрывает затрат, необходимых для восстановления стоимости оборудования (имущества).

Таблица 44

Помесячные лизинговые платежи

№ периода	Сумма погашения стоимости оборудования (имущества), C_i, руб.	Неоплаченная часть стоимости оборудования (имущества), $C_0 - C_1$ i/n, руб.	Сумма оплаты лизингового процента гр. 3 $C_{\%}/12$, руб.	Лизинговая плата гр. 2 + гр. 4, руб.
гр. 1	гр. 2	гр. 3	гр. 4	гр. 5
1		1000,00	10,00	10,00
2		1000,00	10,00	10,00
3 (i = 0)	50,00	1000,00	10,00	60,00
4		950,00	9,50	9,50
5		950,00	9,50	9,50
6 (i = 1)	50,00	950,00	9,50	59,50
7		900,00	9,00	9,00
8		900,00	9,00	9,00
9 (i = 2)	50,00	900,00	9,00	59,00
10		850,00	8,50	8,50
11		850,00	8,50	8,50
12 (i = 3)	50,00	850,00	8,50	58,50
Итого 1 год	200,00	1000,00	111,00	311,00
Итого 2 года	200,00	800,00	96,00	296,00
Итого 3 года	200,00	600,00	78,00	278,00
Итого 4 года	200,00	400,00	48,70	248,00
Итого 5 лет	200,00	200,00	24,00	224,00
Всего за 5 лет	1000,00	0,00	357,00	1357,00

Сдерживают применение лизинга как мощного фактора развития предпринимательства и обновления основных фондов предприятий следующие факторы:

- финансовая слабость вновь создаваемых лизинговых компаний, отсутствие или недостаточность у них стартового капитала и обусловленный этим недостаток доверия к ним со стороны коммерческих банков и других инвестиционно-кредитных учреждений;

Таблица 45

Валютные лизинговые платежи

№ п/п	Наименование платежа	Платежи, долл.
1	2	3
1	Стоимость оборудования (имущества) при покупке	1000,00
2	Общая сумма лизинговых платежей	1291,00
3	Сумма, относимая лизингополучателем на себестоимость продукции (изделий) при покупке	443,90
4	Сумма, относимая лизингополучателем на себестоимость при лизинге	1062,60
5	Разница в облагаемой базе налога на прибыль	618,70
6	Экономия налога на прибыль, увеличиваемого на основе 30% при лизинге	216,50
7	Лизинговые платежи с учетом экономии налога на прибыль	1074,50
8	Ставка эквивалентного валютного кредита, % годовых	7,88

- несовершенство налогового законодательства делает лизинговые операции менее выгодными, чем обычное кредитование или использование рынка ценных бумаг;
- отсутствие опытных кадров для лизинговых компаний;
- недостаточные знания о сущности лизинга, его достоинства как у потенциальных лизингодателей, так и предпринимателей — потенциальных лизингополучателей;
- отсутствие инфраструктуры лизингового рынка, развитой сети лизинговых компаний, брокерских и консалтинговых фирм и контор по обслуживанию всех участников лизингового рынка;
- слабое информационное обеспечение лизинга, ограниченность постоянно пополняемой и доступной информации о предложениях лизинговых услуг.

Для успешного развития лизинга в Российской Федерации важное значение имеет подготовка и совершенствование кадров для лизинговых компаний предприятий.

4.6. Оценка инвестиционных рисков

Риск — это вероятность (угроза) потери предприятием части своих ресурсов при реализации инновационно-инвестиционного

проекта. От инвестиций проекта предполагается отдача, состоящая из двух составляющих: свободная от риска ставка и страховая премия. Свободная от риска ставка является базовой и представляет собой минимально приемлемый доход от инвестиций при отсутствии всех рисков. Страховую премию инвестор требует в качестве платы за инвестирование предприятия, деятельность которого не ограждена от рисков:

- производственного, связанного со способностью предприятия реагировать на изменение спроса на его продукцию (изделия), услуги. При этом чем выше у предприятия рентабельность, тем больше оно способно реагировать на перемены в экономическом окружении и тем меньше будет страховая премия для инвестора;
- коммерческого, отражающего надежность доходов в процентных ставках, устанавливаемых инвесторами в отраслях промышленности. Характерным для предприятия может быть случай, когда, имея передовую технологию, оно сталкивается с интенсивной конкуренцией и его предприятия (изделия) может в одно мгновение устареть;
- финансового, возникающего вследствие управленческих решений, связанных с инвестированием активов. При этом варианте возможна ситуация, когда предприятие, не способное уплатить предписанные платежи, может оказаться банкротом. Поэтому при накапливании долга в структуре капитала предприятия растет и страховая премия, на которую рассчитывает инвестор.

Возможен и инвестиционный риск, когда происходит обесценивание инвестиционного портфеля, состоящего из собственных и приобретенных ценных бумаг, а также рыночный — при колебании рыночных процентных ставок как национальной денежной единицы, так и иностранных курсов валют.

Для анализа рисков необходима информация для принятия решений об участии в проекте и намечаемых мерах по защите от возможных финансовых потерь.

Как правило, такой анализ производится поэтапно:

- выявляются внутренние и внешние факторы, влияющие на *конкретный вид риска;*
- анализируются выявленные факторы;
- исходя из финансовой точки зрения осуществляется оценка конкретного вида риска: определяется финансовое состояние проекта и экономическая целесообразность участия в нем;
- устанавливается допустимый уровень риска;

- анализируется выбранный уровень риска;
- при участии в проекте разрабатываются мероприятия по снижению риска.

Существуют риски как динамические, связанные с неопределенным изменением стоимости основного капитала, вызванные принятием управленческих решений, а также изменением рыночных условий реализации проекта и др., так и статистические, связанные с потерей реальных активов вследствие утраты дохода из-за недееспособности предприятия.

На изменение степени риска проекта влияют как объективные факторы, не зависящие непосредственно от предприятия (инфляция, экология и др.), так и субъективные, которые всецело зависят от эффективности управления и организации производства на предприятии (техническое оснащение, организация труда, уровень кооперации и т. д.), а также категория инвестиций (табл. 46).

Таблица 46

Взаимосвязь категории инвестиций и уровня риска

№ п/п	Категория	Уровень риска
1	Обязательные инвестиции	Не учитываются
2	Проект снижения себестоимости продукции (изделий)	Ниже среднего
3	Проект расширения предприятия	Средний
4	Проект освоения новой продукции (изделия)	Выше среднего
5	Проект НИОКР	Высокий

Существующие методы анализа рисков подразделяются на два взаимно дополняющих вида:

1) качественный, когда определяются факторы риска и устанавливаются потенциальные их области, тем самым идентифицируются все возможные риски;
2) количественный, когда численное определение факторов определенного риска и риска проекта в целом проводятся различными методами.

Наиболее распространенными методами количественного анализа риска являются статистический, аналитический, метод экспертных оценок. Статистический метод анализа риска основан на анализе всех статистических данных, касающихся результативности реализации рассматриваемых операций, на дальнейших расчетах вероятностей возникновения потерь. Частоту возникновения некоторых потерь можно определить по формуле:

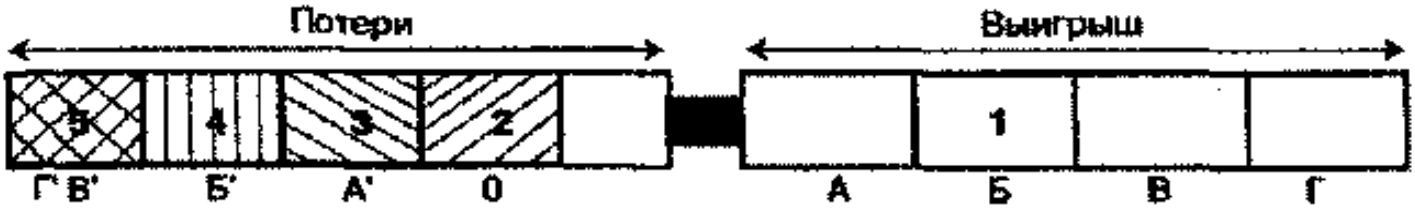
$$f = \frac{n}{N}$$

где n — число случаев конкретных потерь;

N — общее число в статической выборке, включая и успешные операции данного вида.

Для определения потерь и построения кривой риска используется понятие областей риска (рис. 3), которое определяет некоторую зону общих потерь рынка, где потери не превышают предельного значения установленного уровня риска.

Рис. 3. Области риска: 1 — безрисковая; 2 — минимального; 3 — повышенного; 4 — критического; 5 — недопустимого



Области риска, как правило, определяются при расчете общего уровня риска с учетом достаточности всего капитала инвестора. Достаточность капитала определяется допустимым размером уставного капитала и предельным соотношением возможной суммы убытков к объему собственных финансовых средств, называемым коэффициентом риска:

$$K_{р.} = C_у / C_р,$$

где $C_у$ — максимально возможная сумма убытков, руб.;

$C_р$ — объем собственных финансовых средств с учетом известных поступлений, руб.

В связи с этим области риска (рис. 3) можно охарактеризовать следующими коэффициентами:

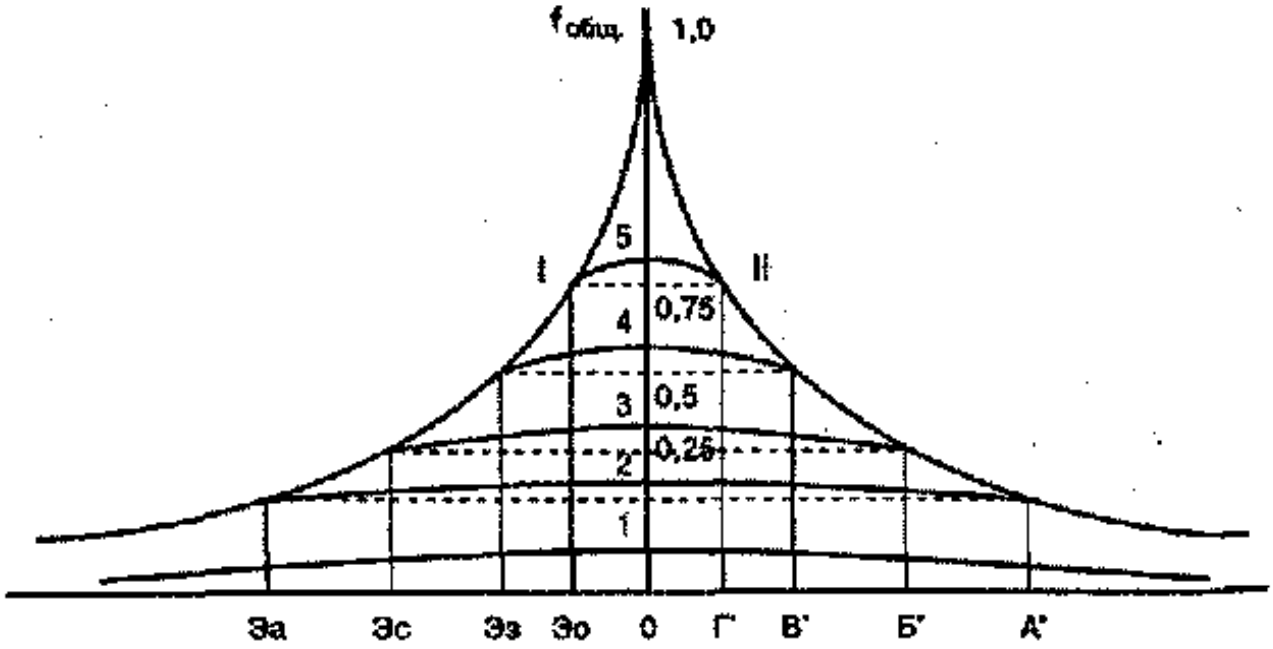
- безрисковая область имеет коэффициент $K_р = 0$. В ней отсутствуют какие-либо потери, гарантируется получение как минимум расчетной прибыли;
- область минимального риска имеет коэффициент $K_р = 0...25\%$. Уровень потерь не превышает размеров чистой прибыли. Инвестор рискует не получить чистой прибыли и не сможет выплатить дивиденды, т. е. возможны незначительные потери;
- область повышенного риска характеризуется коэффициентом $K_р = 25...50\%$, когда потери не превышают размеров расчетной прибыли. В лучшем случае инвестор получит прибыль меньше расчетного уровня, а в худшем — произведет покрытие всех затрат;

- область критического риска имеет коэффициент $К_р$ = 50... 75%. Возможны потери, величина которых превышает размеры расчетной прибыли, но не превышает общей величины валовой прибыли. В этой области инвестор подвергается опасности потерять всю выручку от данного проекта;
- область недопустимого риска характеризуется коэффициентом $К_р$ = 75...%. Возможные потери при этом близки к размеру собственных средств, т. е. наступает банкротство инвестора.

Исследования показывают, что оптимальным коэффициентом риска может быть $К_р$ = 30%, а коэффициентом, ведущим инвестора к банкротству, — $К_р$ = 70% и более.

Вышеприведенную классификацию финансовых состояний инвестора в зависимости от областей риска можно представить графически (рис. 4).

Рис. 4. Финансовое состояние инвестора в зависимости от областей риска: I — кривая финансового состояния; II — кривая риска; $f_{общ}$ — частота возникновения потерь



Общее финансовое состояние инвестора подразделяется на участки:

- абсолютной устойчивости, когда величина запасов и затрат соответствует безрисковой области;
- нормальной устойчивости — область минимального риска, когда имеется нормальная величина запасов и затрат;
- неустойчивого состояния — область повышенного риска, когда имеется избыточная величина запасов и затрат;
- критического состояния — область критического риска, когда имеется низкий спрос на продукцию (изделия) и др.;

- кризисного состояния — область недопустимого риска, когда предприятие находится на грани банкротства.

В качестве показателей степени риска источниками формирования запасов и затрат можно использовать основные показатели финансовой устойчивости предприятия:

- излишек (+) или недостаток (–) собственных средств ($\pm Э_с$);
- излишек (+) или недостаток (–) собственных среднесрочных и долгосрочных заемных источников ($+Э_з$);
- излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников ($+Э_о$).

Балансовую модель устойчивости финансового состояния предприятия можно представить соотношением:

$$С_о + С_з + С_у = С_и + С_с + С_к + С_{кз},$$

где $С_о$ — основные средства и вложения, руб.;

$С_з$ — запасы и затраты, руб.;

$С_у$ — денежные средства, краткосрочные вложения, дебиторская задолженность и прочие активы, руб.;

$С_и$ — источники собственных средств, руб.;

$С_с$ — среднесрочные кредиты и заемные средства, руб.;

$С_к$ — краткосрочные кредиты (до 1 года), не погашенные в срок, руб.;

$С_{кз}$ — кредиторская задолженность и заемные средства, руб.

Показатели финансовой устойчивости позволяют определить *степень их устойчивости для каждой финансовой области:*

— по формуле $Э_с = С_и - С_о$ определяются собственные оборотные средства, а их излишек (+) или недостаток (—) по формуле: $\pm Э_с = (С_и - С_о) - С_з$;

— по формуле $\pm Э_с = (Э_с + С_с) - С_з$ определяются излишек (+) или недостаток (—) собственных средств в совокупности со среднесрочными и долгосрочными источниками формирования запасов и затрат;

— по формуле $\pm Э_с = (Э_с + С_с + С_к) - С_з$ определяются излишек (+) или недостаток (—) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат.

При анализе риска нового проекта целесообразно пользоваться данными о последствиях воздействия неблагоприятных факторов риска и на аналогичные проекты. Сопоставляя причины перерасходования средств и возникновения других неблагоприятных ситуаций, можно найти более реальное решение. Существуют способы снижения риска:

- распределение риска между участниками проекта;
- страхование риска;

- снижение степени риска за счет сокращения вероятности и объема потерь;
- избежание риска за счет уклонения от мероприятий, связанных с ним.

При выборе конкретного способа снижения риска инвестор, предприятие исходит из принципов: не рискуй больше, чем это могут позволить собственные средства; думай о последствиях риска; не рискуй многим ради малого.

Прежде чем вкладывать средства в проект, необходимо определить максимально возможный объем убытков по данному риску; сопоставить их с объемом вкладываемых средств; сопоставить их со всеми собственными финансовыми ресурсами и определить, не приведут ли потери этих средств к банкротству инвестора, предприятия. Убытки от вложения средств могут быть равны данным средствам, быть меньше или больше их. В частности, убытки при прямых инвестициях, как правило, равны венчурным средствам с учетом инфляционного фактора.

Зная максимальный размер убытка, инвестор должен определить возможные последствия, величину вероятности риска и найти методы, снижающие его, вплоть до отказа от участия в данном проекте.

Существует норматив ЦБ РФ, характеризующий максимальный размер риска ($Н_{р.\ max}$) на одного заемщика, которым в основном и пользуются инвесторы. Определяется он по формуле:

$$Н_{р.max} = С_р / С_{си},$$

где $С_р$ — размер риска инвестора (сумма обязательств заемщика инвестору, а также 90% забалансовых обязательств, выданных инвесторам в отношении данного заемщика, предусмотренных к исполнению в денежной форме), руб.;

$С_{си}$ — средства инвестора, руб.

Как правило, из суммы обязательств заемщика исключаются задолженность по ссудам под залог государственных ценных бумаг — 90% от суммы остатка; другие задолженности по ссудам, оформленным залоговыми обязательствами под материальные ценности, акции предприятий и банков; 40—70% от сумм остатка. Максимально допустимый норматив ($Н_{р.\ max}$) установлен для коммерческих специализированных банков — 1,0; для банков, созданных в течение 1990–1991 гг., — 0,75; организованных в 1988–1989 гг. — 0,5. При этом размер риска банка на одного заемщика не превышает 10% суммы активов банка, а сумма кредита заемщику не должна превышать его собственных средств.

Однако приведенное выше соотношение при выборе проекта не учитывает множества обыкновенных факторов (экономическую, по-

литическую обстановку и др.) и не может быть единственным критерием его выбора.

При определении действительной ставки процентов кредита необходимо учитывать и уровень инфляции:

$$C_н = C_{пс}[(I + i) / (I + j)],$$

где $C_н$ — наращенная сумма к концу срока окончания проекта с учетом инфляции, руб.;

$C_{пс}$ — полученная ссуда, руб.;

i — ставка кредита;

j — темп инфляции, %;

n — положительность ссуды, лет.

Для снижения риска, как правило, используются методы, повышающие надежность размеров инвестиций: изучение механизмов формирования прибыли с учетом различных факторов; методы математической статистики, экономико-математического моделирования и др. В финансовом анализе эффективности инвестиций в качестве основных показателей используются:

- период окупаемости проекта (PBP) — время, за которое предприятие покроет затраты на инвестиции. Срок окупаемости определяется из соотношения:

$$PBP = C_{Σu} / C_т,$$

где $C_{Σu}$ — сумма инвестиций, руб.;

$C_т$ — ежегодные (ежеквартальные, ежемесячные) поступления, руб.

Поскольку этот показатель не учитывает ценность поступлений бездефицитных периодов, то в качестве показателя эффективности проекта чаще используется дисконтированный период окупаемости

$$ДРР = C_{Σu} / C_{тg},$$

где $C_{тg}$ — ежегодные поступления с учетом дисконтирования, руб.

Отличие «периода окупаемости» от «срока окупаемости» в том, что при подсчете PBP учитываются все первоначальные инвестиции (капитальные затраты и эксплуатационные расходы), а при подсчете «срока окупаемости» — лишь первоначальные капитальные вложения;

- чистая приведенная величина дохода (NPV) — оценка стоимости потока будущего дохода, равная приведенной стоимости будущих прибылей и денежных потоков, дисконтированных с помощью соответствующей процентной ставки, за вычетом приведенной стоимости инвестиционных затрат. NPV применяется для оценки предложений об инвестициях с использованием общей базы для сравнения. Предпочтение имеет тот проект, NPV которого имеет

положительное значение, т. е. инвестиции принесут доход. Отрицательная величина NPV указывает, что доходы от предложенного проекта недостаточно высоки, чтобы компенсировать риск по данному проекту.

Определение чистой приведенной величины дохода складывается из вычисления текущих стоимостей всех ежегодных денежных потоков; суммирования всех дисконтированных денежных потоков; вычитания инвестиционных расходов из их общей суммы.

Как правило, показатель чистой приведенной величины дохода является самым надежным показателем инвестиций. Однако и он не может быть единственным средством оценки спрогнозированных денежных потоков. Поскольку NPV оценивает удачу от инвестиций, то, естественно, чем их величина больше, тем больше будет результат. Следовательно, результаты сравнения разных по объему инвестиций будут искажены при использовании только NPV. NPV носит абсолютный, а не относительный характер и не дает практически никакой информации о временном промежутке до того момента, пока инвестиции становятся прибыльными;

• рентабельность (индекс прибыльности) РУ — критерий оценки проекта, определяемый как отношение приведенной стоимости связанных с его реализацией будущих денежных потоков и приведенной стоимости первоначальных инвестиций:

$$РУ = С_{пп} / С_{ив},$$

где $С_{пп}$ — приведенные поступления, руб.;

$С_{ив}$ — приведенные выплаты, руб.;

• внутренняя форма доходности (JRR) — ставка дисконтирования, при которой эффективность инвестиций, т. е. NVP, равна нулю, а приведенная стоимость будущих денежных потоков равняется первоначальной сумме инвестиций. Иначе говоря, это расчетная ставка процентов, при которой капитализация регулярно получаемого дохода дает сумму, равную инфляции, т. е. капиталовложения окупаются. Обычно минимально допустимое значение JRR принимается более высоким, чем стоимость капитала, на некоторую величину с учетом риска проекта.

Существуют различные подходы и анализы проектов, в том числе и анализ его чувствительности, который проводится путем последовательного выполнения следующих шагов:

• выбирается основой ключевой показатель, т. е. параметр, относительно которого и проводится оценка чувствительности — внутренняя форма доходности (JRR) и чистый приведенный доход (NVP);

- выбираются варьируемые факторы (уровень инфляции, объем и цена реализации и др.);
- расчет ключевых показателей на различных этапах осуществления проекта.

Полученные таким путем последовательности затрат и поступлений позволяют определить финансовые потоки для каждого периода и показатели эффективности.

Затем определяются практические для проекта значения ключевых параметров. В простейшем случае можно определить «точку безубыточности», отражающую минимально допустимый объем производства (продаж), при которой проект не прибыльный, но и не убыточный.

Точку безубыточности проекта можно определить из следующего соотношения:

$$К_т = С_{по} / (С_{ип} - С_{це}),$$

где $К_т$ — точка безубыточности;

$С_{оо}$ — постоянные (общие) издержки, руб.;

$С_{ип}$ — переменные (прямые) задержки, руб.;

$С_{це}$ — цена единицы продукции, руб.

Анализ безубыточности необходим для оценки состояния предприятия, выработки стратегии развития. При этом определяются:

- требуемый объем продаж, позволяющий обеспечить необходимую прибыль;
- зависимость прибыли предприятия от колебания цены продукции (изделий) и издержек производства;
- доля каждого продукта (изделия) в покрытии общих затрат.

Анализ безубыточности позволяет определить уровень диапазона безопасности. Чем меньше резерв безопасности, тем выше риск попадания в область убытков. Резерв безопасности определяется из соотношения

$$К_б = (С_{оп} - С_{об}) / С_{оп}),$$

где $К_б$ — уровень резерва безопасности;

$С_{оп}$ — прогнозируемый объем продаж, руб.;

$С_{об}$ — объем продаж, соответствующий точке безубыточности, руб.

Точка безубыточности для многопродуктового производства определяется долей каждого продукта (изделия) в объеме продаж, а затем и суммарный взвешенный доход, на основе которого рассчитывается искомая величина.

Анализ чувствительности позволяет находить пути снижения риска и неопределенности, однако он не может быть всеобъемлющим.

Как правило, анализу чувствительности соответствует и анализ величины относительных рисков, когда определяются возможные допустимые значения критических переменных величин и проводятся проверочные расчеты.

В качестве примера рассмотрим варианты инвестирования 100 тыс. руб. сроком на один год. При этом учитывается использование годичных векселей с гарантией 8% дохода (векселя выпускаются на один год, т. е. через год они будут выкуплены); облигаций с 9% доходом и сроком займа 10 лет (облигации будут проданы в конце первого года, поэтому реальный процент будет известен только через год). Проект 1 предполагает чистые издержки в размере 100 тыс. руб., нулевые поступления в течение года и выплаты в конце года в зависимости от состояния экономики; проект 2 предполагает затраты 100 тыс. руб., но с другим распределением выплат (табл. 47).

Таблица 47

Оценка предполагаемого дохода и риска по вариантам инвестирования

№ п/п	Состояние экономики	Вероятность, P	Норма дохода по инвестициям, %			
			векселя	облигации	проект 1	проект 2
1	Глубокий спад	0,05	8,00	12,00	–3,00	–2,00
2	Небольшой спад	0,20	8,00	10,00	6,00	9,00
3	Средний рост	0,50	8,00	9,00	11,00	12,00
4	Небольшой подъем	0,20	8,00	8,50	14,00	15,00
5	Мощный подъем	0,05	8,00	8,00	19,00	26,00
6	Показатели: а) ожидаемая норма дохода, K_o		8,00	9,2	10,30	12,00
	б) вариация, $K_в$		0,00	0,71	19,31	23,20
	в) стандартная девиация, $K_д$ (абсолютная величина риска)		0,00	0,84	4,39	4,82
	г) Коэффициент вариации, $K_в$ (величина относительных рисков)		0,00	0,09	0,43	0,40

Исходя из приведенных данных проведем анализ относительных рисков:

— определяем ожидаемую норму доходов по всей группе инвестиций:

$$K_g = \sum_{i=1}^{n} K_i \times P_i,$$

где K_i — i-й вариант;

P_i — вероятность того, что i-й результат будет иметь место;

n — номер вероятного результата.

Для проекта 2: $K_g = K_1P_1 + \ldots + K_nP_n = 2 \times 0{,}5 + 9 \times 0{,}20 + 12 \times \times 0{,}50 + 15 \times 0{,}20 + 26 \times 0{,}05 = 12$;

— для определения общего риска необходимо учитывать показатель вариации, который измеряет дисперсию величины стоимости.

Вариация:

$$K_в = \sum_{i=1}^{n} (K_i - K)^2 \times P_i,$$

где K — ожидаемая норма доходов по всей группе инвестиций;

K_i — ожидаемая норма доходов по i-й группе инвестиций;

P_i — вероятность данного варианта (по проекту 2):

$$K_в = (-2 - 12{,}0) \times (-2 - 12{,}0) \times 0{,}05 + (9 - 12) \times (9 - 12) \times \times 0{,}20 + (12{,}0 - 12{,}0) \times (12{,}0 - 12{,}0) \times 0{,}50 + (15{,}0 - 12{,}0) \times \times 0{,}20 + (26{,}0 - 12{,}0) \times (26{,}0 - 12{,}0) \times (26{,}0 - 12{,}0) \times 0{,}05 = 23{,}2;$$

— определяем величины абсолютных рисков инвестиций:

$$K_и = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (K_i - K)^2 \times P_i}$$

(для проекта 2: $K_и = \sqrt{232} = 4{,}8\%$ — норма дохода);

— величину относительных рисков, т. е. расчет риска на единицу ожидаемого дохода, определяем через коэффициент вариации:

$$K_о = K_и / K,$$

где K — ожидаемая норма дохода (для проекта 2: $K_о = \frac{4{,}8}{12} = 0{,}4$).

Проведенный анализ показывает, что более рискованный — проект 1, так как величина его относительного риска (коэффициент вариации) выше, чем у проекта 2.

4.7. Гарантии возврата инвестиций

Инвестирование, в том числе и через лизинговый механизм, во многом зависит от надежности гарантии возврата вложенных средств, страховой защиты от потерь в результате неисполнения обязательств из-за временной или полной неплатежеспособности предприятия-заемщика.

Каждый инвестор заинтересован в уменьшении риска при инвестировании. Так, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 1 мая 1996 г. № 534 «О дополнительном стимулировании частных инвестиций в Российской Федерации» предусмотрена государственная финансовая поддержка по категориям инвестиционных проектов, в том числе и лизинговых, обеспечивающим производство продукции (изделий):

- не имеющей зарубежных аналогов — 50%;
- экспортной; несырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке на уровне лучших мировых образцов — 40%;
- импортозамещающей с более низким уровнем цен на нее по сравнению с импортной — 30%;
- пользующейся спросом на внутреннем рынке — 20%.

Размер государственной поддержки в виде гарантий устанавливается в зависимости от категории проекта и не может превышать 60% средств, необходимых для его реализации.

Улучшение инвестирования инвестиционных проектов можно обеспечивать и за счет значительного расширения интересов сторон. При этом риск за определенное вознаграждение можно поделить между участниками и тем самым привлечь их к реализации нескольких проектов. Так, для лизинговой сделки можно привлечь гарантов: изготовителя оборудования; лизингодателя; лизингополучателя; банк-гарант; банк-кредитор; страховую компанию; федеральные и региональные фонды поддержки и их правительства.

Как известно, риски подразделяются по направлениям — организационным, правовым и экономическим. Организационно используется действующая хозяйственная структура с привлечением в качестве гарантов нескольких участников с учредительным капиталом, значительно большим, чем вложенные в инвестиционный проект инвестиции.

Гарантом лизинговых операций может быть и Федеральный фонд поддержки развития лизинга в России. Пользуясь поддержкой правительства, целесообразно шире привлекать на акционерной основе капитал инвесторов для достижения объемов гарантийного (страхового) фонда поддержки развития лизинга в России. В этом случае фонд сможет расширить возможности покрытия страховых рисков и увеличить периодичность предоставления средств. Защищенность инвестиций инвестиционного проекта можно обеспечить и с помощью залоговой собственности — как федеральной, так и региональной и муниципальной. Основными видами гарантийного обеспечения могут быть:

- гарантия (контргарантия) банка и (или) векселя ведущих банков, векселя предприятий и организаций, гарантированные ведущими банками;

- залоги ценных бумаг, ликвидной продукции (изделий) в обороте недвижимости;
- обеспечение платежей необходимыми фондами;
- обратный выкуп оборудования (имущества) поставщиком, подтвержденный уполномоченными банками;
- стоимость оборудования (имущества), предоставленного в лизинг, и др.

Однако не все перечисленные выше гарантии являются ликвидными, особенно для иностранных инвесторов. Поэтому при международных инвестициях существуют и другие гарантийные условия. Заключаются нерасторжимые контракты по экспорту производимой продукции (изделий) с зарубежными покупателями на период, сопоставимый с продолжительностью, например, лизингового соглашения.

В том случае, когда контракты гарантируют производителю поступление фиксированных средств, возможно переуступить их по этим контрактом лизингодателю; сделать так, чтобы покупатели производимой лизингополучателем продукции (изделий) перечислили средства на счет соответствующего зарубежного банка, где их минимальное предварительное количество должно оставаться постоянным; поручать банку выплачивать платежи лизингодателю в соответствующие сроки; перечислять лизингодателю до начала действия лизингового соглашения сумму, равную, как минимум, двум лизинговым платежам, которая и будет служить определенным обеспечением. Эта сумма засчитывается как лизинговая выплата, как правило, одновременно с последними двумя выплатами по лизинговому соглашению при обеспечении предыдущих выплат.

Важным гарантом в инвестиционной деятельности являются страховые организации, которые, например, при заключении лизинговых соглашений лизингополучателя застраховывают транспортировку получаемого в лизинг оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы, имущественные риски, а также производят страхование потерь от неисполнения обязательств по лизинговым соглашениям. Страхование оборудования (имущества), передаваемого в лизинг, предусмотрено Оттавской конвенцией, регулирующей взаимоотношения партнеров по международному финансовому лизингу.

При больших объемах поставляемого по лизингу оборудования (имущества) страховые организации прибегают и к такой форме страхования, когда берут на себя лишь 15–20% общего объема страховой суммы, а остальное на условиях облигаторного или факультативного страхования передают другому страховщику, или создается страховой пул.

Наиболее развитой схемой данного страхования является страхование оборудования (имущества), поставляемого по международному финансовому лизингу. Существует определенный опыт взаимодействия страховых организаций России с зарубежными страховыми компаниями. В соответствии с Законом РФ «О страховании» страховой полис оформляется на имя российской страховой организации независимо от доли ее участия.

Как правило, страхование и перестрахование лизинговых операций способствует формированию и сублизинговых отношений, т. е. поставка оборудования (имущества) может обеспечиваться двумя лизинговыми компаниями: российской и зарубежной. Необходимость такого взаимоотношения определяется в основном разделением рисков между участниками, сокращением стоимости кредитных ресурсов и др.

Поскольку страховые организации заинтересованы в успехе инвестиционного проекта и в дополнительном обеспечении, то возможна защита доходов и потоков капитала и, если этого недостаточно, продажной или ликвидационной стоимости собственности.

Банк, иное кредитное учреждение или страховая организация дают гарантию по просьбе заемщика — письменное обязательство уплатить его кредитору (инвестору) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлению кредитором (инвестором) требования об ее уплате (ст. 368 ГК РФ). Получателем банковской гарантии является кредитор (инвестор). Поэтому основной договор между заемщиком и кредитором (инвестором), если он предусматривает обеспечение интересов кредитора банковской гарантией, обычно обязывает заемщика получить соответствующее обязательство третьего лица — гаранта. В настоящее время кредиторы (инвесторы) в большинстве случаев предпочитают самостоятельно выбирать гарантов и влиять на условия банковской гарантии. Основное обязательство может быть реальным или консенсуальным договором. По консенсуальному договору для возникновения обязательства достаточно достижения сторонами соглашения (консенсуса) относительно его условий; в реальных договорах, помимо соглашения, требуется также передача вещи в натуре. Например, договор займа считается заключенным с момента передачи денег или других вещей (п. 1 ст. 807 ГК РФ), а договор купли-продажи и многие сделки по выполнению работ и оказанию услуг (договор подряда, договор комиссии и т. п.) являются консенсуальными, т. е. считаются заключенными с момента достижения сторонами соглашения по условиям сделки. Если стороны решили обеспечить

банковской гарантией консенсуальный договор, то кредитор (инвестор) в соответствии с принципом свободы договора обычно заключает его прямо, не опираясь на закон и иные правовые акты (п. 2 ст. 421 ГК РФ). Такой договор является основным обязательством и, как правило, состоит из двух частей, которые условно можно назвать «процессуальная» («организационная») и «материальная». «Процессуальная» часть договора содержит условия:

- о круге лиц, материальному положению которых кредитор доверяет и желает видеть в качестве гарантов;
- о документах, которые в соответствии с «материальной» частью договора кредитор может предъявить гаранту, чтобы последний произвел платеж; сроке, в течение которого кредитор (инвестор) должен получить банковскую гарантию:
- другие условия по усмотрению сторон.

«Материальная» часть договора содержит существенные и иные условия (по соглашению сторон), необходимые для возмездных консенсуальных договоров данного вида. Договор заключается под отлагательным условием (п. 1 ст. 157 ГК РФ) и признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта (п. 1 ст. 433 ГК РФ). Однако возникновение прав и обязанностей сторон по «материальной» части обязательства ставится в зависимость от получения заемщиком банковской гарантии от одного из тех гарантов, которые указаны в договоре.

Таким образом, получение банковской гарантии опирается на условия возникновения обязанностей кредитора (инвестора) по «материальной» части сделки. Во всяком случае, невыполнение «процессуальной» части обязательства является нарушением условий договора. Допущенные по вине заемщика расхождения между условиями банковской гарантии и основного обязательства также рассматриваются как нарушение им договорных обязательств. Иными словами, кредитор (инвестор) ставит выполнение своих обязательств в зависимость от наличия обязательства гаранта.

Банковская гарантия — односторонняя сделка; для ее совершения в соответствии с законом необходимо и достаточно выражения воли одной стороны (п. 2 ст. 154 ГК РФ). Такая сделка создает обязанности для лица, совершившего сделку, т. е. для гаранта. Кредитор (инвестор), принимая банковскую гарантию, также совершает одностороннюю сделку с целью обеспечить свои интересы как кредитора путем привлечения к обязательству третьего лица, имущество которого наряду с имуществом заемщика будет служить удовлетворением его требований.

Гарантами могут быть только юридические лица, обладающие специальной правоспособностью. В связи с этим в тексте банковской гарантии должна быть фраза:

«Настоящим ОАО «_____», действующее на основании лицензии № _____от «__»____200__г., в дальнейшем именуемое «Гарант», в лице _____, действующего на основании _____, обязуется уплатить...»

В преамбуле или в тексте банковской гарантии гарант должен подтвердить: что он является юридическим лицом, обладающим специальной правоспособностью, также, что лицо, действующее от его имени, является органом юридического лица, действующим в соответствии с учредительными документами.

В ст. 368 ГК РФ использован термин «кредитное учреждение», следовательно, гарантами могут быть банки, кредитные и страховые организации. Банки как кредитные организации являются юридическими лицами любой формы собственности, которые на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации имеют право осуществлять банковские операции, предусмотренные Законом о банках и банковской деятельности (ст. 1).

Обязательство гаранта перед кредитором (инвестором), вытекающее из банковской гарантии, прекращается, если условия договора были изменены без согласия гаранта.

Связь банковской гарантии и основного обязательства прослеживается и в п. 2 ст. 376 ГК РФ, согласно которому, если гаранту до удовлетворения кредитора (инвестора) стало известно, что основное обязательство, обеспеченное банковской гарантией, полностью или в соответствующей части уже исполнено, прекратилось по иным основаниям либо недействительно, он должен незамедлительно сообщить об этом кредитору (инвестору) и заемщику. Такое сообщение не снимает с гаранта обязанности удовлетворить повторное требование кредитора (инвестора) об уплате денежной формы по банковской гарантии, должно быть указано, в чем состоит нарушение обязательства, в обеспечение которого выдана гарантия (п. 1 ст. 374 ГК РФ), но у гаранта нет права проверять, при каких обстоятельствах совершено нарушение и в чем оно состоит. Единственное, что может повлиять на решение гаранта об уплате денежной суммы по банковской гарантии, — это отсутствие такого указания.

Поскольку за выдачу банковской гарантии заемщик оплачивает гаранту вознаграждение (п. 2 ст. 369 ГК РФ), то в текстах банковской гарантии могут оговариваться условия:

- гарантия выдается только после оплаты заемщиком гаранту вознаграждения в соответствии с условиями договора о предо-

ставлении банковской гарантии. Если же заемщик в течение срока, указанного в договоре о предоставлении банковской гарантии, не перечислил гаранту вознаграждение в полной сумме, то гарантия не выдается, а если она уже была выдана — отзывается;

- гарантия может быть выдана и без уплаты вознаграждения. В первом случае кредитор (инвестор) должен:
  - — запросить у гаранта копию договора о предоставлении банковской гарантии, чтобы выяснить порядок и срок оплаты, и копию платежного документа, подтверждающего перечисление вознаграждения в полном объеме;
  - — получить от гаранта письмо, подтверждающее, что заемщик полностью выполнил свои обязательства по оплате предоставления гарантии и что гарант не отзовет гарантию по этому основанию.

Выбор способа действия зависит от кредитора (инвестора). Гарантия вступает в силу со дня ее выдачи, если в ней не предусмотрено иное (ст. 373 ГК РФ).

Банковская гарантия — обязательство, которое выдается на срок, определяемый календарной датой или истечением периода времени. Метод исчисления срока, момент вступления гарантии в силу и способ направления ее кредитору (инвестору) нередко зависят друг от друга.

Требование кредитора (инвестора) об уплате денежной суммы по банковской гарантии предоставляется гаранту в письменной форме с приложением указанных в гарантии документов. Таким образом, банковские гарантии, выдаваемые банками, кредитными организациями или страховыми компаниями, относятся к известным в международной банковской практике гарантиям по требованию, т. е. к обязательствам, по которым обязанность гаранта вытекает из представления письменного требования и любых других документов, указанных в гарантии, и они не ставятся в зависимость от фактического невыполнения заемщиком своих обязательств по основному договору. При выдаче гарантии по требованию гарант имеет дело не с фактом невыполнения обязательств заемщиком, а только с документами.

Следовательно, на основе норм о банковских гарантиях, содержащихся в п. 6 гл. 23 ГК РФ, не могут выдаваться гарантии, по которым гарант обязан произвести платеж в случае, когда заемщик нарушил свои обязательства, а кредитор (инвестор) доказал этот факт гаранту. В качестве документов, прилагаемых к требованию о платеже, должны быть документы, подтверждающие, что кредитор (инвестор) вы-

полнил свои обязательства по договору, а заемщик не совершает платеж в установленные сроки; свидетельства полномочных третьих лиц (например, Торгово-промышленной палаты РФ и т. п.) о том, что заемщик не выполнил свои обязательства; письменное согласие заемщика с претензиями кредитора (инвестора) и с суммой, подлежащей к выплате. Однако ничто не мешает гаранту указать в качестве документа, который необходимо приложить к требованию, решение суда, удовлетворяющее иск кредитора (инвестора) к заемщику, вытекающий из основного обязательства. Гарант может уплатить требование кредитора (инвестора) банковской гарантией без предъявления каких-либо документов, кроме самого письменного требования с указанием, в чем состоит нарушение заемщиком основного обязательства, если это условие сформулировано в гарантии.

Таким образом, особенность гарантий по требованию в том, что гарант обязан по письменному требованию кредитора (инвестора) заплатить ту сумму, на которую выдана гарантия, независимо от того, как ведет себя заемщик.

При получении требования кредитора (инвестора) гарант должен без промедления уведомить об этом заемщика и передать ему копии требования со всеми относящимися к нему документами (п. 1 ст. 375 ГК РФ). В международной банковской практике считается, что это помогает до некоторой степени исключить случаи злоупотребления гарантиями, когда кредиторы (инвесторы) выдвигают необоснованные требования платежа. Несоответствие документов условиям гарантии по внешним признакам является основанием для отказа гаранта удовлетворить требования кредитора (инвестора) (п. 1 ст. 376 ГК РФ).

Такие оценочные категории, как «разумный срок» и «немедленно», содержащиеся в п. 2 ст. 75 и в п. 1 ст. 376 ГК РФ, конкретизируются в тексте гарантии. По получении письменного требования кредитора (инвестора) с указанием того, в чем состоит нарушение заемщиков основного обязательства, в обеспечение которого выдана гарантия, и документов, указанных в гарантии, гарант в течение двух дней начиная со дня, следующего за днем получения требования и всех относящихся к нему документов, направляет заемщику копии указанного требования и документов.

Гарант в течение 10 дней с даты получения требования и документов, указанных в гарантии, рассматривает требование кредитора (инвестора), документы и устанавливает по внешнему виду соответствие требования и документов условиям гарантии.

В случае несоответствия гарант обязан уведомить об этом кредитора (инвестора) в течение одного дня с момента его обнаружения.

в указанном случае гарант отказывает кредитору (инвестору) в удовлетворении требования.

Банковская гарантия не может быть отозвана гарантом, если в ней не предусмотрено иное (ст. 371 ГК РФ). В качестве основания для отзыва гарантии не могут использоваться ссылки на неисполнение или ненадлежащее исполнение заемщиком основного обязательства, в обеспечение которого выдана гарантия.

Не имеют юридической силы записи в гарантиях об их отзыве, когда:

- заемщик использовал денежную сумму, дополученную по основному обязательству, или ее часть, не в соответствии с целями, указанными в тексте основного обязательства;
- сделка признана судом недействительной;
- условия сделки были изменены без согласия гаранта.

Условие о том, что банковская гарантия может быть отозвана при ненадлежащем исполнении заемщиком основного обязательства, правомерно.

Предусмотренное банковской гарантией обязательство гаранта перед кредитором (инвестором) ограничивается уплатой суммы, на которую выдана гарантия (п. 1 ст. 377 ГК РФ), т. е. в соответствии с требованиями ГК РФ в гарантии должна быть указана сумма, на которую выдана гарантия, а не порядок ее определения.

В гарантии может содержаться специальное положение, предусматривающее уменьшение суммы гарантии. Основанием для такого сокращения суммы может быть наступление какого-либо события, даты или истечение определенного периода времени, но никак не действия заемщика по выполнению основного обязательства, в обеспечении которого выдана гарантия. Положение, предусматривающее уменьшение суммы гарантии, можно записать например, таким образом: «Сумма, на которую выдана гарантия, уменьшается после ___ месяцев ее действия на __ процентов».

Но однозначно недопустима формулировка: «Сумма, подлежащая уплате в соответствии с гарантией, сокращается гарантом в случае частичного исполнения основного обязательства», так как она противоречит требованиям ст. 370 ГК РФ.

Ответственность гаранта перед кредитором (инвестором) за невыполнение или ненадлежащее выполнение им обязательства по гарантии не ограничивается суммой, на которую выдана гарантия, если в гарантии не предусмотрено иное (п. 2 ст. 377 ГК РФ), т. е. если в гарантии не предусмотрено иное, то при неисполнении или ненадлежащем исполнении гарантом обязательств перед кредитором (инвестором) к нему могут быть применены статьи гл. 25 ГК РФ

«Ответственность за нарушение обязательств», в частности, ст. 395 «Ответственность за неисполнение денежного обязательства».

Ответственность гаранта перед кредитором (инвестором) самостоятельная. Следовательно, при недостаточности денежных средств у гаранта для исполнения им своей обязанности перед кредитором (инвестором) он вправе потребовать удовлетворения своих интересов из другого имущества гаранта, т. е. обратить взыскание на его имущество в установленном законодательством порядке.

Обязательство гаранта перед кредитором (инвестором) прекращается только по основаниям, указанным в п. 1 ст. 378 ГК РФ: с уплатой кредитору (инвестору) суммы, на которую выдана гарантия; с окончанием определенного в гарантии срока, на который она выдана; с отказом кредитора (инвестора) от своих прав по гарантии и возвращением ее гаранту; с отказом кредитора (инвестора) от своих прав по гарантии путем письменного заявления об освобождении гаранта от его обязательств.

Гражданский кодекс РФ предусматривает возможность заложить любое имущество, за исключением вещей, изъятых из оборота (ст. 336). Залог распространяется на имущество, которое может стать собственностью залогодателя в будущем (п. 6 ст. 340 ГК РФ).

Возможен залог и ценных бумаг. Залог ордерных векселей осуществляется путем совершения передаточной надписи (индоссамента). Залог ценной бумаги, не передаваемой с помощью индоссамента, совершается, если иное не предусмотрено законом или договором, путем вручения ее залогодержателю. Залогодателю при этом дается залоговое свидетельство. По соглашению сторон заложенные ценные бумаги могут быть переданы на хранение в депозит нотариальной конторы (п. 4 ст. 338 ГК РФ). Доходы с ценных бумаг, являющихся предметом залога, принадлежат залогодателю, если иное не установлено законом либо соглашением сторон.

В тех случаях, когда залогом выступают денежные средства, находящиеся в банке, а не непосредственно у залогодателя, предметом залога становится право требования. Гражданский кодекс РФ допускает залог имущественных прав. В договоре о залоге прав, которые не имеют денежной оценки, стоимость предмета залога определяется по согласованию сторон. Предметом залога не может быть требование, носящее личный характер, а также иные требования, залог которых запрещен (п. 1 ст. 336 ГК РФ). Наряду с другими правами на владение и пользование имуществом предметом залога могут быть права лизингополучателя. Право лизинга автомашин, станков, оборудования, другого имущества может быть предметом залога и тем самым гарантировать исполнение взятого обязательства. Но в ли-

зинг сдается имущество на определенный срок. Следовательно, можно заложить лизинговое имущество исключительно на период лизинга, поскольку право с определенным сроком действия может быть заложено только до истечения срока его действия лишь с согласия собственника лизингового имущества, если иное не предусмотрено законом. Залог права лизинга (аренды) не допускается без согласия собственника лизингового имущества или лица, имеющего право хозяйственного ведения, если законом или договором запрещено отчуждение этого права без согласия данных лиц (ч. 2 п. 3 ст. 335 ГК РФ).

Отношения, вытекающие из залога, возникают из закона или договора, по которому заемщик передает оговоренное имущество в залог, гарантируя удовлетворение требований кредитора (инвестора) в случае неисполнения обязательства, обеспеченного залогом. Как правило, условия о залоге включаются в договор, по которому возникает обеспеченное залогом обязательство. Однако договор о залоге может быть и самостоятельным, т. е. отдельным по отношению к договору, по которому возникает обеспеченное залогом обязательство. В таком договоре указывается основное обязательство, его размер, сроки исполнения, условия, предусматривающие вид залога, состав и стоимость заложенного имущества, другие условия, вытекающие из особенностей данного вида залога, включенные по предложению одной из сторон. Договор о залоге должен быть зарегистрирован в *установленном порядке. Залог земли, предприятия в целом*, транспортных средств или иного имущества, подлежащего государственной регистрации, должен быть зарегистрирован в органе, осуществляющем такую регистрацию (п. 1 ст. 131 ГК РФ).

Залогом обеспечивается конкретное обязательство, вытекающее из договора займа, в том числе банковской ссуды, купли-продажи, имущественного найма и других договоров. Если стоимость заложенного имущества значительно превышает сумму долга по обязательству, обеспеченному залогом, а требования последующего залогодержателя удовлетворяются из стоимости предмета залога лишь после удовлетворения требований предшествующего залогодержателя, то допускается заключение договора о залоге уже заключенного имущества. При этом ГК РФ возлагает на залогодателя обязанность сообщить о залоге данного имущества, а также о характере и размере обеспеченных этим залогом обязательств.

Договор о залоге имеет определенную форму, несоблюдение которой влечет недействительность его (п. 4 ст. 339 ГК РФ). При этом залог недвижимости должен быть нотариально удостоверен и зарегистрирован.

Гражданский кодекс РФ подробно регулирует права и обязанности сторон. Обязательства, вытекающие из договора залога, во многом зависят от предмета и вида залога. В тех случаях, когда предмет залога передается залогодержателю, имеет место заклад.

Здания, сооружения и другие объекты сдаются в залог с оставлением имущества у залогодателя. У залогодателя может быть оставлено в качестве предмета залога и другое имущество. В тех случаях, когда в соответствии с заключенным договором имущество, составляющее предмет залога, передано залогодателем по временное пользование третьему лицу, считается, что имеет место залог имущества с оставлением у залогодателя (п. 3 ст. 314 ГК РФ).

При залоге с оставлением имущества у залогодателя залогодержателю предоставляется право контроля за сохранностью заложенного имущества. Если иное не предусмотрено договором, залогодержатель вправе проверить по документам и фактически наличие предмета залога. Залогодержатель вправе требовать от залогодателя принятия мер, необходимых для сохранения заложенного имущества, а также досрочного исполнения обязательства, если имущество, заложенное в обеспечение этого обязательства, утрачено не по его вине и залогодатель его не восстановил или с согласия залогодержателя не заменил другим имуществом, равным по стоимости.

Залогодатель при залоге с оставлением имущества у себя вправе, если иное не предусмотрено договором, владеть и пользоваться им в соответствии с его назначением, а также распоряжаться путем его отчуждения с переводом на приобретателя долга по обязательству, обеспеченному залогом.

Гражданский кодекс РФ предусматривает необходимость получения согласия залогодержателя для отчуждения предмета залога, передачи его в лизинг (аренду) или в безвозмездное пользование, если иное не предусмотрено законом или договором и не вытекает из существа залога (п. 2 ст. 46 ГК РФ).

Одним из видов залога, когда предмет залога остается у залогодателя, является залог продукции (изделий).

При получении ссуды под залог в обороте продукция (изделия) остается у залогодателя, но должна быть отделена от остальной продукции того же рода. В договоре о залоге продукции в обороте необходимо указать родовые признаки продукции, стоимость заложенной продукции, место, где она находится, и ассортимент продукции, которыми может быть заменен предмет залога. Такой залог не нарушает производственного цикла. Важно лишь, чтобы условия договора соблюдались: на складе, в другом оговоренном месте всегда должна находиться продукция установленного вида на сумму залога. Умень-

шение стоимости заложенной продукции, находящейся в обороте, возможно лишь соразмерно исполненного или обеспеченного залогом обязательства, если иное не предусмотрено в договоре о залоге. При закладе залогодержатель имеет право пользоваться продукцией залога лишь в случаях, предусмотренных законом или договором.

Надежным способом обеспечения долгосрочных инвестиций является ипотека существующего (модернизируемого) или вновь создаваемого имущественного комплекса.

Ипотекой признается залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им.

Договор о залоге недвижимости требует обязательного и нотариального удостоверения и регистрации.

По основному назначению предметов ипотек различают:

- ипотеку земельных участков;
- ипотеку жилых домов, квартир, дач, садовых домов, гаражей;
- ипотеку предприятий, зданий, строений, сооружений и других производственных объектов.

Гражданский кодекс РФ (п. 3 с. 340) устанавливает, что ипотека здания или сооружения допускается лишь с единовременной ипотекой земельного участка, на котором расположено здание (сооружение), либо части этого земельного участка, достаточного для функционального обеспечения закладываемого здания (сооружения). Залогодатель вправе заложить принадлежащие ему права аренды данного земельного участка. В тех случаях, когда залогодатель не является собственником или арендатором земельного участка, на котором расположено закладываемое здание или сооружение, он вправе заключить договор ипотеки только на здание (сооружение). Гражданский кодекс РФ (п. 2 ст. 340) выделяет правила ипотеки предприятий, которые распространяются на все имущество, включая основные и оборотные средства, а также на иные ценности, отраженные в самостоятельном балансе предприятия, если иное не установлено законом или договором.

Предприятия, за которым имущество закреплено на правах хозяйственного ведения, могут быть предметом ипотеки лишь с согласия собственника или уполномоченного им органа. Не могут быть предметом ипотеки бюджетные организации, что связано с ответственностью собственника по их обязательствам. С введением в Российской Федерации казенных предприятий их как единый имущественный комплекс также нельзя закладывать в качестве обеспечения исполнения взятых обязательств.

Залоговое законодательство РФ устанавливает правило, что при невыполнении обеспеченного залогом обязательства предмет залога не может перейти в собственность залогодержателя.

Обращение взыскания на заложенное имущество не может быть осуществлено на основании исполнительной подписи нотариуса.

По общему правилу в тех случаях, когда возвращение кредита либо исполнение иного обязательства обеспечивается залогом недвижимости (земельными участками, строениями, жилыми помещениями, предприятиями как едиными комплексами и т. п.), требования кредитора-залогодержателя удовлетворяются из стоимости заложенного имущества по решению суда. Суд, установив факт неисполнения основного обязательства, например, невозвращение банковского кредита, дает разрешение на реализацию предмета залога и удовлетворение требований кредитора из стоимости реализованного недвижимого имущества, которое было заложено (ч. 1 п. 1 ст. 349 ГК РФ).

Из этого общего правила законодатель предусматривает исключение — возможность реализовать заложенное недвижимое имущество без обращения в суд. Такая внесудебная реализация заложенной недвижимости разрешается, если после наступления момента неисполнения обеспеченного залогом недвижимости обязательства залогодержатель и залогодатель заключили соглашение о внесудебной реализации предмета залога, и это соглашение нотариально удостоверено (ч. 4 п. 1 ст. 349 ГК РФ).

Данное соглашение, заключенное до возникновения оснований для обращения взыскания на предмет залога, юридической силы не имеет и не имеет права на обращение взыскания на предмет залога без обращения в суд.

В определенных случаях заложенное движимое имущество должно быть реализовано по решению суда только в том случае, если договор залога не предусматривает иное (ст. 349 ГК РФ). Следовательно, когда основное обязательство обеспечивается залогом движимого имущества (все то, что можно перенести на другое место, не причинив вреда имуществу), законодатель предоставляет право включить в договор о залоге условие о реализации заложенного имущества без обращения в суд.

Гражданский кодекс РФ (п. 3 ст. 349) предусматривает, что в некоторых случаях взыскание на предмет залога может быть обращено только по решению суда независимо от того, движимое или недвижимое имущество составляет предмет залога. Такое правило предусмотрено, когда:

- для заключения договора о залоге требовалось согласие или разрешение другого лица или органа. Например, когда пред-

метом залога является государственное предприятие, владеющее имуществом на праве хозяйственного ведения, для его залога требуется разрешение местных органов Госкомимущества;
- предметом залога является имущество, имеющее значительную историческую, художественную или иную культурную ценность для общества;
- залогодатель отсутствует и не представляется возможным установить место его нахождения.

Во всех случаях, независимо от порядка обращения взыскания на заложенное имущество, реализация заложенного имущества проводится путем продажи с публичных торгов в порядке, установленном гражданским или арбитражным процессуальным законодательством, если законом не предусмотрен иной порядок (п. 1 ст. 350 ГК РФ).

Определение начальной продажной цены заложенного имущества зависит от порядка обращения на него взыскания. При судебном порядке обращения взыскания на заложенное имущество на основании соглашения сторон этим же соглашением определяется начальная продажная цена предмета залога.

Только при объявлении торгов несостоявшимися залогодержатель вправе по соглашению с залогодателем приобрести заложенное имущество и зачесть в счет покупной цены свои требования. Если покупная цена превышает требование кредитора-залогодержателя, последний возвращает соответствующую сумму залогодателю.

При объявлении повторных торгов несостоявшимися залогодержатель вправе независимо от воли залогодателя оставить заложенное имущество за собой с оценкой его в сумме не более чем на 10% ниже начальной продажной цены на повторных торгах (ч. 2 п. 4 ст. 350 ГК РФ). Если же залогодержатель не воспользовался правом оставить за собой заложенное имущество в течение месяца со дня повторных несостоявшихся торгов, договор о залоге прекращается и предмет залога остается в собственности (хозяйственном ведении) залогодателя.

Организация и проведение торгов должны соответствовать ст. 448 ГК РФ. В тех случаях, когда реализация заложенного имущества осуществляется без обращения в суд, в качестве организатора торгов выступают залогодержатель и залогодатель. Если требования залогодержателя удовлетворяются из стоимости заложенного имущества по решению суда, обязанность организовать торги либо обратиться к специализированной организации лежит на судебном исполнителе.

ГЛАВА 5. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Развитие предпринимательской деятельности и всей экономики страны во многом зависит от государственной политики. Рынок не может автоматически регулировать все экономические социальные процессы в интересах общества и каждого гражданина. Общими условиями и предпосылками активного вмешательства государства в экономические отношения являются:

- спад производства, инфляция, неконкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке, высокий уровень безработицы, снижение инвестиций в реальную сферу, структурная несбалансированность и другие негативные явления в экономике;
- требования национальной безопасности, в том числе продовольственной и экономической;
- ухудшение состояния окружающей среды;
- социальная напряженность в обществе и др.

5.1. Регулирование инвестирования

Создание и последовательная реализация инновационно-инвестиционного механизма, отвечающего новым экономическим и социально-политическим условиям, который обеспечивал бы крупномасштабный приток инвестиций для модернизации производства на основе инноваций и научно-технической деятельности, должно стать одним из направлений деятельности Правительства РФ при выработке селективной инновационно-инвестиционной стратегии.

Правовое регулирование инновационной деятельности основано на законодательных и нормативных актах, принятых на федеральном и региональном уровнях.

Центральное место в системе правового обеспечения инновационно-инвестиционной деятельности занимает Конституция РФ, гарантирующая права граждан и предприятий в сфере предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Конкретные нормы и правила инвестирования регулируются ГК РФ и федеральными законами. Так, в Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39 «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» установлены правовые и экономические основы инвести-

ционной деятельности на территории России. Предусмотрено, что инвесторы имеют равные права:

- на осуществление инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами;
- на самостоятельное определение объемов и направлений капитальных вложений, а также заключение договоров с другими субъектами инвестиционной деятельности в соответствии с ГК РФ;
- на владение, пользование и распоряжение объектами капитальных вложений и результатами осуществленных капитальных вложений;
- на передачу по договору и(или) государственному контракту своих прав на осуществление капитальных вложений и на их результаты физическим и юридическим лицам, государственным органам и органам местного самоуправления в соответствии с законодательством РФ;
- на осуществление контроля за целевым использованием средств, направляемых на капитальные вложения;
- на объединение собственных и привлеченных средств со средствами других инвесторов в целях совместного осуществления капитальных вложений на основании договора и в соответствии с законодательством РФ;
- на осуществление других прав, предусмотренных договором и (или) государственным контрактом, в соответствии с законодательством РФ.

Регулирование инвестиционной деятельности органами местного самоуправления предусматривает:

1) создание в муниципальных образованиях благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений путем:

- установления субъектам инвестиционной деятельности льгот по уплате местных налогов;
- защиты интересов инвесторов;
- предоставление субъектам инвестиционной деятельности не противоречащих законодательству РФ льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, находящимися в муниципальной собственности;
- расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения;

2) прямое участие органов местного самоуправления в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых муниципальными образованиями;
- размещения на конкурсной основе средств местных бюджетов для финансирования инвестиционных проектов. Размещение указанных средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых нормативными правовыми актами о местных бюджетах, либо на условиях закрепления в муниципальной собственности соответствующей части акций создаваемого акционерного общества, которые реализуются через определенный срок на рынке ценных бумаг с направлением выручки от реализации в доходы местных бюджетов. Порядок размещения на конкурсной основе средств местных бюджетов для финансирования инвестиционных проектов утверждается представительным органом местного самоуправления;
- проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством РФ;
- выпуска муниципальных займов;
- вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в муниципальной собственности.

Органы местного самоуправления предоставляют на конкурсной основе муниципальные гарантии по инвестиционным проектам за счет средств местных бюджетов в соответствии с законодательством РФ.

Расходы на финансирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений органами местного самоуправления, предусматриваются местными бюджетами. Контроль за целевым и эффективным использованием средств местных бюджетов, направляемых на капитальные вложения, осуществляют органы, уполномоченные представительными органами местного самоуправления.

В случае участия органов местного самоуправления в финансировании инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией и субъектами РФ, разработка и утверждение этих инвестиционных проектов осуществляются по согласованию с органами местного самоуправления.

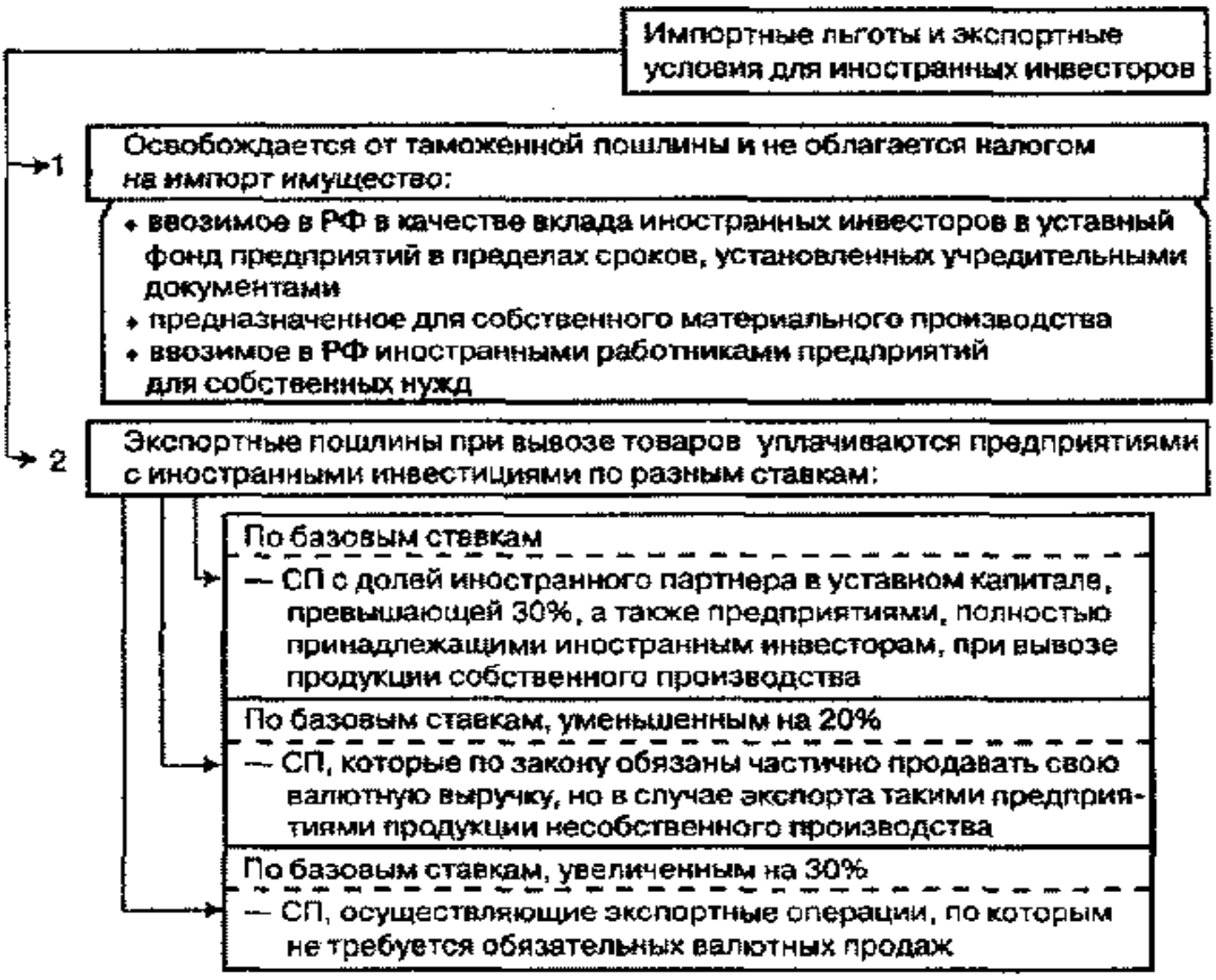
При осуществлении инвестиционной деятельности органы местного самоуправления вправе взаимодействовать с органами местно-

го самоуправления других муниципальных образований, в том числе путем объединения собственных и привлеченных средств на основании договора между ними и в соответствии с законодательством РФ.

Регулирование органами местного самоуправления инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, может осуществляться с использованием иных форм и методов.

Федеральным законом от 9 июля 1999 г. № 160 «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» установлено, что правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть менее благоприятным, чем *для российских инвесторов*, за *отдельными изъятиями в соответствии* с федеральными законами в той мере, в какой это необходимо для защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Для предприятий с иностранными инвестициями введены льготы в таможенном обложении (схема 96).

Схема 96. Таможенные льготы для иностранных инвесторов



В сфере инвестиционной деятельности, кроме рассмотренны федеральных законов, в последние годы принят еще ряд важнейши нормативных актов и положений, среди которых следует назват следующие:

- Федеральный закон от 29 октября 2002 г. № 10 «О финансово аренде (лизинге)» (в ред. 2006 г.);
- постановление Правительства РФ от 27 апреля 1999 г. № 46 «О мерах по государственной поддержке лизинга сельскохо зяйственной техники оборудования»;
- Федеральный закон от 10 февраля 1999 г. № 32 «О внесени в законодательные акты Российской Федерации изменени и дополнений, вытекающих из Федерального закона «О со глашениях о разделе продукции»;
- Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102 «Об ипотеке (за логе недвижимости)» в ред. от 20 июля 2006 г.;
- Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116 «Об особых эко номических зонах в РФ» в ред. от 3 июня 2006 г. № 76;
- Федеральный закон от 2 января 2000 г. № 22 «О внесении изме нений и дополнений в Федеральный закон «Об инновацион ной деятельности в Российской Федерации, осуществляемо в форме капитальных вложений»;
- Постановление Правительства РФ от 7.04.2004 № 189 «Вопро сы федеральной антимонопольной службы»;
- постановление Правительства РФ от 3 февраля 2000 г. № 10 «Об усилении контроля за деятельностью федеральных госу дарственных унитарных предприятий и управлением находя щимися в федеральной собственности акциями открытых ак ционерных обществ» и др.

Условия инвестиционной деятельности в стране существенн улучшили изменения и дополнения Закона РФ «О соглашения о разделе продукции» (далее — Закон о СРП), которые можно объ единить в три группы, связанные:

- с внешнеэкономической деятельностью по соглашению о раз деле продукции;
- с порядком налогообложения участников соглашений;
- с правилами недропользования для инвесторов и других участ ников соглашений.

Участники соглашения о разделе продукции, в том числе ино странные, освобождаются от уплаты таможенных пошлин, акцизов налога на добавленную стоимость при ввозе товаров, в том числе пре доставляемых по лизингу и необходимых для выполнения работ п

таким соглашениям. От указанных платежей освобождаются также товары, вывозимые с таможенной территории России и являющиеся собственностью инвесторов.

Однако эти правила не следует рассматривать буквально, т. е. как чистую льготу, поскольку полагающиеся платежи не отменены, а заменены разделом продукции (ее стоимостного эквивалента) в соответствии с условиями заключенных соглашений.

Поправки внесены также в законы об иностранных инвестициях, о таможенном тарифе, в Таможенный кодекс РФ. Закон о регулировании внешнеторговой деятельности дополнен статьей о возможности введения количественных ограничений при экспорте сырья, являющегося собственностью инвестора. Эти ограничения могут быть введены только с учетом соблюдения Россией взятых на себя обязательств по выполнению заключенных соглашений в соответствии с Законом о СРП.

К внешнеэкономическим по своей сути поправкам следует отнести и дополнение в Законе об акцизах. Так, инвесторы и другие участники соглашений освобождаются от уплаты акцизных сборов при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации подакцизных товаров (кроме легковых автомобилей). Не уплачиваются акцизы с подакцизных видов минерального сырья и продуктов его переработки, предусмотренных к получению по соглашению и являющихся собственностью инвесторов.

На время действия соглашения взимание федеральных налогов и сборов заменяется разделом произведенной продукции между государством и инвестором. Часть налогов и сборов, не заменяемая разделом продукции, осуществляется в соответствии с законодательством РФ и Законом о СРП. Если в соответствии с нормативными актами субъектов РФ и органов местного самоуправления не предусмотрено освобождение инвесторов от взимания налоговых платежей в соответствующие региональные и местные фонды, то взимание таких налогов и сборов заменяется разделом произведенной продукции.

Инвестор освобождается от взимания налогов и сборов за исключением:

- налога на прибыль;
- платежей за пользование недрами;
- платежей по социальному и медицинскому страхованию работников — граждан России;
- платежей в Государственный фонд занятости населения РФ;
- платежей в Пенсионный фонд РФ.

раскрытия по требованию инвестора. Она включает как сведения о ценных бумагах, которые инвестор собирается прибрести (в том числе информацию государственной регистрации выпуска и котировках этих ценных бумаг на рынке), так и сведения о брокерской компании, к услугам которой он обращается.

Нарушение прав инвестора на получение информации является основанием для расторжения договора между инвестором и профессиональным участником рынка ценных бумаг или наложения штрафа на нарушителя.

Установлены штрафные санкции за 12 составов нарушений законодательства о защите прав инвесторов как за нарушения прав самих инвесторов, так и за действия, препятствующие осуществлению полномочий ФСФР России. Так, например, установлена ответственность за нарушение прав инвесторов на получение информации и невыполнение предписаний федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг. Штрафы являются наиболее гибкой мерой воздействия на нарушителей. С одной стороны, наказание рублем эффективно с точки зрения принуждения нарушителя к устранению нарушения, с другой стороны, оно не ведет к каким-либо изменениям в деятельности эмитента или профессионального участника как в случаях приостановления аннулирования лицензии, отказа в регистрации выпуска ценных бумаг или признания эмиссии несостоявшейся.

Полномочия по наложению штрафов предоставлены ФСФР России и ее региональным отделениям. Они могут налагать штрафы на эмитентов и профессиональных участников рынка ценных бумаг в размере до 10 000 МРОТ (минимальных размеров оплаты труда) и их должностных лиц в размере до 200 МРОТ. В соответствии с Законом постановление о наложении штрафа является исполнительным документом. В случае уклонения нарушителя от уплаты штрафа такое постановление может непосредственно направляться судебному приставу для осуществления принудительного исполнения.

Существенным является установленное в Законе право ФСФР России инициировать судебные разбирательства по фактам нарушения прав и законных интересов инвесторов, а также вступать в такие процессы для дачи заключения по делу.

Закон установил дополнительные меры по защите прав акционеров и инвесторов, в частности, от «разводнения» капитала компании эмитента при выпуске новых акций и размещения их по закрытой подписке: решение о размещении акций путем закрытой подписки может приниматься только общим собранием акционеров двумя третями голосов (ранее такие решения могли приниматься простым большинством, а на практике зачастую принимались советом директоров без учета мнения мелких акционеров). Акционеры, проголо-

совавшие «против» или не принявшие участие в голосовании, могут требовать от АО выкупить свои акции.

В целях защиты инвесторов, купивших акции новых выпусков, сокращен общий срок исковой давности для обращения в суд с иском о признании выпуска ценных бумаг недействительным: он равен одному году с даты начала размещения ценных бумаг. Тем самым обеспечивается большая стабильность оборота ценных бумаг — сокращается срок, в течение которого инвесторы могут лишиться своих ценных бумаг из-за нарушений, допущенных в ходе эмиссии.

В Законе четко прописана ответственность лиц, подписавших проспект эмиссии: эти лица солидарно несут субсидиарную ответственность за ущерб, причиненный инвестору вследствие содержащейся в указанном проспекте недостоверной и (или) вводящей в заблуждение информации. Инвестор теперь вправе обратиться с иском о возмещении ущерба к любому из указанных лиц.

ФСФР России начала привлекать к ответственности не только эмитентов, но и профессиональных участников рынка ценных бумаг по составам правонарушений, предусмотренных Законом:

- за нарушение требований по раскрытию информации;
- за неисполнение предписания ФСФР России.

В последние годы все большее распространение получает инвестирование через лизинговые отношения.

В современных условиях права и обязанности участников лизинговой сделки определяются в основном нормами гражданского законодательства и Федеральным законом «О лизинге» (ст. 10). При международном лизинге они устанавливаются в соответствии с Законом «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном лизинге» и нормами национального законодательства, не противоречащими международному праву. Режим применяемого права предусматривается по соглашению сторон международного договора лизинга.

Лизинговые отношения закон рассматривает как инвестиционные, действующие в треугольнике: лизингодатель (инвестор) — поставщик (производитель) и лизингополучатель (пользователь, арендатор). В условиях финансового кризиса ключевым субъектом действительно является инвестор, стоящий в начале деловой цепочки. Он по заявке пользователя (предпринимателя) приобретает за свои средства в собственность имущество (например, оборудование) у производителя (завода) и передает его по договору на определенное время за плату во владение и пользование потребителю. Учитывая, что в конечном счете товаропроизводитель — пользователь предмета лизинга в результате своей предпринимательской деятельности создает продукцию (услуги), реализация которой возмещает

инвестиции с процентами, и все затраты поставщика с прибылью, и комиссионные других посредников, активной фигурой в лизинге можно считать арендатора, обеспечивающего коммерческий успех всех участников сделки.

В ст. 655 части второй ГК РФ сущность лизинга фактически сводится к финансовой аренде. В пяти других статьях шестого параграфа ГК РФ установлены основные права и обязанности сторон лизинговых сделок. В соответствии со ст. 6 ГК РФ в случаях, когда данные отношения прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствует применяемый к ним обычай делового оборота, к таким отношениям применяется гражданское законодательство, регулирующее сходные отношения (аналогия закона, права). Следовательно, при оформлении лизинговых сделок могут применяться нормы не только договоров лизинга, но также и аренды, особенно в части не урегулированной специальным законодательством и не противоречащей его сущности. Следует помнить, что понятия «лизинг» и «аренда» не тождественны.

Таким образом, правовая база регулирования лизинговых сделок в России имеет высокий статус, поскольку понятие договора лизинга определено специальным законом и введено в ГК РФ.

Условия международных лизинговых сделок регулируются Конвенцией о международной финансовой аренде, принятой в мае 1988 г. в Оттаве (Канада). Цель заключения Конвенции — уточнение основной терминологии по финансовой аренде (лизингу), а также разработка норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех сторон лизинговой сделки. Согласно поставленной цели описаны сделки, характерные черты которых позволяют их классифицировать как лизинговые. В Конвенции предусмотрены принципы, в соответствии с которыми хозяйственная сделка относится к финансовой аренде, когда потенциальный лизингополучатель самостоятельно и компетентно подбирает себе поставщика и оборудование (имущество); когда приобретение оборудования (имущества) лизинговой компанией (лизингодателем) проводится с целью последующей его сдачи в аренду, о чем информируется поставщик-изготовитель; когда расчет лизинговых платежей проводится на принятых условиях амортизации.

Конвенция уточняет и ограничивает сделки, подпадающие под определение лизинговых. Она трактует классический лизинг, который носит трехсторонний характер. Конвенция не регулирует двухсторонние сделки, которые в России получили название «возвратный лизинг», а также и потребительские сделки, т. е. аренду для удовлетворения личных потребностей. Это когда частный потребитель или пользователь не может выступать субъектом лизинговых отношений,

а вправе участвовать лишь в краткосрочной аренде (проекте) бытовой техники, приборов, оборудования и др. Конвенция не включила в квалификационную характеристику финансовой аренды и право на приобретение оборудования (имущества) у лизингодателя (опцион на покупку), порядок расчета и выплаты лизинговых платежей.

В Конвенции произведено уточнение объема имущественной ответственности лизингодателя, лизингополучателя и поставщика-изготовителя. Отражена защита имущественных прав лизингополучателя исходя из того, что он является собственником передаваемого во временное пользование оборудования (имущества). При этом объем ответственности лизингодателя перед лизингополучателем ограничен размерами ущерба, принесенного лизингополучателю некомпетентным вмешательством лизингодателя при выборе поставщика или определении спецификации объекта лизинга. Такое положение Конвенции противоречит юридической практике ряда стран, в том числе и России, где ответственность имеет более широкие рамки. Поэтому при присоединении к Конвенции стран с более строгим режимом ответственности вносят оговорку о целесообразности использования норм национального права.

Защищая имущественные права лизингополучателя, Конвенция возложила на лизингодателя всю полноту ответственности в случае, когда какое-то третье лицо обладает преимущественным правом на оборудование (имущество) по сравнению с лизингополучателем, за исключением случаев, когда это произошло по инициативе последнего.

Заслуживают внимания зафиксированные в Конвенции правила о взаимоотношениях между партнерами по сделке в случае признания несостоятельности лизингополучателя. Конвенция подчеркивает значение права требований публичной регистрации имущественных прав лизингодателя на переданное в лизинг оборудование (имущество).

5.2. Стимулирование инвестиций

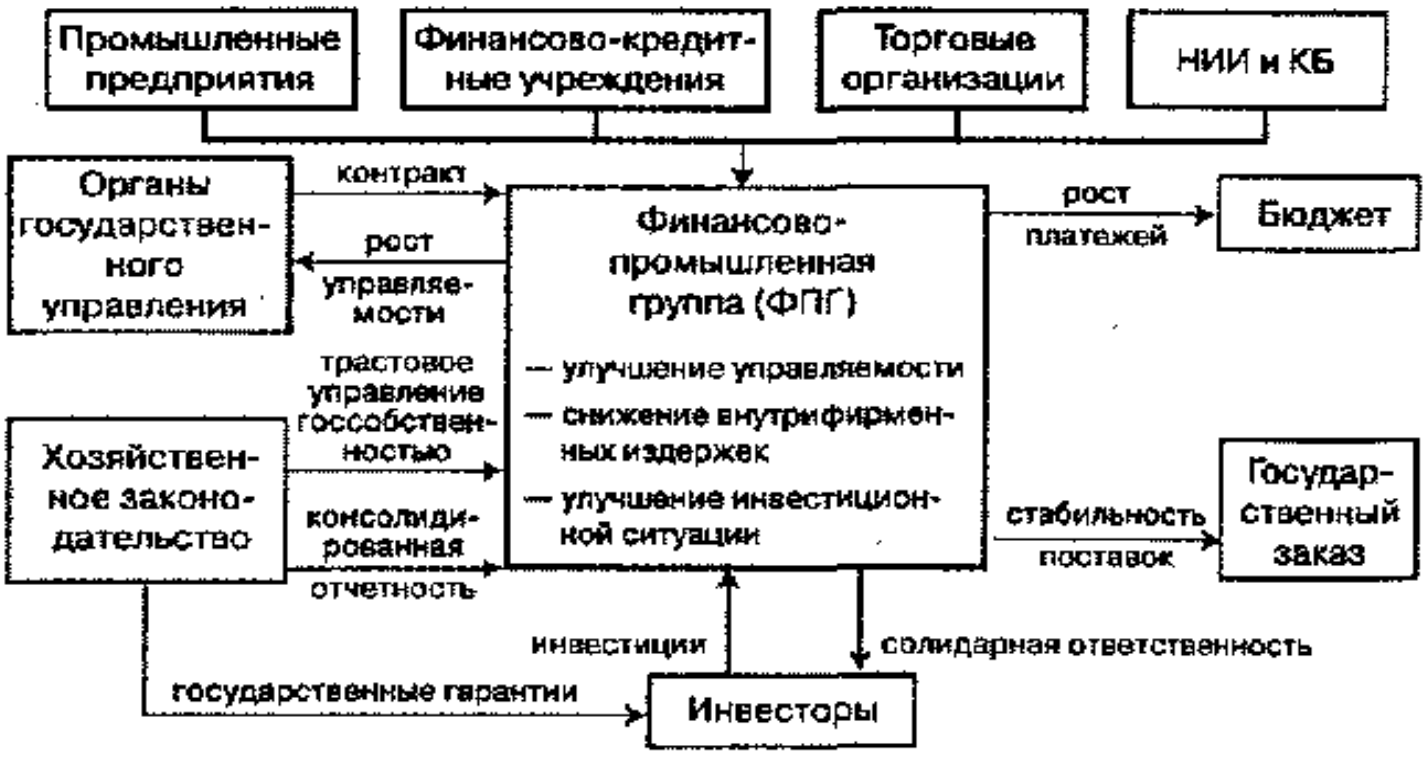
Расходы на исследования и разработки в текущих ценах, по данным Центра исследований и статистики науки, за 1989–2005 гг. выросли с 10,9 до 65,4 млрд руб., а в постоянных ценах снизились почти в 3,3 раза. В результате в 2000 г. они не превысили 50% от уровня 1989 г.

Доля бюджетных средств в структуре финансирования НИОКР упала в 2003 г. до 59,6%. Одновременно удельный вес организаций предпринимательского сектора и внебюджетных фондов, образуемых за счет отчислений предприятий в размере 1,5% объема реали-

инвестиционных проектов. Объем поддержки, как правило, может быть соизмерим с величиной капитала ФПГ.

Одно из основных преимуществ ФПГ в том, что в результате интеграции экономических, организационных, технологических и интеллектуальных потенциалов их участников обеспечиваются реальные механизмы самофинансирования, наращивания инвестиционных ресурсов для новых высокоэффективных производств. Поэтому ФПГ могут стать действенным инструментом реализации приоритетов структурной политики, развития перспективных отраслей и производств, особенно экспортной ориентации, реализации достижений научно-технического прогресса, экологических программ. Концентрация в ФПГ значительных финансовых ресурсов и промышленного потенциала позволяет осуществлять впечатляющие инвестиционные проекты по разработке и производству высокоэффективной и конкурентоспособной продукции, обеспечению поставок для государственных нужд (схема 97).

Схема 97. Система стимулирования промышленного производства и инвестиционного процесса в ФПГ, предусмотренная Госкомпромом России



Предусматривается государственная поддержка создания и функционирования ФПГ, обеспечивающих эффективную структурную перестройку промышленности и реализацию новых механизмов инвестиционной деятельности. Такие группы должны создаваться прежде всего на базе технологически и кооперационно связанных промышленных предприятий, выпускающих продукцию, обеспечен-

ную платежеспособным спросом и конкурентоспособную на внешнем и внутреннем рынке.

Речь идет о реализации накопленного научно-технического потенциала высокотехнологичных производств, наращивании производства продукции глубокой переработки топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, увеличении экспортной направленности продукции оборонных предприятий, создании необходимых организационно-экономических предпосылок закрепления на мировом рынке. Предусматривается создание новых технологических цепочек и финансовых потоков, способствующих ускоренному и экономически рациональному перепрофилированию сложившейся научной и производственной деятельности. Это позволяет переориентировать ресурсы с малоэффективных производств на производства по выпуску конкурентоспособной продукции, а также продукции, помогающей преодолеть отставание страны в передовых областях науки и техники.

ФПГ ориентируются на реализацию инвестиционных проектов, соответствующих приоритетным сферам экономики, определенным как первоочередные для государственной структурной политики. К приоритетным относятся развитие и улучшение состояния связи и информатики, создание и выпуск технически совершенных видов подвижного состава, внедрение новых информационных технологий, новых видов услуг связи. Это также нефтепереработка и нефтехимия (включая реконструкцию и модернизацию предприятий нефтеперерабатывающей промышленности), ускорение разработки и освоения новых месторождений нефти и газа, внедрение новых технологий повышения нефте- и газоотдачи пластов, развитие производства импортозамещающих химических продуктов. Сюда же относятся развитие перерабатывающих структур АПК, создание современного технологического оборудования, обеспечивающего наращивание продовольственных ресурсов и стабилизацию агропромышленного производства. Можно назвать также развитие медицинской промышленности, производство диагностической техники, выпуск жизненно важных лекарственных средств медицинского оборудования для лечения и профилактики наиболее распространенных заболеваний. ФПГ желательны для целей развития и технического перевооружения жилищного строительства, насыщения рынка качественными строительными материалами. Перспективной является деятельность ФПГ по ряду направлений в металлургическом комплексе.

В ФПГ перспективно использование холдинговых и трастовых (доверительных) отношений как основы для организационно-эко-

номического взаимодействия участников группы с головной финансово-промышленной компанией.

Обязательным условием роста капитальных вложений в российскую экономику является создание благоприятного инвестиционного климата. Улучшение макроэкономической конъюнктуры в результате подавления инфляции и, как следствие, снижение процентной ставки долгосрочного кредита для инвестиционных целей будет способствовать:

- освоению невостребованного научно-технического потенциала России, особенно на конвертируемых предприятиях военно-промышленного комплекса;
- продвижению российских товаров и технологий на внешний рынок;
- содействию в расширении и диверсификации экспортного потенциала и развития импортозамещающих производств в отдельных отраслях;
- содействию притока капитала в трудоизбыточные регионы и районы с богатыми природными ресурсами для ускорения их освоения;
- созданию новых рабочих мест и освоению передовых форм организации производства;
- освоению опыта цивилизованных отношений в сфере предпринимательства;
- содействию развития производственной инфраструктуры.

Для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики Министерство экономического развития и торговли РФ предусматривает систему мер, включающую:

- стимулирующее взаимодействие финансового, промышленного, венчурного, страхового и других капиталов;
- обеспечение формирования и развития рыночных механизмов, их функционирования, взаимозаинтересованности и поддержки;
- перелив капитала в более выгодные, перспективные и стратегические отрасли;
- создание новых организационных структур с целью разработки стратегии и финансового обеспечения инновационной деятельности;
- создание ФПГ, холдингов с целью эффективного инвестирования;
- расширение прямых и портфельных иностранных инвестиций;
- приобретение за валюту акций российских эмитентов с целью развития рынков ценных бумаг и инвестиций (схема 98).

Схема 98. Привлечение инвестиций в промышленность



Основные цели конкурсного размещения централизованных инвестиционных ресурсов: повышение инвестиционной активности и привлечение частных инвесторов по ключевым направлениям развития экономики России; рост общеэкономической и коммерческой эффективности инвестиций в инвестиционные проекты по всем видам собственности, включая государственную; сокращение продолжительности строительства предприятий и сооружений. Порядок конкурсного размещения централизованных ресурсов по инвестиционным проектам определяет этапы и условия организации его проведения, соответствующие функции федеральных органов исполнительной власти. Комиссия по инвестиционным конкурсам проводит конкурсный набор инвестиционных проектов с помощью

создаваемой ею рабочей группы (состав ее ежегодно обновляется) и экспертного совета по оценке проектов.

Экспертный совет организует проведение вневедомственной экспертизы инвестиционных проектов, представленных на конкурс, по многоканальной системе с привлечением экспертных органов государственных учреждений, коммерческих банков, инвестиционных корпораций и других инвестиционных структур.

Участниками конкурса могут быть юридические и физические лица, выступающие в качестве претендента по отдельному проекту. Если к реализации проекта привлекаются несколько инвесторов, то в конкурсе должно участвовать единое предприятие, имеющее оформленные в установленном порядке уставные документы и самостоятельный баланс. Собственный, реально внесенный уставной капитал претендента не может быть меньше суммы запрашиваемой государственной поддержки.

В случае поступления на конкурс нескольких альтернативных проектов, обеспечивающих достижение разными средствами одинаковых результатов, комиссия по инвестиционным конкурсам или (по согласованию с ней) отраслевые органы управления организуют экспертизу, на основании которой и определяется наиболее перспективный вариант.

Принятый одинаковый подход и требования ко всем участникам конкурса обеспечивают выбор наиболее эффективных инвестиционных проектов, соответствующих принципам равенства и объективности оценок предложений участников конкурса.

Для коммерческих инвестиционных проектов, по которым проводится конкурс по предложениям частных заемщиков, обязательными условиями являются: установление доли государственной поддержки за счет федерального бюджета в размере не более 20% средств, предусмотренных по годам реализации проекта, а доли собственных и заемных средств, включая иностранные инвестиции, не должны быть менее 80%; доля собственных средств заемщика, формируемых за счет прибыли, амортизационных отчислений, продажи акций, в указанных затратах должна быть не менее 20% от средств, предусмотренных по годам реализации проекта. При этом к прибыли заемщика относится остаток, прибыль на начало реализации проекта и чистая прибыль от текущей деятельности принадлежащего претенденту предприятия. Амортизация же учитывается в соответствии с данными бухгалтерского баланса претендента и расчета по годам реализации проекта. Средства от продажи акций учитываются в объеме их поступления на счет претендента.

В расчетах объема собственных средств претендент на текущий год может учитывать прибыль в результате производственной дея-

тельности как на действующих, так и на вновь вводимых мощностях до завершения инвестиционного проекта.

Объем долевого государственного участия в инвестировании инвестиционного проекта устанавливается от сметной или остаточной его стоимости соответственно для вновь начинаемого или переходного строительства. При этом сметная стоимость строительства определяется в соответствии с Инструкцией о порядке разработки, согласования, утверждения и составе проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений (ГЭСН-2001, ФЕР-2000).

Не включаются в стоимость инвестиционного проекта прежние затраты на создание действующих основных фондов, оборотных средств и другие расходы, непосредственно не связанные с реализацией проекта. Срок окупаемости инвестиционного проекта не более двух лет с момента получения государственного кредита.

Претендент, победивший на конкурсе, имеет право выбора в предоставлении льготного инвестиционного кредита на уровнях уплаты процентов за пользование предоставленными средствами в размере 1/4 действующей учетной ставки Центрального банка Российской Федерации, а для предприятий агропромышленного комплекса — в размере 1/3. При этом льготный инвестиционный кредит, предоставленный государством в качестве поддержки коммерческого инвестиционного проекта, должен возвращаться заемщиком вместе с проектом за его использование не позже, чем за два года с момента его получения.

Победивший по конкурсу инвестор имеет право выбора предоставленных государственных инвестиционных ресурсов на условиях закрепления в государственной собственности части акций создаваемых акционерных обществ, которые реализуются на рынке по истечении двух лет с начала получения прибыли от реализации проекта. Размер пакета акций, закрепленных в собственности государства, а также год их реализации определяются в соответствии с бизнес-планом проекта.

Комиссия по инвестиционным конкурсам публикует в средствах массовой информации сведения о потенциальных претендентах на участие в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов.

Претенденты, желающие участвовать в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов, направляют заявки в адрес комиссии по инвестиционным конкурсам в двух экземплярах. При этом каждый документ в составе заявки заверяется подписью и печатью претендента.

Заявка должна содержать: официальное обращение; анкету, которая включает наименование организации или предприятия, сведения о статусе и организационной форме предприятия или организации (акционерное общество, товарищество и т. п.), фамилию, имя, отчество директора и других лиц, ответственных за реализацию инвестиционного проекта, почтовые реквизиты — номера телефонов, факса, телекса; подтверждение наличия лицензии на право соответствующей деятельности в соответствии с постановлением Правительства РФ от 24 декабря 1994 г. № 1418 «О лицензировании отдельных видов деятельности»; утвержденный претендентом бизнес-план по форме, установленной конкурсной комиссией; заключение экспертных органов Министерства экологии и природных ресурсов РФ; заключение государственной вневедомственной или независимой экспертизы по проектно-сметной документации; подлинники информации банка, обслуживающего претендента, о его платежеспособности и справки Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) о состоятельности претендента; бухгалтерские балансы (формы 1, 2 с приложением 5) за предыдущий год и истекший квартал текущего года (формы 1, 2 с приложениями), которые подписываются руководителем предприятия и заверяются налоговой инспекцией; подлинники соглашений с головными банками или другими организациями, предоставляющими заемные средства для реализации данного проекта.

Заявки претендентов регистрируются и рассматриваются комиссией по инвестиционным конкурсам. На основании представленных заявок осуществляется проверка финансового положения претендентов и после этого принимается решение об их участии в конкурсе.

К конкурсу не допускаются претенденты, структура которых находится в стадии реорганизации, ликвидации или банкротства, либо ограниченные в правовом отношении действующим законодательством; сообщившие о себе ложные сведения; не предоставившие необходимую документацию, а также надлежащие гарантии в отношении выполнения финансовых обязательств.

Обязательной составной частью заявки на участие в конкурсе является утвержденный претендентом бизнес-план, составленный на основе проектно-сметной документации. Показатели бизнес-плана основываются на технологических и технико-экономических расчетах, проработке инженерных решений и показателей эффективности, ликвидности и финансовой устойчивости по данному объекту инвестирования.

Бизнес-план претендента для участия в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов инновационного проекта приведен в Приложении.

Комиссия по инвестиционным конкурсам с привлечением независимых экспертов и консультантов в течение 45 дней со дня регистрации заявки рассматривает материалы претендента и принимает решение о предоставлении (отказе) претенденту искомого объема централизованных инвестиционных ресурсов.

Предложения о конкурсном размещении централизованных инвестиционных ресурсов среди объектов агропромышленного комплекса в тот же срок согласовываются Министерством сельского хозяйства РФ.

Не позднее чем за три дня после принятия решения о выделении централизованных инвестиционных ресурсов комиссия по инвестиционным конкурсам сообщает о нем победителю конкурса и направляет письменное уведомление о своем решении тем претендентам, чьи предложения ею отклонены.

В обеспечении благоприятного инвестиционного климата существенное значение имеет деятельность органов исполнительной власти субъектов РФ, которые по регионам посредством организации выставок инвестиционных проектов, а также осуществления рекламно-информационной кампании в печатных органах формируют интересы инвесторов.

В целях активизации работы по привлечению иностранных инвесторов в экономику России, обеспечения проведения последовательной работы и скоординированной государственной политики в этой области был принят ФЗ № 168 от 9 июля 1999 г. «Об иностранных инвестициях в РФ» (в ред. 3.06.06 № 75), а Правительство РФ приняло постановление от 29 сентября 1994 г. № 1108 «Об активизации работы по привлечению иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации».

Для стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в законодательных и нормативных актах предусмотрены:

- стабильность законодательства о инвестиционном, валютном, налоговом, тарифном, нетарифном регулировании инвестиций;
- заблаговременное информирование предпринимателей о намеченных изменениях правовых норм;
- отработка процедур и механизмов, защищающих инвесторов от неправомерных действий органов управления.

Одним из наиболее эффективных инвестиционных институтов для превращения сбережений граждан в инвестиции являются паевые инвестиционные фонды в соответствии с Указом Президента РФ от 26 июля 1995 г. № 765 «О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики в Российской Федерации». Реализация этого Указа позволяет увеличить приток инвестиций в российскую экономику за счет мобилизации сбережений граждан.

На основании постановления Правительства РФ от 23 мая 1994 г. № 507 «О привлечении внебюджетных инвестиций» создан инвестиционно-финансовый консорциум, участниками которого являются коммерческие и инвестиционные банки. Им разрешен выпуск гарантированных государством ценных бумаг для финансирования инвестиционных проектов.

Для Российской Федерации актуальным является сближение правовой основы инвестиционной деятельности в России и зарубежных странах.

С учетом реального процесса реинтеграции с государствами — участниками СНГ и наличия экономических и инвестиционных интересов России и этих стран определяющее значение приобретает взаимная адаптация и унификация нормативно-законодательных актов и организационно-экономических условий инвестиционной деятельности на территории государств — участников СНГ.

Помимо законодательства РФ, важную роль в регулировании иностранных инвестиций играет подключение России к международной системе правового обеспечения в области инвестиционной деятельности. Россия заключила 30 межправительственных соглашений о взаимной защите и поощрении капиталовложений и присоединилась к двум международным конвенциям.

Обязательным для российской практики является выполнение условий, предусмотренных в заключенных или намечаемых к подписанию международных договорах в части, относящейся к привлечению иностранных инвестиций в Россию.

С целью обеспечения эффективного информационно-консультативного взаимодействия потенциальных иностранных инвесторов с российскими организациями и создания привлекательного образа России на мировых рынках капитала принято постановление Правительства РФ от 30 июня 1995 г. № 657 «О Российском центре содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономики Российской Федерации».

По инициативе Правительства РФ создана новая структура — Консультативный совет по иностранным инвестициям в России, в состав которого вошли представители зарубежных фирм, осуществляющих прямые инвестиции в российскую экономику в крупных размерах.

5.3. Налогообложение инновационно-инвестиционной деятельности

Особое место в системе государственного регулирования и стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности в России на современном этапе занимает механизм налогообложения.

Действующими нормативными актами предусмотрены льготные положения. В частности, налогом на добавленную стоимость не облагаются научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые за счет бюджета, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития и образуемых для этих целей в соответствии с законодательством внебюджетных фондов министерств, ведомств, ассоциаций; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, выполняемые учреждениями образования и науки на основе хозяйственных договоров (п. 16 ч. 3 ст. 149 части второй Налогового кодекса РФ).

От уплаты налога освобождаются как головные организации, занятые выполнением указанных работ, так и их соисполнители. Основанием для освобождения от уплаты налога научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполняемых за счет федерального бюджета, являются договор на выполнение работ с указанием источника финансирования, а также письменное уведомление заказчика, которому выделены средства непосредственно из федерального бюджета, в адрес исполнителей и соисполнителей о выделенных ему целевых бюджетных средствах для оплаты вышеуказанных работ.

В случае если средства для оплаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ выделены из бюджетов субъектов РФ или местных бюджетов, основанием является справка финансового органа об открытии финансирования этих работ за счет соответствующих бюджетов.

Для того чтобы предприятие могло воспользоваться льготой по налогу на добавленную стоимость, необходимо соблюдать следующие условия:

- в договоре (либо в дополнительном соглашении к договору) на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, заключенном как с генподрядчиком, так и с соисполнителем, должно быть указано, что источником финансирования данной работы является федеральный бюджет;
- предприятие-субподрядчик (как и генподрядчик) должно получить от заказчика данных работ, которому выделены средства непосредственно из федерального бюджета, письменное уведомление о том, что оплата вышеуказанных работ будет производиться из выделенного ему целевого бюджетного финансирования.

В соответствии с частью второй Налогового кодекса РФ (ст. 178) и Федеральным законом от 10 февраля 1999 г. № 32-ФЗ «О внесении

в законодательные акты Российской Федерации изменений и дополнений, вытекающих из Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» предусматривается освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость:

а) оборотов между инвестором и оператором соглашения о разделе продукции по безвозмездной передаче товарно-материальных ценностей, необходимых для выполнения работ по указанному соглашению, а также операции по передаче денежных средств, необходимых для финансирования таких работ в соответствии со сметой, утвержденной в установленном указанным соглашением порядке;

б) товаров, работ и услуг, предназначенных в соответствии с проектной документацией для выполнения работ по соглашению о разделе продукции, в том числе товары, ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации инвестором, оператором указанного соглашения, их поставщиками, подрядчиками и перевозчиками, участвующими в выполнении работ по указанному соглашению на основе договоров (контрактов) с инвестором, и услуги, оказываемые на территории Российской Федерации иностранными юридическими лицами инвесторам или операторам соглашений о разделе продукции в связи с выполнением работ по указанным соглашениям. Порядок отнесения товаров, работ, услуг к предназначенным для выполнения работам по соглашению о разделе продукции устанавливается Правительством РФ.

При исчислении налога на добавленную стоимость инвестором, являющимся стороной соглашения о разделе продукции, из подлежащей внесению в бюджет в соответствующем периоде суммы указанного налога вычитаются все суммы налога на добавленную стоимость, уплаченные инвестором в данном периоде в связи с выполнением работ по указанному соглашению.

Разница, возникающая у инвестора, являющегося стороной соглашения о разделе продукции, в случае превышения сумм налога на добавленную стоимость, уплаченных инвестором в соответствующем периоде в связи с выполнением работ по указанному соглашению, над суммами данного налога, исчисленными по реализации в данном периоде продукции, товаров (работ, услуг), в том числе при отсутствии указанных реализации, подлежит возмещению инвестору из бюджета по окончании данного периода в порядке и в сроки, установленные законодательством РФ. В случае несоблюдения государством сроков, установленных законодательством РФ, суммы уплаченного налога, подлежащие возмещению из бюджета, увеличиваются исходя из ставки рефинансирования Банка России, действовавшей в соответствующем периоде.

От уплаты НДС освобождаются и операции по кредитованию инвестиционных проектов.

В письме Государственной налоговой службы Российской Федерации подчеркивается, что «суммы кредитов в иностранной валюте, полученные налогоплательщиками от иностранных банков и кредитных учреждений, не подлежат обложению налогом на добавленную стоимость. При этом доходы (проценты) по кредитным договорам, полученные иностранными банками и кредитными учреждениями, не подлежат обложению НДС, а облагаются в соответствии со ст. 10 и 11 Закона РФ от 27 декабря 1991 г. № 2116 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» (в ред. 2006 г.).

В том случае, если инвестором является иностранное юридическое лицо, осуществляющее деятельность в Российской Федерации через постоянное представительство, дочернюю фирму либо совместное предприятие, получаемый им процентный доход по долговым обязательствам любого вида из источника, находящегося на территории РФ, подлежит обложению налогом на доходы у источника выплат по ставке 15%. В соответствии со ст. 10 Закона РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» «...иностранное юридическое лицо, имеющее в соответствии с международным договором право на льготное обложение налогом доходов от источников в Российской Федерации, в течение года со дня получения дохода подает заявление о снижении или отмене налога в порядке, установленном Государственной налоговой службой Российской Федерации». Фактически это означает, что существует возможность выбора режима налогообложения у тех иностранных юридических лиц, государства которых имеют с Российской Федерацией соглашения об избежании двойного налогообложения. В этом случае ставка налога на процентные доходы не будет превышать 15%.

Если же в качестве инвестора выступает зарегистрированное в Российской Федерации предприятие с иностранными инвестициями (в том числе со 100%-ным участием иностранных юридических лиц), оно должно иметь лицензию Центрального банка РФ на осуществление банковских операций, т. е. быть банком или кредитным учреждением. В противном случае операция по выплате ссуд (кредитов) и получению процентного дохода будут облагаться НДС. Такие инвесторы являются плательщиками налога на прибыль и к ним применяется режим налогообложения, аналогичный налогообложению российских банков. Льготы по налогу на прибыль в Российской Федерации имеют лишь предприятия с иностранными инвестициями, удовлетворяющие определенным критериям и занятые в сфере материального производства. Единственным существенным отличием

является то, что иностранные участники предприятий, имеющие в соответствии с международными соглашениями Российской Федерации право на полное или частичное освобождение от обложения налогом дохода, получаемого в результате распределения прибыли этих предприятий (дивиденды), могут подавать заявления в налоговые органы об освобождении от уплаты (снижении ставки) налога или возврате налога.

Наконец, возможен режим кредитования, когда иностранное юридическое лицо осуществляет операции через свое представительство. Такие иностранные юридические лица также являются плательщиками налога на прибыль в соответствии с Федеральным законом РФ и Инструкцией Государственной налоговой службы Российской Федерации от 16 июня 1995 г. № 34 «О налогообложении прибыли и доходов иностранных юридических лиц». Под постоянным представительством иностранного юридического лица в Российской Федерации для целей налогообложения понимаются «филиал, отделение, бюро, контора, агентство, любое другое постоянное место регулярного осуществления деятельности... по извлечению дохода на территории Российской Федерации или за границей, а также организации и физические лица, уполномоченные иностранными юридическими осуществлять представительские функции в Российской Федерации». Представительству могут быть открыты рублевые счета типа «Т» (текущие) и типа «И» (инвестиционные).

Если указанное постоянное представительство не будет иметь лицензии Центрального банка РФ на осуществление банковских операций, то, как и для предприятий с иностранными инвестициями, операции по выдаче ссуд (кредитов) и получению процентного дохода будут облагаться НДС. В письме Государственной налоговой службы РФ указано, что «доходы (проценты) по кредитным договорам, полученные на территории Российской Федерации иностранными банками и кредитными учреждениями, осуществляющими деятельность на территории Российской Федерации через обособленные подразделения, не подлежат обложению налогом на добавленную стоимость только при наличии у них лицензии Центрального банка Российской Федерации на осуществление банковских операций».

Таким образом, для предоставления кредита инвестору постоянное представительство должно иметь статус банковского (кредитного) учреждения. Особенности определения и налогообложения прибыли иностранных юридических лиц, имеющих постоянное представительство в России, изложены в ст. 3, 8, 10 и 11 Закона РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

Основные отличия от национального режима налогообложения в том, что постоянное представительство уплачивает налог на прибыль один раз в год по платежному извещению налогового органа только с той части прибыли, которая получена в связи с деятельностью в Российской Федерации. При этом ст. 12 Закона РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» об устранении двойного налогообложения не применяется, поскольку инвестором (источником кредитных ресурсов) и для лизинговых компаний также являются: российские банки и кредитные учреждения; иностранные банки и кредитные учреждения, не связанные с деятельностью в России через постоянное представительство; банки и кредитные учреждения с участием иностранного капитала, зарегистрированные на территории РФ; постоянные представительства иностранных банков и кредитных учреждений, зарегистрированные в России и имеющие лицензию Центрального банка РФ.

Необходимо отметить некоторые особенности налогообложения и при возврате кредита лизингодателем. Для иностранных юридических лиц, не имеющих представительства в Российской Федерации и осуществляющих функции лизингодателя, инструкцией Государственной налоговой службы Российской Федерации «О налогообложении прибыли и доходов иностранных юридических лиц» предусмотрено, что «доходы от лизинговых операций рассчитываются исходя из всей суммы лизингового платежа за минусом суммы возмещения стоимости лизингового имущества (при финансовом лизинге), платы лизингодателю в качестве компенсации за использованные им кредитные ресурсы на приобретение имущества и суммы налога на лизинговое имущество».

В качестве лизингодателей рассматриваются либо российские компании, в том числе с иностранным участием (кроме банков), либо представительства иностранных юридических лиц, зарегистрированные в России (кроме банков), поскольку весьма затруднительно представить себе лизингодателя, эффективно работающего с российским лизингополучателем из-за рубежа. Банки рассматриваются исключительно в качестве инвесторов.

Для лизингодателей, статус которых определен выше, не возникает никаких налоговых вопросов по возврату основной суммы кредитного обязательства. В то же время, если для лизингодателей — иностранных юридических лиц, не имеющих представительства в Российской Федерации, возврат процентов по кредиту, названный платой в качестве компенсации за использование кредитных ресурсов, без каких-либо количественных ограничений относится на расходы (себестоимость) лизингодателя, то для резидентов Российской

Федерации и представительств иностранных юридических лиц это не так. В соответствии с положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли в себестоимости продукции (работ, услуг), включаются затраты на оплату процентов по полученным кредитам банков (за исключением ссуд, связанных с приобретением основных средств). Для целей налогообложения затраты по оплате процентов банков принимаются в пределах учетной ставки Центрального банка РФ, увеличенной на три пункта (по ссудам, полученным в рублях), или ставке LIBOR, увеличенной на три пункта (по ссудам, полученным в иностранной валюте). Более того, предприятия в соответствии с Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» уменьшают свою налогооблагаемую базу в пределах 50% лимита только на величину прибыли, направленной на капитальное инвестирование инвестиционных проектов производственного и непроизводственного значения, а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, в случае развития собственной производственной и непроизводственной базы при условии полного использования ими сумм начисленного износа (амортизации). Все это создает благоприятную среду для лизингополучателей, но не учитывает особенности деятельности лизинговых компаний. Не могут рассчитывать на льготы по налогу на прибыль и лизингодатели предприятия с иностранными инвестициями, поскольку финансовый лизинг не относится к сфере материального производства по общесоюзному классификатору (Отрасли народного хозяйства).

Значение ставки LIBOR колеблется в диапазоне 6–7% годовых и позволяет относить на издержки уплаченные проценты в пределах 9–10% годовых, что не вполне приемлемо для лизингодателей по двум причинам. Очевидно, что долгосрочные кредиты будут привлекаться именно в валюте, что позволит сохранить стабильные условия выдачи и возврата кредита в течение 5–10 лет (именно такие кредиты представляют большой интерес). Однако получить долгосрочный кредит под 8–9% годовых можно только на Западе и только под высококачественное обеспечение (например, правительственные гарантии). Таким образом, ограничение (LIBOR + 3) по отнесению процентных платежей на издержки существенно ограничивает для лизингодателя круг потенциальных инвесторов. Кроме того, ставка LIBOR постоянно меняется и, в отличие от ставки рефинансирования ставки Центрального банка РФ, устанавливаемой на определенный период, не существует регламентируемой процедуры расчета средних ставок

LIBOR на заданном временном интервале. Предусмотрено также частичное освобождение от уплаты таможенных пошлин и налогов в отношении временно ввозимых на территорию РФ товаров, являющихся объектом международно-финансового лизинга. На практике Правительство РФ начало предоставлять индивидуальные льготы по отдельным международным лизинговым контрактам. Так, распоряжением Правительства РФ от 24 мая 1994 г. № 737-р полностью освобождены от уплаты таможенных пошлин и налогов самолеты, ввозимые в соответствии с лизинговым соглашением, заключенным между Аэрофлотом и консорциумом западноевропейских банков. Этот путь представляется наиболее конструктивным и для аналогичных контрактов.

В соответствии со ст. 150–153 части второй Налогового кодекса РФ от НДС освобождается ввозимое на территорию Российской Федерации технологическое оборудование и запасные части к нему, а также оборудование и приборы, используемые для научно-исследовательских целей.

Налоговый кодекс РФ предусматривает, что суммы НДС, уплаченные при приобретении основных средств, вычитаются из суммы налога, подлежащего взносу в бюджет, равными долями в течение 6 месяцев, начиная с момента ввода в эксплуатацию основных средств, за исключением основных средств, ввозимых на территорию РФ, по которым суммы уплаченного налога таможенным органам в полном объеме принимаются к возмещению у плательщиков налога при вводе их в эксплуатацию. Когда лизингодатель приобретает оборудование (имущество) в лизинг у национального товаропроизводителя, то НДС всегда входит в его стоимость.

Как правило, оборудование (имущество), передаваемое в лизинг, должно быть застраховано, как минимум, от следующих рисков: повреждения или гибели имущества в результате пожара и иных стихийных бедствий; повреждения, гибели или хищения имущества в результате противоправных действий третьих лиц.

Обычно величина страхового тарифа по такому пакету рисков в России находится в пределах 0,5–2% от страховой суммы в зависимости от конкретных условий страхования.

5.4. Защита прав интеллектуальной собственности

В основе системы мер законодательного и административного регулирования инновационной деятельности лежат введенные в действие с 1 марта 1996 г. часть вторая ГК РФ, Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» и Доктрина развития российской науки, которые определяют основные

правовые нормы существования и развития науки, развитие системы многоканального финансового обеспечения научной деятельности в соответствии с практикой рыночных отношений.

В области охраны интеллектуальной собственности в России действуют следующие основные законы:

1. Патентный закон.
2. Закон «Об авторском праве и смежных правах».
3. Закон «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров».
4. Закон «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных» и др.

Эти законы соответствуют международным стандартам и позволяют эффективно защищать российских обладателей прав на результаты интеллектуальной деятельности во всем мире. Принятие указанных законов позволило России присоединиться к важнейшим международным соглашениям в области охраны интеллектуальной собственности: Бернскому, Женевскому и др. Авторы изобретений получили взамен авторских свидетельств патенты, позволяющие заключать возмездные лицензионные договоры на использование их изобретений, обладатели авторских и смежных прав создали общества, управляющие их правами на коллективной основе, защищающие их права.

5. Указ Президента РФ от 14 мая 1998 г. № 556 «О правовой защите результатов научно-исследовательской, опытно-конструкторской и технологических работ военного, специального и двойного назначения», в соответствии с которым на Минюст России возлагается правовая защита интересов государства в процессе экономического и гражданско-правового оборота результатов интеллектуальной деятельности.

6. Указ Президента РФ от 22 июля 1998 г. № 863 «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий».

7. Постановление Правительства РФ от 29 сентября 1998 г. № 1132 «О первоочередных мерах по правовой защите интересов государства в процессе экономического и гражданско-правового оборота результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения», устанавливающее, что права на результаты интеллектуальной деятельности, полученные за счет средств республиканского бюджета РСФСР, той части государственного бюджета СССР, которая составляла союзный бюджет, и средств федеральных бюджетов, принадлежат РФ, если до вступления в силу настоящего постановления

они не являлись объектами исключительного права физических или юридических лиц, а также если информация об указанных результатах не являлась общедоступной. На Минюст России возлагается распоряжение правами на результаты интеллектуальной деятельности.

В соответствии с этим постановлением на базе Минюста России сформирована соответствующая структура — Федеральное агентство по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения (ФАПРИД). Минюст России утвердил устав Агентства 30 октября 1998 г. В соответствии с уставом ФАПРИД наделяется правами на распоряжение результатами научно-технической деятельности, принадлежащими государству.

Денежные средства, полученные от распоряжения принадлежащими РФ правами на результаты интеллектуальной деятельности, направляются на содержание ФАПРИД, а также на финансирование мероприятий, связанных с осуществлением военной реформы и реализацией федеральной целевой программы, в объемах, согласованных между Минюстом и Минфином России. При этом не менее 5% получаемой ФАПРИД прибыли должно расходоваться на финансирование мероприятий, связанных с законопроектной и иной работой Минюста России.

Заявление на выдачу заключения о возможности экспорта товаров и услуг, временного вывоза за пределы РФ оборудования (изделий) для демонстрации на выставках и ярмарках подлежит обязательному согласованию с Минюстом России в лице агентства.

Основными экспортерами являются Росвооружение, Промэкспорт, Российские технологии, Минатом России, космическое агентство. В ноябре 2000 г. объединены Росвооружение и Промэкспорт.

За выдачу разрешительных документов ФАПРИД получает компенсацию за свои услуги — 1–2% от сделки.

В России также сформирован Перечень важнейших проблем развития высокотехнологичных отраслей реального сектора экономики, решение которых требует научно-технологического обеспечения (перспективные материалы, энерго- и ресурсосберегающие химические технологии; транспортные системы и технологии управления движением; развитие машиностроения и высоких технологий производства основных промышленных и потребительских продуктов и др.).

Помощь государства заключается в законодательной инициативе, правительственных решениях, нормативных актах, финансах. Поскольку у самого Министерства науки и технологий РФ возможностей для такого сопровождения крупных народно-хозяйственных проектов нет, то центр тяжести переносится на соответствующие министерства и федеральные агентства.

ГЛАВА 6. СТРАТЕГИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Внешнеэкономическая деятельность — одна из форм хозяйственной деятельности, связанная с международным производством, научно-технической кооперацией и выходом на внешний рынок. Она является следствием развития внешнеэкономических связей как совокупности направлений, форм, методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, а также валютно-финансовых и кредитных отношений государства с зарубежными странами в целях рационального использования преимуществ международного разделения труда и международных экономических отношений для решения народно-хозяйственных и внешнеполитических задач. В соответствии с действующими в России законами любое предприятие (организация) может выступать как экспортером, так и импортером. В практике выделяются три основных стимула развития внешнеэкономической деятельности предприятий:

- расширение сбыта;
- приобретение ресурсов;
- диверсификация источников снабжения и сбыта.

Необходимость стратегического планирования внешнеэкономической деятельности определяется существенными переменами в структуре мирового рынка и попытками предприятий, осуществляющих международную деятельность методом проб и ошибок, выработать адекватные меры, гарантирующие их от чрезмерных потерь в результате неверных действий или ошибочных представлений о перспективах макроэкономических процессов.

В основе любой формы внешнеэкономических связей лежит идея взаимовыгодного международного обмена. В принципе международный обмен всегда выгоден. Это справедливо в отношении промышленно развитых и слаборазвитых стран.

Международный обмен продукцией (изделиями) целесообразен для страны, если она затрачивает на производство экспортной продукции (изделий) меньше общественного труда, чем должна затратить на производство продукции (изделий) взамен импортируемой (на средства, вырученные от экспорта).

Следовательно, товарообмен может быть выгоден всем странам при условии правильного формирования структуры экспорта и импорта. Поэтому необходимо увеличивать масштабы внешнеторгового обмена. При этом экспорт первичен, так как страна должна, получив за экспортную продукцию (изделия) валюту, обеспечить

себе возможность импорта продукции (изделий). Для достижения наибольшего экономического эффекта от участия в международном разделении труда следует развивать производство экспортной продукции (изделий), которая позволяет получить наибольшую валютную выручку на единицу затрат общественного труда, и импортировать ту продукцию (изделия), собственное производство которой потребовало бы наибольших затрат общественного труда на единицу затрачиваемых валютных средств. Наибольший эффект достигается от экспорта наукоемкой готовой продукции (изделий). В мировой торговой практике сложилось такое соотношение: 40% международного товарооборота приходится на сырьевую продукцию, 60% — на готовую промышленную продукцию (изделия). В структуре же экспорта России сложилось обратное соотношение — 70% и 30%.

Такое состояние внешнеэкономических связей, естественно, никого не устраивает, а учитывая их потенциально высокую рентабельность, задача совершенствования внешнеэкономической деятельности становится одной из первоочередных. И не случайно перестройка хозяйственного механизма России началась с совершенствования внешнеэкономической деятельности.

Начало реформирования внешнеэкономической деятельности в какой-то степени началось с 1985 г., однако в нормативных актах это было отражено лишь в 1986 г. в постановлении № 991 «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями», с выходом которого начался первый этап реформы внешнеэкономической деятельности. Его можно охарактеризовать как «разрешительный» этап. Действительно, в этот период времени было разрешено самостоятельно выходить на внешний рынок, формировать валютные фонды, организовывать внешнеторговые фирмы. Получили право на существование такие прогрессивные формы внешнеэкономических связей, как прямые связи, совместное предпринимательство.

Первый этап закончился в 1989 г. с выходом известного постановления № 203 «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности». Этим постановлением устанавливались достаточно жесткие рамки, по сути свертывающие процесс демократизации внешнеэкономической деятельности. Были введены: обязательность регистрации такой деятельности, процедура квотирования, жесткая система планирования. Данный этап закончился в 1991 г. Сначала отдельные республики, а в декабре 1991 г. и Россия заявили о новом подходе к организации внешнеэкономической деятельности в своих странах. Начался третий этап реформы — этап либерализации внешнеэкономической деятельности.

В России началом третьего этапа можно считать Указ Президента РФ от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности». Вслед за данным Указом появился ряд нормативных актов, определяющих процедуру осуществления внешнеэкономической деятельности.

Основные правила осуществления внешнеэкономической деятельности в России предусматривают следующее: внешнеэкономическая деятельность разрешена всем зарегистрированным на территории России предприятиям независимо от форм собственности; разрешена посредническая деятельность; значительно сокращен список лицензируемой продукции (изделий); введена аукционная продажа квот и лицензий; сняты ограничения на открытия валютных счетов; разрешено проведение валютных операций, при этом курс рубля к иностранным валютам определяется спросом и предложением. Введено понятие коммерческого курса рубля; введена и система обязательных валютных отчислений; введены экспортные тарифы (пошлины) на отдельные группы продукции (изделий). При этом экспортная пошлина подлежит оплате до или в момент предъявления продукции (изделий) к таможенному контролю. Взимание экспортных пошлин производится в рублях. Ставка пошлины в иностранной валюте подлежит пересчету по рыночному курсу рубля, устанавливаемому Центральным банком России на момент уплаты пошлины.

В отношении экспортных операций, по которым в соответствии с действующим законодательством не требуется обязательная продажа части валютной выручки в валютный резерв России, устанавливается надбавка к экспортной пошлине.

Правительством России намечена стратегия развития внешнеэкономической деятельности, включающая в себя четыре этапа, причем первый (подготовительный) считается пройденным. Важнейшим этапом стратегии является второй, предусматривающий мероприятия, закладывающие каркас всей модели внешнеэкономической деятельности на ближайшие годы. Основные из них — изменение практики лицензирования и контроля за экспортом и введение единого валютного курса рубля.

На этом этапе сокращен перечень квотируемой экспортной продукции (изделий) при одновременном расширении конкурсной продажи остающихся квот. Отменен специальный коммерческий курс рубля. При этом обязательную продажу валютной выручки предусмотрено производить по рыночному курсу.

Стратегия предусматривает также поддержание плавающего по текущим операциям, а затем и фиксированного рыночного курса рубля по инвестиционным операциям с постепенным их выравниванием.

6.1. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия[1]

Деловые взаимоотношения между предприятиями двух и более стран, преследующих в конечном счете получение прибыли, могут включать различные направления и хозяйственные операции (схема 99).

Схема 99. Структура внешнеэкономической деятельности предприятия



Производственно-хозяйственная внешнеэкономическая деятельность предприятия, содержание которой — кооперация в сферах производства и обращения, в инновационной, внедренческой и сервисной областях, может осуществляться с использованием ассоциаций делового сотрудничества (дома делового сотрудничества), производственно-сбытовых предприятий (торговые дела), концессий, консорциумов, акционерных обществ, совместных предприятий, зон свободного предпринимательства, предоставления услуг (сервисные организации, рекламные бюро, лизинговые организации,

[1] См.: *Горемыкин В. А., Богомолов Ю. А.* Указ. соч.

технические центры и др.), совместных объектов производственного и инфраструктурного назначения, открытых городов и районов, международных экономических организаций и других форм.

Эффективной формой привлечения иностранного капитала в Россию является создание в нашей стране совместных предприятий. При этом могут быть поставлены следующие цели:

- привлечение передовой зарубежной технологии и управленческого опыта;
- насыщение внутреннего рынка высококачественной продукцией;
- привлечение в страну (на предприятие) дополнительных материальных и финансовых ресурсов;
- замещение импорта;
- развитие экспортного потенциала;
- обучение национальных кадров.

При планировании экспортных и импортных операций цели внешнеэкономической деятельности предприятия детализируются в зависимости от его общих целей (табл. 48).

Таблица 48

Цели экспортно-импортных операций предприятия

Цели экспорта	Цели импорта
1. Расширение производства, увеличение прибыли за счет освоения новых рынков. 2. Получение экономии на масштабах производства. 3. Повышение или поддержание технико-экономического уровня производства под воздействием международной конкуренции. 4. Увеличение валютных ресурсов предприятия. 5. Диверсификация производства.	1. Расширение производства, увеличение прибыли за счет освоения новых внутренних рынков. 2. Модернизация и расширение производственного потенциала. 3. Экономия на замене сырья и оборудования более эффективной зарубежной продукцией. 4. Расширение ассортимента на национальном потребительском рынке.

Выработка эффективных целей внешнеэкономической деятельности усиливает побудительные мотивы, устанавливает четкие стандарты и долгосрочные ориентиры работы. Руководители высшего звена определяют стратегические цели, направленные на решение общих проблем и относящиеся к предприятию в целом. Они должны охватывать следующие основные области:

- рынок;
- нововведения;
- человеческие, материальные и финансовые ресурсы;

- производительность;
- социальная ответственность;
- прибыль.

Управляющие среднего звена устанавливают тактические цели, направленные на решение проблем подразделений и описывающие результаты, необходимые для достижения стратегических целей предприятия.

Менеджеры низшего уровня устанавливают оперативные цели, связанные с решением текущих задач и характеризующие результаты, необходимые для достижения тактических и стратегических целей организации.

После определения целей внешнеэкономической деятельности создание совместного предприятия осуществляется в следующей последовательности:

- поиск и выбор иностранного партнера;
- подготовка протокола о намерениях;
- разработка технико-экономического обоснования;
- согласование учредительных документов и регистрация совместного предприятия.

Планирование внешнеэкономической деятельности должно учитывать функционирующую систему международных рынков (схема 100) и специальных экономических зон (схема 101).

Схема 100. Виды международных рынков

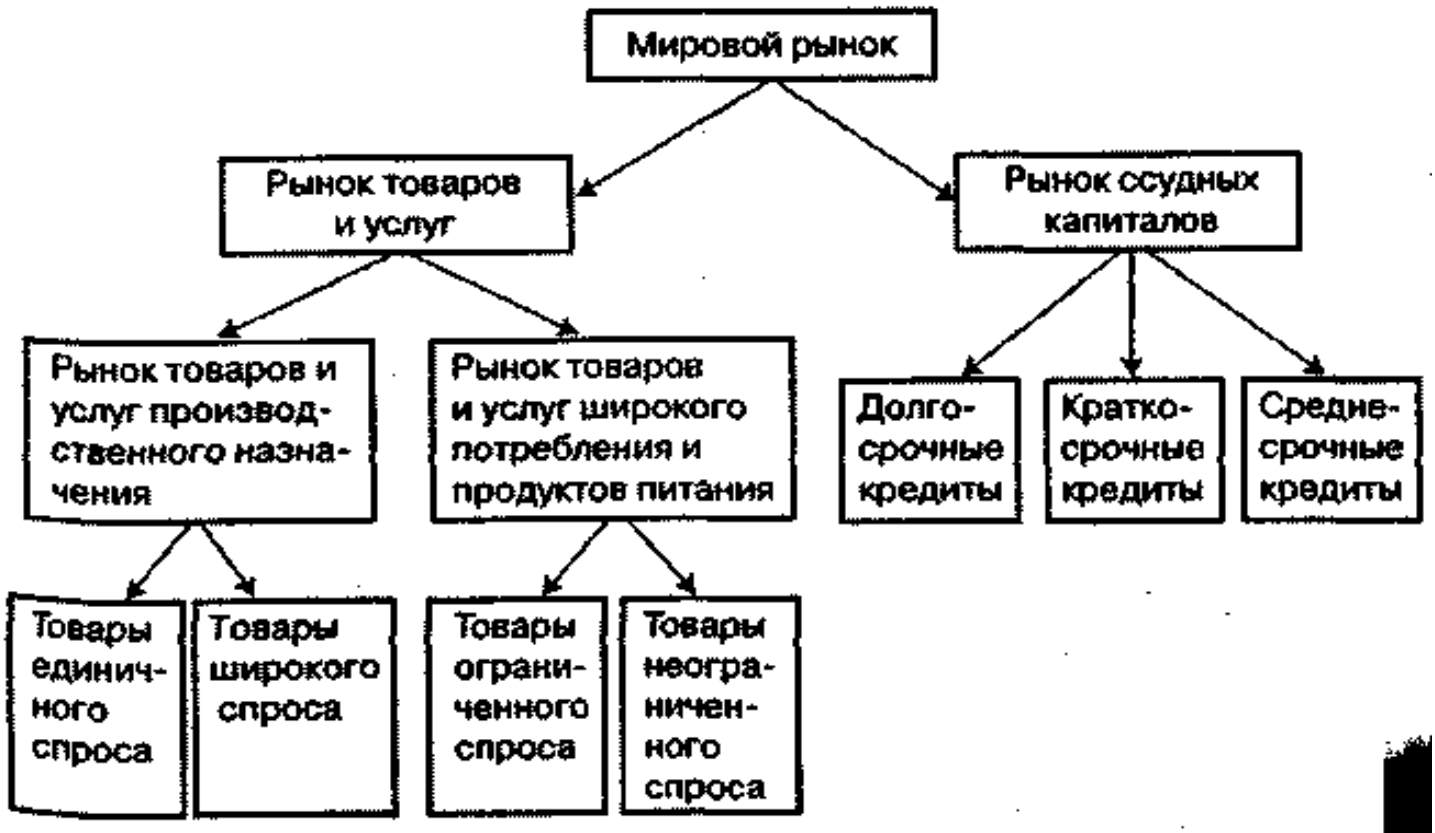
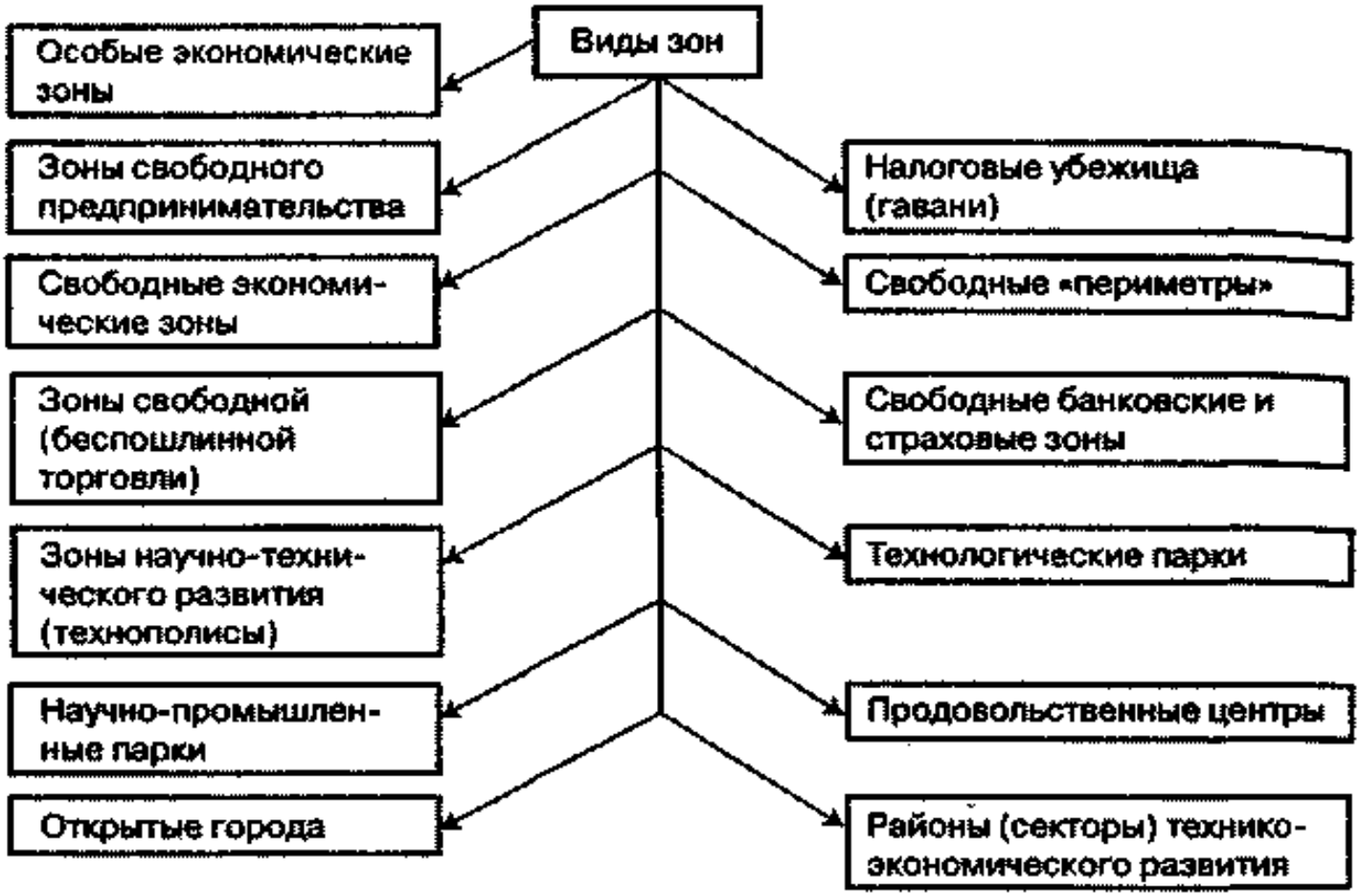


Схема 101. Специальные экономические зоны



Планирование ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) капитала может быть предусмотрено в двух формах: ссудной и предпринимательской.

Ссудный ввоз (вывоз) капитала может быть в денежной (международные кредиты и займы) и товарной формах (машины, оборудование, патенты и ноу-хау, если они ввозятся в качестве вклада в уставный капитал создаваемого или покупаемого предприятия).

Предпринимательская форма ввоза (вывоза) капитала — это международное инвестирование, т. е. создание совместных предприятий и их филиалов. Импорт капитала в предпринимательской форме может быть в виде прямых и портфельных инвестиций. Характерная черта прямых инвестиций в том, что инвестор имеет право управленческого контроля над объектом вложения: филиалом предприятия, дочерним или зависимым хозяйственным обществом, совместным предприятием.

Портфельные инвестиции такого контроля не дают и обычно существуют в виде пакета акций, на которые приходится менее 10–25% собственного капитала предприятия.

Филиал — это обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все или

часть его функций. Филиал не является юридическим лицом, имущество ему выделяет материнское предприятие.

Решения, принимаемые дочерним хозяйственным обществом, определяются основным предприятием в связи с преобладающей долей в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом.

В зависимом хозяйственном обществе родительское предприятие имеет более 20% голосующих акций акционерного общества (20% уставного капитала). Пределы взаимного участия хозяйственных обществ в уставном капитале друг друга устанавливаются законом. Через ввоз (вывоз) прямых инвестиций учреждают новые фирмы (самостоятельно или с местным партнером), покупают существенную долю в уже действующей организации, поглощают ее полностью.

В совместном предприятии правом собственности на прямые инвестиции обладают две или более организаций разных стран. Смешанное предприятие характеризуется участием государственных органов в частной организации.

Основные характеристики прямых инвестиций:

- контроль над ними;
- высокий уровень обязательств в части вложенного капитала, персонала и технологии;
- доступ к внешним рынкам;
- преобладание продаж от производства за границей над экспортом отечественной продукции;
- частичное право собственности.

При привлечении иностранного капитала предприятия, вывозящие капитал за границу, преследуют следующие цели:

- обход тарифных и нетарифных протекционистских барьеров;
- использование разницы в стоимости ресурсов, включая рабочую силу;
- повышение конкурентоспособности, внедрение на рынок изнутри;
- получение некоторых льгот и финансового выигрыша при использовании завышенных трансфертных (внутрифирменных) цен, позволяющих легко превратить филиал фирмы в «убыточный», а прибыль перекачать за границу без выплаты налогов.

Основные преимущества иностранного инвестирования:

- долгосрочная гарантия сбыта продукции;
- участие в получении прибыли;
- снижение издержек производства и обращения;
- распределение риска;

- доступ к освоению достижений научно-технического прогресса.

Портфельные инвестиции тесно связаны с торговлей технологиями, т. е. покупкой не товара, а технологии производства. Патент на открытие или изобретение предприятие может продать, получив разовую прибыль, или продавать право на временное пользование патентом или ноу-хау.

Для использования патента надо предусмотреть покупку лицензии.

Лицензионная торговля — это торговля специфическим товаром — технологией, имеющей свою цену.

При планировании купли-продажи валюты необходимо учитывать валютный курс и его воздействие на интересы экспортеров (импортеров) товаров и капитала (табл. 49).

Таблица 49

Влияние изменений валютных курсов на внешнеэкономическую деятельность

Показатели	Повышение курса	Понижение курса
	Своей национальной валюты	
Выгодно	Импортеру товаров Экспортеру товаров	Экспортеру капитала Импортеру капитала
Невыгодно	Экспортеру товаров Импортеру товаров	Импортеру капитала Экспортеру капитала

6.2. Планирование сферы внешнеэкономической деятельности[1]

В зависимости от целей предприятия могут планировать применение на внешнем рынке различных альтернативных стратегий. Если предприятие уже контролирует часть рынка по определенной группе товаров, оно может с учетом конкретных обстоятельств принять одну из следующих стратегий: созидательную, оборонительную, «снятия сливок» или ухода с рынка.

При подходе по признакам новизны рынка и продукта возможны стратегии: балансирования, поддержания, «развития» рынка, роста, риска, проникновения или диверсифицированного развития.

Стратегии внешнеэкономической деятельности могут изменяться в течение жизненного цикла товара (табл. 50). Выход на внешний рынок экономически целесообразен только с товарами, по которым предприятие имеет не только абсолютное, но и относительное пре-

[1] См.: *Горемыкин В. А.* Планирование на предприятии. М.: ИД «Филин», 2000.

Таблица 50

Стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия по стадиям жизненного цикла товара

Элементы	Стадии жизненного цикла			
	Внедрение	Рост	Зрелость	Упадок
1. Размещение производства	• в стране нововведения	• в развитых странах	• во многих странах	• в основном в развивающихся странах
2. Размещение рынка	• в основном в стране нововведения • попытки выхода на международные рынки	• в основном в промышленно развитых странах • смещение на экспортные рынки • рост спроса	• рост в развивающихся странах • спад в промышленно развитых странах • стабилизация спроса	• в основном в развивающихся странах • экспорт развивающихся стран • общий спад спроса
3. Конкурентные факторы	• почти монопольное положение • сбыт основан не на цене, а на уникальности • развитие качеств товара	• рост числа конкурентов • снижение цен конкурентами • большая стандартизированность товара	• число конкурентов уменьшается • повышение роли цены	• цена — решающее условие • число производителей уменьшается
4. Технология производства	• мелкосерийное • меры по улучшению качества товара • высокая трудоемкость и капиталоемкость	• увеличение затрат капитала • более стандартизированные методы	• крупносерийное производство с высокими затратами капитала • высокая стандартизация • требуется менее квалифицированная рабочая сила	• неквалифицированная рабочая сила при крупносерийном механизированном производстве

имущество, т. е. оно может производить данный продукт с более низкими вмененными затратами, чем его торговые партнеры. Абсолютное преимущество — это способность предприятия производить товар с меньшими затратами ресурсов на единицу продукции, чем любое другое предприятие.

В зависимости от того, какой товар — индивидуального потребления (ИП) или производственного назначения (ПН) — выпускает и продает предприятие, содержание стратегического плана экспорта имеет существенные особенности (табл. 51)[3].

Таблица 51

Параметры рынков различных товаров, учитываемых при планировании внешнеэкономической деятельности предприятия

Параметр	Товар ИП[1]	Товар ПН[2]
Структура рынка	Географическая децентрализация	Географическая концентрация
Тип потребителя	Массовый	Небольшое число
Конкуренция	Множественная	Монополистическая
Тип товаров	Относительно простой, стандартизированный	Технически сложный, часто по индивидуальному заказу
Потребности, удовлетворяемые товаром	Личные и семейные	Производственные
Решение о покупке	Принимается лично, часто спонтанно	Принимается осторожно, коллективно
Мотивы покупки	В основном эмоциональные	В основном рациональные
Влияние рекламы	Значительное	Незначительное
Каналы товародвижения и сбыта	Многоступенчатые, заканчиваются розничным продавцом	Короткие, часто прямые: «продавец — покупатель»
Требования к сервису	Не всегда решающие для покупки	Очень существенные и решающие для покупки

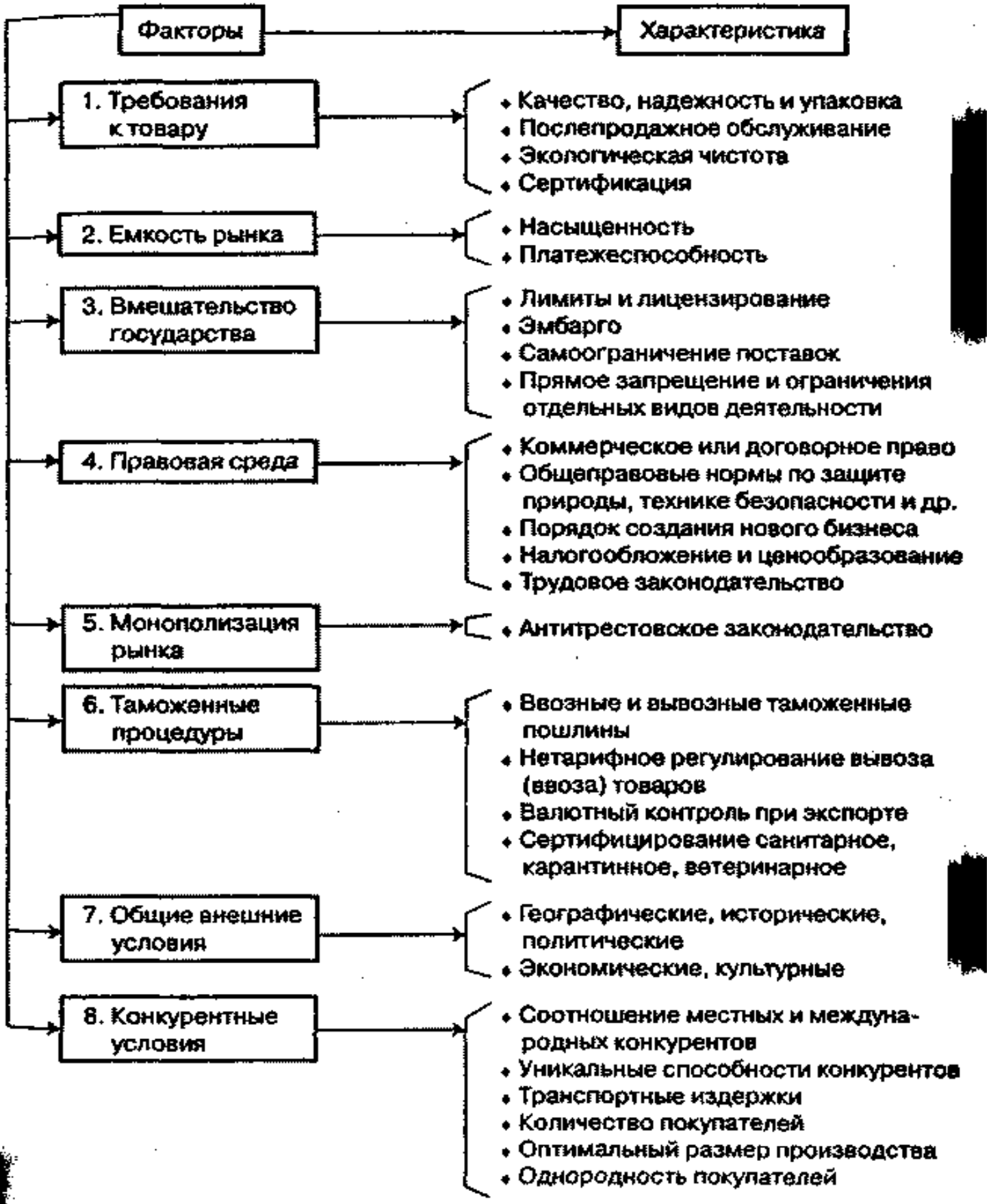
[1] Товар индивидуального потребления.

[2] Товар промышленного назначения.

[3] См.: Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия. М., 1990. С. 14.

Планирование эффективной внешнеэкономической деятельности предприятия основывается на тщательном учете многочисленных факторов внешней и внутренней среды (схема 102).

Схема 102. Основные факторы, учитываемые при выходе предприятия на зарубежный рынок



Поскольку товар определяет судьбу внешнеэкономической деятельности, то и вся система мер, связанная с товаром, — создание, производство, реализация, реклама, сервис и т. п., — занимает центральное место в плановой работе. По экспортному ассортименту товаров возможны следующие три подхода.

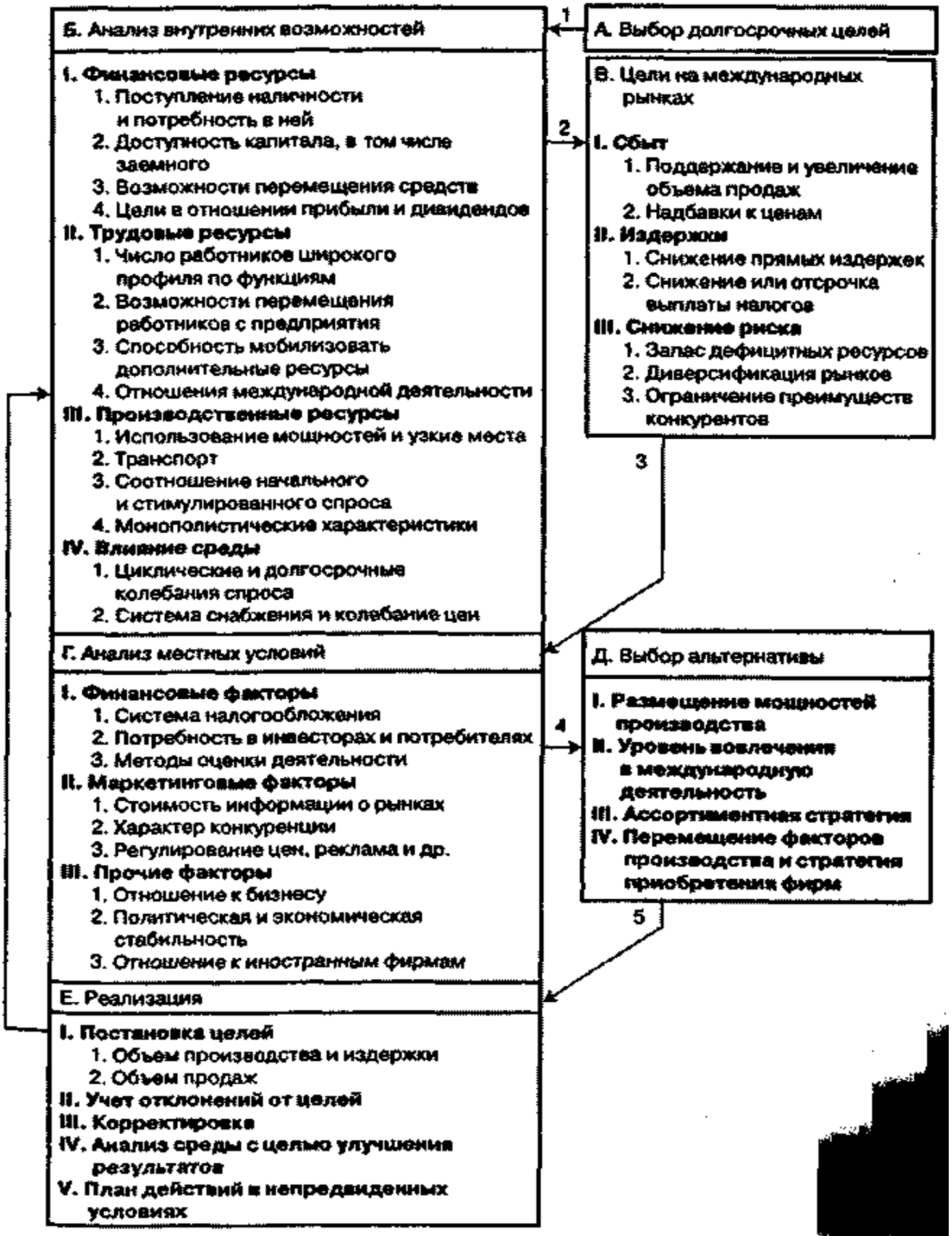
1. Решение о выходе на внешний рынок с товаром, который поставляется на внутренний рынок. Такой подход оправдан для поставок сырья, оборудования и других средств производства. По потребительским товарам надо учитывать национальные, культурные, языковые особенности потребителей, их вкусы, уровень доходов.
2. Частичное приспособление имеющегося товара к внешнему рынку, его доработка и улучшение, модернизация.

Таблица 52

Планирование формирования спроса и стимулирования сбыта (по В. Е. Демидову)

Параметр рекламы	Товар индивидуального потребления	Товар промышленного назначения
1. Воздействие	Комплексное и многоаспектное на многих людей	Одноплановое, на одного человека или семью
2. Роль в обеспечении продажи	Вспомогательная	Решающая
3. Время для принятия решения о покупке	До 2 лет	Незначительное, минуты
4. Пробные продажи	Редко проводятся, в малом объеме	Обязательны в большом объеме
5. Связь покупки с рекламой	Трудно проследить	Легко заметить
6. Главный элемент рекламы	Содержательность текста, информативность, правдивость	Эмоциональность текста, простота для восприятия, образ товара мало связан с его потребительскими свойствами
7. Каналы распространения	Специальные издания, адресная прямая рассылка	Средства массовой информации, наружная реклама и др.

Схема 103. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия



3. Выход на внешний рынок с новым товаром и проведение рыночных тестов новой продукции.

Для внедрения нового товара на рынке предусматривается формирование спроса и стимулирование сбыта (табл. 52).

Весь процесс планирования внешнеэкономической деятельности предприятия (схема 103) включает в себя семь основных блоков (табл. 53).

Таблица 53

Процесс планирования внешнеэкономической деятельности предприятия

№ блока	Функции и их последовательность	Краткое содержание
1	Выбор долгосрочных целей	Рост сбыта, снижение риска и издержек и т.д.
2	Оценка собственных возможностей	Финансовых, производственных, ресурсных, сбытовых, научно-технических и др.
3	Изучение рынка	Характер конкуренции, емкость, динамика, регулирование цен, реклама, налогообложение и др.
4	Выбор альтернатив (стратегий)	Определение методов достижения целей, выработка товарной, сбытовой, ценовой, научно-технической и иных стратегий
5	Разработка тактики	Выбор средств достижения целей на отдельных этапах внешнеэкономической деятельности
6	Формирование спроса и стимулирование сбыта	Система введения на рынок новых товаров
7	Анализ и контроль	Оценка полученных результатов, учет отклонений от целей, корректировка действий, план действий в непредвиденных условиях

6.3. Международные торговые сделки

Под международной торговой сделкой понимается договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке определенного количества продукции (изделий) оговоренного качества или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Международный характер соглашения определяется субъектами договора, которые находятся в разных странах.

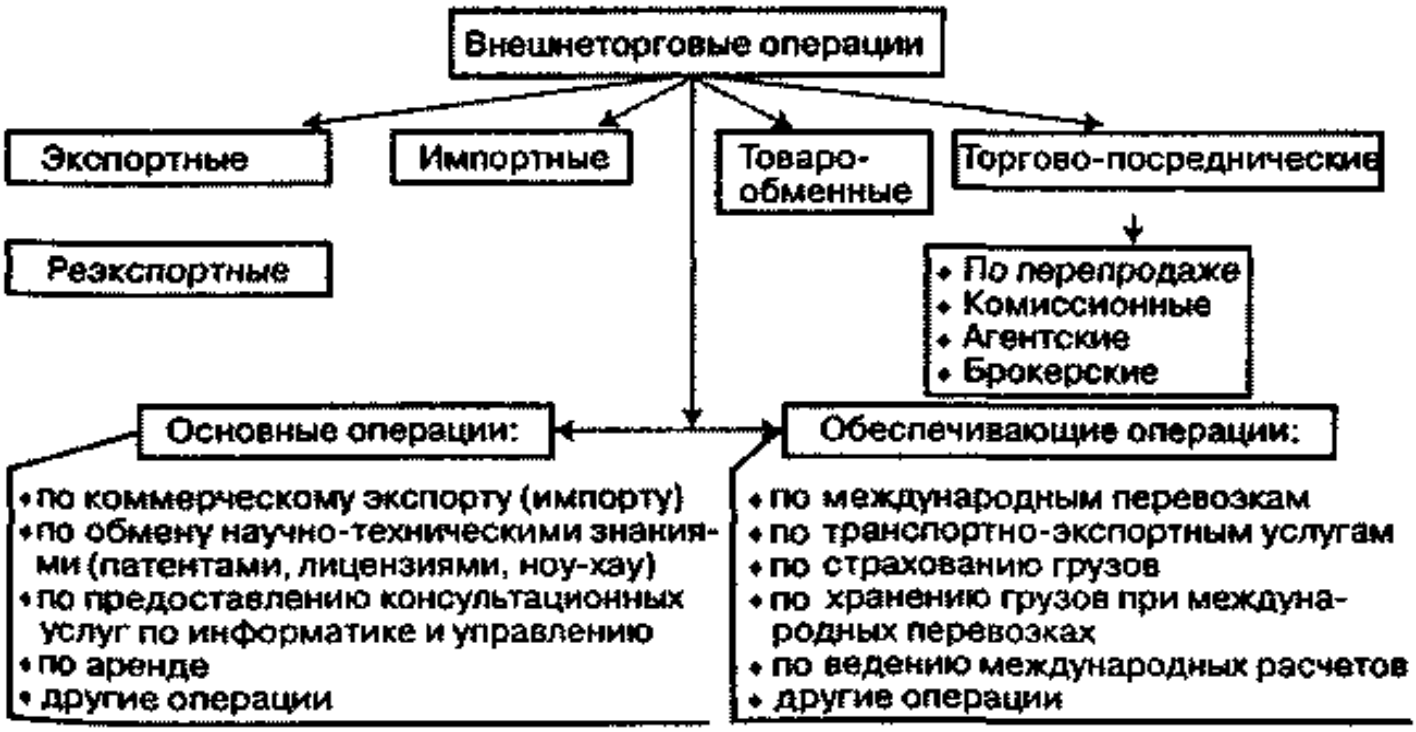
Основные правовые аспекты международных торговых сделок зафиксированы в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи продукции (Венская конвенция 1980 г.); в Гаагской конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи 1935 г.

Международная торговая сделка может осуществляться в форме договора купли-продажи (контракта) или заказа. Международная торговая сделка предполагает наличие субъекта и объекта сделки.

Субъектами могут выступать государство, предприятия и физические лица. Объектами — продукция (изделия), услуги, результаты производственного и научно-технического сотрудничества. Объекты определяют вид международных торговых сделок. Различают международные торговые сделки, связанные с реализацией продукции (изделий) в материально-вещественной форме, и сделки, связанные с организацией товародвижения.

Осуществление внешнеэкономической деятельности предполагает проведение различных операций, подразделяемых на основные и обеспечивающие (схема 104).

Схема 104. Виды внешнеторговых операций



Центральное место во внешнеэкономической деятельности занимают сделки купли-продажи, оформляемые в виде контрактов. Важным моментом в составлении контракта является определение базисных условий поставки. Они определяют обязанности и расходы сторон (продавца и покупателя) по транспортировке товара, страхованию в пути, оформлению таможенных документов и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара

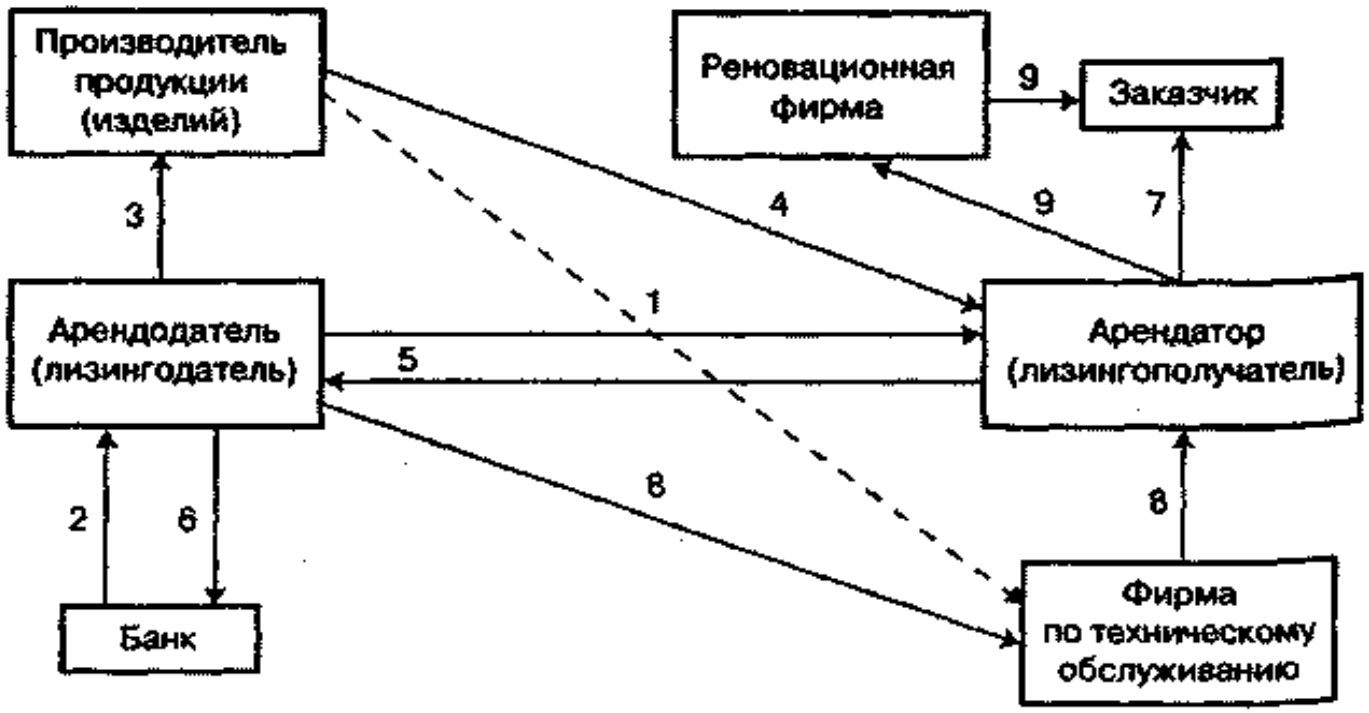
с продавца на покупателя, передачу товара от продавца к покупателю и переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

Существуют также международные арендные отношения между партнерами, что позволяет их участникам получить экономические преимущества по сравнению с приобретением продукции (изделий) в кредит: для производителей — дополнительная возможность сбыта продукции (изделий) на внутреннем и внешнем рынках, для потребителей — возможность обновлять оборудование (имущество) без единовременной мобилизации значительных финансовых средств на его приобретение.

Различают три вида аренды: долгосрочную аренду (финансовый лизинг), среднесрочную и краткосрочную аренду (оперативный лизинг).

Наиболее типичная схема осуществления лизинга представлена на схеме 105. Между арендатором (лизингополучателем) и арендодателем (лизингодателем) подписывается контракт 1, после чего арендодатель (лизингодатель) — компания приобретает у производителя продукцию (изделия) в кредит 3, полученный у банка 2. Компания приобретает продукцию (изделия) в свою собственность и сдает в пользование за арендную плату, причем поставку продукции (изделий) осуществляет производитель 4. После поступления платежей за аренду от арендатора (лизингополучателя) 5 лизинговая компания возвращает банку кредит 6. Арендатор (лизингополучатель) поставляет произведенную продукцию (изделие) заказчику 7. Условия контракта могут предусматривать техническое обслуживание изделий за счет лизинговой компании (лизингодателя) или производителя.

Схема 105. Взаимодействие субъектов лизинговых отношений



Если приобретается не новое изделие (оборудование), то осуществляется его реновация в специализированных фирмах за счет арендатора (лизингополучателя) 9.

Договоры аренды (лизинга) имеют особенности, отличающие их от обычных договоров купли-продажи: оговаривается техническое состояние арендуемого изделия (оборудования), так как это влияет на размер платежей; фиксируется срок аренды (лизинга); арендодатель (лизингодатель) — лизинговая компания — обязуется информировать арендатора (лизингодателя) о появлении более современных изделий (оборудования) и поставлять их, но при условии перезаключения контракта; арендатор (лизингополучатель) может включать в договор (контракт) право купли изделия (оборудования) после окончания срока договора по остаточной стоимости; в договор включается право арендатора (лизингополучателя) продлить (пролонгировать) срок аренды; в договоре устанавливается базисный период, в течение которого контрагенты не имеют право расторгнуть контракт; аренда может быть прервана в случае неплатежеспособности арендатора (лизингополучателя).

Стоимость аренды (лизинга) рассчитывается на основе конкретных расчетов и с учетом остаточной стоимости возвращаемых изделий (оборудования) после окончания срока аренды (лизинга), а также с учетом издержек арендодателя (лизингодателя) и планируемой им прибыли на вложенный капитал.

Международная торговля охватывает продажу, т. е. разрешение на передачу физическими или юридическими лицами (лицензиарами) принадлежащих им прав на использование изобретения, промышленного образца и товарного знака другим физическим и юридическим лицам (лицензиатам).

Изобретения — это технические решения, обладающие существенной новизной, неочевидностью и производственной полезность. Охрана собственности на изобретения осуществляется патентами — официальными документами, удостоверяющими право изобретателя на владение, использование и распоряжение изобретением на определенной территории в течение установленного времени.

Наряду с лицензиями большим спросом на внешнем рынке пользуются ноу-хау («знаю как»), представляющие технические знания, умение и опыт, но не имеющие правовой охраны. Ноу-хау определяется наличием нового научно-технического достижения, имеющего коммерческую ценность. Ноу-хау может включать способы и навыки в проектировании, строительстве, монтаже, методы лечения болезней, экономические знания и т. д. Потребительские свойства

ноу-хау заключаются в полезности и конфиденциальности содержащейся в нем информации.

Экспорт и импорт лицензий осуществляется путем подписания лицензионных договоров, контрактов, соглашений. Соглашения на передачу ноу-хау имеют определенные особенности: стороны должны четко определить содержание ноу-хау, предоставляющее полезность, конфиденциальность или секретность. Причем интересы экспортеров и импортеров здесь расходятся. Импортеры стремятся к сужению содержания ноу-хау; более подробно излагается весь комплекс обязательств по передаче знаний; особо прорабатываются гарантийные обязательства экспортеров в части завершения передаваемых разработок, их современного технического уровня и патентной чистоты использования решений; серьезное внимание обращается на обязательства импортера по сохранению конфиденциальности или секретности передаваемого процесса; самыми распространенными в мировой практике являются соглашения, основным содержанием которых является передача отдельных конструкций и технологических процессов, защищенных патентами. При этом патенты могут принадлежать нескольким владельцам, не являющимся разработчиками ноу-хау. Торговля лицензиями может осуществляться как непосредственно между владельцами и потребителями патентов и ноу-хау, так и через посредников.

В международной торговле различают три вида лицензионных договоров. Договор о простой лицензии не ограничивает прав лицензиатов продавать аналогичные простые лицензии другим лицензиатам, самостоятельно производить продукцию (изделия) с использованием тех же изобретений и ноу-хау, а также сбывать ее на той же территории.

По договору об исключительной лицензии лицензиат приобретает монопольное право на ее использование, включая перепродажу другим лицам и организациям, в пределах оговоренной территории. Лицензиат лишается прав продавать аналогичную лицензию на договорной территории другим лицам и организациям, а также самому производить и продавать на этой территории продукцию (изделия) с использованием изобретений и ноу-хау, являющихся предметом лицензии. Продажа полной лицензии практически означает продажу патента, в результате чего лицензиат полностью и бессрочно теряет право на изобретение.

Определение цен лицензионных соглашений представляет сложную проблему, так как техническая сущность лицензии, определяющая ее потребительские свойства, строго индивидуализирована и редко удается найти конкурентные материалы на аналогичные

изобретения и ноу-хау. Проблема цен осложняется тем, что потребительская стоимость лицензий определяется индивидуальной полезностью.

Наиболее распространенные способы определения цен лицензий:

- по затратам лицензиата на разработку изобретения или ноу-хау до стадии, на которой предлагается их продажа;
- по минимально допустимой цене для разработчика, ниже которой продажа нецелесообразна;
- по оценке затрат покупателя на альтернативные решения для достижения тех же результатов, которые могут быть получены при использовании лицензии;
- по прецедентам ранее заключенных лицензионных соглашений на близкие по характеру изобретения и ноу-хау.

Международная торговля инженерно-консультационными услугами получила особое развитие под влиянием научно-технической революции в результате концентрации капитала в области инженерной деятельности. При этом инжиниринговую деятельность можно разделить на проектно-консультационную, подрядную и управленческую.

Проектно-консультационная деятельность заключается в выполнении заказов на технико-экономические исследования и обосновании целесообразности развития новых производств, сооружения или реконструкции промышленных объектов. Инжиниринговые компании выполняют заказы на разработку проектов; готовят технические условия международных торгов на закупки комплектного оборудования и сооружение объектов; консультируют заказчиков при выборе поставщиков; представляют интересы заказчиков в процессе выполнения конкретных обязательств, осуществляют текущий контроль работ и приемку готовых объектов.

Подрядная деятельность инжиниринговых фирм выражается в том, что они принимают на себя роль генеральных поставщиков и генеральных подрядчиков при поставках комплектного оборудования и при сооружении объектов. Инжиниринговые фирмы не производят оборудование, материалы и не выполняют строительные и монтажные работы, а от своего имени подписывают с заказчиками контракты на сооружение промышленных объектов. Как генеральные подрядчики эти фирмы разрабатывают проекты и привлекают к ним строительные и монтажные субподрядные фирмы, оставаясь полностью ответственными за выполнение всех обязательств по контрактам с заказчиками.

Управленческая деятельность инжиниринговых фирм заключается в предоставлении услуг по организации производственной струк-

туры и административного управления предприятием на базе передового опыта в данной сфере производства. В нее входят: разработка принципов планирования производства продукции (изделий) на базе маркетинговых исследований; оптимизация структуры управления, организация учета и отчетности; обеспечение и контроль качества продукции (изделий). В международной торговой практике используются два основных метода осуществления коммерческих операций: прямой и косвенный. Прямой метод предполагает установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем, а именно: поставку продукции (изделий) непосредственно конечному потребителю, закупку продукции (изделий) непосредственно самостоятельного производителя на основе договора купли-продажи.

Косвенный метод предполагает покупку и продажу продукции (изделий) через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора (соглашения) с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств в связи с реализацией продукции (изделий) продавца.

В процессе подготовки коммерческой сделки на основе прямых связей между контрагентами продавец может использовать различные способы установления контактов с потенциальными покупателями, а именно: направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным иностранным покупателям; принять участие в предложении в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта или проформой контракта; принять участие в торгах путем предоставления тендера организаторам торгов; принять участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках (как международных, так и национальных); направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки; направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу, телексу или на основе предшествующих договоренностей; поместить рекламные объявления в средствах информации, направить в адрес потенциальных покупателей каталоги, прейскуранты, проспекты с предлагаемой продукцией (изделием), организовать и провести рекламную кампанию на рынке страны-импортера.

6.4. Виды платежей

В практике международной торговли используется множество видов цен, связанных с различными особенностями купли-продажи. Поэтому для обозначения существуют специальные прилагательные,

используемые с понятием цены как денежным выражением стоимости продукции (изделий).

Базисная цена используется для определения цены фактически поставленной продукции (изделий), когда его свойства отличаются от оговоренных в контракте.

Фактурная цена, или цена купли-продажи, определяется базисными условиями поставки.

Мировая цена определяется уровнем цен стран-экспортеров или стран-импортеров на одну продукцию (изделия), ценами бирж и аукционов — на другую продукцию (изделия), а также ценами ведущих в мире фирм — на готовые изделия.

Монопольная цена публикуется в прейскурантах, справочниках и биржевых котировках.

Оптовая цена устанавливается на крупные партии продукции (изделий) или продажу предприятиям и сбытовым фирмам.

Предлагаемая цена указывается в оферте без скидок (при торгах).

Цена производства складывается из издержек производства и средней прибыли на весь авансированный капитал.

Розничная цена, по которой продажа ведется отдельными покупателями очень малыми партиями, определяется как сумма издержек производства и обращения и прибыли производственных и сбытовых организаций, а также налога с оборота.

Рыночная цена — это цена, по которой идет купля-продажа на данном рынке.

Справочная цена отражает уровень фактически заключенных сделок за некоторый прошлый период и используется в переговорах для установления базисной цены.

Твердая цена устанавливается договором купли-продажи и не подлежит изменению.

Скользящая цена применяется в контрактах с длительным сроком поставок, в течение которого цены могут измениться. Скользящая цена состоит из двух частей: базовой $C_{цб}$, устанавливаемой на дату подписания контракта, и переменной, определяемой в период изготовления продукции (изделий).

Окончательная цена $C_{цо}$ определяется на момент поставки продукции (изделий) по формуле:

$$C_{цо} = C_{цб} \times (K_т + K_м C_{м1} / C_{мб} + C_{рс} C_{з1} / C_{зб} + ...),$$

где $K_т = 0,1 ... 0,2$ — коэффициент торможения, отражает переносимую на продукцию (изделия) часть стоимости основных фондов, величина постоянная;

$K_м = 0,4 ... 0,5$ — доля, которую занимает в цене стоимость материалов;

$С_{РС}$ = 0,4 ... 0,5 — доля, которую занимает в цене стоимость рабочей силы;

$С_{М1}$, $С_{МБ}$ — индексы цен на материалы в момент начала изготовления продукции (изделий) ($С_{М1}$) и подписания контракта ($С_{МБ}$);

$С_{З1}$, $С_{ЗБ}$ — индексы зарплаты в отрасли, производящей продукцию (изделия) на момент пересечения цен ($С_{З1}$), когда прошло 2/3 периода изготовления продукции (изделий), и на момент подписания контракта ($С_{ЗБ}$).

Сумма долей, т. е. ($К_Т$ + $К_М$ + $С_{РС}$ + ...), должна быть всегда равной единице.

Если в стоимости продукции (изделия) существенную долю занимают расходы на топливо или другие компоненты, переменная часть приведенной формулы может быть расширена на необходимое число составных элементов. Индексы цен на продукцию (изделия) и ставок зарплаты публикуются в капиталистических и развивающихся странах в официальных и частных экономических изданиях. В контракте можно оговорить, из какого источника будут применяться индексы. Если они не публикуются, то внешнеторговые организации могут использовать индексы тех стран, которые являются основными поставщиками импортируемой, например, в Россию, продукции (изделий).

Конкурентные цены стихийно складываются на внешних рынках под воздействием спроса и предложения. Одним из методов определения оптимального уровня цен является изучение цен конкурентов на аналогичную продукцию (изделия) внесением необходимых поправок, учитывающих тенденции изменений цен во времени, различия в коммерческих условиях сделок и другие факторы.

Валютные условия имеют важнейшее значение среди коммерческих условий контракта. Неправильный выбор валют, в которых устанавливаются цены и ведутся расчеты между партнерами, может превратить выгодный контракт в убыточный.

По согласованию сторон цены фиксируются в контракте в валюте одной из сторон контрагентов, либо в валюте третьей страны, либо в международных валютных единицах. А для взаимных расчетов между продавцом и покупателем может быть выбрана другая валюта, не та, в которой зафиксирована цена.

При экспортных операциях внешнеторговые организации должны использовать валюту тех стран, курс денежных единиц которых стабилен, имеет тенденцию к повышению. При импортных операциях следует стремиться устанавливать цены на закупаемую продукцию (изделия) в валютах, имеющих тенденцию к обесцениванию. Смысл такой позиции в том, что ко времени расчета с по-

ставщиками продукции (изделий) курс валюты упадет, и импортер сможет рассчитаться меньшим числом денежных единиц. Но так как такая политика встречает сопротивление со стороны экспортеров, то ищут компромиссные варианты в валютных оговорках контракта.

Предусматривается применение специальных мер против потерь, связанных с изменением курсов валют, особенно при поставке на условиях долгосрочных кредитов. Поэтому в применении валютных оговорок заинтересованы экспортеры. В качестве валютных оговорок в контракте могут быть использованы следующие условия:

- привязка курса валюты, в которой выражена цена продукции (изделий), к другой валюте, курс которой стабилен и имеет *тенденцию к повышению. Это позволит при падении кур*са валюты, в которой выражена цена, по существу увеличить цену платежа в обесцененной валюте;
- привязка курса валюты, в которой выражена цена продукции (изделий), к курсам европейской единице стран — членов Европейского союза — евро;
- привязка курса валюты, в которой выражена цена продукции (изделий), к среднеарифметической величине курсов нескольких перечисленных в контракте наиболее устойчивых валют. Такая оговорка заключается в том, что, несмотря на обесценивание валюты, экспортер получает количество единиц валюты платежа в соответствии с курсом валюты, указанной в оговорке. При этом валютные оговорки в условия контракта не включаются при платежах наличными и при применении в контрактах валют со стабильными курсами.

В условиях платежей контракта раскрываются способ и порядок расчетов между контрагентами, а также гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств. Платежи наличными осуществляются авансом или немедленно после поставки продукции (изделий) против представляемых продавцами документов. Немедленным считается платеж, на совершение которого затрачено времени не больше, чем необходимо для обработки контрагентами и их банками платежных документов. При этом расчет может осуществляться чеками, по открытому счету, переводами, аккредитивами и инкассо.

Рассмотрим наиболее распространенные формы расчетов наличными, применяемые в практике работы российских внешнеторговых организаций:

- расчеты чеками, т. е. письменные распоряжения покупателей или заказчиков своим банкам выплатить указанные в них сум-

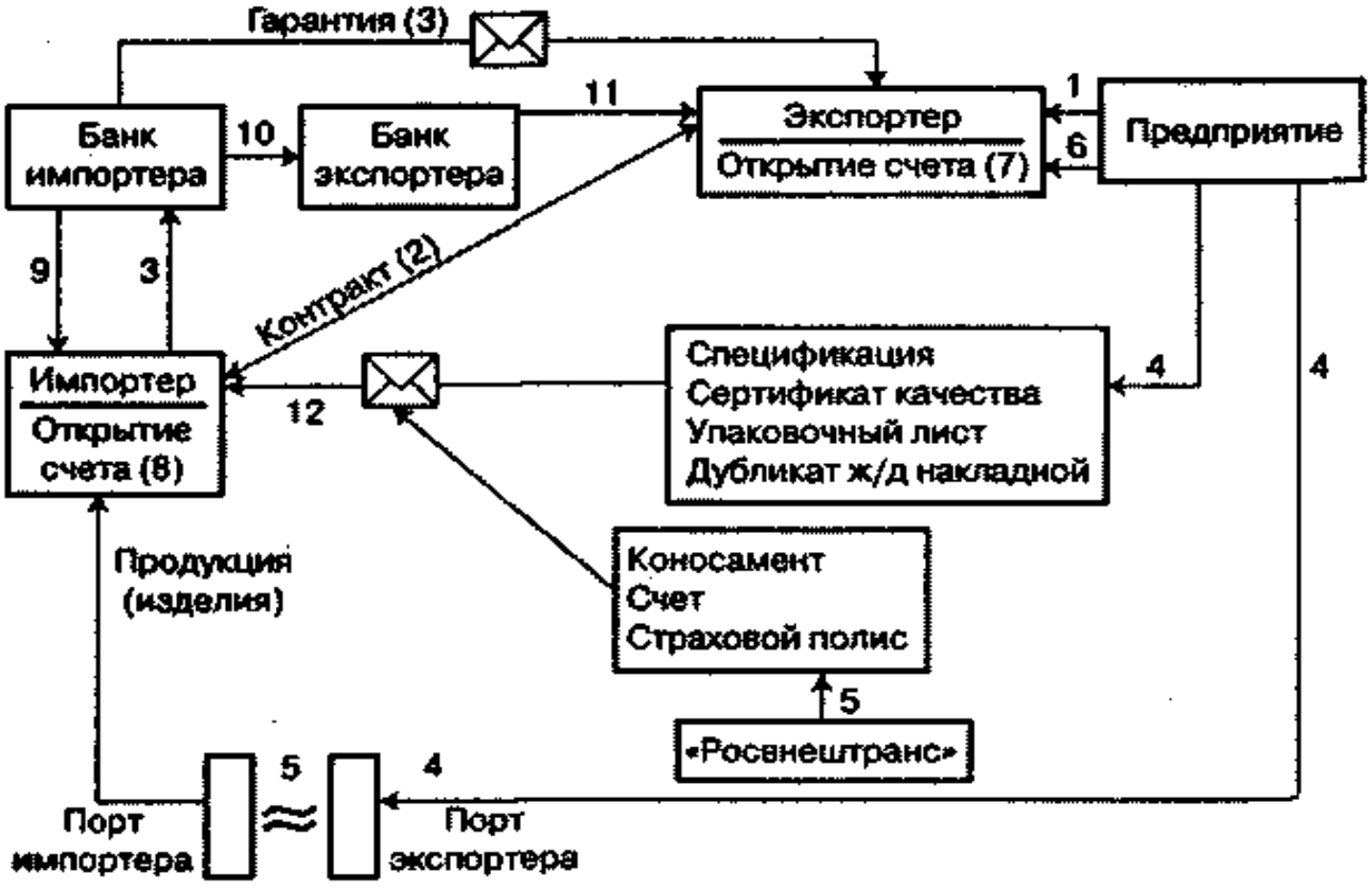
мы предъявителям или по их приказу другим лицам (ордерные чеки). При нанесении на ордерных чеках передаточной надписи (индоссамента) они могут переходить от одного держателя к другому;

- расчеты банковскими переводами, когда на основе полученного счета за продукцию (изделия) от экспортера импортер обращается в свой банк с поручением перевести в банк экспортера определенную сумму с соответствующего счета импортера.

Банк импортера посылает банку экспортера уведомление о том, что на счет своего клиента начислена соответствующая сумма. Банк экспортера уведомляет экспортера о зачислении на свой счет суммы за поставленную продукцию (изделия). Аналогичные операции осуществляются, когда импортер и экспортер меняются ролями.

В некоторых случаях, особенно при поставках массовой продукции (изделий) сбытовыми посредниками, предусматривается другая форма расчетов, а именно платежи по открытому счету (схема 106).

Схема 106. Платеж по открытому счету



В этом случае экспортная внешнеторговая организация подписывает договор с предприятием 1, на основании которого она заключает контракт с импортером 2. Импортер обращается в банк, где

у него открыт счет, с просьбой к внешнеторговой организации дать гарантию платежей экспортера 3. Финансовые гарантии необходимы по тем соображениям, что система расчетов путем переводов не дает гарантий в том, что покупатель и заказчик вообще оплатят поставляемую продукцию (изделия). Нередко возникают ситуации, когда внезапно ухудшается финансовое положение покупателя и отпадает необходимость в продукции (изделиях). В таких случаях экспортер может понести большие потери, особенно если продукция (изделия) изготавливалась по индивидуальным требованиям покупателя.

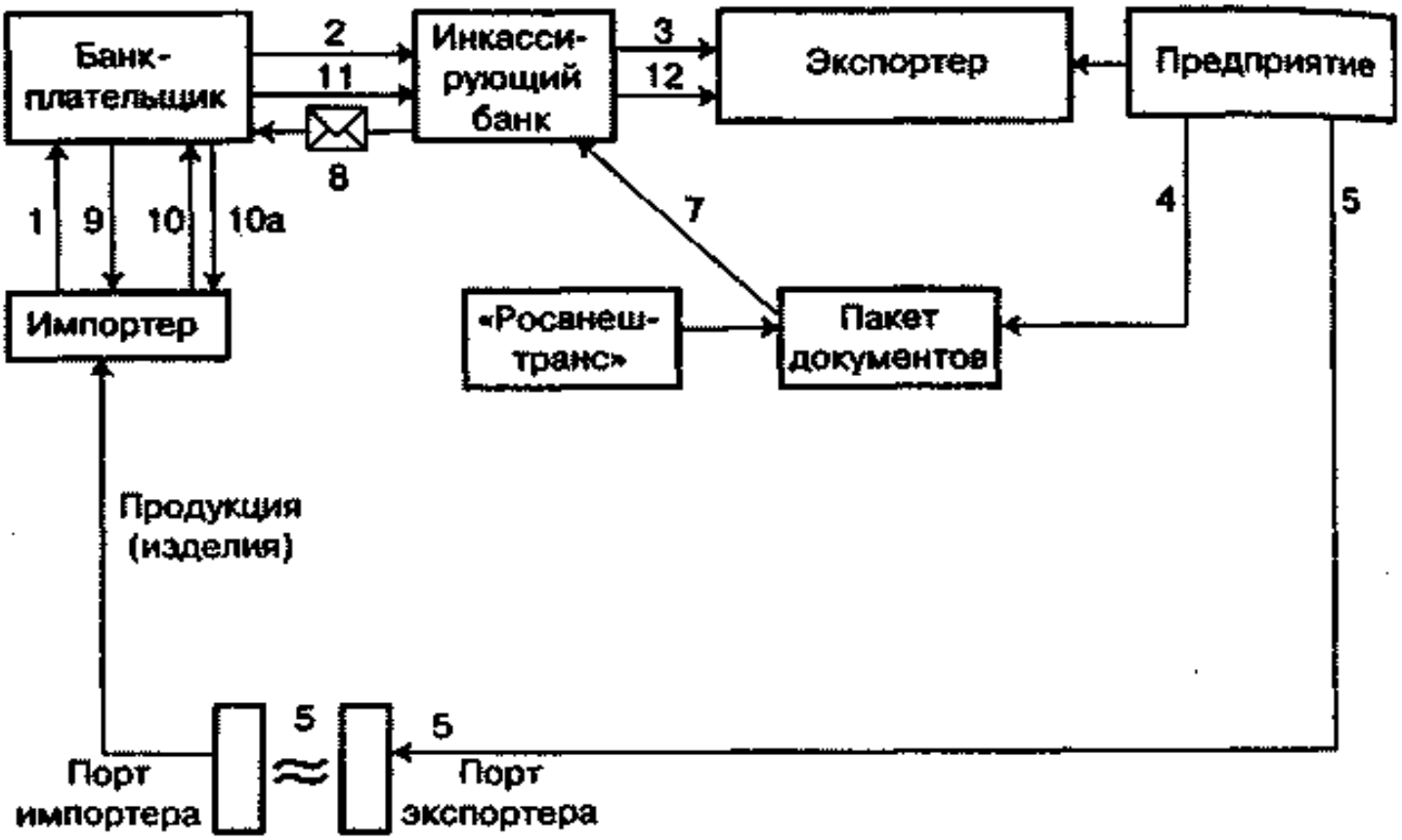
В этом случае наиболее надежными гарантиями являются предусмотренные контрактом платежи. Покупатель за это платит банкам стоимость гарантий, которые являются оценкой риска невыполнения платежных обязательств и которые могут колебаться в широких пределах и составлять от трех и более процентов гарантируемой суммы. После получения гарантий 3 предприятие может получить деньги за продукцию (изделия) от внешнеторговой организации, как только оно представит счет 6.

После заключения контракта предприятие поставляет покупателю продукцию (изделие) на оговоренных условиях поставки, оформляет и передает ему необходимые документы 4. Перевозчик («Росвнештранс») осуществляет доставку продукции (изделий), передает покупателю коносамент, счет и страховой полис 5. Если продукция (изделия) отправляется поездом, то коносамент не составляется. Перевозчик отправляет пакет документов авиапочтой покупателю 12 и сообщает об этом внешнеторговой организации. По получении документов импортер открывает счет 8, получает груз и дает банковское поручение 9 на перевод в банк экспортера денег. После их получения 10 внешнеторговая организация закрывает счет, получив извещение из Внешэкономбанка о приходе денег от банка импортера 11. Однако наибольшее распространение в практике международных расчетов получили аккредитивная и инкассовая формы.

Платежи по аккредитиву (схема 107) являются формой расчетов, когда предусматривается обязательство покупателя открыть к установленному сроку в определенном банке-эмитенте товарный (документарный) аккредитив в пользу продавца на оговоренную сумму — действие 1. После открытия аккредитива посылается сообщение об этом банку экспортера — действие 2. Аккредитив выступает как обязательство банка перевести на счет продавца при расчетах наличными деньгами после предоставления согласованного с покупателем пакета документов, подтверждающих поставку продукции (изделий) в соответствии с условиями контракта. В комплект документов обычно входят счета и спецификации, сертификаты качества, сертификаты

импортеру для проверки 9. Если документы и по составу, и по содержанию соответствуют условиям контракта, импортер акцептирует, подтверждает банку свое согласие на оплату поставленной партии продукции (изделий). Банк выдает покупателю подлинники товарораспределительных документов 10а против перевода банку суммы счета 10 и перечисляет деньги инкассирующему банку 11 для расчета с экспортером 12.

Схема 108. Платежи инкассо



Инкассовая форма расчетов выгодна для импортеров, так как позволяет не вносить деньги до получения продукции (изделий). Экспортеры же несут финансовые потери, так как на инкассовые операции уходит много времени, в течение которого экспортеры не получают возмещения средств, вложенных в производство продукции (изделий) и транспортировку. Кроме того, для исключения потерь в случае отказа импортера от платежа экспортер запасается гарантией банка-плательщика или какого-либо другого банка или фирмы.

При инкассо с последующим акцептом выполняются первые три операции, инкассирующий банк сам проверяет соответствие документов условиям контракта, зачисляет сумму стоимости поставляемой продукции (изделий) на счет экспортера, извещает банк-плательщик о произведенной операции и направляет ему комплект документов. Таким образом, уже оплаченные документы передаются

на акцепт импортеру. Это не дает возможности затягивать акцепт, так как импортер должен получить уже оплаченную продукцию (изделия).

Если импортер обнаружит несоответствие документов условиям контракта, он направляет банку отказ от оплаты. Банк-плательщик восстанавливает сумму на его счете и извещает об этом инкассирующий банк, который снимает спорную сумму со счета экспортера. Все последующие переговоры по выяснению взаимных претензий ведут между собой продавец и покупатель.

Продавец и покупатель могут договориться между собой и своими банками об ускоренных расчетах по конкретной сделке путем телеграфного инкассо с последующим акцептом. При этой форме инкассирующий банк немедленно производит зачисление суммы на счет экспортера, телеграфно извещает банк-плательщик об этой операции и высылает ему документы.

Инкассовая форма платежа, по сравнению с аккредитивной, более выгодна импортерам, поскольку позволяет им самим проверять документы и договариваться с партнерами об отсрочке платежей на несколько недель.

Большая часть внешнеторговых сделок, особенно при торговле машинами и оборудованием, осуществляется на условиях кредита. Продажа в кредит не является добровольным желанием экспортеров, а порождается конкуренцией.

Основные формы коммерческого кредита — финансовый и товарный. Первый оформляется финансовым соглашением, а второй — контрактом.

Наиболее распространена товарная форма кредита, когда экспортеры предоставляют импортерам рассрочку платежей за поставленную продукцию (изделия). По длительности рассрочки кредиты делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). При краткосрочных кредитах покупателям часто предоставляется беспроцентная рассрочка платежей. За отсрочку платежа импортеры выплачивают согласованные годовые проценты, которые ниже текущих банковских ставок.

Экспортеры стремятся получить аванс для повышения гарантии того, что импортер не откажется от исполнения контракта. Поэтому часто поставка в кредит сочетается с расчетами наличными в виде частичных платежей при поставках, пусках в эксплуатацию и т. п. Следует включать в контракты условия безвозвратности аванса в случае неисполнения контракта по вине импортеров.

Один из возможных вариантов платежей — использование вексельного обращения, в том числе через применение векселя для

расчетов между хозяйственными субъектами. Однако применение вексельных схем для покрытия неплатежей имеет количественный предел — ограниченную платежеспособность предприятий, поскольку они обладают незначительными средствами для покупки векселей, а для вексельного кредита необходим ликвидный залог либо правительственные, региональные гарантии. Некоторые предприятия в связи с этим пытаются выпускать собственные промышленные векселя под дебиторскую задолженность или будущую продукцию, покупатели которой не в состоянии приобрести продукцию эмитента за деньги.

Как известно, функциональные возможности векселя обладают ликвидностью (способностью реализации за деньги) и наполняемостью (обеспеченностью товарными ресурсами, обязательствами, гарантиями). На ликвидность векселя на вторичном рынке влияют проработанность и дееспособность механизма обращения векселей, наличие специализированной инфраструктуры обращения, созданной в рамках данного механизма, компетенция и профессионализм участников, занимающихся расчетной схемой обращения векселя.

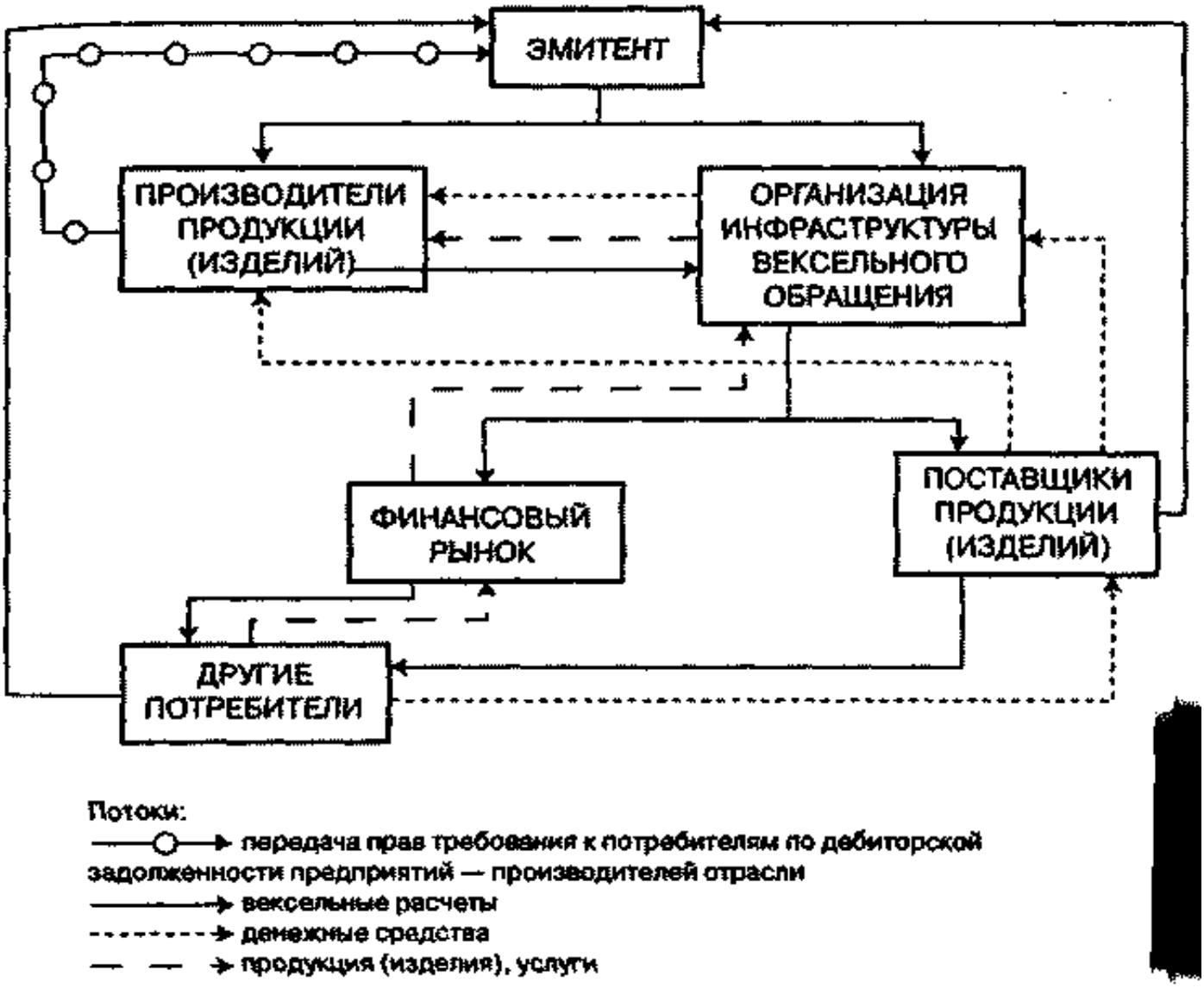
Вторичный рынок векселей в зависимости от количества участников, спроса и предложения, географии распространения превращает вексель при взаиморасчетах в инвестиционную ценную бумагу, т. е. появляется дисконтная ставка и котировочная стоимость. При этом вексель оценивается по надежности и доходности. Такой вексель при правильной организации его обращения становится высоколиквидным расчетным и финансовым средством для производителей, поставщиков, потребителей продукции (изделий).

Одним из важнейших условий внедрения вексельной схемы расчетов является создание специализированной инфраструктуры обращения для непосредственного осуществления и контроля за эмиссией, их авалирования и погашения, ведения реестра ремитентов, оказания юридических услуг участникам обращения, формирования специализированных фондов на основе векселей, организации и проведения вексельных расчетов и др. В рамках механизма обращения функционируют, как правило, специализированные организации: эмиссионный центр, уполномоченный банк, финансовая или инвестиционная компания и снабженческо-сбытовые фирмы, осуществляющие операции с векселями (схема 109).

Уступая эмитенту часть своей дебиторской задолженности по абонентской плате, производитель продукции (изделий) взамен получает от эмитента универсальные векселя на соответствующую сумму (за вычетом комиссионных). Таким образом, эмитент становится непосредственным соучастником в процессе обращения, т. е.

единственным как кредитором потребителей продукции (изделий), так и должником ее производителей. Реализованные ремитентами (первыми получателями) векселя переходят в разряд вторичного обращения. Такой переход оформляется на основании индоссамента (передаточной надписи) и договора купли-продажи долговой ценной бумаги.

Схема 109. Механизм вексельного обращения



Обращаясь на финансовом рынке или в процессе расчетов за продукцию (изделия), векселя в конечном итоге предоставляются к погашению задолженности по поставкам продукции (изделий) или текущей оплате за нее.

Эмитент, как правило, принимает векселя по номиналу в счет задолженности, на которую была оформлена переуступка прав в его пользу. После этого осуществляется погашение векселей (списание задолженности и проставление на бланке векселя штампа «Погашено»). По законодательству предприятие, эмитирующее векселя, обязано учитывать их на балансовых счетах бухгалтерского учета. Как

правило, подобная схема отражается в бухгалтерском учете в забалансовых счетах эмитента.

Распространены при продаже в кредит и форфейтинговые операции, заключающиеся в том, что банк (форфейтор) выкупает векселя (или тратты) импортера сразу после поставки продукции (изделий), выплачивая экспортеру ее стоимость за вычетом разницы между стоимостями экспортного и форфейтинового кредитов (около 1,5%). Форфейтор требует от импортера предоставления банковской гарантии или сам принимает на себя риск за дополнительную плату. Этот вид операций гарантирует экспортера практически от всех валютных рисков.

Главной проблемой кредитных отношений является гарантирование платежей за поставляемую продукцию (изделия). Одной из наиболее распространенных форм гарантий является вексельная. Вексель — это безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму по истечении установленного в нем срока. Векселя могут передаваться от одного векселедержателя другому, при этом на их оборотной стороне наносится надпись с указанием или без указания нового держателя (на предъявителя). Чтобы застраховать себя от возможной неплатежеспособности должника, лицо, получающее вексель, может потребовать банковской гарантии оплаты (аваля) векселя.

Существуют и переводные векселя (тратты), которые в отличие от простого векселя выписываются кредитором, а не должником, и являются безусловным приказом должнику уплатить в установленный срок указанную в ней сумму кредитору или банку кредитора.

Выписанные экспортером тратты передаются импортеру теми же способами, что и при расчете наличными. Импортер при согласии с указанными в них условиями акцептирует их.

Для более твердой гарантии платежей тратты авалируются банками. Тратты являются ценными бумагами и могут быть использованы как средство платежа.

По этой схеме после подписания контракта импортерам выплачивается аванс 5–10% в течение 30–90 дней с даты подписания контракта. После перевода аванса контракт вступает в силу. По мере поступления партий оборудования покупатель оплачивает 10–15% его контрактной стоимости наличными, а остальные 80% выплачиваются траттами, которые хранятся в банке продавца. При наступлении срока платежа банк предъявляет тратты покупателю, тот передает их в банк, который и осуществляет расплату с продавцом по этим траттам.

Импортеры заинтересованы в получении кредитов с более отдаленными сроками погашения. Компромиссом в этом вопросе может быть согласие экспортера с установлением льготного периода (моратория), на время которого дается отсрочка в начале погашения кредита.

6.5. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания внешнеторговых грузов

Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности в России во многом зависит от развития транспорта и служб экспедиторского сервиса в логистических производственно-транспортных системах. Экспедиторы, являясь посредниками между клиентурой и перевозчиками, выполняют сервисные и коммерческие функции, тем самым удовлетворяя требования клиентуры и способствуя расширению рыночной доли перевозчиков на рынке транспортных услуг.

Рынок транспортных услуг (составной частью его является рынок экспедиторских услуг) с коммерческой точки зрения в настоящее время можно разделить на три уровня. На первом находятся покупатели (заказчики) транспортных услуг — грузоотправители, грузополучатели и грузовладельцы; на втором — экспедиторы, являющиеся посредниками в продаже транспортных услуг, но в то же время организующие и контролирующие полностью или частично логистическую цепь доставки грузов; на третьем — перевозчики (дороги, пароходства, авиакомпании, автотранспортные фирмы и т. д.) и предприятия транспортной инфраструктуры, осуществляющие погрузку, выгрузку, хранение, передачу на другие виды транспорта, ремонт подвижного состава и т. д. Все перечисленные субъекты транспортного рынка должны обязательно являться юридическими лицами. В противном случае они не могут осуществлять экономико-финансовые операции, связанные с взаиморасчетами за транспортные услуги.

Взаимоотношения по купле-продаже транспортных услуг, а также по их оказанию могут осуществляться непосредственно между субъектами первого и третьего уровня, минуя второй, как это было до начала рыночных реформ на транспорте. Может иметь место выполнение экспедиторами части функций перевозчиков — перевозка в транспортных единицах (вагонах, судах, автомобилях или контейнерах), выполнение погрузо-разгрузочных операций и хранение грузов в складских помещениях, арендуемых или являющихся собственностью экспедитора, и др. (например, перевозка нефтепродуктов в цистернах ЗАО «Лукойл-Транс»). При наличии соответствующего договора с железнодорожной администрацией или другим перевозчиком конкретной страны экспедитором по ее сухопутной территории или водным путям может являться грузовладелец (экспедирование по территории Украины нефтепродуктов фирмами «Лиа-Ойл СА», «Индутек СПА», по территории Литвы — «Витол СА» и др.). Бывают случаи, когда одно лицо является и грузоотпра-

вителем (грузополучателем), и грузовладельцем, и экспедитором (АО «Новолипецкий металлургический комбинат» при продаже продукции на условиях франко-граница).

В связи с перераспределением собственности из государственного в частный сектор наступил «платежный кризис» за выполненные грузовые перевозки, а функции плательщиков железнодорожного тарифа все чаще стали брать на себя коммерческие структуры, одними из которых и являются экспедиторы.

Экспедиторы выполняют следующие функции: оформление заявок на грузовые перевозки по всем видам оперативного планирования и контроль за их удовлетворением, оформление необходимых транспортных, таможенных и других документов; контроль за подачей подвижного состава и ходом выполнения плановых объемов перевозок; оплата дополнительных транспортных или других услуг; слежение за транспортными и грузовыми единицами в процессе перевозки и др.

Разносторонние и многоплановые нововведения ставят экспедиторские организации перед необходимостью расширения спектра оказываемых услуг и отхода от качества «посредника по перевозкам», т. е. назрела актуальность решения специфических для конкретного клиента задач, обусловленных необходимостью чувствительности транспортного обслуживания к временным характеристикам процессов производства, распределения, доставки и сбыта продукции.

Стратегия маркетинга предполагает неизбежность для экспедиторов предложения на транспортном рынке индивидуальных «пакетов» (комплексов) услуг с целью охвата как можно более широкого круга клиентуры. Необходимо перейти от чистой конкуренции цен к конкуренции комплексов экспедиторских услуг, включая консультационные по нормативным транспортным документам, а также касающиеся правового регулирования торговых сделок, взаимодействия с таможенными органами и другими субъектами, являющимися составными элементами логистических систем. Например, при экспедировании экспортно-импортных перевозок через морские порты усилия экспедиторов все более сосредоточиваются на овладении спецификой не только производственных, сбытовых, транспортных и информационных процессов, но и на особенностях работы таможен, налоговых инспекций, банков, страховых компаний, организаций, производящих качественный, карантинный, ветеринарный, санитарно-эпидемиологический и радиационный контроль, фумигационную (обезвреживание от вредителей) обработку перевозимой продукции и выдающих соответствующие сертификаты (Торгово-промышленной палаты РФ и других аналогич-

ных подразделений, являющихся иностранными или совместными предприятиями, Государственной хлебной инспекции, карантинных, ветеринарных, санитарно-эпидемиологических, радиационных, фумигационных и других служб), организаций, занимающихся агентированием и фрахтованием судов, деятельность которых имеет непосредственное отношение к организации доставки товаров до потребителя и является неразрывной частью логистического обслуживания грузовладельцев.

Опыт функционирования экспедиторских компаний показал, что с экономико-организационной точки зрения грузовладельцу выгоднее иметь дело с экспедитором, занимающимся сбором и доставкой грузов до разных мест назначения, предлагающим единый тариф более низкий, чем у перевозчика, на всю перевозку в целом и отвечающим за перевозимые грузы в течение всего процесса перевозки, чем с несколькими компаниями-перевозчиками, относящимися к разным видам транспорта и предоставляющими услуги на ограниченных маршрутах, входящих в сферу деятельности этих компаний. Соответственно экспедиторская компания, используя логистический подход, повышает экономическую эффективность перевозки груза.

Таким образом, с созданием логистической системы транспортно-экспедиционные фирмы берут на себя функции, которые предшествуют транспортировке или следуют за ней. Промышленные фирмы освобождаются от не свойственных им функций (упаковка, складирование, определение оптимального варианта транспортировки и т. п.). Экспедиторы выкупают груз у поставщиков, освобождая их тем самым от забот о распределении груза, и становятся своеобразными распределительными центрами. Такая технология обслуживания позволяет транспортно-экспедиционным фирмам и промышленным предприятиям работать в едином ритме, что помогает преодолеть сбои в производственном процессе из-за задержки доставки грузов.

Экспедиторы вследствие различных причин (технической вооруженности, экономических условий, квалификации работников, характера взаимоотношений с перевозчиками или предприятиями транспортной инфраструктуры и др.) оказывают услуги по-разному, образуя тем самым рынок экспедиторских услуг, являющийся составной частью рынка транспортных услуг, на котором заказчик в зависимости от перечисленных факторов имеет возможность выбрать наиболее устраивающего его исполнителя.

При этом маркетинговыми исследованиями, связанными с поиском платежеспособных клиентов, занимаются сами экспедиторы,

избавляя от связанных с этим забот соответствующие структуры перевозчиков.

Конкуренция на рынке транспортных услуг проявляется не только между различными видами транспорта, но и между транспортными фирмами, занимающимися экспедированием и имеющими право на продажу транспортных услуг. Конкуренция проявляется по отдельным составляющим (отдельно взятым услугам или их сочетаниям) транспортного сервиса и является важным фактором в повышении его качества. Она не является помехой в функционировании единой транспортной системы, так как не исключает возможности сотрудничества на коммерческой основе и технологического взаимодействия между отдельными видами транспорта или экспедиторами, когда оказание отдельных или всего комплекса услуг, связанных с доставкой грузов, возможно при последовательном или параллельном их участии.

При перевозках по железным дорогам нескольких государств грузовладелец может пользоваться услугами нескольких экспедиторов.

В функции экспедитора входит весь комплекс работ по подготовке товара к отправке: затаривание; упаковка; заключение договора с перевозчиком на транспортировку груза и планирование необходимых транспортных средств; оценка экономичности доставки груза до места назначения; выбор наиболее рациональных путей доставки и видов транспорта. Он несет ответственность за организацию грузовых работ, хотя и не ведет их сам, готовит необходимые транспортные и товаросопроводительные документы, осуществляет расчеты с перевозчиком; в отдельных случаях ведет контроль за продвижением товара до получателя.

Такими экспедиторами являются группа «Союзвнештранс», «Совморфранс», объединение Желдорэкспорт, Союзтранзит, Мострансэкспедиция, российско-швейцарское совместное предприятие «ТрансРейл», СП «ТрейдТранс», финское АО «Рейлкрафт», Совфрахт, компания «ЮВАС-Транспорт», акционерная железнодорожная компания «Русский Мир», Желдорэкспедиция и др.

Развитие рыночных отношений заставляет железнодорожный транспорт переходить от работы по выполнению плановых объемов перевозок к поиску новых форм и методов работы, эффективных в современных условиях жесткой конкуренции с другими видами транспорта (прежде всего, с автомобильным) и возросших требований клиентов к качеству транспортного обслуживания. Для решения этих задач сформирована система фирменного транспортного обслуживания. Российские железные дороги в настоящее время

создают центры фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО). Речь идет об установлении принципиально новых взаимоотношений с грузовладельцами, привлечении больших объемов грузов, повышении конкуренции с другими видами транспорта.

Одной из основных задач транспортной политики является снижение транспортных расходов на всем пути следования грузов. Это может быть достигнуто благодаря внедрению в перевозочный процесс логистических систем.

Общая логистическая цепь включает в себя различные логистические функции: снабжения и управления запасами, технологического процесса самого товаропроизводства, распределения и потребления товара и т. п. Такие цепи делятся на логистические цепи меньшей длины, а именно: снабженческие, транспортно-складские и т. п. Выбор логистической цепи — это не что иное, как выбор конкретного участника процесса.

Распространение принципов логистики во всех сферах экономики требует переосмысления деятельности и в области экспедирования грузов. Экспедитор, который хочет иметь успех на рынке, должен учиться заниматься проблемами клиентов, рассматривать материалопоток в его целостности. Необходимой предпосылкой этого является получение от клиентов информации о свойствах товара, о рынке, куда должен быть поставлен товар, о порядке организации работы на предприятии и др.

Задача экспедитора — не только лишь физическое перемещение груза. Все больше от экспедитора, работающего в секторе логистики, ожидается получение компетентных предложений по решению всех возникающих вопросов.

С начала 70-х гг. в промышленно развитых странах получила широкое распространение логистическая система Канбан, позволяющая реализовать систему «Точно в срок». Система «Точно в срок» — это система производства и поставки деталей, комплектующих изделий к месту производственного потребления или в торговое предприятие в требуемом количестве и в требуемое время. Она обеспечивает приспособление производства к изменениям, обусловленным сбоями в технологических линиях, колебаниями спроса на выпускаемую продукцию в торговле. Если система «Точно в срок» действует в масштабе всей фирмы и применяется ее основными поставщиками, то обеспечивается ритмичность выпуска готовой продукции и повышается ее качество, резко сокращаются производственные и товарные запасы, что позволяет высвободить часть складских помещений и использовать их для других нужд, подойти

к реализации концепции «производства с нулевым запасом» (производства без склада).

Предприятиям, осуществляющим внешнеторговую деятельность, неизбежно при проведении логистической транспортной политики приходится заключать договоры с предприятиями системы транспортно-экспедиторского обслуживания внешнеторговых и других грузов. Транспортно-экспедиторские организации, действовавшие на экспедиторском рынке нашей страны («Союзвнештранс», «Совморгранс», «Совинтеравто-сервис», «Совтрансавто»), в 1990 г. приняли решение о создании национальной ассоциации международных экспедиторов. В настоящее время Российская ассоциация международных экспедиторов объединяет организации, осуществляющие, согласно уставу, транспортно-экспедиторскую деятельность. В ассоциацию входят отдельные иностранные экспедиторы и российские неэкспедиторские организации. По уставным и другим документам экспедитором признается «любое юридическое или физическое лицо, которое в соответствии со своим уставом или за вознаграждение обеспечивает перевозку грузов, не являясь при этом непосредственно перевозчиком, т. е. транспортной организацией». Экспедитор может также выполнять следующие действия, связанные с исполнением договора экспедиции:

- складирование;
- хранение грузов;
- комплектацию сборных отправок;
- оформление перевозочных документов;
- таможенную очистку и декларирование;
- осмотр грузов;
- осуществление провозных и других платежей по поручению клиента и т. д.

Для предприятия, не имеющего возможности осуществлять транспортную логистику для своего предприятия во внешней торговле, очень выгодно обратиться в экспедиторскую фирму, которая сможет решить все проблемы, связанные с осуществлением и контролем за перевозкой внешнеторговых грузов.

Логистика обладает высоким потенциалом экономической эффективности. Относительно непродолжительная история развития практической логистики подтверждает такое утверждение. Экономический эффект логистики проявляется в высоком уровне организации производства и, как следствие, экономии натуральных и денежных показателей. Величина эффекта зависит от масштабов распространения логистики. Анализ, выполненный западноевропейскими учеными, свидетельствует о том, что в Западной Европе

более 60% предприятий и фирм в своей коммерческой и производственной деятельности в той или иной степени используют логистические функции.

Эффективность логистики конкретизируется следующими натуральными показателями:

- уровнем запасов и сокращением потребности в складских помещениях;
- временем прохождения материалов по логистической цепи;
- продолжительностью цикла обслуживания заказа;
- качеством и уровнем сервиса;
- размерами партии грузов;
- уровнем использования производственных мощностей;
- маневренностью, адаптивностью и устойчивостью работы;
- сохранением качества продукции при доставке.

Доставка грузов в системе «Точно в срок» позволяет в 2 раза сократить время выполнения заказа потребителя, на 50% снизить уровень запасов и уменьшить продолжительность выполнения заказа на предприятии. По данным специалистов, применение информатики в сфере контроля за движением товаров повышает уровень, качество и эффективность услуг в 43–45% случаев, а в 40% случаях позволяет снизить издержки сбыта.

Расходы на логистику составляют 10–30% общих затрат фирм на производство продукции. Если принять затраты на логистику за 100%, то удельный вес отдельных составляющих распределяется следующим образом: перевозки на магистральном транспорте 28–48%, складские, перегрузочные операции и хранение грузов 25–46%, упаковка 5–18%, затраты на управление 4–5% и т. д.

Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности в России во многом зависит от развития транспорта и служб экспедиторского сервиса в логистических производственно-транспортных системах. Помимо экономического эффекта, дальнейшее развитие этих систем имеет позитивное общественно-социальное значение и способствует укреплению национального престижа России.

Основной особенностью в интермодальном транспортном подходе является создание системы обслуживания потребителя, ориентированной на заказчика. Это то новое, что придется учитывать при организации логистических схем поставок товара. В рыночных отношениях покупатель диктует свои условия в области состава и качества услуг, оказываемых ему в процессе поставки этого товара.

Поставщики — компании-производители при выходе на российский рынок в большинстве своем начинали наступление на Россию с освоения товарных рынков Московского региона. Свое продви-

жение на Восточные и Центральные регионы России иностранные и российские компании видят в использовании интермодальной инфраструктуры Московского региона через организацию коридоров Берлин—Варшава—Минск—Москва и Хельсинки—Москва—Черное море.

Западные компании принесли в Россию требования по уровню обслуживания. Чтобы повысить уровень обслуживания, необходимо привести действующие в России терминально-транспортные технологии к единой общеевропейской системе управления потоками транспорта, когда экспедитор может в считаные минуты заказать доставку груза из любой точки мира или, используя широкую сеть транспортных агентов, терминалов, надежно доставить груз «до дверей» клиента.

Роль экспедитора в мире сегодня стремительно меняется — клиенту он предлагает использовать логистическую схему поставок. Общепризнанно, что в мире в настоящее время экспедиторы контролируют до 75% международных перевозок. Концентрация «спроса в одних руках» позволяет экспедиторам придерживать его на уровне чуть ниже предложения на рынке, умело перераспределяя его между различными видами транспорта.

Чтобы «выжить», владельцы транспорта непрерывно изыскивают резервы и способы снижения себестоимости перевозок. Это возможно в условиях рыночных отношений, когда системный подход предполагает оптимизацию всей логистической системы, а не отдельных ее элементов.

К сожалению, в России это пока не работает. Чтобы перейти к этим отношениям, необходима организация центров логистического распределения, которые должны быть связаны между собой транспортными «коридорами» с подключением к ним логистических подсистем, обеспечивающих через неограниченное число экспедиторов и транспортных агентов выход к каждому грузоотправителю и покупателю. Создание логистических центров определено и в программе «Московский терминал», и стратегической программой Российского собрания инвесторов «Логистический коридор и единая система независимых терминальных комплексов и транспортных организаций», которая принята в соответствии с Федеральной программой «Терминал».

Применение в России концепции логистики через создание логистических центров потребует значительно меньших инвестиций, чем те, которые были представлены в первых редакциях программ «Терминал» и «Московский терминал», так как опыт работы в течение последних лет позволил уже создать основу — фундамент для создания таких центров.

В Санкт-Петербурге, Москве, Ростове-на-Дону и других городах, которые составляют транспортные коридоры, уже появились компании, имеющие современную инфраструктуру: терминалы, современные складские технологии, информационные системы, обученный персонал и непосредственно управляющие товаропотоком из московского или регионального офиса, доставляющие груз из любой точки мира. Пришло время для объединения всех заинтересованных организаций, структур, которые, создав внеправительственные ассоциации, взяли бы на себя реализацию идей логистики в России. Минтранс России заявил, что потери России из-за передачи транспортного рынка иностранным транспортным системам составляют 10 млрд долл. ежегодно — цифра колоссальная, но пора бы разобраться, что за ней стоит. Минтранс России активно участвует в разработке общей международной концепции транспортных узлов и коридоров, но необходимо привести в соответствие с западным уровнем наше законодательство по транспорту, экспедированию. В Россию поступает огромное количество контейнеров, но не будет никакой борьбы за возвращение нам хоть какой-то уступленной доли рынка, пока в России не будет создан общероссийский пул контейнеровладельцев с системой взаимообмена и единой системой котейнерных тарифов, основанной на пятилетней окупаемости парка, как это принято на Западе.

Важным является вопрос о «субъекте» транспортной логистической цепи. МПС России определило его в лице центров дорожного и фирменного обслуживания. В ряде публикаций такими субъектами называются «терминалы», «коммерческо-посреднические организации» и др.

Концепция логистики должна найти конкретное воплощение, тем более что действующие модели организации грузовых мультимодальных перевозок уже есть в Московском регионе. Западные экспедиторские компании овладели концепцией логистики не так давно. Это произошло в условиях обострения конкуренции на мировых рынках. Этот путь предстоит проделать и российским компаниям, только в более сжатые сроки, и тогда Россия сможет войти интегрированным участником в глобальную транспортную сеть.

Эффективное использование концепции транспортной логистики зависит от рационального выбора базисных условий поставки внешнеторговых грузов, коммерческо-правового регулирования перевозочного процесса, своевременного и правильного заключения договоров перевозки и расчетов за перевозку с использованием действующих тарифов, фрахтовых ставок (табл. 54, 55).

Таблица 54

Базисные условия международных поставок — правила ИНКОТЕРМС-2000

Категории (группы) торговых терминов	Сокращенное обозначение	Краткое содержание условия
Группа E отгрузка	EXW	с завода
Группа F основная перевозка не оплачена Договор перевозки заключает покупатель	FCA FAS FOB	франко-перевозки свободно вдоль борта судна ФАС свободно на борту ФОБ
Группа C основная перевозка оплачена Договор перевозки заключает продавец	CFR CIF CPT CIP	стоимость и фрахт стоимость, страхование и фрахт СИФ перевозка оплачена до перевозка и страхование оплачены до
Группа D прибытие Договор перевозки заключает продавец	DAF DES DEQ DDU DDP	поставка на границе поставка с судна поставка с причала поставка без оплаты таможенных пошлин поставка с оплатой таможенных пошлин

Таблица 55

Обязанности сторон базисных поставок

А. Обязанности продавца		Б. Обязанности покупателя	
1	Предоставление товара в соответствии с условиями договора	1	Уплата цены
2	Лицензии, разрешения и другие формальности	2	Лицензии, разрешения и другие формальности
3	Договор перевозки и страхования	3	Договор перевозки
4	Поставка	4	Принятие поставки
5	Переход рисков	5	Переход рисков
6	Распределение расходов	6	Распределение расходов
7	Извещение покупателя	7	Извещение продавца
8	Доказательство поставки	8	Доказательство поставки
9	Проверка упаковки, маркировка	9	Инспектирование товара
10	Другие обязанности	10	Иные обязанности

Инкотермс-2000 — унифицированные международные правила единообразного понимания наиболее часто используемых условий поставки во внешней торговле — содержит 13 базисных условий поставок, которые дают различные сочетания обязанностей, расходов и рисков продавца и покупателя по внешнеторговому контракту.

С целью наиболее удобного применения и понимания все термины разделены на четыре категории, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары непосредственно в своих помещениях (термины группы E).

Согласно терминам второй группы F продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем свободным от риска.

Согласно терминам третьей группы C продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после его погрузки на транспортное средство в пункте отправления.

Термины группы D — продавец несет все расходы и принимает на себя риски до момента доставки товара в страну назначения в согласованное место.

Все условия поставок разбиты на 10 пунктов-обязательств, где каждое обязательство продавца отражает соответствующее обязательство покупателя по тому же вопросу.

Основные обязанности продавца, общие для всех базисных условий поставок:

- поставить товар в соответствии с условиями контракта;
- оплатить расходы по проверке товара;
- получить за свой счет экспортную лицензию;
- своевременно уведомить покупателя о дате отгрузки;
- оплатить таможенные налоги и пошлины по экспорту товара;
- нести риски и расходы до момента предоставления товара покупателю.

Покупатель товара обязан: принять и оплатить товар, получить за свой счет импортную лицензию, оплатить все расходы при получении документов в стране отправления, оплатить импортные таможенные налоги и пошлины, нести расходы и риск из-за несвоевременного принятия товара (табл. 55).

В том случае, когда в терминах по какой-либо позиции у продавца или покупателя зафиксировано «нет обязательств», это не исключает, что данная сторона может выполнить те или иные обя-

занности контрагента по его поручению и за его счет. Однако это не является обязательным действием, вытекающим из базиса поставки.

Поскольку не все из этих обязанностей применимы к любому термину ИНКОТЕРМС, в некоторых случаях возможно указание «нет обязанности».

Необходимо также отметить важные различия между договорами «отгрузки» и договорами «доставки». В отношении определения ключевого момента, в который продавец считается исполнившим свою обязанность по поставке, между терминами «доставки» (условия группы D) и другими торговыми терминами имеется важное различие. Только в соответствии с терминами группы D (DAF — поставка на границе, DES — поставка с судна, DEQ — поставка с причала, DDU — поставка без оплаты пошлин и DDP — поставка с оплатой пошлин) обязанность продавца по поставке перемещается в страну назначения. Согласно всем другим терминам он исполняет свою обязанность по поставке в собственной стране либо путем предоставления товара покупателю в месте нахождения продавца (термин EXW — с завода), либо путем передачи товара для отгрузки перевозчику (термины FCA (франко-перевозчик), FAS (ФАС), FOB (ФОБ), CFR (стоимость и фрахт), CIF (СИФ), CPT (перевозка оплачена до), CIP (перевозка и страхование оплачены до).

Для выделения этих двух различных по своей природе групп торговых терминов применяется соответствующая классификация договоров купли-продажи, например, при включении терминов группы D договор относится к типу договоров «доставки», а терминов группы F или группы C — к категории договоров «отгрузки». Обязанность продавца по обеспечению перевозки и ее оплате не включает в себя обязанность передачи товара в пункте назначения. Наоборот, риск утраты или повреждения товаров переходит в пункте их передачи, а страхование по условиям CIF (СИФ) CIP (перевозка и страхование оплачены до) осуществляется продавцом в пользу покупателя, на которого после пункта передачи переходит риск.

По условиям терминов группы, возлагающих на продавца возмещение расходов по перевозке и страхованию до места назначения, необходимо принимать во внимание не один, а два ключевых момента: один — в отношении распределения рисков, другой — в отношении распределения расходов. В связи с тем что такой дуализм не всегда явно очевиден, часто коммерсанты заблуждаются в отношении терминов группы C, полагая их более или менее эквивалентными терминам группы D. Это неверно. Продавший товар на ус-

ловиях терминов группы С продавец считается исполнившим свою обязанность по поставке, даже если после момента отгрузки с товаром что-либо случилось, в то время как продавец, продавший товар на условиях терминов группы D, при аналогичных обстоятельствах не считается исполнившим свое обязательство. Следовательно, продавший товар на условиях терминов группы D продавец не исполняет контракт и несет поэтому ответственность за его нарушение, если после отгрузки товара, но до его прибытия в пункт назначения товар утрачен или поврежден. Такой продавец обязан поставить товары взамен утраченных или поврежденных или предоставить иную согласованную реституцию.

В этой связи жизненно необходимо согласование между торговым термином и другими условиями договора, так как падающий на продавца риск может быть элиминирован или, по крайней мере, изменен различными оговорками об освобождении от ответственности или форс-мажорной оговоркой договора.

Из этого следует, что сторонам договора всегда нужно учитывать различие между терминами группы С и группы D и что продавший товар на условиях группы D продавец должен внимательно отнестись к необходимости защитить себя от рисков нарушения или неисполнения договора путем включения в договор купли-продажи соответствующей форс-мажорной оговорки или иной оговорки об освобождении от ответственности.

По группе Е — отгрузка «с завода» означает, что продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т. п.). В частности, он не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, а также за таможенную очистку товара для ввоза, если не оговорено иное. Покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Таким образом, данный термин возлагает на продавца минимальные обязанности. Он не применим, если покупатель не в состоянии осуществить сам или обеспечить выполнение экспортных формальностей. В этом случае целесообразно использовать термин FCA (франко-перевозчик).

Покупатель обязан:

- уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену;
- получить на свой риск и за свой счет экспортную или импортную лицензии или иное официальное разрешение, выполнить все таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза товара и, если необходимо, его транзита через третьи страны;

- принять поставку товара, как только он предоставлен в распоряжение покупателя;
- нести все риски утраты или повреждения товара с момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя;
- нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления его в распоряжение покупателя, в том числе все дополнительные расходы, возникшие вследствие неисполнения покупателем обязанности по принятию товара после того, как он предоставлен в его распоряжение, или вследствие ненаправления необходимых извещений, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, т. е. ясно обособлен, или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора;
- нести расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также формальностей, требуемых при вывозе и ввозе товара, и, если необходимо, при его транзите через третьи страны. Возмещать продавцу все понесенные им расходы при осуществлении содействия покупателю в получении экспортной лицензии;
- передать продавцу необходимое извещение о дате в течение согласованного периода и (или) место принятия товара;
- предоставить продавцу расписку, подтверждающую принятие товара;
- нести, если не согласовано иное, все расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой;
- оплатить все расходы и сборы, связанные с получением документов, а также возместить продавцу расходы, возникшие у него при оказании им содействия покупателю.

По группе F — «франко-перевозчик» означает, что основная перевозка не оплачивается продавцом.

Продавец обязан:

- передать товар в согласованном пункте в распоряжение перевозчика, указанного покупателем, и погрузить товар на транспортное средство;
- выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза (экспортная лицензия, оплата вывозных налогов и сборов, если требуется);
- передать покупателю надлежащее извещение о передаче товара в распоряжение перевозчика;
- предоставить покупателю за свой счет транспортные документы, подтверждающие поставку товара;
- нести все расходы по проверке качества товара, взвешиванию, подсчету, измерению, маркировке, упаковке;

- предоставить покупателю по его просьбе информацию, необходимую для заключения договора страхования;
- нести все риски утраты или повреждения товара до момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя;
- оплатить все относящиеся к товару расходы до момента передачи его перевозчику, в том числе пошлины, налоги и сборы, взимаемые при его вывозе.

Покупатель обязан:

- указать перевозчика;
- заключить договор перевозки и оплатить фрахт.

Термин «франко-перевозчик» означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего таможенную очистку для ввоза, с момента передачи его в распоряжение перевозчика и погрузки на транспортное средство в обусловленном пункте. При отсутствии указания покупателя о таком пункте продавец вправе определить такой пункт сам среди ряда подобных пунктов, где перевозчик принимает товар в свое распоряжение. В тех случаях, когда согласно коммерческой практике для заключения договора перевозки необходимо содействие продавца (при перевозке товара воздушным или железнодорожным транспортом), он может действовать в таких случаях за счет и на риск покупателя. Данный термин может быть использован при осуществлении перевозки любым видом транспорта, включая смешанные перевозки. «Перевозчик» означает любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским или внутренним водным транспортом или в смешанной перевозке. Если покупатель уполномочивает продавца поставить товар лицу, не являющемуся перевозчиком, например, экспедитору, продавец считается выполнившим свою обязанность по поставке товара с момента передачи его на хранение данному лицу. «Транспортный терминал» означает железнодорожную станцию, причал, контейнерный терминал или двор, пункт по принятию различных видов грузов, т. е. любых контейнеров и (или) поддонов, независимо от применения трейлеров, прицепов, оборудования, применяемых любыми средствами транспорта;

- уплатить цену купли-продажи;
- получить за свой счет импортную лицензию и выполнить все таможенные формальности, требуемые для вывоза товара и (если необходимо) его транзита через третьи страны;
- заключить за свой счет договор перевозки товара;
- принять поставку;

- нести все риски утраты или повреждения товара с момента поставки, а также все относящиеся к нему расходы, в том числе по оплате пошлин, налогов и иных сборов;
- передать продавцу надлежащее извещение, содержащее наименование перевозчика, способ транспортировки, дату или период времени передачи ему товара, а также определенный пункт, где товар должен быть передан перевозчику;
- принять доказательство поставки, если оно соответствует условиям договора;
- нести расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой;
- оплатить все расходы и сборы, связанные с получением документов, а также возместить продавцу расходы, возникшие у него при оказании содействия и заключения договора перевозки.

ФАС — свободно вдоль борта судна с указанием порта отгрузки означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель должен нести все расходы и риски утраты или повреждения товара. По условиям FAS (ФАС) на покупателя возлагается обязанность по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара. Данный термин не следует применять, когда покупатель не в состоянии обеспечить выполнение формальностей, требуемых для вывоза груза, и может быть использован только при перевозках водным транспортом.

Продавец обязан:

- поставить согласно условиям договора купли-продажи и представить коммерческий счет или эквивалент в форме электронной связи, а также иные доказательства соответствия товара, если это предусмотрено договором;
- по просьбе покупателя оказать ему за его счет и на его риск необходимое содействие в получении экспортной лицензии или иного разрешения на вывоз транспорта. Согласно термину ФАС в обязанности покупателя входит получение экспортных и импортных лицензий или иных разрешений. Поэтому по данному термину на продавца возлагается лишь оказание необходимого содействия;
- по договорам перевозки и страхования нет обязанностей;
- поставить товар вдоль борта указанного судна в определенное покупателем место погрузки в согласованном порту отгрузки в установленную дату или в согласованный период времени;

- нести все риски утраты или повреждения товара до его поставки;
- нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки;
- передать покупателю надлежащее извещение о том, что товар размещен вдоль борта указанного судна;
- предоставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычный транспортный документ или эквивалентное ему извещение по электронной связи;
- нести все расходы, связанные с проверкой товара (качество, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для предоставления его покупателю. Обеспечить за свой счет упаковку товара для перевозки и надлежащую маркировку;
- по просьбе покупателя оказать за его счет и на его риск содействие в получении документов, выдаваемых из страны отгрузки, необходимых покупателю для вывоза (ввоза) или транзитной перевозки товаров через третьи страны. Предоставить покупателю информацию для заполнения договора страхования.

Обязанности покупателя:

- уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену;
- получить на свой риск и за свой счет экспортную и импортную лицензии или иное разрешение, выполнить все таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза товаров или транзита через третьи страны;
- заключить за свой счет договор перевозки товара от согласованного порта отгрузки;
- принять поставку товара, когда он размещен вдоль борта судна;
- нести все риски утраты или повреждения товара с момента поставки, в том числе возникшие в случаях, если:
  - указанное покупателем судно не прибудет своевременно;
  - судно не в состоянии принять товар или прекратит прием груза до наступления установленной даты и после ее истечения;
- нести все относящиеся к товару расходы с момента его поставки и все дополнительные расходы из-за невыполнения покупателем пунктов договора (указать перевозчика или нарушения срока приемки товара);
- нести все расходы по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей при ввозе товара или его транзите через третьи страны;

- передать продавцу извещение о наименовании перевозчика, способе транспортировки, дате или периоде времени передачи ему товара и пункте передачи товара перевозчику;
- принять от продавца доказательство поставки груза и что оно соответствует условиям договора;
- нести все расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, включая случаи, когда это осуществляется по предписанию властей страны вывоза;
- нести все расходы и сборы, связанные с оказанием продавцом содействия в получении документов или электронных сообщений, которые могут потребоваться при вывозе, транзите и ввозе товара.

ФОБ — свободно на борту означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки, и покупатель с этого момента должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. На покупателя возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для его экспорта.

Основные обязанности продавца:

- передать (погрузить) товар на борт судна и предоставить коммерческий счет;
- выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза (экспортная лицензия, оплата при вывозе налогов и сборов);
- передать чистое бортовое свидетельство о приеме товара;
- оплатить расходы по погрузке, если они включены во фрахт;
- известить покупателя о погрузке товара на борт судна.

Основные обязанности покупателя:

- указать перевозчика;
- заключить договор перевозки и оплатить фрахт;
- оплатить предусмотренную договором купли-продажи цену, расходы по погрузке и разгрузке, если они не включены во фрахт;
- получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и возможной транзитной перевозки через третьи страны;
- принять поставку, когда товар размещен на борту судна, указанного покупателем в согласованном порту;
- нести все дополнительные расходы в связи с несвоевременным прибытием судна или неготовностью его принять товар;

- оплатить налоги, сборы и другие платежи, связанные с вывозом товара; известить продавца о названии судна, месте погрузки и дате поставки товара, принять доказательства поставки.

Группа С — основная перевозка оплачивается продавцом.

CFR (КФР) — стоимость и фрахт с указанием порта.

«Стоимость и фрахт» означает, что продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, однако риск утраты или повреждения товара, а также риск любого увеличения расходов, возникающих после перехода товаром борта судна, переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. По условиям CFR (КФР) на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для его вывоза.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях, когда момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф или при перевозках в контейнерах, целесообразнее применение термина CPT.

По условиям КФР продавец обязан:

- заключить договор перевозки и оплатить фрахт до согласованного порта назначения;
- поставить товар на борт судна;
- выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза (экспортная лицензия, оплата взимаемых при вывозе налогов и сборов, если требуется);
- передать покупателю счет-инвойс (счет-фактуру) и чистый транспортный документ (коносамент, морскую накладную), предусматривающий выдачу товара перевозчиком по приказу покупателя или продажу третьему лицу в течение транзитной перевозки путем передаточной надписи;
- оплатить расходы по погрузке, а также по разгрузке, если они не включены во фрахт.

В большинстве случаев товар, перевозимый на регулярных судоходных линиях, не перепродается во время транзита. И совсем иной является ситуация, когда товар должен перевозиться на чартерных судах. Например, проданный на бирже товар неоднократно перепродается, пока не достигнет места назначения. Именно для таких случаев традиционный оборотный коносамент сохраняет свое важное значение, поскольку обладание им позволяет конечному покупателю получить от перевозчика товар в месте назначения. Это осуществляется путем передачи перевозчику оригинала коносамента

в обмен на товар. При отсутствии намерения осуществить продажу товара во время транзита коносамент может не понадобится, если право покупателя на получение в месте назначения товара от перевозчика подтверждается иными способами, например, путем ссылки в договоре на унифицированные правила для морских накладных. Намеревавшийся продать товар во время транзита покупатель имеет право, согласно терминам CFR (стоимость и фрахт), CIF (СИФ), потребовать от продавца предоставления ему оборотного коносамента.

Обязанности покупателя:

- принять поставку товара после его отгрузки и передачи ему счета-инвойса и транспортного документа, получить товар от перевозчика в согласованном порту назначения;
- оплатить расходы по погрузке, если они не включены во фрахт.

СИФ (CIF) — стоимость страхования и фрахт с указанием порта назначения означает, что продавец несет те же обязанности, что и по условиям КФР, однако он должен обеспечить морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки. Продавец заключает договор страхования и выплачивает страховщику страховую премию.

Покупатель должен принять к сведению, что, согласно условиям CIF, от продавца требуется лишь обеспечение страхования на минимальных условиях.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях когда момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф или при перевозках в контейнерах, более целесообразно применение термина CIP.

В обязанности продавца также включается оплата расходов по погрузке и разгрузке товара, если они не включены во фрахт, а расходы по разгрузке, если они не включены во фрахт, затем возмещаются покупателем.

CPT (КПТ) — перевозка оплачена до места назначения, используется всеми видами транспорта.

«Перевозка оплачена до...» означает, что продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до указанного места назначения.

Риск гибели или повреждения товара, а также любого увеличения издержек, возникающего после передачи товара перевозчику, переходит с продавца на покупателя, когда товар передан в распоряжение перевозчика.

«Перевозчик» означает любое лицо, которое, согласно договору перевозки, обязуется осуществить перевозку или организовать перевозку морским или воздушным путем, железнодорожным или автомобильным транспортом, по внутренним водным линиям или путем смешанной перевозки. При осуществлении перевозки несколькими перевозчиками в согласованном направлении риск гибели или повреждения переходит, когда товар передан в распоряжение первого перевозчика.

Согласно термину CPT в обязанности продавца входит осуществление необходимой для вывоза таможенной очистки товара. Данный термин может применяться для всех видов перевозки, включая смешанные.

В обязанности продавца также включаются оплата расходов по погрузке и разгрузке товара, если они не включены во фрахт, а расходы по разгрузке, если они не включены во фрахт, затем возмещаются покупателем.

СИП (CIP) — перевозка и страхование оплачены до места назначения — означает, что продавец несет те же обязанности, что и согласно термину CPT, но с тем дополнением, что продавец должен обеспечить транспортное страхование от рисков гибели или повреждения товара во время перевозки. Продавец заключает договор страхования и оплачивает страховую премию. Покупатель должен принять к сведению, что, согласно термину CIP, от продавца требуется лишь обеспечение страхования на минимальных условиях.

Согласно данным условиям продавец обязан обеспечить таможенную очистку товара для экспорта. Данный термин может использоваться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки. Расходы по погрузке и разгрузке распределены согласно условию CPT.

Группа D — прибытие.

ДАФ (DAF) — поставка на границе (с указанием пункта), используется всеми видами транспорта.

Основные обязанности продавца:

- поставить очищенный для вывоза товар на согласованную границу (или в согласованный пункт на этой границе);
- обеспечить получение документов, позволяющих принять товар на границе (т. е. транспортный документ или складскую расписку) и оказать покупателю содействие в получении сквозного транспортного документа;
- заключить договор перевозки товара до согласованного пункта на границе (включая, если необходимо, транзитную перевозку через третьи страны);
- расходы по погрузке и разгрузке (с возмещением продавцу).

«Поставка на границе» означает, что обязанности продавца по поставке товара считаются выполненными, когда товар, очищенный от пошлин для вывоза, прибывает в указанный пункт или место на границе, однако до поступления товара на таможенную границу принимающей страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта. Поэтому в данном условии весьма важно точное определение границы путем указания на конкретный пункт или место.

Данный термин предназначен для применения главным образом при перевозке товара по железной дороге или автомобильным транспортом, но может быть применен и при любом другом способе перевозки товара. При этом применяются следующие документы:

- коммерческий счет-инвойс;
- обычный транспортный документ, складская расписка или деливери-ордер;
- экспортная лицензия.

Возможны еще сквозной транспортный документ и иные документы, необходимые для транзита товара через третью страну и выполнения таможенных формальностей для ввоза. Все документы могут быть заменены электронными сообщениями (EDI).

В отличие от CPT необходимо обеспечить получение документов, позволяющих покупателю принять товар на границе (транспортный документ или складскую расписку) и оказать покупателю содействие в получении сквозного транспортного документа.

Основные обязанности покупателя:

- принять поставку товара на согласованной границе (или в согласованном пункте на этой границе);
- оплатить подвоз;
- выполнить таможенные формальности, требуемые при ввозе (импортная лицéнзия, оплата таможенных пошлин, налогов и сборов, если потребуется).

ДЕС (DES) — поставка с судна с указанием порта назначения, используется только морским видом транспорта.

Основные обязанности продавца:

- поставить товар на борт судна в порту назначения;
- заключить договор перевозки и оплатить фрахт;
- обеспечить получение документов, позволяющих покупателю принять товар с судна (т. е. коносамент или деливери-ордер);
- получить экспортную лицензию.

Точно так же, как и в соответствии с терминами CFR (стоимость и фрахт) и CPT (перевозка оплачена до), в обязанности продавца

входит осуществление оплаты перевозки. Однако согласно термину DES (поставка с судна) на продавца возлагается и риск утраты или повреждения товара, а также оплата всех расходов до пункта назначения.

Основные обязанности покупателя:

- принять поставку товара с судна в порту назначения;
- оплатить расходы по разгрузке судна;
- выполнить таможенные формальности, требуемые при ввозе (импортная лицензия, оплата импортных пошлин, налогов и сборов, если потребуется).

«Поставка с судна» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления не очищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя в согласованном порту назначения. Все расходы и риски по доставке товара в согласованный порт назначения несет продавец.

В случае если покупатель не обеспечивает разгрузку судна и освобождение причала от груза, на него может быть возложено возмещение продавцу расходов, возникших вследствие несоблюдения условий чартера (именуемых демереджем). Соответственно покупателю придется возмещать порту или стивидорной компании дополнительные расходы по складированию. Для побуждения покупателя к скорейшей разгрузке судна продавец готов заплатить ему за сбереженное время. Соответствующие положения могут быть также включены в чартер в отношении продавца, выступающего в качестве фрахтователя (так называемый диспач). По чартеру демерредж может также уплачиваться собственнику или арендатору контейнеров, если они в обусловленный срок не освобождены и не могут быть вновь использованы.

Очень важным является соответствие правил чартера и договора купли-продажи по вопросам уплаты демерреджа и диспача. Применение условий, определяющих время осуществления погрузочно-разгрузочных работ на судне (сталийное время), и условий, касающихся демереджа и диспача, может быть осложнено, поскольку возможно возникновение некоторых событий (например, обстоятельств, зависящих от перевозчика, препятствий, находящихся вне контроля одной из сторон, в частности, трудовых волнений, правительственных постановлений, чрезвычайных постановлений, чрезвычайных погодных условий), которые ведут к увеличению согласованного периода времени.

DDU — поставка без оплаты пошлины с указанием места назначения, используется всеми видами транспорта.

Основные обязанности продавца:

- поставить товар в согласованное место назначения;
- обеспечить получение документов, позволяющих покупателю получить товар в согласованном месте назначения (т. е. деливери-ордер, складское свидетельство или транспортный документ), причем все документы могут быть заменены их электронным эквивалентом;
- заключить договор перевозки и оплатить фрахт;
- оплатить расходы по погрузке.

В отличие от термина DDP (поставка с оплатой пошлин), когда продавец обязан выполнить таможенные формальности для ввоза, в соответствии с термином DDU (поставка без оплаты пошлин) он осуществляет лишь таможенные формальности для вывоза.

Основные обязанности покупателя:

- принять поставку в согласованном месте назначения;
- обеспечить выполнение таможенных формальностей, осуществляемых при ввозе (импортная лицензия, оплата всех импортных пошлин, налогов и сборов, если потребуется);
- оплатить расходы по разгрузке, если они не включены во фрахт.

«Поставка без оплаты пошлины (наименование пункта назначения)» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента доставки товара в согласованный пункт в стране ввоза. Продавец должен нести расходы по оплате всех связанных с этим расходов и нести все риски, падающие на товар (исключая уплату налогов, пошлин и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе товара). Если стороны договорятся, что таможенная очистка, а также все расходы и риски, связанные с выполнением таможенных формальностей возлагаются на продавца, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов в договор купли-продажи. Например, в случаях оплаты продавцом налога на добавленную стоимость по импортируемому товару — VAT, это должно быть прямо указано путем добавления в контракт соответствующих слов: «Поставка без оплаты пошлины, с оплатой VAT (согласованный пункт назначения)». Этот термин может применяться независимо от способа перевозки товара.

DEQ — поставка с причала с оплатой пошлины с указанием пункта используется только морским транспортом.

Основные обязанности продавца:

- поставить товар на причал в порту назначения;
- заключить договор перевозки и оплатить фрахт;

- обеспечить получение документов, позволяющих покупателю принять товар с судна (т. е. коносамент или деливери-ордер, импортная лицензия); все документы могут быть заменены электронными сообщениями (EDI);
- оплатить расходы по разгрузке;
- обеспечить выполнение таможенных формальностей, необходимых для ввоза (экспортная, импортная лицензия, оплата всех импортных пошлин, налогов и сборов, если потребуется).

Аналогично термину DES в соответствии с термином DEQ пункты распределения расходов и рисков совпадают и передвигаются на следующую ступень — с судна на причал. Продавец обязан не только заключить договор перевозки и оплатить фрахт, но и нести все дополнительные риски и расходы по выгрузке товара с судна. Кроме того, ему необходимо пересечь таможенную границу и выполнить таможенные формальности, требуемые для ввоза.

Основная обязанность покупателя — принять поставку товара с причала в порту назначения.

«Поставка с причала с оплатой пошлины» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления очищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя на пристани (причале) в согласованном порту назначения. Все расходы и риски, включая оплату налогов, пошлин и иных сборов, по доставке товара в согласованное место несет продавец. Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не в состоянии получить импортную лицензию.

Если между сторонами будет согласовано, что таможенная очистка ввозимого товара и оплата связанных с этим пошлин возлагается на покупателя, вместо слов «с оплатой пошлины» следует написать: «Без оплаты пошлины». Если стороны согласились исключить из обязательств продавца оплату некоторых связанных с импортом расходов (таких как налог на добавленную стоимость — VAT), то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов, например: «Поставка с пристани, без оплаты VAT, наименование порта назначения».

DDP — поставка с оплатой пошлин с указанием места назначения используется всеми видами транспорта.

«Поставка с оплатой пошлины» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента предоставления товара в согласованном пункте в стране ввоза. Продавец несет все риски и расходы, связанные с ввозом товара, включая оплату налогов,

пошлин и иных сборов, взимаемых при ввозе товаров. В то время как термин «с завода» возлагает на продавца минимальные обязанности, термин «поставка с оплатой пошлины» предполагает максимальные обязанности продавца.

Данный термин не может использоваться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

Если между сторонами согласовано, что на покупателя возлагаются обязанности по таможенной очистке ввозимого товара и оплате соответствующих пошлин, следует применять термин DDU.

Если между сторонами согласовано, что оплата некоторых взимаемых в связи с ввозом расходов (например, налога на добавленную стоимость — VAT) возлагается на продавца, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов: «Поставка с оплатой пошлины, без оплаты VAT (согласованный пункт назначения)».

Данный термин может применяться независимо от способа перевозки товара.

В отличие от термина DDU (поставка без оплаты пошлин) продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза и осуществлять оплату пошлин. В соответствии с термином DDP (поставка с оплатой пошлин) на него возлагается осуществление всех указанных действий.

При выборе базисных условий поставки грузов по внешнеторговым сделкам необходимо учитывать специфические особенности различных базисных условий.

Так, термин EXW (с завода) возлагает на продавца минимальные обязательства, поскольку продавец обязан предоставить товар на своем предприятии. Хотя из самого контракта или по каким-либо другим причинам проявляется намерение покупателя вывезти товар, это зависит целиком от него. В связи с этим термином отсутствует какая-либо обязанность для любой из сторон в отношении каких-либо действий, касающихся экспорта. Вместе с тем существует обязанность покупателя выполнять все таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза, а продавец должен оказывать содействие в этом. Покупатель возмещает продавцу все расходы, связанные с совершением такого содействия.

Ни одна из сторон не имеет каких-либо обязательств в отношении другой стороны по заключению договора перевозки и страхования. Однако, если в намерение покупателя входит перевозка товара из местонахождения продавца, он обязан за свой счет обеспечить перевозку и страхование груза.

Хотя по условиям терминов группы F в обязанности продавца входит обеспечение необходимого подвоза для доставки товара в согласованный пункт для его передачи перевозчику, обеспечение основной перевозки входит в обязанности покупателя. В терминах группы F отсутствует упоминание о подвозе, поскольку не имеет значения пояснение, каким образом продавец может достичь определенного пункта для передачи товара перевозчику.

Как отмечалось, термин FCA (франко-перевозчик) является основным условием данной группы и может быть использован независимо от способа транспортировки. Этот термин следует применять особенно тогда, когда передача товара перевозчику не завершается при размещении его вдоль борта судна или при пересечении борта судна. В двух последних случаях целесообразно использовать вместо термина FCA (франко-перевозчик) условия ФАС и FOB (ФОБ).

Обстоятельства, определяющие особенности передачи товара перевозчику, различаются в зависимости от способа перевозки и свойств товара. В отдельных местах неодинакова и практика. Поскольку покупатель обязан обеспечить перевозку, для него жизненно важно проинструктировать продавца относительно порядка передачи товара перевозчику. Покупатель должен также указать в договоре купли-продажи точное наименование пункта, где это произойдет. Но поскольку в момент заключения договора это не всегда возможно, точный пункт может быть определен в последующем. В такой ситуации продавцу при определении цены важно знать различные имеющиеся у покупателя варианты в отношении последующих точных указаний о передаче товара перевозчику. Естественно, продавцу следует знать, каким образом товар должен быть упакован при помещении его в контейнеры, а также будет ли он передан на терминал из близлежащего места или откуда-либо еще.

Количество товара определяется для составления так называемой полной отгрузки (вагонная или контейнерная партия) или при его размещении перевозчиком как наливного или насыпного груза на его терминале. При осуществлении контейнерной торговли есть важное различие между полной загрузкой и неполной загрузкой (FCL для полной контейнерной партии и LCL для неполной контейнерной партии). С правовой точки зрения по условиям FCA (франко-перевозчик) не требуется определять обязательства в отношении передачи для перевозки товара, но с целью привлечения внимания сторон выделяются различные варианты его транспортировки.

Хотя все термины группы F точно возлагают на покупателя заключение договора перевозки, на практике в случаях, когда это не имеет значения для покупателя, продавец сам заключает такие договоры.

В частности, это бывает при наличии (с учетом места и особенностей товара) лишь одной альтернативы или когда при наличии нескольких из них размер фрахта остается неизменным.

При наличии так называемого линейного сообщения продавец из своей страны зачастую заключает договоры перевозки согласно условию ФОБ. Такая практика получила наименование «ФОБ с дополнительными услугами». В отношении автомобильного транспорта практика менее строга. В действительности она может изменяться от экспедитора к экспедитору и от перевозчика к перевозчику. Вместе с тем продавец нередко заключает договор перевозки груза автомобильным транспортом, имея в виду, что покупатель оплатит эту перевозку.

Из-за постоянных изменений коммерческой практики сложно определить в юридическом тексте, что каждая из сторон обязана сделать. Продавец не связан с основным договором перевозки, но он может заключить на обычных условиях договор перевозки за счет и на риск покупателя. Вместе с тем продавец вправе отказаться от заключения договора перевозки и известить об этом покупателя. Покупатель может также просить продавца об оказании ему содействия или известить его о своем намерении заключить договор перевозки. Покупатель уведомляет продавца о своих намерениях в случаях, когда в силу особых отношений с перевозчиком для него важно реализовать свое право на заключение договора перевозки.

Даже если от продавца на основании коммерческой практики требуется (или он заявляет о намерении) заключить договор перевозки, на покупателя тем не менее возлагается риск отсутствия в силу непредвиденных обстоятельств ожидаемого перевозочного средства.

В случаях подачи на терминал перевозчика контейнерного груза или груза, составляющего неполную отгрузку, иногда возникают проблемы по распределению расходов по погрузке. Ситуация совершенно иная, когда по условиям FOB (ФОБ) груз традиционно пересекает поручни судна. Поручни судна являются определяющим моментом при распределении расходов по погрузке. Поэтому необходимо учитывать стоимость рабочей силы, аренды кранов и т. п., имея в виду при этом рабочие часы и время, использованное до и после пересечения поручней судна. Но на практике это не делается. Согласно обычаям порта устанавливается, каким образом при отгрузке на условиях FOB (ФОБ) распределяются между продавцом и покупателем расходы по погрузке. Если это известно обеим сторонам, то не возникает никаких трудностей. Однако зачастую покупатель не знает обычаев порта страны продавца, и позднее он может обнаружить, что такой обычай направлен против него. Поэтому для

покупателя на условиях FOB (ФОБ) очень важно рассмотреть эту проблему при обсуждении договора купли-продажи и согласовании цены товара.

При отсутствии информации об обычаях порта в стране продавца покупателю следует быть осторожным при использовании термина FOB (ФОБ): ему целесообразно получить точные данные относительно стоимости погрузочных работ. С этой целью применяются иногда такие краткие выражения, как «ФОБ со штивкой» или «ФОБ со штивкой и укладкой».

Из этого может быть ясно, в чем состоят обязанности продавца в отношении расходов по погрузке, но далеко не понятно, в какой степени продавец несет также риск утраты или повреждения груза, которые могут произойти после пересечения им поручней судна. Сторонам целесообразно разъяснить их намерения (например, путем добавления такой фразы: «ФОБ со штивкой с отнесением на продавца расходов и рисков, возникающих при погрузке»).

Как отмечалось, по условиям группы С могут возникнуть определенные трудности, поскольку после наименования соответствующего термина указывается лишь порт назначения, например, в заключенном между покупателем в Нью-Йорке и продавцом в Лондоне договоре купли-продажи после термина группы С определяется только Нью-Йорк и ничего не говорится об отгрузке из Лондона. В данном случае может возникнуть ложное впечатление, что товары должны быть переданы в Нью-Йорке и что до этой передачи продавец не считается выполнившим свое обязательство.

Кроме того, встречаются такие указания в контракте, как «поставка в Нью-Йорк не позднее» (устанавливается конкретная дата). Отсюда следует, что стороны не поняли существа природы термина С, поскольку согласно его условиям продавец считается исполнившим свое обязательство, отгрузив товар из своей страны. Данное заблуждение возникает еще и потому, что продавец принимает обязательство обеспечить и оплатить основную перевозку до места назначения. Однако это обязательство по оплате лишь дополняет основную обязанность отгрузить товар из места нахождения продавца.

Поскольку термины группы С предназначены для того, чтобы показать, в какой степени продавец обязуется обеспечить заключение за свой счет основного договора перевозки (с добавлением по условиям CIF (СИФ) и CIP (перевозка и страхование оплачены до) и договора страхования с указанием пункта назначения. Термины группы С также предусматривают, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке в момент передачи товара для отгрузки в своей стране и что это означает принятие товара

покупателем. Поэтому термины группы С определяют, в отличие от терминов группы F, не один основой пункт — пункт отгрузки, а два ключевых пункта: один — совпадающий с пунктом отгрузки, согласно условиям терминов группы F, а другой — определяющий пункт, до которого продавец обязан оплатить перевозку и страхование. Если бы в обычной практике назывались оба эти пункта, коммерсантам было бы намного легче использовать термины группы С. Однако это, как правило, не делается, поскольку продавец в момент заключения договора желает сохранить для себя определенную свободу в отношении указания точного пункта или порта отгрузки. Например, продавец из Стокгольма, продающий товар покупателю из Нью-Йорка на условиях CFR (КФР) или CIF (СИФ), может иметь намерение отсрочить решение вопроса, будет ли товар отгружен непосредственно из Стокгольма или он будет завезен автомобильным транспортом в Готенбург или даже в Роттердам и затем отгружен морем в Нью-Йорк.

Указание в договоре, заключенном на основе одного из условий терминов группы С, точной даты прибытия в пункт назначения делает договор неясным. Непонятно, входило ли в намерение договаривающихся сторон рассматривать продавца как нарушителя договора, если товары не прибудут к согласованной дате в пункт назначения, или основное значение терминов группы С будет превалировать над данным толкованием. В последнем случае в обязанности продавца входит отгрузка товара таким образом, чтобы товар мог прибыть в пункт назначения в обусловленную дату, если ничего не случится после отгрузки, что в соответствии с терминами группы С находится на риске покупателя.

Часто стороны не учитывают различие и используют термины CFR (стоимость и фрахт) и CIF (СИФ) для перевозки иными, чем морской, видами транспорта. При этом продавец попадает в сложное положение, не имея возможности исполнить свое основное обязательство по передаче коносамента, водной накладной или иного аналогичного документа, требуемого согласно терминам CFR (стоимость и фрахт) и CIF.

Покупатель не сможет, например, продать товар в пути, если он получит несоответствующий транспортный документ. В этой ситуации он вправе отказаться от договора вследствие нарушения продавцом обязанности представить необходимый документ. При определенных обстоятельствах, в случае ухудшения конъюнктуры рынка после заключения договора, покупатель может использовать данное нарушение продавца с целью избежания связанных с изменением конъюнктуры потерь, заявив о расторжении договора.

Согласно терминам CFR (стоимость и фрахт) и CPT (перевозка оплачена до) при отсутствии у продавца обязанности по страхованию покупателю следует подумать о соотношении стоимости страхования и предполагаемого вида транспорта. При вероятности возникновения значительных рисков для товара во время его перевозки (например, при отгрузке товара на палубе или на старом судне) размер страховой премии будет весьма заметным, если вообще страхование будет возможно.

Как показывает статистика, чаще всего ошибки происходят при использовании терминов CFR (стоимость и фрахт) и CPT (перевозка оплачена до). Это связано в основном с отсутствием у покупателя возможности осуществления достаточного контроля над определенным методом или типом применяемого способа транспортировки. Поэтому покупателю на условиях CFR (стоимость и фрахт) и CPT (перевозка оплачена до) следует предусматривать в договоре купли-продажи правила, ограничивающие право продавца по организации перевозки по своему желанию (иными словами, покупатель может указать определенный морской путь или назвать перевозчика).

Обязанность продавца, согласно терминам CIF (СИФ) и CIP (перевозка и страхование оплачены до), основана на принципе минимального покрытия, предусмотренного грузовыми терминами, сформулированными Объединением лондонских страховщиков. Однако минимальное покрытие может следовать и из некоторых других подобных обобщений.

На практике так называемое страхование от всех рисков (институтский термин A) предпочитают менее широкому покрытию (институтские термины B или C), поскольку минимальное покрытие является целесообразным в тех случаях, когда риск утраты или повреждения товара в период транспортировки более или менее соответствует тем случайностям, которые воздействуют одновременно на судно и на груз, в частности, вследствие столкновения судов, посадки на мель или пожара. Согласно правилам об общей аварии (Йорк-Антверпенские правила 1974 г.) даже страхование с минимальным покрытием защищает покупателя от риска возмещения судовладельцу его затрат, понесенных им при спасении судна и груза.

Для готовых изделий (особенно для товаров высокой стоимости) оказывается недостаточно минимального покрытия вследствие наличия риска кражи, мелкого хищения, неправильной упаковки или неправильного обращения. Поэтому для защиты от подобных рисков используют расширенное страховое покрытие. Покупателю готовых изделий следует указать в договоре купли-продажи, что страхование, согласно терминам CIF (СИФ) и CIP (перевозка и страхование

оплачены до), должно быть расширенным. Если он этого не сделает, продавец может осуществить страхование на условиях минимального покрытия.

Следовательно, нельзя применять термины CFR (стоимость и фрахт) и CIF (СИФ), когда речь идет о перевозке иными видами транспорта, кроме морского. Покупателю следует всегда учитывать необходимость ограничения возможностей выбора продавца в отношении организации транспортировки и требовать от продавца предоставления дополнительного страхового покрытия. Ни при каких обстоятельствах не надо увязывать срок поставки товара с его прибытием в место назначения; его целесообразно упоминать лишь в связи с отгрузкой товара. При желании покупателя быть уверенным в том, что товар действительно прибудет в пункт назначения в обусловленное время, ему необходимо вместо терминов группы С использовать термины группы D.

Среди продавцов наблюдается возрастание желания согласовывать термины группы D (прибытие). Для продавца готовых изделий, чьи товары должны быть конкурентоспособными в стране назначения и которому приходится расширять свое обязательство перед покупателем путем предоставления ему договорных гарантий, будет странным ограничение его обязательства по передаче товара каким-либо более ранним пунктом, т. е. до того, как товар отгружен, или до того, как он прибыл в место назначения.

В отношении перевозки проблемы возникают при применении терминов, согласно которым продавец считается выполнившим свое обязательство путем передачи товара наименее экономичным образом или не тому перевозчику. Экспортер, у которого в разных направлениях постоянно движутся грузопотоки, может обнаружить, что экономика перевозок (так называемое логистическое планирование) требует от него полного контроля процесса транспортировки и доставки товара по назначению. Кроме того, продавец часто находится в лучшем, чем покупатель, положении, позволяющем ему добиться конкурентоспособных тарифных ставок.

При выборе одного из терминов группы D необходимо учитывать три фактора:

- способ осуществления перевозки;
- распределение расходов и рисков, связанных с разгрузкой товара в пункте назначения;
- распределение обязанностей по выполнению таможенных формальностей, необходимых для ввоза товара.

Традиционно термины DES (поставка с судна) и DEQ (поставка с причала) используются при перевозке товара морем. Первый термин означает, что покупатель обязан забрать товар с судна. Согласно

второму термину продавец должен доказать то, что товар разгружен на причал. Поскольку при перевозке товара на линейных судах расходы по разгрузке включаются обычно во фрахт, в этом случае термин DEQ (поставка с причала) не применим. С другой стороны, если товар грузится на судно, зафрахтованное продавцом, различие между терминами DES (поставка с судна) и DEQ (поставка с причала) становится особенно ощутимым.

При заключении договора на условиях DES (поставка с судна) продавец фрахтует судно на условиях, освобождающих судовладельца от осуществления разгрузочных работ. В этом случае между продавцом и судовладельцем подписывается чартер с условием (free out), где слово «free» (свободно) означает, что стоимость разгрузочных операций не включена в цену договора. В подобных случаях в чартере может быть указано, что судовладелец также свободен от осуществления погрузочных работ. В такой ситуации продавцу придется нести расходы и по погрузке, поскольку в результате применения данных терминов погрузка и доставка товара до согласованного пункта назначения возлагаются на него. При этом в чартере будет указано: «Free in and out».

При дальнейшем уточнении используются и иные варианты оговорки FIO (ФИО), например: «Свободно от укладки и штивки при погрузке и выгрузке» (FIOST). Подобные оговорки могут быть включены и в договор. Однако, поскольку в договоре купли-продажи, заключенном на условиях терминов доставки, речь идет лишь о распределении расходов и функций по осуществлению разгрузки, нет необходимости упоминать о таких расходах, которые до прибытия товара в согласованный пункт назначения возлагаются на продавца.

Оговорка FIOST иногда используется в договорах, заключаемых на условиях FOB (ФОБ), когда обязательства продавца ограничиваются размещением товара на борту судна в порту отгрузки. Но такое условие чартера не встречается в договорах купли-продажи, поскольку продавца по условиям FOB (ФОБ) не касаются разгрузочные операции в порту назначения. Правильным поэтому будет указание в договоре купли-продажи о том, что продавец не связан с осуществлением разгрузки судна. В этом случае может быть следующая редакция: ФОБ с укладкой и штивкой.

Согласно условиям терминов DES (поставка с судна) и DEQ (поставка с причала) совершенно необходимо, чтобы покупатель был извещен о дате прибытия судна и что судно не задерживается в порту погрузки в ожидании прибытия груза. Также важно, чтобы товар после его разгрузки с судна был по возможности скорее убран с причала. В практике уже стало обычным указание в договоре купли-продажи,

что продавец направляет покупателю извещение о предполагаемой дате прибытия судна (ETA) и что покупатель в согласованный период времени должен осуществить разгрузку судна и освобождение причала от товара.

Использование остальных терминов группы D — DAF (поставка на границе), DDU (поставка без оплаты пошлин) и DDP (поставка с оплатой пошлин) — может быть согласовано вне зависимости от вида транспорта. На практике, однако, термин DAF (поставка на границе) применяется главным образом в отношении железнодорожного транспорта, т. е. обязанности продавца прекращаются с момента пересечения пограничного пункта страны, указанного в договоре. Обычно имеется в виду граница страны продавца, но это может быть граница и какой-либо третьей страны, через которую товар перемещается.

На практике, однако, чаще, чем термин DAF (поставка на границе), встречается термин «франко-граница». Поскольку в отношении объема обязательств покупателя нередко возникают различные сомнения, не следует употреблять термин «франко-граница» тогда, когда продавец несет все расходы до согласованного пункта, так как совершенно не ясно, выполняет ли данный пункт функции так называемого тарифного пункта или он представляет собой настоящий пункт передачи товара. В последнем случае продавец несет ответственность за все, что может произойти с товаром за период от отгрузки товара до достижения им согласованного пункта.

Как отмечалось в пояснении терминов группы C, сам факт того, что продавец обязуется оплатить расходы, еще не означает, что он также принимает на себя все риски, связанные с перевозкой. По этой причине следует избегать использования выражения «свободно» (free или franco). Вместо этого целесообразно употреблять выражение «поставка до», раскрывающее, что продавец принимает на себя все риски и расходы, связанные с утратой или повреждением товара или в связи с его недоставкой в пункт назначения. При отсутствии такого понимания вместо DAF (поставка на границе) следует использовать один из терминов группы C, т. е. CPT (перевозка оплачена до) и CIP (перевозка и страхование оплачены до).

При железнодорожной перевозке физическая передача товаров редко имеет место точно в пограничном пункте страны покупателя. Чаще всего продавец получает от железной дороги прямую железнодорожную накладную, обеспечивающую всю транспортировку до места назначения. Он также оказывает покупателю содействие в выполнении необходимых таможенных формальностей и продвижении товара через третьи страны до места назначения. Однако про-

давец совершает это дополнительное содействие за счет и на риск покупателя, как он это делает по условиям FCA (франко-перевозчик) и FOB (ФОБ). Если после пересечения товаром согласованного пункта, упомянутого после термина DAF (поставка на границе), что-либо происходит с товаром, это относится за счет и на риск покупателя. И наоборот, если совершается что-либо, задерживающее передачу товара или препятствующее его доставке в указанный пункт, возникающие при этом расходы возлагаются на продавца.

Следующие в различные пункты назначения грузы передаются обычно экспедитору для укрупнения перевозок. Экспедитор объединяет грузы до полной вагонной партии. Его договорные отношения с железной дорогой отличаются от правил, которые могли быть согласованы продавцом или покупателем в отношении отгрузки каждой индивидуальной партии. У экспедиторов имеются собственные тарифы, и они дебетуют соответственно продавца и покупателя.

Упоминаемый в термине DAF (поставка на границе) пункт может служить также «тарифным пунктом» таким образом, что до его достижения расходы по перевозке оплачиваются продавцом, а после — возлагаются на покупателя. В большинстве случаев в этом пункте товар не перегружается из одного вагона в другой. Однако, если с товаром произойдет что-либо или будет иметь место перерыв в движении, указанный в условии DAF пункт будет рассматриваться и как пункт распределения рисков между продавцом и покупателем. Итак, при заключении договора на условиях термина DAF (поставка на границе) стороны имеют в виду лишь распределение расходов.

При подборке или передаче товара в местах нахождения соответственно продавца или покупателя и определении их функций и порядка распределения между ними расходов по погрузке и разгрузке могут возникнуть трудности. Например, обязан ли покупатель по условиям термина EXW (с завода) оплачивать расходы по перемещению груза внутри склада продавца? Или обязан ли продавец, заключивший договор на условиях терминов DDU (поставка без оплаты пошлин) или DDP (поставка с оплатой пошлин), оплачивать все расходы до тех пор, пока товар не будет размещен внутри склада покупателя? На самом деле продавец по условиям термина EXW (с завода) обязан лишь разместить в своем помещении товар таким образом, чтобы он был доступным для покупателя. Однако этот термин не содержит пояснений о том, как это должно быть сделано. Аналогично термины DDU (поставка без оплаты пошлин) и DDP (поставка с оплатой пошлин) не поясняют, каким способом товар должен быть доставлен в согласованный пункт.

В применении термина DDU (поставка без оплаты пошлин) серьезные трудности появляются, когда товары проходят через таможню ранее достижения ими пункта назначения. В этом случае могут возникнуть препятствия по достижению ими пункта назначения в виде ссылки на то, что товар находится на таможенной станции, а также на то, что покупателем не выполнены какие-либо требования властей, или на какие-либо иные причины. Поскольку по условиям термина DDU (поставка без оплаты пошлин) выполнение таможенных формальностей, необходимых для ввоза, возлагается на покупателя, все упомянутые события падают на его риск и относятся за его счет. Это может причинить сложности продавцу, поскольку в то время, как товар задержан на таможенной станции, принятое им по договору перевозки обязательство доставки товара в согласованный пункт назначения остается в силе. Поэтому, если не исключено возникновение подобных трудностей, продавцу следует быть осторожным и избегать применения термина DDU (поставка без оплаты пошлин).

Возможно использование термина DDU (поставка без оплаты пошлин) с добавлением слов «очищено для ввоза» и тем самым с возложением на продавца выполнения всех таможенных формальностей, необходимых для ввоза. Это означает, что обязанности продавца ограничиваются лишь выполнением таможенных формальностей и оплатой связанных с этим пошлин и сборов, тогда как все другие официальные сборы, взимаемые при импорте, им не оплачиваются и возлагаются на покупателя.

Большинство сделок, в которых используются термины группы F и группы C, затрагивают готовые изделия. Здесь достижение оптимального варианта экономии при перевозке зависит от имеющихся у продавца или покупателя возможностей по организации и оплате всей транспортировки товара. Это особенно важно тогда, когда особенности транспорта позволяют покупателю или продавцу заключить договор с одним перевозчиком (оператором), даже если речь идет об использовании нескольких видов транспорта (смешанная перевозка).

В подобных случаях необходимо хорошо различать термины группы F и группы C. На практике термин FCA (франко-перевозчик) может оказаться очень близок по своему значению термину EXW (с завода), особенно при добавлении к EXW (с завода) «очищено для вывоза». Это объясняется тем, что по терминам FCA (франко-перевозчик) и EXW (с завода) от покупателя требуется предоставление перевозчику возможности забрать товар со склада продавца. Кроме того, положение покупателя одинаково при применении терминов FXW (с завода) и FCA (франко-перевозчик), поскольку на него воз-

лагается ответственность за организацию и осуществление перевозки. Но согласно термину EXW (с завода) в обязанности продавца входит лишь предоставление возможности доступа к товару на своем складе. Что касается погрузки товара на транспортное средство, то она осуществляется при отсутствии иного согласования за счет и на риск покупателя.

6.6. Экономическая эффективность доставки грузов в смешанном сообщении с использованием транспортной логистики

Определение экономической эффективности международных связей необходимо для обоснования предложений о продаже и закупке товаров, для выбора вариантов внешней торговли и для оценки результатов намечаемых проектов и имеет целью на основе выбора наиболее эффективной товарной структуры экспорта, импорта и географических направлений способствовать оптимизации структуры международных связей.

До начала рыночных преобразований в нашей стране для министерств и ведомств при проведении расчетов и анализа эффективности международных связей рекомендовалась Методика определения эффективности внешнеэкономических связей СССР, одобренная постановлением Госплана СССР от 25 февраля 1980 г. Эта методика основывалась на расчете себестоимости перевозок и решала задачи распределения грузопотоков. В настоящее время стоит другая задача — привлечение грузопотоков. Поэтому при оценке эффективности перевозчикам необходимо исходить из интересов клиента и получать дополнительную прибыль за счет предложения гибких схем обслуживания и повышения эффективности собственной деятельности.

В условиях рыночной экономики эффективность того или иного варианта перевозки является важнейшим принципом выбора основного перевозчика. При выборе варианта доставки недостаточно сравнивать только затраты на перевозку. Необходимо учитывать также качество транспортного обслуживания (срочность доставки, надежность, сохранность, доставка «точно в срок», комплексность транспортного обслуживания по схеме «от двери до двери»), эффективность работы экспедиторских фирм, уровень безопасности и экологичности транспорта и т. п.

Для расчета **экономической эффективности доставки грузов** в международном сообщении сопоставляются ее результаты и затраты за весь путь перевозки по формуле:

$$Э = \frac{В_ч}{З_э} \times К_{кв},$$

где $В_ч$ — чистая выручка от экспорта товара;

$З_э$ — суммарные затраты на производство, транспортировку, выплату налогов, покрытие убытков от задержки исполнения контракта, а также затраты обратной связи;

$К_{кв}$ — коэффициент кредитного влияния, отражающий обесценение валютной выручки (в расчетах принимают равным 0,8).

Величина чистой выручки от экспорта товара определяется по формуле:

$$В_ч = Ц \times Q - (З_п + З_н + З_т),$$

где Ц — отпускная цена производителя за единицу товара;

Q — количество товара на которое заключен контракт;

$З_п$ — затраты на производство;

$З_н$ — затраты на выплату налогов;

$З_т$ — затраты на транспортировку (с учетом страхования).

Суммарные затраты рассчитываются по формуле:

$$З_э = З_п + З_н + З + У + \Delta З_{потр},$$

где У — убытки от задержки исполнения контракта;

$\Delta З_{потр}$ — затраты обратной связи, т. е. затраты, которые не учитываются в балансах, но возникают у потребителя транспортных услуг в зависимости от уровня качества транспортного обслуживания (образование сверхнормативных запасов, использование дополнительных посредников и др.). Принимают равными 3% от тарифа на автотранспорте, 5% на железнодорожном транспорте и 10% на морском транспорте.

Убытки от задержки исполнения контракта можно определить следующим образом:

$$У = Z \times Ц \times Q \times t_{дв} / 365,$$

где Z — коэффициент, учитывающий оплату банковских краткосрочных кредитов под грузы в пути с учетом риска (10%);

$t_{дв}$ — срок доставки груза.

ГЛАВА 7. СБЫТОВАЯ СТРАТЕГИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Товародвижение — это планирование, практическое осуществление и контроль за физическим перемещением материалов и готовых изделий от производителя к потребителю с передачей права собственности с целью удовлетворения нужд потребителя и с выгодой для всех участников продвижения товаров.

Цель системы товародвижения — обеспечить доставку товаров в точно установленное время с максимально высоким уровнем обслуживания и эффективности. Товародвижение включает в себя транспортировку, хранение и контакты с потребителем.

На уровень обслуживания влияют следующие факторы:

- скорость выполнения заказа;
- возможность доставки товара по аварийному заказу;
- готовность принять обратно поставленный товар, если в нем обнаружен дефект, и заменить его в кратчайший срок качественным;
- обеспечение различной партионности отгрузки по желанию заказчика;
- умение воспользоваться наиболее удобным видом транспорта;
- активность службы сервиса;
- организация складской сети;
- уровень запасов товара и запасных частей к товарам всей номенклатуры, в том числе и к снятым с производства;
- цены, по которым оказываются услуги товародвижения покупателю, и др.

Предприятие-производитель должно четко представлять возможности сбыта своей продукции. Сбытом занимаются многие функциональные службы предприятия. Их задача — выработка обоснованной и реалистичной сбытовой политики, охватывающей наиболее существенные аспекты рынка — политику в области ценообразования, мероприятия по содействию сбыта и продвижению товаров на рынок, систему распределения и доставки продукции и другие вопросы.

Работа по организации сбыта продукции начинается с изучения рынка и проведения маркетинговых исследований.

Под маркетингом понимается комплекс мероприятий, призванный:

- выяснить потребности рынка;
- информировать потенциальных клиентов об их потребностях, а также товарах/услугах, могущих удовлетворить эти потребности;

- осуществлять поставку товаров и услуг;
- учитывать рентабельность деятельности.

Основные задачи маркетинга — создание спроса посредством определенных мероприятий, удовлетворение спроса путем доставки товаров в нужное время нужному потребителю и планирование деятельности фирмы.

Основные инструменты маркетинга — товар, цена, коммуникации (личная продажа, реклама, продвижение товара, престижная деятельность), наличие товара в продаже, персонал, имидж фирмы.

Канал товародвижения — это совокупность фирм-посредников, физических лиц, способствующих физическому перемещению товаров и передаче прав собственности по цепочке от производителя к потребителю.

Имеются прямые и косвенные каналы. Прямые каналы товародвижения (прямой маркетинг) предполагают перемещение товаров от изготовителя непосредственно к потребителю, минуя независимых посредников. Косвенные каналы товародвижения (косвенный маркетинг) — использование независимых посредников, к которым товар перемещается от потребителя с целью реализации его потребителям.

Оптовая и розничная торговля выполняют свои функции на соответствующих этапах товародвижения.

Оптовая торговля — деятельность по перемещению значительных количеств товара от производителя к потребителю, использующему его в производственных целях, или к коммерческой фирме, приобретающей товар для перепродажи.

Существуют два вида оптовых предприятий: принадлежащие фирмам-производителям и независимые торговые предприятия — коммерческие оптовые организации, приобретающие товары для последующей перепродажи и подразделяющиеся на оптовиков с полным сервисом и оптовиков с узким обслуживанием. В отличие от коммерческих оптовиков агенты и брокеры выполняют посреднические функции по купле-продаже товаров за комиссионное вознаграждение; брокеры работают на временной основе, а агенты — на постоянной.

Розничная торговля — продажа товара конечным покупателям (потребителям) для их личного использования.

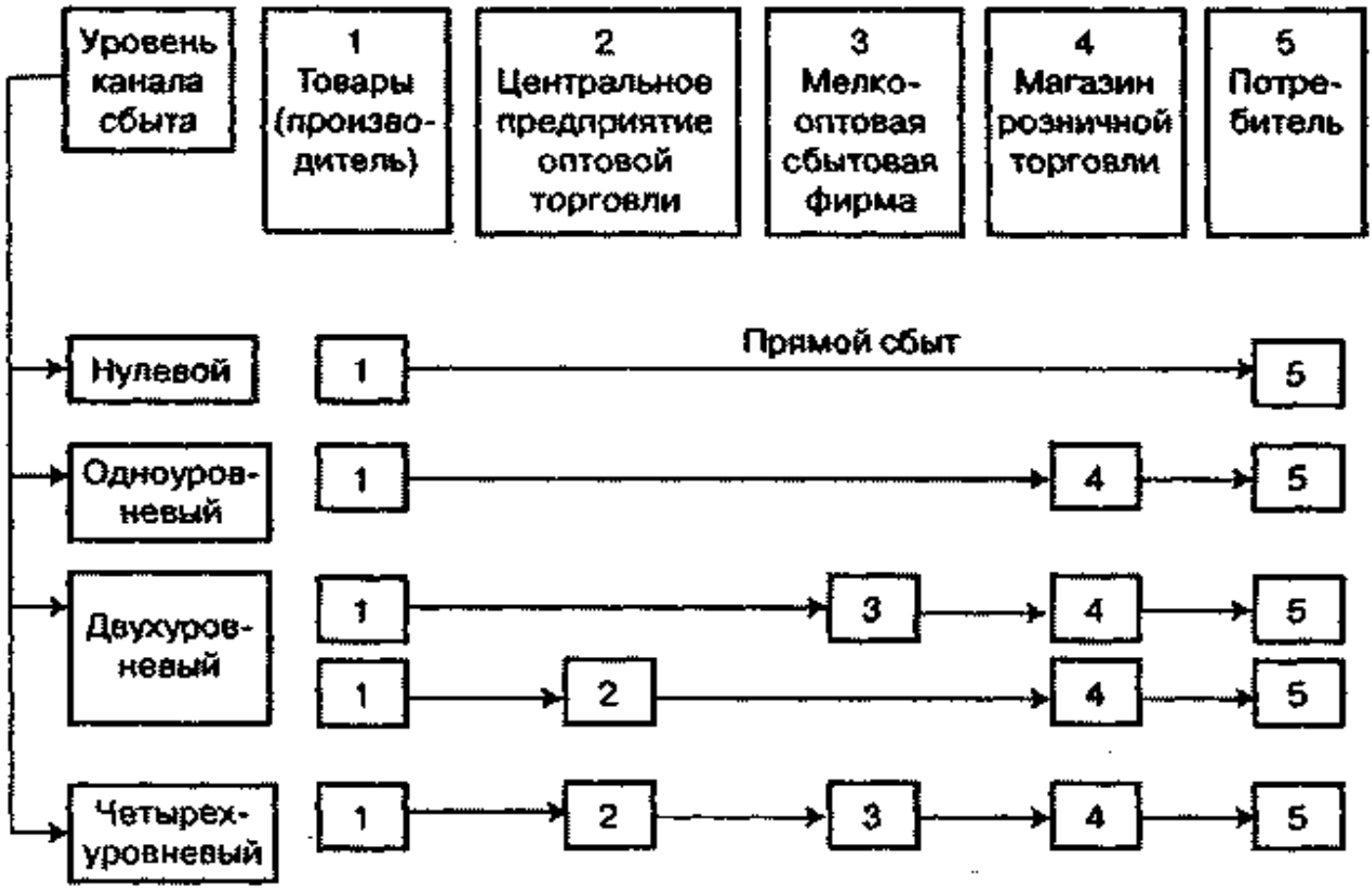
Формы розничной торговли чрезвычайно разнообразны: через магазины, различающиеся характером собственности, организацией работы и ее направленностью (специализация, универсальный подход, ассортимент, месторасположение, обслуживание, уровень цен, часы работы и т. д.), или минуя их (немагазинная розничная торгов-

ля с помощью автоматов, вразнос, по каталогам, электронная торговля через Интернет и др.).

Каналы товародвижения имеют определенный уровень интеграции, ширину, длину и другие особенности, определяемые видом товаров.

Длина канала — это число участников сбыта или посредников во всей системе товародвижения. Прямой канал — самый короткий, так как товаропроизводитель сам сбывает свои товары. Это канал нулевого уровня (схема 110).

Схема 110. Каналы сбыта товаров и услуг



Различают два типа вертикальной организации непрямых сбытовых каналов — традиционный и координированный. В традиционной вертикальной структуре каждый уровень сбытового канала действует независимо от других, стремясь максимизировать собственную прибыль, а не эффективность канала в целом. В координированной вертикальной структуре участники процесса сбыта координируют свои функции в целях повышения эффективности совокупной сбытовой деятельности и усиления влияния на рынке. Координатором могут быть и изготовитель, и оптовый или розничный торговец. Формы вертикальной структуры в сбытовом канале: интегрированная (контролируемая одним владельцем), договорная (координация своих программ сбыта независимыми фирмами различных уровней канала

в рамках договоров) и бесконтрактная (сотрудничество между изготовителем и сбытовой сетью обеспечивается благодаря высокой репутации его торговой марки или имиджу его коммерческой организации).

Прямой сбыт выгоден для товаропроизводителя при следующих условиях:

- достаточно большой объем реализуемого товара для прибыльного осуществления прямого сбыта;
- высокая территориальная концентрация потенциальных потребителей при относительно небольшом их числе;
- наличие развитой сети собственных складов на целевом рынке;
- необходимость высокоспециализированного сервиса применительно к товару;
- специфичность эксплуатации изделия;
- неустойчивость цены.

Фирма-изготовитель использует услуги посредников, если:

- необходимо создание дорогостоящей, широко разветвленной сбытовой сети (при горизонтальном рынке);
- велика территориальная протяженность рынка;
- значительны транспортные расходы;
- недостаточны знания о рынке и условиях работы на нем.

Ширина канала определяется количеством и возможностями независимых участников товародвижения. Расширение канала, следовательно, и его «пропускной способности» увеличивает число участников по этапам товародвижения, а сужение канала — уменьшает. При горизонтальной интеграции производитель приобретает каналы близкой специализации.

Конкретный выбор канала зависит от множества факторов, характеризующих продаваемый товар: от наличия запасов, транспортных средств, затрат на транспортировку и хранение, от отдаленности фирмы-производителя от пунктов розничной продажи и т. д.

Схема 111 иллюстрирует характер каналов сбыта в зависимости от вида товара, а именно:

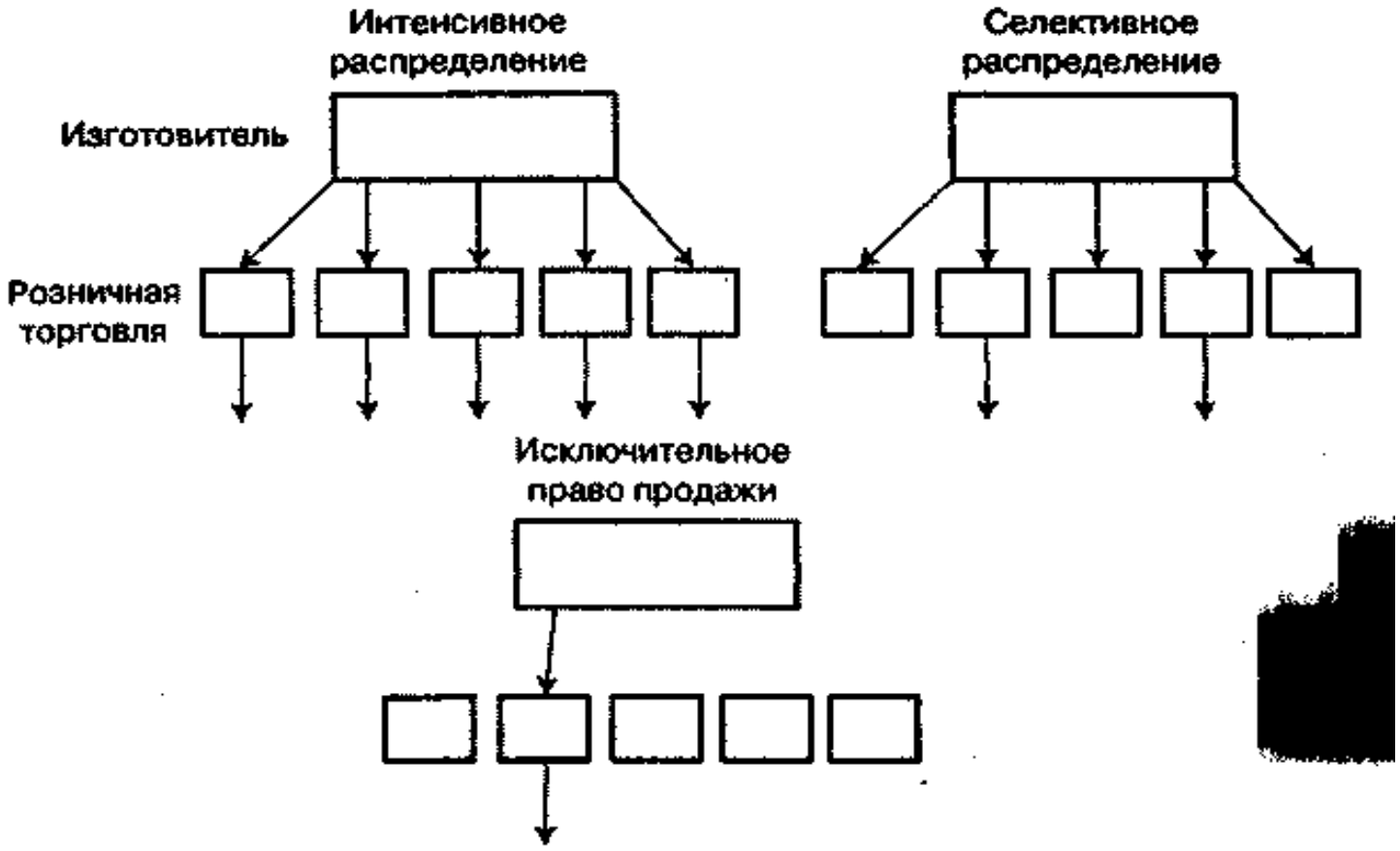
- от товаров массового потребления повседневного спроса;
- от товаров, спрос на которые не носит повседневного и массового характера;
- от товаров, приобретение которых носит редкий характер (автомобиль, видеотехника и т. д.).

Им соответствуют три канала сбыта, показанные на схеме 111.

В результате проведенного анализа формируются мероприятия по содействию сбыту товаров, определяются конкретные пути, способы продажи и доставки товара (услуги) с учетом того, имеет ли

фирма собственные магазины, торговых представителей, дистрибьюторов или предпочитает использование торговых организаций, занимающихся продажей аналогичных товаров. Если фирма имеет собственную торговую сеть, определяется количество необходимых торговых организаций, их размещения, районы обслуживания, количество занятых в них торговых работников.

Схема 111. Особенности организации сбыта различных видов товаров



При использовании существующей торговой сети следует описать ее структуру, объем продаж по отдельным торговым предприятиям, количество привлекаемых торговых посредников и дистрибьюторов.

Для большинства предприятий требуются подразделения по сбыту в рамках самого предприятия для организации продаж, контроля и пересмотра сети продаж и распределения. В случае особо сложной техники продажа осуществляется самим предприятием-производителем или дочерней компанией по сбыту. Если объем продаж весьма велик, то им занимается крупная торговая организация. Если речь идет о продукции, продаваемой на международном рынке, то у сбытовой организации есть свои представительства во многих странах мира. В большинстве случаев продажей и распределением занимаются агенты, живущие в данной стране либо ведущие свои операции в нескольких странах. Их услуги оплачиваются на основе

комиссионных продаж в обслуживаемом ими районе. Необходимая структура сбыта устанавливается предприятием. В некоторых случаях может использоваться сеть распределения, предоставляемая зарубежными партнерами или зарубежными поставщиками лицензий технологического характера, которые охватывают потенциальные внешние рынки. Учреждения, занимающиеся сбытом, могут создаваться непосредственно производителем или совместно с производителями комплектующих изделий. Сравнительная характеристика каналов сбыта товаров приведена в табл. 56.

Таблица 56

Сравнительная характеристика каналов сбыта товаров

Канал товародвижения	Условия выгодности применения
Прямой канал	♦ Большое количество продаваемого товара. ♦ Потребителей немного и они не удалены территориально. ♦ Для товара требуется высокоспециализированный сервис. ♦ Имеется достаточная сеть собственных складов. ♦ Товар производится по техническим условиям покупателя. ♦ Цена часто колеблется. ♦ Продажная цена немного выше себестоимости
Косвенные каналы: 1. Использование услуг агента	♦ Фирма сильна в финансовом отношении. ♦ Осуществляется выход на рынок, который плохо изучен. ♦ Послепродажный сервис товара незначителен по объему и сложности. ♦ Товар можно отгружать покупателю без предпродажного сервиса. ♦ Рынок товара вертикальный. Количество сегментов невелико
2. Продажа товара через оптовика	♦ Рынок горизонтален и требуется создание мощной сбытовой сети, а средств у фирмы нет. ♦ Рынок разбросан географически. ♦ Часто требуются срочные поставки небольших партий товара. ♦ Розница между продажной ценой и себестоимостью невелика. ♦ Поставка крупных партий товара даст экономию на транспортных расходах

Важным элементом сбыта продукции является создание сети гарантийно-технического обслуживания.

Организация сбыта готовой продукции с помощью посредников целесообразна и эффективна, когда:

- рынок сбыта разбросан географически, и поэтому прямые контакты с потребителями нерентабельны;
- на рынке много потребителей, что требует создания мощной сбытовой сети и значительных инвестиций;

- при поставках крупных партий товара небольшому числу оптовиков можно снизить транспортные расходы;
- необходима частая срочная поставка небольших партий товаров;
- содержание собственной торговой сети нерентабельно из-за незначительной разницы между продажной ценой товара и его себестоимостью.

Существуют три общие категории организаций оптовой деятельности: оптовая деятельность производителей, коммерческая оптовая деятельность, а также агенты и брокеры. Право собственности и физическая принадлежность товара при этом зависят от вида выполняемых оптовых функций.

Оптовая торговля выполняет следующие важнейшие функции:

- позволяет производителям свести до минимума контакты с потребителями;
- обеспечивает подготовленный торговый персонал;
- обеспечивает маркетинговую и техническую поддержку производителя и розничного или коммерческого потребителя;
- набирает нужный для потребителя ассортимент товаров;
- закупает товар в больших количествах, позволяя снизить затраты на транспортировку;
- обеспечивает материальную базу для хранения и поставки;
- предоставляет удобную форму оплаты производителю и потребителям;
- ведет кредитную и бухгалтерскую отчетность;
- решает проблемы возврата товаров и делает скидки на дефектную продукцию;
- берет на себя риск, отвечая за хищения, повреждения и устаревание запасов.

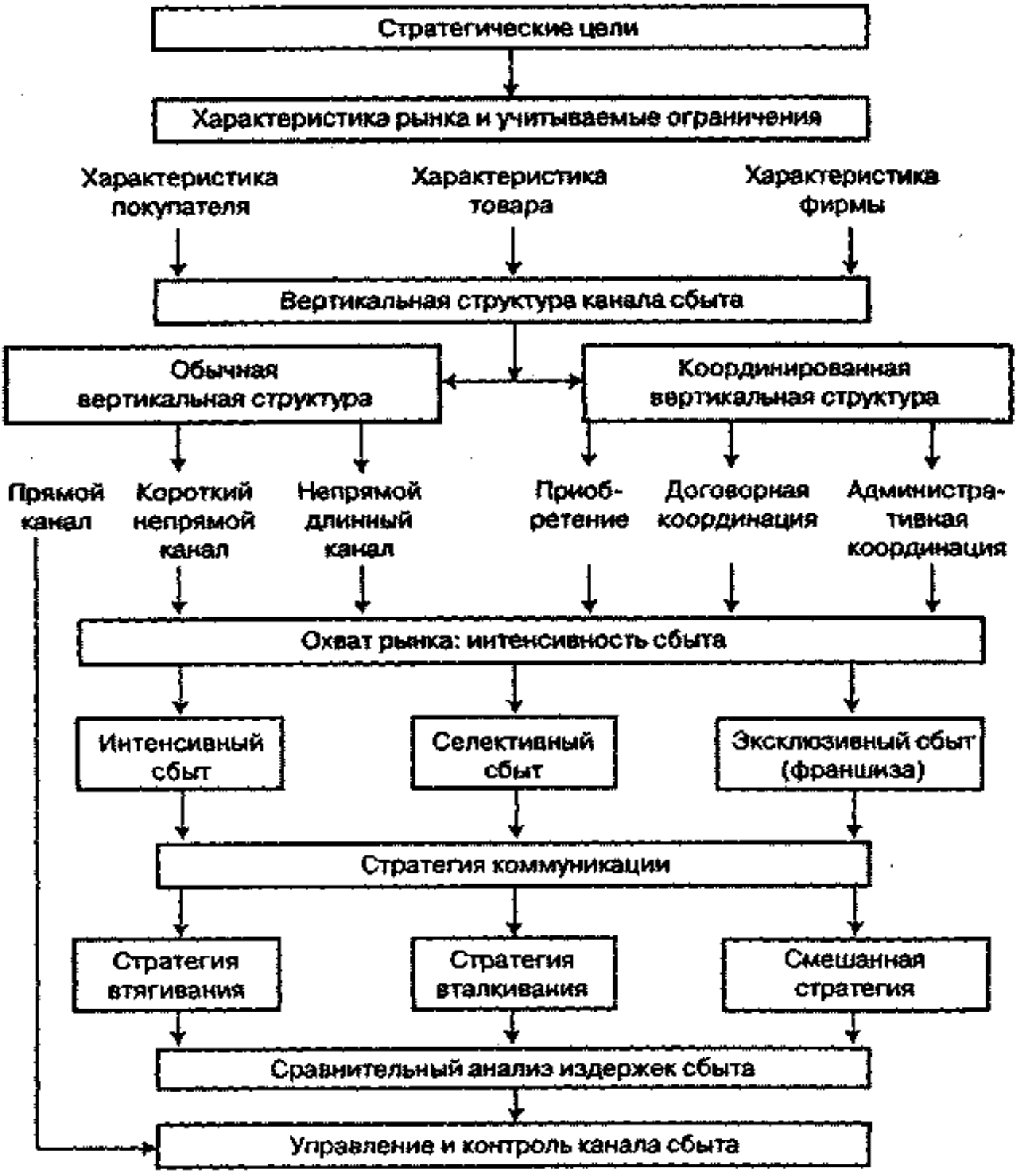
Выбор предприятием канала товародвижения является наиболее важным, стратегическим решением, которое:

- определяет окончательно результат всех усилий фирмы, направленных на развитие производства и получение прибыли;
- значительно повышает шансы предприятия в конкурентной борьбе;
- в определенной мере обеспечивает безопасность предпринимательской деятельности товаропроизводителя за счет перераспределения риска по сбыту продукции;
- помогает определить место товара на рынке и установить стабильные отношения с покупателем (схема 112).

Стратегия втягивания состоит в том, что основные маркетинговые усилия товаропроизводителя обращены на посредников, чтобы побудить их принять марки фирмы в свой ассортимент, создать необходимые запасы, обеспечить им выгодное положение в торговых

залах магазинов и формировать соответствующие покупательские предпочтения у покупателей. Цель — добиться добровольного сотрудничества с посредником, предложив ему выгодные условия.

Схема 112. Стратегические решения товаропроизводителя по каналам сбыта[1]



[1] См.: *Ламбен Ж.-Ж.* Стратегический маркетинг. М., 1996.

Стратегия вталкивания необходима для обеспечения взаимодействия с теми сбытовиками, которые обеспечат фирме широкий и выгодный доступ к рынку. Но чем выше их способность торговаться с позиций силы, тем меньше выбора у фирмы. На рынках с концентрированным распределением именно посредники определяют условия сотрудничества. Обойтись без посредников можно, только выбрав прямой канал сбыта, но это означает для товаропроизводителя взвалить на себя весь груз сбытовых функций и нести повышенные издержки.

Стратегия втягивания предполагает необходимость значительных финансовых затрат на рекламу, рассредоточенную во времени. Применяются различные формы воздействия на потребителей: бесплатные раздачи товаров, купоны, выставки, коммерческие ярмарки, прямая реклама. Обычно стратегии втягивания обходятся дороже, чем стратегии вталкивания.

На практике обе эти стратегии взаимно дополняют друг друга, поэтому фирмы применяют *смешанные стратегии*, распределяя усилия по продвижению товаров между конечным спросом и системой сбыта (табл. 57).

К средствам маркетинга, способствующим проникновению товара на рынок, относятся: личная продажа, активная реклама, «сейлз промоушн», т. е. содействие продвижению товаров на рынок, стимулирование сбыта; «паблик рилейшнз», т. е. пропаганда, организация общественного мнения.

Под личной продажей понимается сбытовая деятельность, осуществляемая агентом фирмы в процессе личного общения с перспек-

Таблица 57

Достоинства и недостатки каналов сбыта

Тип каналов	Достоинства	Недостатки
1. Прямой сбыт по модели «завод — конечный потребитель» 	• исключительно высокий контроль за ценами, возможность их дифференциации по регионам • доступ к информации о рынке и потребителе • отсутствие наценки, возникающей при наличии посредников • возможность формирования устойчивой группы клиентов	• высокие затраты на реализацию • значительные затраты на транспортировку • существенные затраты на организацию складского хозяйства

Тип каналов	Достоинства	Недостатки
2. Продажа через посредника 	• умеренные затраты на реализацию	• высокие наценки посредника • относительно высокие цены для конечного покупателя, сдерживающие спрос • ограниченность контроля над территориальным охватом
3. Продажа через многоуровневую систему посредников 	• сравнительно низкие затраты • отсутствие необходимости исследования и прогнозирования рынка • отсутствие необходимости решать вопросы логистики (склады, транспорт и т.п.)	• низкий уровень контроля над ценами • оторванность от конечного потребителя и соответственно недостаток информации о нем • необходимость установления более тесных контактов с посредниками • необходимость организации системы их информирования и обучения
4. Продажа через смешанные каналы	См. п. 1–3	См. п. 1–3
5. Продажа по модели «открытых дверей предприятия» 	• очень низкие затраты • отсутствие наценок посредников	• отсутствие информации и контроля за дальнейшим продвижением товара • отсутствие информации и контроля за ценами в конечном итоге • плохое знание положения на рынке

тивным покупателем. Ее цель — помощь клиенту в приобретении наиболее подходящего товара с максимальной рентабельностью для фирмы. При этом происходит передача прав собственности на товар и услуги покупателю.

С помощью личной продажи стремятся оказать непосредственное воздействие на поведение клиента. Этот инструмент маркетинга распространен в странах с рыночной экономикой; он активно применяется в торговле предметами личного потребления.

Широкое распространение получила реклама товаров и услуг, т. е. целенаправленное распространение информации о товарах, услугах, событиях или вопросах, представляющих общий интерес, адресованное одновременно большой аудитории.

Предприятие обычно указывает тип и средства распространения применяемой рекламы. Реклама подразделяется на товарную и фирменную.

Товарная реклама — информация о потребительских свойствах и качествах товара — создает спрос на товар, формируя определенный образ товара, нацеливая покупателя на его приобретение.

Фирменная реклама — реклама предприятия, его успехов, достоинств — создает в обществе образ, вызывающий доверие к самому предприятию и выпускаемым товарам.

По адресности реклама подразделяется:

- на общенациональную, используемую для продвижения на рынок продукции (изделий), известной в масштабах страны, и местную, точно информирующую потребителей о том, где и что, по каким ценам и на каких условиях можно купить;
- на торговую, рассчитанную на потребительский рынок в лице покупателей (потребителей) и продавцов, и производственную, рассчитанную на потребителей и производителей средств производства;
- на инвестиционную, направленную на клиентов банков, страховых компаний, предприятий сферы коммунальных услуг.

Разработка рекламы осуществляется поэтапно. Сначала определяются ее цели и объекты, затем выбираются средства рекламирования, разрабатывается общий творческий подход, формируются идеи рекламного обращения. И наконец, определяются стиль, тон и конкретная форма обращения.

Занимаясь рекламированием своей продукции (изделий) или услуг, предприниматель должен помнить и о рекламной деятельности — фирменном стиле, так называемом имидже, т. е. об образе фирмы, который складывается в представлении клиентов (потребителей) благодаря запоминающемуся оформительскому и деловому

стилю, характерному только для определенной фирмы. Фирменный стиль будет эффективным только при безупречности изделий и услуг. В противном случае его притягательная функция сменяется отталкивающей.

Средства распространения рекламы предприятия:

- пресса (газеты, журналы, книги, справочники);
- печатная реклама (листовки, плакаты, каталоги, открытки, проспекты, визитные карточки и т. п.);
- наружная реклама (крупногабаритные плакаты; электрифицированные и газосветные панно с неподвижными, бегущими или запрограммированными надписями; пространственные конструкции и т. п.);
- реклама на транспорте (внутри и снаружи транспортных средств, на остановках, железнодорожных и автовокзалах, аэро- и морских портах);
- экранная реклама (кино- и телереклама, слайды);
- радиореклама.

Реклама — достаточно дорогое и не во всех случаях эффективное средство привлечения внимания публики. В западной экономике, а в последнее время и в России создаются группы содействия продвижению товаров на рынок. Среди них активная роль выполняется агентами розничной торговли, для которых крупные фирмы проводят консультации по ведению дел торгового предприятия, осуществляют их переподготовку и создают соответствующие материальные стимулы. Своеобразной группой содействия продвижению товаров на рынок являются потребители, для которых устраиваются демонстрации товаров, конкурсы, викторины, дегустации, экскурсии на предприятия, ярмарки и выставки, предоставляются бесплатные образцы.

«Паблик рилейшнз» — организация общественного мнения, создание и сохранение имиджа предприятия и персонала фирмы. Для решения этой задачи применяются пропаганда, отклики прессы, использование редакционного, а не платного места и(или) времени во всех средствах распространения информации; организация интервью с руководителями предприятия, проведение дней открытых дверей, пресс-конференции, издание фирменной литературы, опубликование годовых отчетов предприятия, лоббизм. Пропаганда занимает самое значительное место в структуре «паблик рилейшнз».

Спонсорство — предоставление предприятием средств отдельным лицам и организациям, занятым в сфере спорта, культуры, здравоохранения, социального обеспечения и т. п. Для достижения и закрепления имиджа и решения задач по реализации целей пред-

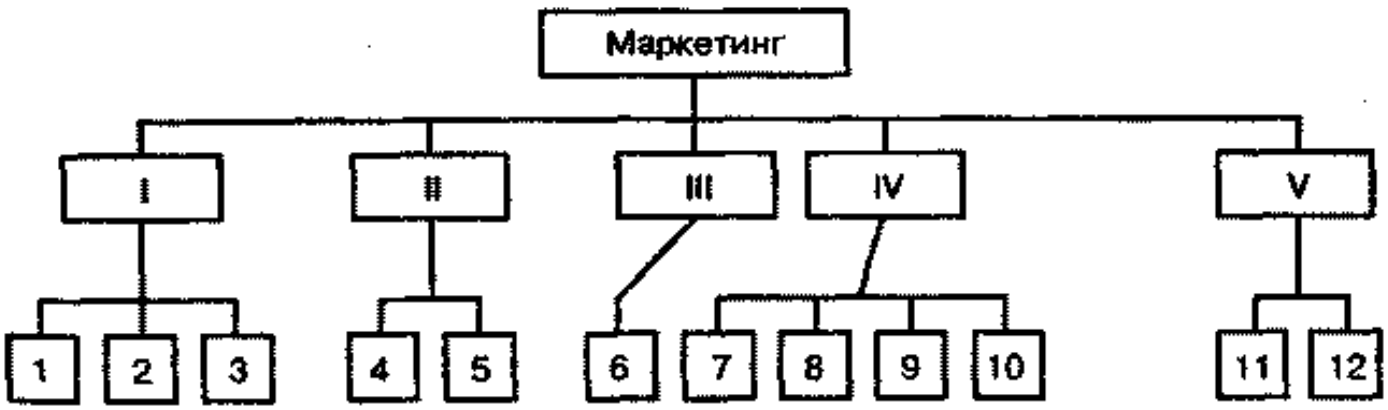
приятия рекомендуется участие в выставках, ярмарках, профессиональная разработка и поддержание фирменного стиля.

Фирменный стиль — это ряд приемов, обеспечивающих, с одной стороны, определенное единство всех изделий предприятия, а с другой — противопоставляющих предприятие и его изделия конкурентам и их товарам. Фирменный стиль включает товарный знак, логотип (специально разработанное оригинальное начертание полного или сокращенного наименования предприятия), фирменный блок (объединенные в композицию знак и логотип, а также разного рода пояснительные надписи и фирменные лозунги), фирменный цвет, фирменный комплект шрифтов, фирменные константы (формат, верстка текста и иллюстраций и т. п.), фирменные радиопозывные, гимны, особой фактуры бумагу, фирменную одежду.

Назначение фирменного стиля — свидетельствовать, что предприятие работает образцово, поддерживает порядок во всем, как в производстве, так и в сопутствующей ему деятельности; создать у покупателя уверенность в том, что и товар, выпускаемый предприятием, образцовый, что оно не стремится скрыть за анонимностью низкое качество своей продукции.

Маркетинг как подсистема управления предприятием состоит из функциональных блоков, предназначенных для решения различных задач, в том числе и производственно-сбытовых (схема 113).

Схема 113. Типовая структура организации маркетинга



I — исследование спроса (1 — сегментация рынка; 2 — мотивация спроса; 3 — определение вероятных потребителей); II — исследование конкуренции на рынке (4 — выявление конкурентов; 5 — анализ показателей их деятельности); III — отраслевые исследования (6 — исследование конъюнктуры отрасли); IV — исследование условий сбыта готовой продукции (изделий) (7 — исследование развития технологии; 8 — исследование развития национальной и зарубежной экономики; 9 — изучение влияния государственной политики, международного положения, политики профсоюзов и других факторов на сбыт продукции (изделий); 10 — исследование демографических, культурно-этических и других аспектов); V — исследование факторов повышения прибыльности сбытовых операций (11 — формирование цены продукции (изделий); 12 — расчет возможных издержек производства).

На основании маркетингового исследования, которое призвано максимально полно и оперативно отражать аналитическую (экспертную) систему выявления резервов инновационной и производственной деятельности предприятия, разрабатывается рыночная стратегия его деятельности.

Маркетинговая структура призвана обеспечивать сбор информации, обработку и передачу ее производственно-сбытовой, инвестиционной структурам предприятия в нужное время и в той форме, которая наиболее удобна для принятия решения. Кроме того, маркетинговая структура осуществляет мероприятия, связанные с улучшением работы предприятия, посредством аналитической обработки информации прогнозирует ход производственно-сбытовой и инвестиционной деятельности предприятия; постоянно выявляет реальные возможности дальнейшего совершенствования технического уровня продукции (изделий), выпускаемой предприятием; предлагает управленческим структурам предприятия диверсификацию производства. Все это позволяет выбрать лучший из предлагаемых вариантов и получить максимальный экономический эффект от производственно-сбытовой и инвестиционной деятельности. С помощью маркетингового информационного обеспечения строится модель ситуации (табл. 58), складывающейся на рынке производимой продукции (изделий), на основании анализа которой можно скорректировать цель и характер деятельности предприятия, обосновать формы и способы реализации выпускаемой продукции (табл. 59).

Эффективность системы товародвижения определяется и контролируется по общей сумме затрат:

$$З_Т = Т + П + И + С,$$

где $З_Т$ — сумма затрат товародвижения;

Т — транспортные расходы;

П — постоянные складские расходы;

И — переменные складские затраты;

С — стоимость заказов, не выполненных в гарантированные сроки.

Снижение издержек по реализации товаров возможно за счет:

- выбора оптимального канала товародвижения;
- обоснованного размещения складов;
- эффективного управления товародвижением:
  - выбор оптимального вида транспорта и маршрута;
  - разработка стандартной универсальной тары (упаковки);
  - управление объемом запасов;
- совершенствования процедуры обработки заказов.

Таблица 58

Схема ситуационного управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия

№ п/п	Информационная модель			Корректировка цели и характера деятельности предприятия	Стратегия достижения цели	Средства реализации стратегии
	Тип рынка	Продукция (изделия)	Ситуация на рынке			
1	Старый	Старая	Рынок насыщенный, слабо развивающийся	Расширение сбыта выпускаемой продукции (изделий)	Проникновение на рынок	Расширение всех видов сервиса; интенсификация продвижения продукции (изделий) на рынке; развитие дистрибьюторской сети; снижение цен; интенсификация работы с потребителем
2	Старый	Новая	Рынок насыщенный, неперспективный	Создание новой или модифицированной продукции (изделий) в расчете на прежних покупателей и расширение рынка	Разработка новой продукции (изделий)	Повышение технического уровня продукции (изделий); освоение новой продукции (изделий); активизация продвижения продукции (изделий) на рынке
3	Новый	Старая	Рынок развивающийся, слабо насыщенный	Сохранение или увеличение объема сбыта выпускаемой продукции (изделий)	Развитие рынка	Поиск новых сегментов рынка, новых каналов продвижения продукции (изделий) и дистрибьюции; активные методы работы с потребителями
4	Новый	Новая	Рынок слабо насыщен, перспективный	Расширение рынка, а также объема сбыта и выпуска продукции (изделий)	Диверсификация производства	Выпуск качественно новой продукции (изделий); использование новых форм ее продвижения на рынке; ориентация на различные типы потребителя; использование новых форм торговли и сбыта

Таблица 59

Средства коммуникации маркетинга

Средства маркетинга	Отправитель	Канал	Получатель	Задача
Личная продажа	Представитель	Персональный, фирмы	Индивидуум, звено распределения	Непосредственная продажа
Реклама	Фирма	Средства массовой информации	Массовый покупатель, звено распределения, потребители	Доносить аналогичные сбытовые сообщения. Воздействовать на мнения, вызывать интерес, приводить к покупкам
Продвижение товара на рынок	Фирма или ее представитель	Персональный, часто используются посредники	Индивидуум или группа людей, звено распределения	Оживлять спрос и личную продажу. Индивидуальные сбытовые сообщения
Информационно-престижная деятельность	Фирма. Отправитель часто не опознаваем	Персональный. Средства массовой информации	Заинтересованность группы	Создавать благоприятные условия для других функций. Относится как к внутренним, так и к внешним заинтересованным группам

Эффективность различных видов продвижения товаров производителем определяется соотношением затрат на конкурсный вид продвижения и прироста доходов, полученных в результате его использования.

Необходимо точное определение издержек на перевозку, поскольку чрезмерно высокие транспортные расходы снижают прибыльность проекта. Затем суммируются статьи всех издержек продаж и распределения, которые должны быть учтены (табл. 60).

Выбор тех или иных средств маркетинга, способствующих продвижению товаров, осуществляется с помощью тщательного анализа их эффективности за прошлые годы и отражается в ежегодном плане маркетинга.

План маркетинга включает исследование всех составляющих изменений рынка. Его цель — выявление узких мест, тормозящих реализацию продукции, увеличивающих запасы и издержки по доставке и хранению товаров.

Стратегия маркетинга заключается в приведении возможностей предприятия в соответствии с ситуацией на рынке. Для этого предприятие подробно определяет:

- стратегию проникновения на рынок;
- стратегию роста предприятия;
- каналы распределения продукции, коммуникации.

Таблица 60

Расчет издержек по реализации товаров

Номер	Количество	Единица измерения	Описание статьи	Стоимость единицы (руб.)	Общая стоимость (руб.)
1			ИЗДЕРЖКИ ПРИ ПРОДАЖАХ Подготовка продавцов и торговцев Реклама Дорожные расходы Гарантийный ремонт и обслуживание		
2			ИЗДЕРЖКИ ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ Контейнеры и упаковка Фрахт Комиссионные		
			ИТОГО		

В стратегии проникновения на рынок предприятие описывает последовательность своих действий по проникновению на новый рынок, введению нового товара на старый рынок, проникновению с товаром на новые сегменты рынка. В качестве примера рассмотрим стратегию проникновения на новый рынок, применяемую японскими фирмами. Она заключается в том, чтобы закрепиться на рынках тех стран, у которых нет национального производства данного товара. Далее, используя накопленный опыт фирмы, внедряются на рынки других стран (стратегия лазерного луча). Начав с экспорта массовых, недорогих товаров (и соответственно, с удовлетворения запросов не слишком привередливых покупателей), создав образ «японское — значит великолепного качества», эти фирмы постепенно переходят к работе на рынках более дорогих товаров (но не самых престижных), а также строят сборочные заводы в странах, куда прежде отправляли свою готовую продукцию.

После исследования рынков и его сегментов и определения маркетинговой стратегии продвижения товаров на эти рынки прогнозируется объем продаж, а затем — доходы от реализации товаров.

Однако такие оценки не могут быть единовременными и окончательными и корректируются в зависимости от мощности предприятия, технологии производства, реальных цен, по которым будет осуществляться проект и совершенствование мероприятий по организации сбыта и тактике продаж. Детальная разработка программ продаж и доходов от реализации продукции окончательно завершается в конце бизнес-плана, в его финансовом разделе.

На данном этапе предполагаемый объем сбыта рассчитывается исходя из результатов проводимых маркетинговых исследований рынка, объема и динамики спроса покупателей, учета конкуренции. Расчет по предполагаемому объему продаж оформляют в виде табл. 61.

Таблица 61

Определение объема продаж

Продукция	Год					
		0		1	...	*n*
	Объем выпуска (натур. ед.)	Цена ед. продукции (руб.)	Стоимость продаж (руб.)			
Продукция 1						
Продукция 2						
.....						
Продукция *n*						
ИТОГО						

Период, охватываемый такими прогнозами, зависит от характера и вида изделия; для машиностроительной продукции он равен 15–20 годам. В этом случае необходимо установить разумную оценку роста спроса и продаж и производственных издержек. Объем реализованной предприятием продукции представляет стоимость предназначенной потребителям продукции и оплачиваемой ими. Сюда же относится выполнение определенного объема работ и оказание услуг. В объеме реализации программ отражается не только производство, но и изменение остатков продукции на складе и отгруженной, но не оплаченной заказчиком продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Многие российские предприятия, как отмечалось в Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ 10 мая 2006 г., остаются все еще неконкурентоспособными, они проигрывают в конкуренции на мировом рынке, который все больше ориентируется на инновационное предпринимательство, на новую экономику — экономику знаний и технологий. Для преодоления экономического кризиса в сфере материального производства и эффективного развития предприятий всех форм собственности необходимо на государственном уровне:

- создать благоприятный деловой климат в стране;
- обеспечить надежную защиту прав собственности и равенство условий конкуренции для всех субъектов хозяйственной деятельности;
- освободить предпринимателей от административного и налогового гнета и избыточного вмешательства в бизнес;
- снизить налоговое бремя на товаропроизводителей;
- развить соответствующую финансовую инфраструктуру;
- реализовать реалистическую социальную политику, включая инвестиции в будущее человека, в его здоровье, профессиональное, культурное и личностное развитие.

При наличии в стране благоприятных условий для развития легального бизнеса успех субъектов рыночных отношений во многом определяется обоснованным выбором стратегии предприятия.

Практика предпринимательской деятельности показывает, что не существует экономической стратегии устойчивого развития, единой для всех предприятий, как и не существует единого универсального стратегического управления. Каждое предприятие уникально в своем роде и выработка стратегии для каждого из них имеет существенные особенности. Они зависят от позиции предприятия на рынке, динамики его развития, состояния производственного потенциала, среды функционирования и многих других факторов. Однако общие методологические принципы и положения экономической стратегии предприятий никогда не потеряют своего руководящего значения.

Инновационно-инвестиционная стратегия промышленных предприятий на современном этапе развития страны должна ориентироваться на освоение базисных инноваций, позволяющих перейти к новой технологической и товарной структурам производства и обеспечить конкурентоспособность предприятий на внутреннем и внешнем рынках.

В условиях экономики переходного периода важное значение имеют отношение между промышленностью и академическими институтами. С учетом того, что именно базисные инновации создают основу для перехода к новому технологическому укладу, роль академических институтов как источника таких инноваций в России резко возрастает. Инновационный процесс эффективен, если обеспечена интеграция всех его стадий, скорость разработки новшеств, быстрое их внедрение и распространение их на другие сферы общественного производства. По этой причине первостепенное значение имеют такие формы его организации, при которых результат каждой стадии мог бы служить основой для покупательного движения на следующей. Особую важность приобретает стыковка стадий, обеспечивающая непрерывность, гибкость и динамизм всего процесса. Создание корпоративных хозяйственных систем, в том числе региональных межотраслевых, позволяет обеспечивать:

- планирование их важнейших показателей хозяйственной и финансовой деятельности, эффективность инвестиций за счет собственных накоплений и кредитов банков, необходимые сдвиги в структуре производства с учетом перспективы рыночного спроса;
- организацию использования науки в своих производствах, неотложном внедрении научно-технических достижений, использования преимуществ диверсификации и комбинирования производства;
- координацию маркетинговой деятельности, своевременное ориентирование подразделений на решение производственных, торговых, финансовых задач с учетом изменения спроса на производимую продукцию (изделия);
- интеграцию хозяйственных комплексов с обособленно развивающимися по профилю малыми производителями, включая их как в свой состав, так и на контрактной основе. Малые предприятия при такой схеме функционируют устойчивее за счет заказов таких хозяйственных структур (корпораций, концернов и др.).

Такие структуры, в том числе межотраслевые и межгосударственные, считаются интегральными. По численности, например, в США, удельный вес их невелик, однако по производству им принадлежит ведущее место. Так, при количестве корпораций 18% всех предприятий объем производства продукции (изделий) и услуг составляет около 90%.

Создание корпораций — объективный процесс в рыночных условиях. Интеграция крупных хозяйственных комплексов с миллиона-

ми малых производителей позволяет управлять производственным процессом без вмешательства в их деятельность государственных органов власти. Преимущество таких структур в конкурентной борьбе очевидно, поскольку они имеют возможность не только вести широкомасштабное освоение нововведений, компьютеризацию всех производственных и управленческих процессов.

Естественно, в России на данном этапе рыночных взаимоотношений нет достаточного количества как крупных корпоративных хозяйственных систем, так и малых и средних производителей, хотя существует определенная законодательная база.

Для устойчивого экономического развития необходим мощный государственно-корпоративный сектор. Для этого требуется общероссийская программа объединения технологически связанных предприятий, без кооперации которых производство неконкурентоспособно. Для начала можно сосредоточиться на крупных наукоемких комплексах, в первую очередь — машиностроительных. На примере, скажем, авиастроительного комплекса можно проработать принципы, подходы, методику и конкретные мероприятия, которые использовались бы затем при формировании ядра других корпораций, выпускающих важнейшие виды конечной продукции: потребительского, инвестиционного и экспортного спроса. В рамках программы вертикальной интеграции предприятий на основе макроэкономических расчетов следует определить условия, при которых данная корпорация достигает достаточного уровня конкурентоспособности по капитализации, качеству, издержкам, структуре и доле рынка, эффективности инвестиций, производительности труда, составу рабочей силы и т. д. Одновременно можно было бы отработать ключевые элементы государственного регулирования условий хозяйствования на уровне корпорации, уделяя особое внимание распределению полномочий между федеральными и региональными органами и бюджетами. Современная экономическая политика не допускает решений без тщательных и выверенных макрорасчетов. Конечно, не все поддается расчету, однако общехозяйственные затраты и результаты вертикальной интеграции вполне исчислимы и сопоставимы, особенно при улучшении базы статистических данных. Главное — посредством вертикальной интеграции обеспечить быстрый рост экономики страны.

Определяющим в формировании конкурентоспособной научно-технической политики служит то обстоятельство, что средства в освоение и развитие продукта нужно вкладывать значительно раньше, чем будет получен реальный эффект в виде завоевания прочных позиций на рынке. Поэтому стратегическое планирование в рамках

инновационного процесса требует достоверного выявления и прогнозирования тенденций развития каждого поколения соответствующей техники на всех стадиях его жизненного цикла.

По данным статистики, основными источниками финансирования инновационной деятельности в настоящий момент являются собственные средства предприятий. Но внутрифирменный сектор науки в России значительно отличается и от аналогичных организаций в промышленно развитых странах, и от других секторов науки в России. Квалификация его кадров, обеспеченность научным оборудованием, уровень проводимых исследований все еще невысоки. В основном отечественная внутрифирменная наука занята осуществлением прикладных разработок и практически не проводит фундаментальных и серьезных прикладных исследований. Поэтому ориентация промышленности исключительно на внутрифирменную науку вряд ли целесообразна.

Наиболее перспективной для России является модель инновационной деятельности не только крупных корпораций, но и с участием множества малых инновационных фирм, обслуживающих крупные предприятия и взаимодействующих с ними на условиях подрядных отношений. Подряд и субподряд в любых их вариантах обеспечивают выгоду обеим сторонам. Крупная фирма имеет экономию в связи с более низкими издержками производства на «стороне», а также с использованием инноваций, интенсивно продуцируемых субъектами малого бизнеса. Последние, в свою очередь, обретают возможность гарантированного сбыта при минимуме маркетинговых расходов.

При ограниченности материально-финансовых ресурсов и рыночной неопределенности значительную роль в успехе инновационных предприятий играет качество организации и управления. В связи с этим именно малые инновационные предприятия наиболее эффективны, так как для них характерно отсутствие строго формализованных структур управления, что обеспечивает быстроту и гибкость в принятии решений.

Для финансирования малых инновационных фирм целесообразно осуществить программу создания фондов венчурного капитала с участием бюджетных средств или предоставлением государственных гарантий возврата средств инвесторам.

Перспективы развития в России венчурного финансирования важно увязать с реализацией возможностей финансово-промышленных групп. Налаживание их взаимодействия с малыми инновационными фирмами способствовало бы смягчению противоречия между невостребованностью колоссального научного потенциала

российских ученых и необходимостью кардинального обновления технической основы почти всех отраслей хозяйства.

Государство призвано создавать адекватную этой задаче внешнюю среду, а также осуществлять прямую финансовую поддержку передовых разработок по нескольким приоритетным направлениям. Ключевую роль в становлении малого инновационного предпринимательства призвана сыграть система институтов его государственной поддержки или инновационная инфраструктура.

Повышение эффективности управления нововведениями — основная задача инновационного менеджмента на всех предприятиях и фирмах, а не только тех, что лидируют в передовых наукоемких отраслях. Для успешного решения этой задачи необходимо тщательное изучение прогрессивного опыта управления исследованиями и разработками там, где обнаружилось умение быстро адаптироваться к изменяющимся условиям, достигнуты хорошие результаты внутрифирменного взаимодействия при прохождении новой идеи по всем фазам инновационного цикла.

Для предприятий и фирм, находящихся в рисковой зоне или приближающихся к ней, применение такого элемента инновационного менеджмента, как управление проектами, может стать основным средством выхода из опасного положения, поскольку предполагает рационализацию структуры необходимых для стабилизации производственного процесса ресурсов на основе их комплексной оценки.

Гарантией привлечения капитала в инновационный проект служит высокий профессионализм менеджеров. Но многие руководители предприятий не затрудняют себя при реализации проекта обучением персонала, не привыкли мыслить категориями конкретного инновационного проекта, а потому и незначительны результаты. Основные успешные проекты в России были реализованы в рамках новых фирм либо небольших производств, отделившихся от старых предприятий. Поэтому до тех пор, пока директорский корпус будет озабочен лишь проблемой выживаемости своих предприятий, страна не сможет реализовывать успешные инновационные проекты.

В заключение можно сделать следующие основные выводы:

- в современных условиях предприятие может обеспечить свое равноправное участие на внутреннем и мировом рынках в основном за счет инвестирования инновационных проектов;
- успешные инновационные проекты способны реализовать как крупные корпорации, так и малые фирмы;
- для успешной реализации новых проектов требуется соответствующее законодательное подкрепление и специальные финансовые фонды;

- новые проекты нуждаются не только в соответствующем финансовом, но и научном подкреплении и сопровождении (патентование и возможность продажи патентов в виде технических, технологических и лизинговых проектов);
- наличие высокого интеллектуального потенциала в России необходимо в большей степени разумно и экономически целесообразно использовать.

Для обеспечения устойчивого экономического роста необходима активная структурная государственная политика, основными элементами которой являются:

- сохранение интеллектуальной базы страны, ее научно-технического и кадрового потенциала, системы образования;
- стимулирование и поддержка производств, обеспечивающих рост масштабов производства;
- привлечение инвестиций в развитие отраслей инфраструктуры;
- создание необходимых условий для инновационно-инвестиционной деятельности.

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. План финансового оздоровления предприятия (типовая форма)

1. Общая характеристика предприятия

Идентификационный номер, код ИНН.

1.1. Полное и сокращенное наименование предприятия, код ОКПО.

1.2. Дата регистрации предприятия, номер регистрационного свидетельства, наименование органа, зарегистрировавшего предприятие.

1.3. Почтовый и юридический адрес предприятия: индекс, республика, область, автономный округ и т. д., код ОКАТО.

1.4. Подчиненность предприятия — вышестоящий орган, код ОКОГУ.

1.5. Вид деятельности (основной), код ОКОНХ.

1.6. Организационно-правовая форма предприятия, код ОКОПФ.

1.7. Форма собственности, код ОКФС — доля государства (субъекта Федерации) в капитале.

1.8. Включено или нет в Государственный реестр Российской Федерации предприятий-монополистов:

— федеральный;

— местный.

1.9. Банковские реквизиты.

1.10. адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие.

1.11. Организационная структура предприятия, дочерние компании.

1.12. Ф. И. О., телефоны, факсы администрации предприятия.

1.13. Характеристика менеджеров, отвечающих за результаты работы предприятия (возраст, образование и квалификация, предыдущие три должности и места работы, срок работы в каждой должности, срок работы на предприятии).

2. Краткие сведения по плану финансового оздоровления

2.1. Срок реализации плана.

2.2. Сумма необходимых финансовых средств.

2.3. Срок погашения государственной финансовой помощи.

2.4. Финансовые результаты реализации плана (чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, дисконтный (динамический) срок окупаемости проекта.

2.5. Агент правительства, через которого осуществляется инвестирование (наименование, реквизиты).

3. Анализ финансового состояния предприятия

3.1. Характеристика учетной политики предприятия (способы ведения бухгалтерского учета — способы погашения стоимости основных средств нематериальных и иных активов, оценка производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции (изделий), признания прибыли от реализации продукции (изделий), услуг, работ в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/02.

3.2. Финансовые показатели предприятия (табл. 1).

3.3. Анализ, выводы.

4. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности

4.1. Перечень мероприятий (табл. 2).

4.2. Анализ, выводы.

5. Рынок и конкуренция

5.1. Описание отрасли и перспективы ее развития (с указанием основных групп потребителей).

5.2. Рынки, на которые нацелен бизнес.

5.2.1. Отличительные характеристики основных рынков и сегментов рынков.

5.2.2. Размеры основных рынков.

5.2.3. Проникновение на рынок.

5.2.4. Ориентиры для цен и балансовой прибыли.

5.2.5. Средства коммуникаций.

5.2.6. Цикл покупок потенциальных потребителей.

Таблица 1

Сводная таблица финансовых показателей

№ п/п	Коэффициент	0	год 1	год 2	год 3	Средний показатель по отрасли
1	Коэффициенты ликвидности: — коэффициент текущей ликвидности; — коэффициент абсолютной ликвидности; — запасы (чистые оборотные средства); — текущая задолженность. Запасы.					
2	Коэффициенты устойчивости: — общая задолженность (итог по активам); — текущая задолженность (итог по активам); — общая задолженность (остаточная стоимость основных средств); — текущая задолженность (остаточная стоимость основных средств); — коэффициент обеспеченности собственными средствами.					

Окончание таблицы 1

№ п/п	Коэффициент	0	год 1	год 2	год 3	Средний показатель по отрасли
3	Коэффициенты деловой активности: — коэффициент общей оборачиваемости капитала; — коэффициент оборачиваемости готовой продукции (изделий); — коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; — средний срок оборота дебиторской задолженности; — коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.					
4	Средний срок оборота кредиторской задолженности. Коэффициент оборачиваемости собственных средств.					
5	Коэффициенты прибыльности: — норма балансовой прибыли; — чистая норма прибыли; — общий доход на активы; — доход на остаточную стоимость основных средств.					

Таблица 2

Перечень мероприятий по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности

№ п/п	Наименование мероприятия	Финансовые средства, необходимые для проведения мероприятий											
		Год											Итого
		1 квартал				2 квартал				3		n	
		1	2	3	4	1	2	3	4				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1													
	Итого:												

5.2.7. Важнейшие тенденции и ожидаемые изменения на основных рынках.

5.2.8. Второстепенные рынки и их основные характеристики.

5.3. Конкуренция.

5.3.1. Характеристика предприятий в части участия их на товарном рынке (табл. 3).

5.3.2. Анализы, выводы.

5.4. Законодательные ограничения.

Таблица 3

Характеристика предприятий в части участия их на товарном рынке (наименование рынка)

№ п/п	Наименование мероприятия	Финансовые средства, необходимые для проведения мероприятий											
		Год											Итого
		1 квартал				2 квартал				3		n	
		1	2	3	4	1	2	3	4				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1													
	Итого:												

6. Деятельность в сфере маркетинга предприятия

6.1. Стратегия маркетинга.
6.1.1. Стратегия проникновения на рынок.
6.1.2. Стратегия роста.
6.1.3. Каналы распределения.
6.1.4. Коммуникации.
6.2. Стратегия осуществления продаж.
6.2.1. Характеристика и анализ каналов сбыта.
6.2.2. Объем сбыта продукции (изделий) каждому каналу (табл. 4),

Таблица 4

Объем сбыта продукции (изделий) предприятия по каждому каналу

№ п/п	Наименование продукции (изделий)	Объем сбыта (шт./млн руб.)											
		на 01.01.20__ г.				1 кв.		2 кв.		3 кв.		4 кв.	
1	2	3				4		5		6		7	
1													
	Итого:												

6.3. Продукция (изделия) и услуги.
6.3.1. Подробное описание продукции (изделий).
6.3.2. Жизненный цикл продукции (изделий).
6.3.3. Исследования и разработки.

7. План производства

7.1. Производственная программа предприятия (табл. 5).
7.2. Планируемый объем продаж продукции (изделий) (табл. 6).
7.3. Потребность в основных фондах (табл. 7).
7.4. Расчет потребности в ресурсах на производственную программу (табл. 8).
7.5. Расчет потребности в персонале и заработной платы (табл. 9).

Таблица 5

Производственная программа

№ п/п	Объем выпуска продукции (изделий) в натур. ед.	Год				
		0	1	2	...	n
1	2	3	4	5	6	7
1	продукция (изделие) 1					
...	...					
i	продукция (изделие) i					
	прочая продукция (изделия)					

Таблица 6

Планируемый объем продаж

№ п/п	Объем выпуска продукции (изделий) в натур. ед.	Год					
		0			1	...	n
1	2	3	4	5	6	7	8
1	продукция (изделие) 1						
2	продукция (изделие) 2						
...	...						
i	продукция (изделие) i						
	прочая продукция (изделия)						
	Итого:						

Таблица 7

Основные фонды

№ п/п	Основные фонды, млн руб.	Год					
		0	1		2	...	n
		действующие, млн руб.	общая потребность, млн руб.	прирост основных фондов, млн руб.			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Здания, сооружения производственного назначения						
2	Рабочие машины и оборудование						
3	Транспортные средства						
4	Прочие						
	Итого:						

Примечание. Расчет потребности в основных фондах осуществляется по каждому виду основных фондов исходя из нормативов производительности.

Таблица 8

Основные ресурсы на программу выпуска

№ п/п	Наименование ресурсов	Год						
		0				1	...	n
		Кол-во в натур. ед.	Цена единицы ресурсов, млн руб.	Стоимость, млн руб.	Стоимость переход. запаса, млн руб.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Сырье и материалы							
2	Покупные и комплектующие изделия							
3	Топливо							
4	Энергия							
	Итого:							

Примечание. Размер переходящего запаса зависит от величины потребности в различных видах материалов и сезонности их поставок; определяется по формуле: $T = QM / D$, где T — размер переходящего запаса; Q — потребность соответствующего запаса, дни; M — норма переходящего запаса; D — число дней планируемого периода.

Таблица 9

Потребность в персонале

№ п/п	Наименование категорий	Год						
		0				1	...	n
		потребность, чел.	средняя зарплата, млн руб.	затраты на зарплату, млн руб.	начисления на зарплату, млн руб.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Рабочие основного производства							
2	Рабочие вспомогательного производства							
3	Служащие							
	Итого:							

7.6. Смета расходов и калькуляция себестоимости (табл. 10).

7.7. Потребность в дополнительных инвестициях (табл. 11).

В таблицах 6–11 за нулевой год принимается последний отчетный год. Он же считается годом начала вложения инвестиций. В графе 3 представляются фактические данные по сделанным инвестициям, что отражено в балансе последнего отчетного года. Итоги по всему периоду осуществления проекта в табл. 6–10 определяются инкассо сумма итогов соответствующих граф по годам.

Таблица 10

Сводная смета расходов

№ п/п	Наименование показателей	Год				
		0		1	...	п
		на ед. продукции, млн руб.	всего: млн руб.			
1	Объем продаж, всего:					
2	Себестоимость, всего:					
	в том числе: сырье материалы покупные и комплектующие изделий топливо электроэнергия ФЗП рабочих ФЗП служащих начисления на ФЗП амортизация ОФП расходы на рекламу представительские расходы расходы на обучение аудит, консультации процент за кредит налог на дороги прочие затраты					
3	Внереализационные операции (сальдо): доход по ценным бумагам доход от аренды сальдо штрафов налог на имущество налог на землю налог на рекламу прочие доходы или расходы					
4	Балансовая прибыль					
5	Налоги и платежи из прибыли: налог на прибыль прочие налоги					
6	Чистая прибыль					

Таблица 11

Потребность в дополнительных инвестициях

№ п/п	Категория инвестиций	Год							Потребность в дополнительных инвестициях, млн руб.	Общая потребность в инвестициях, млн руб.
		0	1	...	*n*					
			Прирост	Всего						
1	Основной капитал: здания, сооружения производственного назначения; рабочие машины и оборудование; транспортные средства									
2	Оборотный капитал: запасы и затраты; денежные средства									
3	Итого: потребность в инвестициях									

Примечание. Потребность в дополнительных инвестициях в табл. 11 — это инвестиции, на величину которых не влияют итоги производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которые могут быть получены в результате выполнения производственной программы, т. е. прирост основного и оборотного капитала. Рассчитывается без учета прибыли.

8. Финансовый план

8.1. Прогноз финансовых результатов (табл. 12).

8.2. Потребность в дополнительных инвестициях и формирование источников инвестирования (табл. 13).

8.3. Модель дисконтированных денежных потоков (табл. 14).

8.4. Расчет коэффициента внутренней формы прибыли IRR (ставки дисконта, при которой NPV принимает нулевое значение).

8.5. Определение дисконтного (динамического) срока окупаемости проекта.

8.6. График погашения кредиторской задолженности, процентов и штрафов.

8.7. Расчет точки безубыточности (порога рентабельности).

8.8. Агрегированная форма прогнозного баланса (табл. 15).

Расчет коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами на основе агрегированной формы прогнозного баланса (табл. 16).

Таблица 12

Финансовые результаты

№ п/п	Показатели	Год											Итого
		1 квартал				2 квартал				3		п	
		1	2	3	4	1	2	3	4				
1	Выручка от реализации: — объем продаж в натуральном выражении; — цена единицы продукции (изделий)												
2	Затраты на производство реализованной продукции (изделий)												
3	Результат от реализации												
4	Результат от прочей реализации												
5	Доходы и расходы от внереализационных операций												
6	Балансовая прибыль												
7	Платежи в бюджет из прибыли												
8	Чистая прибыль (стр. 6 — стр. 7)												

Таблица 13

Дополнительные инвестиции

№ п/п	Потребность в дополнительных инвестициях, млн руб.	Год			Итого	№ п/п	Источники инвестирования, млн руб.	Год			Итого
		1		п				1		п	
1	Основной капитал:					1	Акционерный капитал				
	здания, сооружения производственного назначения;					2	Привлеченный капитал:				
							долгосрочные кредиты;				
	рабочие машины и оборудование;						долгосрочные займы;				
	транспортные средства						краткосрочные кредиты;				
	прочие						краткосрочные займы				
2	Оборотный капитал:					3	Прочие источники финансирования				
	запасы и затраты;					4	Итого: 2 источника инвестирования				

Окончание таблицы 13

№ п/п	Потребность в дополнительных инвестициях, млн руб.	Год				Итого	№ п/п	Источники инвестирования, млн руб.	Год				Итого
2	денежные средства;						5	Итого: 3 величина потребности в средствах государственной финансовой поддержки (Итого: 1, гр. 6 минус Итого: 2, гр. 12)					
3	Итого: 1 потребность в дополнительных инвестициях												

Таблица 14

Дисконтированные денежные потоки

№ п/п	Показатели	Год										
		0	1 квартал				2 квартал					n
			1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Чистая прибыль (п. 8.1, табл. 12)											
2	Чистый денежный поток, всего: (стр. 2.1 + + стр. 2.2 +(–) стр. 2.3 –(+) стр. 2.4 – стр. 2.5 +(–) +(–) стр. 2.6 – стр. 2.7 – стр. 2.8):											
	— чистая прибыль;											
	— износ;											
	— рост (погашение) задолженности;											
	— рост (погашение) дебиторской задолженности;											
	— выплата процентов;											
	— средства от продажи (покупки) основных средств;											
	— капиталовложения											
	— прирост оборотного капитала;											
3	Остаток денежных средств на начало периода											
4	Накопленная денежная наличность на конец периода (стр. 2 + стр. 3)											
5	Коэффициент текущей (дисконтированной) стоимости при выбранной ставке дисконта*											
6	Текущие (дисконтированные) стоимости денежных потоков (стр. 02 – стр. 05)											
7	Сумма текущих (дисконтированных) стоимостей денежных потоков											
8	Остаточная (ликвидационная) стоимость за пределами планируемого периода (n лет)											
9	Текущая (дисконтированная) стоимость остаточной стоимости за пределами планируемого периода при коэффициенте дисконтирования для конца текущего года**											
10	Чистая текущая (дисконтированная) стоимость (NPV) (стр. 7 + стр. 9)											

* Расчеты проводятся с учетом ставки дисконта, пересчитанной на квартал.

** Коэффициент текущей стоимости (коэффициент дисконтирования) денежных потоков за пределами планируемого периода рассчитывается для конца года по формуле: $K = 1 / (1 + r)^{(n - 0,5)}$, где n — число лет; r — выбранная ставка дисконта.

Таблица 15

Прогнозный баланс

№ п/п	Актив	Код стр.	Год				№ п/п	Пассив	Код стр.	Год			
			0	1	...	n				0	1	...	n
1	Основные средства и прочие внеоборотные активы	080					1	Источники собственных средств	480				
2	Запасы и затраты	180						Расчеты и прочие пассивы	770				
3	Денежные средства, расчеты и прочие активы	330						в том числе — краткосрочная задолженность (сумма)					
4	Убытки: прошлых лет отчетного года	340 350						(стр. баланса с 600 по 710)					
5	Баланс (сумма стр. 080, 180, 330, 340, 350)	360					3	Баланс (сумма стр. 480 и 770)	780				

Таблица 16

Коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами

№ п/п	Наименование коэффициентов	Год				
		0	1	2	...	n
1	2	3	4	5	6	7
1	Коэффициент текущей ликвидности					
2	Коэффициент обеспеченности собственными средствами					

2. Методические рекомендации по составлению планов финансового оздоровления предприятий

План финансового оздоровления предприятия (бизнес-план) направлен на восстановление его платежеспособности и поддержание эффективной деятельности с учетом предоставления государственной финансовой поддержки для проведения санационных мероприятий.

1. Пункты 1.1, 1.3, 1.5, 1.6 заполняются в соответствии с учредительными документами предприятия, зарегистрированными в установленном порядке. В данных пунктах, а также в пунктах 1.4 и 1.7 указываются коды ОКПО, ОКОАТО, ОКОНХ, ОКОГУ, ОКФС, присвоенные предприятию соответствующим органом государственной статистики.

2. Пункт 1.2 заполняется в соответствии со свидетельством о регистрации, выданным органом, осуществляющим государственную регистрацию предприятий. Предприятия, зарегистрированные в соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129 «О государственной регистрации юридических лиц», указанный пункт заполняют в соответствии со специальной надписью (штампом) на первой странице (титульном листе) Устава предприятия, проставленной регистрирующим органом и скрепленной подписью должностного лица, ответственного за регистрацию.

3. Пункт 1.8 заполняется на основании справки, полученной от Государственного комитета РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур или его территориальных управлений. Справка является приложением к плану финансового оздоровления.

4. В пункте 1.9 приводится номер расчетного счета предприятия, ИНН, наименование, корреспондентский счет в РКЦ (ГУ) Центрального банка РФ, почтовый и юридический адрес банка, обслуживающего данное предприятие.

5. В пункте 1.10 указывается наименование и адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие. Здесь же приводится дата и номер регистрации предприятия в налоговой инспекции.

6. Пункт 1.11 содержит наименование всех структурных подразделений и дочерних компаний предприятия. Организационная структура предприятия приводится в виде схемы.

7. В пунктах 1.12, 1.13 приводятся следующие сведения о должностных лицах предприятия (от руководителя предприятия до руководителя структурного подразделения включительно):

- фамилия, имя, отчество;
- номер телефона, факса;
- возраст (лет);
- образование и квалификация с указанием учреждения, выдавшего диплом;
- предыдущие три должности и места работы, срок работы в каждой должности;
- срок работы на данном предприятии.

2. Краткие сведения по плану финансового оздоровления

8. В пункте 2.1 указывается срок реализации плана в месяцах.

9. Пункт 2.2 содержит как общую сумму необходимых предприятию финансовых средств, так и требуемую государственную финансовую помощь.

10. В пункте 2.3 указывается срок погашения государственной финансовой помощи в месяцах и дата окончательного погашения государственной финансовой помощи.

11. Пункт 2.4 содержит финансовый результат реализации плана: погашение просроченной кредиторской задолженности, увеличение активов предприятия, восстановление платежеспособности предприятия, поддержание эффективной хозяйственной деятельности.

12. Пункт 2.5 содержит наименование агента Правительства РФ, через которого будет осуществляться государственное финансирование санационных мероприятий, а также номер его расчетного счета, ИНН, корреспондентский счет в РКЦ (ГУ) Центрального банка РФ, почтовый и юридический адрес.

3. Анализ финансового состояния предприятия

13. Пункт 3.1 содержит характеристику учетной политики (методики) отражения отдельных хозяйственных операций и оценки имущества, определенной исходя из правил, предусмотренных Положением по бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утвержденным приказом Министерства финансов РФ 29 июля 1998 г. № 34-н, и условий хозяйствования предприятия. Особое внимание уделяется методу определения выручки, методу исчисления амортизации основных средств, методу начисления износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Должно быть объяснение изменения учетной политики по сравнению с предыдущим годом.

14. Пункт 3.2 содержит сводную таблицу финансовых показателей предприятия, прилагаемую в виде приложения к плану финансового оздоровления, анализ финансово-хозяйственной деятельности и выводы о причинах, приведших предприятие к неплатежеспособности.

В сводной таблице финансовые показатели приводятся за три года, предшествующих наступлению неплатежеспособности предприятия. Финансовые показатели группируются в следующем порядке:

А. Коэффициенты ликвидности:

а. Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_1 = (IIA + IIIA) / IIП,$$

где IIA — итог раздела II актива баланса;

IIIA — итог раздела III актива баланса;

IIП — итог раздела II баланса за вычетом строк 500, 510, 730, 735, 740.

б. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_2 = IIIA) / IIП,$$

где IIIA — итог раздела III актива баланса;

IIП — итог раздела пассива баланса за вычетом строк 500, 510, 730, 735, 740.

в. Запасы / Чистые оборотные средства, где Запасы — итог раздела II актива баланса за вычетом строки 140; Чистые оборотные средства — разность между суммой актива баланса и краткосрочной кредиторской задолженностью.

г. Текущая задолженность / Запасы, где Текущая задолженность — краткосрочная кредиторская задолженность.

Б. Коэффициенты устойчивости

а. Общая задолженность / Итог по активам, где Общая задолженность — сумма краткосрочной и долгосрочной кредиторской задолженности; Итог по активам — сумма строк 080, 180, 330, 340, 350 актива баланса.

б. Текущая задолженность / Итог по активам.

в. Общая задолженность / Остаточная стоимость основных средств.

д. Коэффициент обеспеченности собственными средствами:

$$K_2 = (IП - IA) / (IIA + IIIA),$$

где IП — итог раздела I пассива баланса;

IA — итог раздела I актива баланса;

IIA — итог раздела II актива баланса;

IIIA — итог раздела III актива баланса.

В. Коэффициенты деловой активности

а. Коэффициент общей оборачиваемости капитала:

$$K_{1A} + N // B_{ср.},$$

где N — выручка от реализации продукции (работ, услуг);

$B_{ср.}$ — средний за период итог баланса.

б. Коэффициент оборачиваемости готовой продукции:

$$K_{2A} = N / Z_{г.ср.},$$

где $Z_{г.ср.}$ — средняя за период величина готовой продукции.

в. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$K_{3A} = N / Г_{а.ср.},$$

где Га.ср. — средняя за период дебиторская задолженность.

г. Средний срок оборота дебиторской задолженности:

$$K_{4A} = 365 // K_{3A}.$$

д. Коэффициент оборачиваемости общей задолженности:

$$К_{5А} = N / З_{р.ср.},$$

где $З_{р.ср.}$ — средняя за период общая задолженность.

е. Средний срок оборота общей задолженности:

$$К_{6А} = 365 / К_{5А}$$

ж. Коэффициент оборачиваемости собственных средств:

$$К_7 = N / И_{с.ср.},$$

где $И_{с.ср.}$ — средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу.

Г. Коэффициенты прибыльности

а. Норма балансовой прибыли = Балансовая прибыль / Чистый объем продаж, где: Балансовая прибыль — строка 050 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах и их использовании»; Чистый объем продаж — разность между строкой 010 и суммой строк 015, 020, 030 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах и их использовании».

б. Чистая норма прибыли = Прибыль после уплаты налогов / Чистый объем продаж.

в. Общий доход на активы = Прибыль после уплаты налогов / Итог по активам.

г. Доход на остаточную стоимость основных средств.

Доход на остаточную стоимость основных средств определяется как отношение прибыли после уплаты налогов к остаточной стоимости основных средств.

4. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности

15. Пункт 4.1 содержит таблицу с перечнем мероприятий по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности предприятия, являющуюся приложением к плану финансового оздоровления, анализ предлагаемых мероприятий и выводы об эффективности предложенных мероприятий.

В таблице мероприятий приводятся сроки проведения данных мероприятий и показывается внутренний финансовый резерв предприятия, получаемый от предлагаемых мероприятий, который может быть направлен на восстановление платежеспособности.

В качестве мероприятий, способствующих восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности предприятия, рекомендуется использовать следующие:

— смена руководящего звена предприятия;
— инвентаризация предприятия;
— оптимизация дебиторской задолженности;

— снижение издержек производства;
— продажа дочерних фирм и долей в капитале других предприятий;
— продажа незавершенного строительства;
— оптимизация количества персонала и обеспечение социальных льгот для уволенных;
— продажа излишнего оборудования, материалов и складированных готовых изделий;
— конверсия долгов путем преобразования краткосрочных задолженностей в долгосрочные ссуды или долгосрочные ипотеки;
— прогрессивные технологии, механизация, автоматизация производства;
— совершенствование организации труда;
— капитальный ремонт, модернизация основных фондов, замена устаревшего оборудования, приобретение дополнительных основных фондов.

5. Рынок и конкуренция

16. Пункт 5.1 содержит сведения об отрасли, в которой работает данное предприятие: историю развития, современное положение, перспективы развития. В описании отрасли обязательно указываются группы потребителей (население, промышленные предприятия, сельскохозяйственные предпрития и т. п.) и их доля в процентном выражении.

17. В пункте 5.2 дается характеристика основных и вспомогательных рынков и их сегментов, на которых работает предприятие, их размеры, важнейшие тенденции и ожидаемые изменения; сообщаются средства коммуникации, ориентиры для цен и валовой прибыли, цикл покупок.

Характеристика рынков и сегментов рынков содержит информацию о наименовании рынка и его сегментов (например, рынок электронной аппаратуры, сегменты: видеомагнитофоны, переносные кассетные магнитофоны и т. д.), сведения о предприятиях-производителях, работающих на данном рынке, о количестве потребителей, об объемах, приходящихся на отдельных потребителей, о географической концентрации потребителей, о спросе на продукцию (изделия) и изменениях на него. Кроме того, сообщается о емкости рынка.

Емкость рынка — максимально возможный объем сбыта данной продукции (изделий) — определяется объемом (в физических единицах или стоимостном выражении) продаваемой на нем продукции (изделий) в течение года. При оценке емкости принимают во внимание национальное производство, к которому прибавляют объем импорта данной продукции (изделий) и вычитают объем ее экспорта.

Размер рынка (сферы обмена) — это территория, на которой происходит обмен интересующей нас продукции (изделий). Если сфера обмена охватывает территорию области, края, города, то это местный товарный рынок. Если сфера обмена охватывает всю национальную территорию, то это «рынок страны». Мировой рынок — это совокупность национальных рынков государств, связи между которыми опосредствованы международной торговлей, в том числе торговлей лицензиями и услугами, межнациональным перемещением капиталов и т. д.

Описание проникновения на рынок включает в себя информацию о принципах такого проникновения и о состоянии предприятия на данном рынке (устойчивое, неустойчивое).

При описании цен и валовой прибыли предприятие указывает как цены, существующие на рынке данной продукции (изделий, услуг), так и предполагаемую цену на свою продукцию (изделия). Следует учитывать, что цена продукции (изделий) оказывает значительное влияние на объем продаж и величину поступлений от продаж.

Основу любой политики в области цен составляют издержки производства и структура рынка для данной продукции (изделий). С точки зрения изготовителя наилучшая цена на его продукцию (изделия) — это цена, которая приносит максимальный доход с учетом уровня производства. Монополистическое предприятие-изготовитель может продавать свою продукцию (изделия) по максимально возможным ценам с учетом регулирующей деятельности соответствующих правительственных органов, но предприятие-изготовитель, испытывающее сильную конкуренцию, вынуждено проводить постоянную корректировку цен, исходя при этом из максимально возможных цен и производственных издержек.

В плане финансового оздоровления (бизнес-плане) следует проводить анализ ценообразования продукции (изделий), используя при этом планируемый объем продаж таким образом, чтобы можно было определить доход от продаж. Данный анализ должен учитывать различные альтернативные варианты.

Если, по оценкам, производственные издержки в первые периоды (месяцы, годы) производства или даже в течение более длительного периода будут непомерно высокими и полное перенесение этих издержек на цену продукции (изделий) окажет серьезное влияние на объем продаж, то необходимо тщательно изучить вероятные последствия. В таких случаях иногда может оказаться невозможным установить такую первоначальную цену на продукцию (изделия), которая покрыла бы все производственные издержки и обеспечила бы достаточный размер прибыли. Во многих случаях, особенно при длительном периоде освоения, назначение цены на продукцию

(изделия) должно быть таким образом приспособлено к конъюнктуре рынка, чтобы на некоторое время цена включала лишь переменные или переменные издержки плюс часть постоянных издержек.

В течение некоторого времени продукция (изделия) может иметь цену ниже совокупных производственных издержек не только потому, что производственные издержки на первом этапе чрезмерно высоки, но также и потому, что более низкие цены дают возможность проникнуть на тот или иной внутренний рынок. Для новой продукции (изделий) рынок или рынки приходится иногда завоевывать путем установления на первом этапе более низких цен из-за наличия на рынке продукции (изделий) заменителей, имеющих низкую цену, или из-за конкуренции для такой же продукции (изделий). Во всех этих случаях может сложиться период времени, когда цена продукции (изделий) не обеспечивает получение прибыли и даже не покрывает совокупные производственные издержки. Однако такая цена на продукцию (изделия) должна устанавливаться лишь на определенное время. Коммерчески нерентабельно создавать производство, цена на продукцию (изделия) которого будет оставаться ниже совокупных производственных издержек плюс прибыли в течение неопределенно длительного периода времени.

Ценообразование на продукцию (изделия) необходимо также рассматривать в рамках установления монополии или олигополии. Для этих случаев необходимо оценивать последствия установления чрезмерно высоких цен. Несмотря на тот факт, что существует различный контроль над производственной деятельностью, новые проекты неизбежно притягиваются к производственным секторам, приносящим высокие прибыли, за исключением таких производств, для которых невозможно приобрести технологию. В тех случаях, когда над производственной деятельностью осуществляется контроль, образование монополии или олигополии не допускается, или же они быстро прекращают свое существование. В любом случае более гибким подходом является установление такой цены на новую продукцию (изделия), которая приносила бы предприятию умеренный доход и не привлекала бы к этому производству новых участников, а не установление высоких цен, что, конечно, приносит более высокие прибыли, но и привлекает новых конкурентов.

Следует также сказать о реакции предпринимателей, производящих такую же продукцию (изделия) или аналогичную, или продукцию-заменитель. Вполне естественно, что предприятие наталкивается на сопротивление конкурентов, выражающееся главным образом в снижении цен на производимую продукцию (изделия). В связи с этим цены не обеспечивают необходимой основы для прогнозирования доходов от продаж, и при планировании политики

в области сбыта необходимо учитывать характер конкуренции и ее формы. Необходимо также учитывать возможную реакцию потребителей. Импортируемая продукция (изделие)-заменитель приведет, вероятно, к понижению цены, поскольку покупатели обычно предпочитают импортируемую продукцию (изделия) или определенные марки. В таких случаях, если объем импорта не сокращается, то, возможно, придется произвести снижение цен на продукцию (изделия), даже если производственные издержки и существенно выше издержек на импортируемую продукцию (изделия).

В качестве средств коммуникации могут быть названы пресса, печатная и наружная реклама, конкурсы, посылочная торговля и т. д. Более подробное описание по характеристике средств коммуникации приведено в п. 20 настоящих Методических рекомендаций.

Описание цикла покупок продукции (изделий) потенциальными потребителями включает в себя информацию об интервале между покупками, а также о периодах максимального и минимального объемов продаж.

18. Пункт 5.3 содержит таблицу со сведениями о хозяйствующих субъектах, участвующих на том же рынке, что и предприятие, претендующее на государственную финансовую поддержку, являющуюся приложением к плану финансового оздоровления, анализ вышеназванных сведений, вывод о типе рынка данной продукции (изделий). Выделяют четыре типа рынков:

1) рынок чистой конкуренции;
2) рынок монополистической конкуренции;
3) олигополистический рынок;
4) рынок чистой монополии.

Рынок чистой конкуренции состоит их множества продавцов и покупателей какого-либо схожего товарного продукта (изделий). При этом ни один отдельный покупатель или продавец не оказывает большого влияния на уровень текущих рыночных цен продукции (изделий).

Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты продукции (изделий), отличающейся друг от друга качеством, свойствами, внешним оформлением.

Олигополистический рынок состоит из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к политике ценообразования и маркетинговым стратегиям друг друга. Небольшое количество продавцов объясняется тем, что новым претендентам трудно проникнуть на этот рынок. Если какое-либо предприятие снизит свои цены

на 10%, покупатели переключатся на этого поставщика, а другим производителям придется реагировать либо снижением цен, либо предложением большего числа или объема услуг. Если же предприятие повысит цены, то другие производители могут не последовать его примеру, и тогда ему придется либо возвращаться к прежним ценам, либо рисковать потерей потребителей в пользу конкурентов.

При чистой монополии на рынке всего один продавец. Это может быть государственная организация, частная регулируемая монополия или частная нерегулируемая монополия.

19. Пункт 5.4 содержит информацию о законодательных ограничениях:

- по проникновению на рынок (налоговые, таможенные запреты, необходимость наличия лицензии и т. п.);
- по установлению цены на продукцию (изделия), государственное регулирование ценообразования.

6. Деятельность в сфере маркетинга предприятия

20. В пункте 6.1 описывается стратегия маркетинга, заключающаяся в приведении возможностей предприятия в соответствие с ситуацией на рынке. В соответствии с этим предприятие подробно характеризует следующие положения: стратегия проникновения на рынок, стратегия роста предприятия, каналы распределения продукции (изделий), коммуникации.

В стратегии проникновения на рынок предприятие описывает последовательность своих действий по проникновению на новый рынок, введению новой продукции (изделий) на старый рынок, проникновению с продукцией (изделиями) рыночной новизны на новые сегменты рынка. В качестве примера рассмотрим стратегию проникновения на новый рынок, применяемую японскими фирмами. Она заключается в том, чтобы закрепиться на рынках тех стран, у которых нет национального производства данной продукции (изделий), а потом, используя накопленный опыт, внедряться на рынки других стран (стратегия «лазерного луча»). При этом, начав с экспорта более массовой, недорогой продукции (изделий) и, соответственно, с удовлетворения запросов не слишком привередливых покупателей, создав образ «японское — значит великолепного качества», эти фирмы постепенно переходят к работе на рынках более дорогой продукции (изделий), но не самой престижной, а также строят сборочные заводы в странах, куда прежде отправляли свою продукцию в собранном виде.

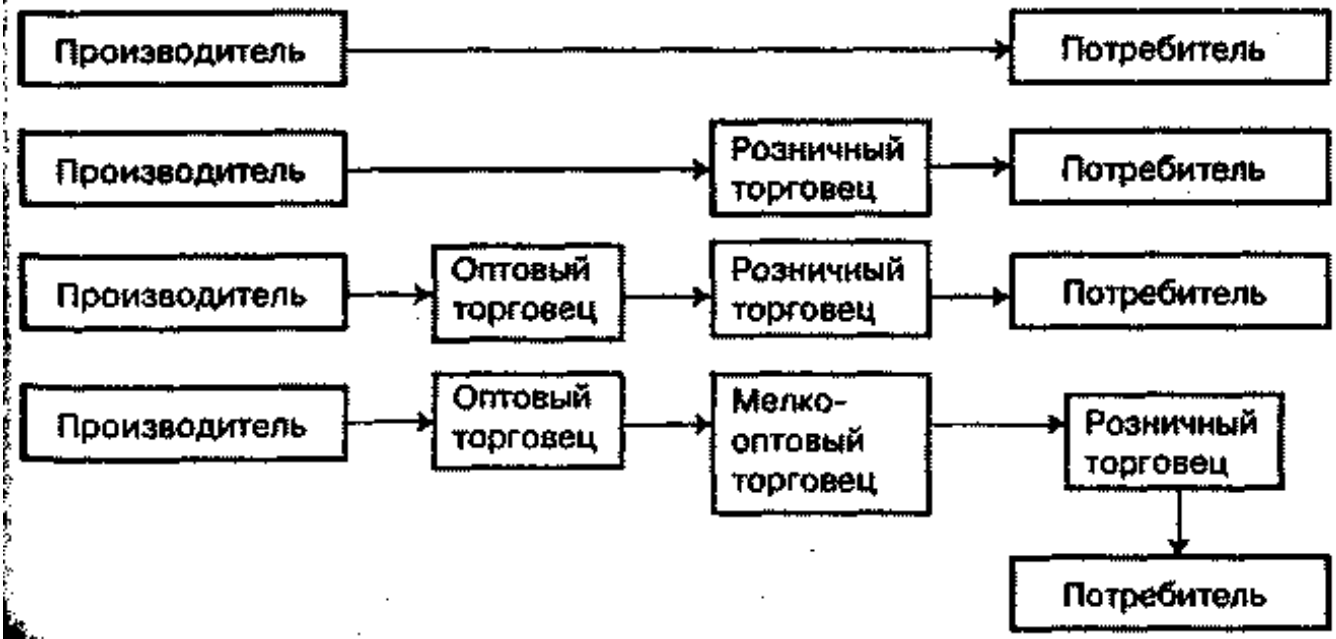
Предприятие, описывая стратегию маркетинга, дает характеристику каналов распределения. Канал распределения — совокупность предприятий и отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-либо другому право собственности на кон-

кретную продукцию (изделия) или услуги на их пути от производителя к потребителю. Члены канала распределения (производитель, посредники) выполняют следующие функции:

- исследовательская работа — сбор информации, необходимой для планирования и облегчения обмена;
- стимулирование сбыта — создание и распространение увещевательных коммуникаций о продукции;
- установление контактов — налаживание связи с потенциальными покупателями;
- приспособление продукции (изделий) — подгона продукции (изделий) под требования покупателей. Это касается таких видов деятельности, как производство, сортировка, монтаж и упаковка;
- проведение переговоров — попытки согласования цен и прочих условий для последующего осуществления акта передачи собственности или владения;
- организация товародвижения — транспортировка и складирование продукции;
- финансирование — изыскание и использование средств для покрытия издержек по функционированию канала;
- принятие риска — принятие на себя ответственности за функционирование канала.

В плане финансового оздоровления предприятие сообщает, кто выполняет вышеперечисленные функции с указанием их реквизитов и сбытовой сети (склады, магазины, их местонахождение и емкость), а также приводит схемы каналов распределения наподобие представленных ниже (рис. 1).

Рис. 1. Схемы каналов распределения



После каналов распределения в п. 6.1 описывается система маркетинговых коммуникаций, т. е. комплекс мер по воздействию предприятия на покупателя. Система маркетинговых коммуникаций включает в себя следующий набор элементов: рекламу; стимулирование сбыта; прямой маркетинг; паблик рилейшнз; решения, принимаемые службой маркетинга.

При описании такого элемента, как реклама, предприятие указывает тип и средства распространения применяемой рекламы. Реклама подразделяется на товарную и фирменную.

Товарная реклама — это информация о потребительских свойствах и качествах продукции (изделий). Такая реклама, создавая определенный образ продукции (изделий), нацеливает покупателей на их приобретение, создает спрос на нее.

Фирменная реклама — это реклама предприятия, его успехов, достоинств. Задача фирменной рекламы — создание в обществе, среди потенциальных клиентов предпочтительного имиджа предприятия, образа предприятия, который бы вызывал доверие к самому предприятию и всей выпускаемой им продукции (изделиям).

В качестве средств распространения рекламы предприятия могут быть указаны:

- пресса (газеты, журналы, книги, справочники);
- печатная реклама (листовки, плакаты, каталоги, открытки, проспекты, визитные карточки и т. п.);
- наружная реклама (крупногабаритные плакаты, электрифицированные панно с неподвижными, бегущими или запрограммированными надписями, пространственные конструкции и т. п.);
- реклама на транспорте (внутри и снаружи транспортных средств, на остановках, железнодорожных и автовокзалах, аэро- и морских портах);
- экранная реклама (кино- и телереклама, слайды);
- радиореклама.

При характеристике такого элемента системы маркетинговых коммуникаций, как стимулирование сбыта, предприятие описывает используемые им средства стимулирующего воздействия на покупателей, продавцов и посредников.

Стимулирование, направленное на покупателей, заключается в предложении последним ощутимой коммерческой выгоды, которая побуждает их приобретать продукцию (изделия) систематически и в больших количествах. Для этого используются самплинг (бесплатное распространение образцов), купоны, скидки, кредит в различных его формах (например, рассрочка, отсутствие первоначаль-

ного взноса и т. п.), премии, конкурсы, демонстрация продукции (изделий) и т. д.

Стимулирование, направленное на посредников, побуждает их продавать продукцию (изделия) с максимальной энергией, расширять круг ее покупателей. Методы воздействия при этом могут быть следующие: скидки, субсидирование рекламы и других подобного рода мероприятий, конкурсы, предоставление бесплатного или на льготных условиях специального оборудования.

Стимулирование сбыта, рассчитанное на продавцов, направлено на достижение этими людьми высоких показателей в работе. Стимулирование может заключаться в формах морального воздействия, денежном вознаграждении, дополнительных отпусках, развлекательных поездках за счет предприятия, ценных подарках и т. д.

Стимулирование сбыта наиболее эффективно, когда на рынке много конкурирующей продукции (изделий) с примерно равными потребительскими свойствами; нужно защитить позиции предприятия на рынке при переходе продукции (изделий) на стадию зрелости; продукция (изделия) впервые вводится на рынок; продукция (изделия) продается методом самообслуживания или посылочной торговли.

После методов стимулирования сбыта описывается прямой маркетинг. При прямом маркетинге предприятие (его сотрудники) принимает непосредственное участие в распространении нужной для него информации, в осуществлении других необходимых действий.

К прямому маркетингу относят: прямую рекламу (лично вручаемые рекламные материалы и прямая почтовая реклама). К этим средствам следует отнести личные взаимоотношения с клиентами, публичные выступления, использование рекомендаций, персональную продажу (продажа продукции (изделий) непосредственно покупателю у него дома, если эта продукция (изделия) личного пользования, или на предприятии, если производственного назначения), телемаркетинг (убеждение, продажа, совершение сделок или договоренность о них и даже послепродажное обслуживание с помощью видеотекста, телефакса, компьютера, телефона), посылочную торговлю по каталогам и прейскурантам (убеждение покупателя всеми возможными способами выслать или перечислить деньги для приобретения продукции (изделий), описание которой дается в рекламной литературе.

Прямой маркетинг наиболее эффективен, когда предприятие небольшое и его возможности проведения работ по полному комплексу маркетинговых коммуникаций ограничены; покупатели сконцентрированы на одной территории, требуется демонстрация продукции (изделий) в действии; стоимость единицы продукции (изделия) высо-

ка; продукцию (изделия) невозможно сбыть никаким другим путем; продукция (изделия) приобретается через равномерные промежутки времени; продукция (изделия) требует индивидуальной подготовки к требованиям заказчика; продукция (изделия) входит в группу, которая обменивается на новую продукцию (изделия) при сдаче старой и внесения соответствующей доплаты.

В плане финансового оздоровления обязательно описывается паблик рилейшнз — организация общественного мнения. Основная задача паблик рилейшнз — создание и сохранение имиджа предприятия. Для решения этой задачи используются следующие элементы: пропаганда, отклики прессы, использование редакционного, а не платного места и (или) времени во всех средствах распространения информации, организация интервью с руководителями предприятия, проведение дней открытых дверей, пресс-конференций, издание фирменной литературы, опубликование годовых отчетов предприятия, лоббизм. Пропаганда занимает самое значительное место в структуре паблик рилейшнз; спонсорство: предоставление предприятием средств отдельным лицам и организациям, занятым в сфере спорта, культуры, здравоохранения, социального обеспечения и т. п., для достижения и закрепления имиджа, решения задач по реализации целей предприятия; участие в выставках и ярмарках; разработка и поддержание фирменного стиля.

Фирменный стиль — это ряд приемов, которые обеспечивают, с одной стороны, определенное единство всей продукции (изделиям) предприятия, а с другой — противопоставляют предприятие и его продукцию (изделия) конкурентам. В фирменный стиль включают: товарный знак, логотип (специально разработанное оригинальное начертание полного или сокращенного наименования предприятия), фирменный блок (объединенные в композицию знак и логотип, а также разного рода пояснительные надписи и фирменные лозунги), фирменный цвет, фирменный комплект шрифтов, фирменные константы (формат, верстка текста и иллюстраций и т. п.), фирменные радиопозывные, гимны, особая бумага, фирменная одежда.

Назначение фирменного стиля — свидетельствовать, что предприятие работает образцово, поддерживает порядок во всем — как в производстве, так и в сопутствующей ему деятельности; создать у покупателя уверенность в том, что продукция (изделия), выпускаемая предприятием, образцовая, что оно не стремится скрывать за анонимностью низкое качество своей продукции (изделий).

В заключительной части характеристики коммуникаций приводится описание решений, принимаемых службой маркетинга. Все

решения службы, воздействующие на внешнюю среду предприятия, можно разделить:

- на открытые, которые доводятся до сведения клиентов. Это могут быть решения относительно товарной, целевой, сбытовой политики, о целях маркетинга и предприятия;
- на закрытые, которые также принимаются службой маркетинга, но некоторое время не доводятся до клиентов (например, решения о выпуске новой продукции (изделий), изменении ее цены, стратегии маркетинга и т. п.). В определенное время, когда предприятие начнет проводить новую ценовую, товарную или сбытовую политику, конкуренты и клиенты будут поставлены перед свершившимся фактом.

Говоря о решениях, принимаемых службой маркетинга, необходимо сказать об утечке информации. Она может быть следствием промышленного или коммерческого шпионажа либо специально организована для оказания нужного влияния на конкурентов и других клиентов предприятия. Промышленный или коммерческий шпионаж — метод недобросовестной конкуренции.

К неэтичным способам сбора информации относят использование подслушивающих устройств, переманивание специалистов, их подкуп и шантаж.

К этичным источникам информации относят публикации в газетах и журналах, фирменные изделия, годовые отчеты предприятий и т. д.

21. Пункт 6.2 содержит характеристики и анализ каталогов сбыта, а также таблицу объемов сбыта продукции (изделий) по каждому каналу, прилагаемую в виде приложения к плану финансового оздоровления.

Под сбытом в данном пункте понимается непосредственное общение продавца и покупателя. Описание каналов сбыта производится аналогично описанию каналов распределения в п. 6.1.

В таблице объемы сбыта продукции (изделий) приводятся за один год, предшествующий наступлению неплатежеспособности предприятия.

22. В пункте 6.3 приводится подробное описание продукции (изделий), услуг, жизненного цикла продукции (изделий), а также исследования и разработки по совершенствованию (модернизации) старой продукции (изделий) и (или) созданию и внедрению новой продукции (изделий).

В описание продукции (изделий) входят такие сведения, как тип, размер, вес, срок службы, патентная ситуация. Сведения о патентной ситуации содержат ответы на следующие патентно-правовые вопросы:

бывания лицензиара;
- защищена ли продукция (изделия, изобретение) в странах предполагаемой территории осуществления проекта;
- защищена ли продукция (изделия, изобретение) на основных экспортных рынках;
- каков объем прав по патентам лицензиара;
- касаются ли пункты формулы изобретения всего объекта или его части;
- достаточно ли сильны пункты формулы изобретения (возможны ли обход или аннулирование патента);
- касаются ли пункты формулы изобретения одновременно способа и устройства;
- защищена ли конкурентная продукция (изделия);
- могут ли конкуренты производить и продавать свою продукцию (изделия), не нарушая ваших патентных прав.

Концепция жизненного цикла продукции (изделий) исходит из того, что любое изделие, какими бы потребительскими свойствами оно ни обладало, рано или поздно вытесняется с рынка другой, более совершенной продукцией (изделием). При этом прибыль от реализации прежней продукции (изделия) настолько уменьшается из-за падения спроса, что дальнейшая торговля ею становится экономически невыгодной.

Жизненный цикл продукции (изделий) состоит из следующих стадий:
- внедрение (на этой стадии торговля убыточна: объем продаж низок, маркетинговые расходы велики);
- рост (признание покупателями продукции (изделий) и быстрое увеличение спроса на нее: растет объем продаж, прибыль, расходы на рекламу несколько стабилизируются);
- зрелость (большинство покупателей уже приобрело продукцию (изделия). Поэтому темпы роста продаж падают, прибыль начинает снижаться из-за увеличения расходов на рекламу или другие маркетинговые мероприятия);
- насыщение (несмотря на принятые меры, рост продаж больше не наступает. Прибыль торговли, однако, увеличивается из-за уменьшения расходов на производство: полное освоение технологии и снижение брака);
- спад (период резкого снижения продажи, а затем и прибыли).

Предприятие на основе изменений темпа продажи и прибыли определяет, на какой стадии жизненного цикла находится в настоящее время его продукция (изделия), и сообщает об этом в плане финансового

оздоровления. Одновременно с этим, в зависимости от установленной стадии жизненного цикла, предприятие описывает предпринимаемые им мероприятия (снижение цены, повышение качества, улучшение сервиса, увеличение рекламы), которые способствуют поддержанию спроса на продукцию (изделия). В то же время предприятие описывает исследования и разработки по модернизации продукции (изделий), а также созданию и внедрению новой продукции (изделий).

7. План производства

23. Производственная программа предприятия рассчитывается на основании имеющихся производственных мощностей предприятия в разрезе выпускаемой номенклатуры изделий и услуг, для которых определен режим наибольшего благоприятствования на рынке данного вида продукции (изделий) и услуг, а также определен объем продукции (изделий), который способен «поглотить» соответствующий сегмент рынка (раздел 5, 6) (п. 7.1, табл. 5).

24. Производственная программа, рассчитанная на имеющиеся мощности предприятия, сравнивается с объемом потребности рынка соответствующего вида продукции (изделий), и определяется необходимый и достаточный прирост ее объемов, который вместе с выпускаемой ранее продукцией (изделиями) найдет на рынке реализацию потребителям.

25. Исходя из потребностей рынка в объеме продукции (изделий) определяется необходимый производственный потенциал предприятия (п. 7.2, табл. 6).

26. Увеличение производственных мощностей предприятия может осуществляться как за счет использования внутренних резервов, так и за счет введения дополнительных основных фондов:

- прироста производственных мощностей в результате мероприятий по техническому перевооружению;
- ввода в действие производственных мощностей, реконструкции предприятия;
- ввода в действие производственных мощностей путем расширения действующих и строительства нового предприятия объекта.

27. Выбирается один или несколько вариантов, наиболее эффективных для данного предприятия с точки зрения обеспечения потребности рынка, которые составляют основу плана технического развития и организации производства.

При этом следует учитывать, что:

- к техническому перевооружению действующего предприятия относятся мероприятия, реализуемые с целью повышения

до современных требований технического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации, замены изношенного оборудования, механизации и автоматизации производства, повышающие производительность труда;

— к реконструкции предприятия относятся осуществляемое полное или частичное переоборудование и переустройство производства (без строительства новых цехов основного производственного назначения, но со строительством при необходимости новых и расширения действующих объектов вспомогательного и обслуживающего назначения). К реконструкции относится также строительство новых цехов и объектов той же мощности (производительности, вместимости) ликвидируемых цехов и объектов того же предприятия, дальнейшая эксплуатация которых признана нецелесообразной;

— к расширению предприятия относят осуществляемое по принятому новому проекту строительство либо расширение существующих цехов основного производственного назначения со строительством или расширением существующих цехов (увеличением пропускной способности вспомогательных и обслуживающих производств, хозяйств, коммуникаций) на территории действующего предприятия или примыкающих к нему площадей. Цель расширения предприятия — увеличение его производственной мощности (производительности, пропускной способности, вместимости зданий или сооружений);

— к новому строительству относится строительство предприятий, зданий, сооружений, осуществляемое на новых площадях по принятому в установленном порядке проекту.

28. Объем продаж продукции (изделий) на установленную потребность рынка определяется путем маркетинговых исследований с целью прогнозирования цены продукции (изделий), спрос на которую реализуется увеличением мощности предприятия (разделы 5 и 6).

29. Расчет объема продаж на продукцию (изделия) осуществляется исходя из количества ее выпуска и цены, сложившейся на рынке спроса на данную продукцию (изделия) (п. 7.3, табл. 7).

30. Расчет потребности в материальных ресурсах и производственных запасах (п. 7.4, табл. 8).

Исходными данными для расчета потребности производства в материальных ресурсах являются предусматриваемые объемы выпуска продукции (изделий) и услуг, а также нормативная база потребности в материальных ресурсах на единицу продукции (изделий), сложившаяся в базовом периоде.

Потребность в материальных ресурсах определяется методом прямых расчетов, т. е. путем умножения нормы расхода материалов на соответствующие объемные показатели. Эта потребность определяется в натуральном и стоимостном выражениях по видам ресурсов (с учетом индекса роста цен).

Величина производственного запаса обосновывается его нормой, представляющей средний в течение года запас материалов в днях его среднесуточного потребления, и рассчитывается на конец года как переходящий запас. Размер переходящего запаса по i-му материалу (в днях):

$$Т = QM / Дн,$$

где Q — потребность в i-м материале на период;

М — норма переходящего запаса i-го материала, дни;

Дн — число дней в году.

Норма переходящего запаса определяется суммой среднего, текущего и страхового запасов.

31. Расчет численности работников и фонда заработной платы (п. 7.5, табл. 9).

Численность работников подразделяется на персонал основной деятельности (работники производственной сферы) и неосновной (работники, обслуживающие основное производство).

Численность работников основной сферы рассчитывается исходя из уровня выработки и производственной программы.

При расчете численности проводятся сначала ориентировочные расчеты с учетом фонда рабочего времени и выполнения норм выработки.

Отдельно рассчитывается численность вспомогательных рабочих и подсобных рабочих и других категорий работающих.

Число инженерно-технических работников, служащих и т. п. определяется по штатному расписанию.

Фонд заработной платы определяется как произведение доходов по всем видам деятельности предприятия на принятый норматив затрат заработной платы на 1 руб. доходов с учетом нормативов, установленных государством по фонду заработной платы. Заработная плата распределяется по тем же группам работников, по которым устанавливается расчет численности персонала (табл. 9).

32. Смета расходов и калькуляции себестоимости.

Смета расходов на выпускаемую продукцию (изделия) представляет собой расчет затрат по калькуляционным статьям раздельно по видам продукции (изделий), работ, услуг (на конечную продукцию (изделия) калькуляция затрат может осуществляться укрупненно,

исходя из принятых на предприятии норм затрат на единицу производимой продукции (изделий) или путем прямой калькуляции расчетов, исходя из норм ресурсов). Сводный расчет сметы расходов осуществляется в п. 7.6, табл. 10.

33. На этапе разработки производственной программы рассчитывается потребность в первоначальных инвестициях с учетом производственной программы проекта в целом, определяются направления, по которым требуются вложения средств, и величина потребности в дополнительных инвестициях.

34. Величина потребности в общих инвестициях определяется в п. 7, табл. 11 по каждому требуемому направлению с распределением по годам осуществления проекта. Исходной базой для расчета являются данные п. 7, табл. 7 и п. 7.6, табл. 10, стр. 2. При этом заполнение графы 2 табл. 11 осуществляется из баланса предприятия на последнюю отчетную дату.

8. Финансовый план

35. Основные понятия.

Инвестиционные вложения (затраты) собственного и заемного капитала предприятия — сумма потребности в собственном и заемном капитале для реализации намечаемого проекта (в данном случае величина собственного и заемного капитала предприятия по балансу на последнюю отчетную дату, т. е. на конец нулевого (базового) года плюс возможное увеличение собственного и заемного капитала в процессе реализации проекта).

Отчет о движении денежных средств — отчетность, которая показывает все изменения в активах и обязательствах (имуществе) предприятия, особенно по счетам, характеризующим оборотный капитал, таким как денежные средства, счета к получению, производственные запасы и счета к оплате, в процессе хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Оборотный (рабочий) капитал — рассчитывается как разница между суммой текущих активов и величиной текущих обязательств.

Денежные средства — соответствующая статья баланса, показывающая сумму активов предприятия в виде денежных средств.

Денежный поток от текущей хозяйственной (инвестиционной) деятельности — сумма излишка (недостатка) денежных средств, полученных в результате сопоставления поступлений и отчислений денежных средств в процессе операционной (инвестиционной) деятельности. В упрощенном варианте расчета потока денежных поступлений экономические выгоды отражаются в отчетности о финансовых результатах деятельности предприятия и состоят из прибыли,

уменьшенной на сумму налога, плюс амортизационные отчисления. Кроме того, требуются корректировки на изменения некоторых счетов (дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, запасов, основных средств).

Остаточная стоимость денежных потоков за пределами планируемого периода — стоимость всех денежных потоков, которые могут быть получены по истечении планируемого периода (n лет). Определяется с помощью модели Гордона:

- предполагается, что темпы прироста денежного потока стабилизируются за пределами планового периода (q);
- денежный поток первого года после прогнозного периода ((n + 1)-го года) – (CF_{n+1}) — рассчитывается как произведение денежного потока последнего года прогнозируемого периода (CF_n) на темп роста (1 + q);
- остаточная стоимость денежных потоков за пределами планируемого периода рассчитывается как частное от деления денежных потоков в остаточный период (CF_{n+1}) на разность между ставкой дисконта (r) и темпом прироста денежных потоков (q). Остаточная стоимость $C_0 = (CF_n)(1 + q) / (r - q)$.

На основе предположения о продаже предприятия по прошествии планируемого периода реализации проекта остаточная стоимость принимается равной ликвидационной.

Остаточная (ликвидационная) стоимость должна быть дисконтирована с коэффициентом дисконтирования (коэффициентом текущей стоимости), рассчитанным для конца года, в отличие от денежных потоков планируемого периода, которые дисконтируются с коэффициентом дисконтирования для середины года.

Текущая (настоящая, дисконтированная, приведенная) стоимость — величина денежных средств в нулевой момент времени, т. е. в момент инвестирования.

Текущая (дисконтированная) стоимость остаточной стоимости денежных потоков за пределами планируемого периода — стоимость всех денежных потоков за пределами прогнозного периода, приведенная к нулевому моменту времени.

Будущая стоимость — величина денежных средств, рассчитанная с помощью применения метода сложного процента по отношению к текущей стоимости. Текущая приведенная стоимость равна будущей стоимости, умноженной на коэффициент $1 / (1 + r)^n$, называемый коэффициентом дисконтирования, где n — число лет; r — выбранная ставка дисконта.

Коэффициент дисконтирования может рассчитываться как для конца года: $1 / (1 + r)^n$, где n — число лет; r — выбранная ставка дис-

конта, так и для середины года: $1 / (1 + r)^{(n+0,5)}$, где n — число лет; r — выбранная ставка дисконта.

Денежные средства планируемого периода поступают в течение всего года, поэтому применять для дисконтирования денежных потоков планируемого периода для конца года некорректно, коэффициент дисконтирования используется для середины года.

Дисконтированием называется процесс приведения (корректировки) будущей стоимости денег к их текущей приведенной стоимости. Процесс, обратный дисконтированию, а именно определение будущей стоимости, есть начисление сложных процентов на первоначально инвестированную стоимость.

Ставка дисконта — это норма прибыли, которую инвесторы обычно получают от инвестиций аналогичного содержания и степени риска; это требуемый инвестором уровень доходности инвестиций.

Чистая текущая приведенная стоимость (NVP) — это разница (сальдо) между инвестиционными затратами и будущими поступлениями, приведенными в эквивалентные условия, т. е. это разность между приведенными стоимостями поступлений и отчислений денежных средств. NVP показывает, достигнут ли инвестиции желаемого уровня отдачи:

- положительное значение NVP показывает, что денежные поступления превышают сумму вложенных средств, обеспечивают получение прибыли выше требуемого уровня доходности;
- отрицательное значение NVP показывает, что проект не обеспечивает получения ожидаемого уровня доходности.

Внутренняя норма прибыли (внутренний предельный уровень доходности — IRR) — специальная ставка дисконта, при которой суммы поступлений и отчислений денежных средств дают нулевую чистую текущую приведенную стоимость, т. е. приведенная стоимость денежных поступлений равна приведенной стоимости отчислений денежных средств.

Техника дисконтированных денежных потоков — метод оценки и ранжирования инвестиционных предложений, использующий концепцию изменения стоимости денег во времени; метод чистой текущей приведенной стоимости и метод внутреннего предельного уровня доходности.

Динамический (дисконтный) срок окупаемости проекта — количество лет, необходимых для возмещения первоначальных затрат с учетом дисконтирования, т. е. определяется момент времени, когда дисконтированные денежные потоки доходов будут равны дисконтированным денежным потокам затрат.

36. Разработка финансового раздела плана финансового оздоровления (бизнес-плана по восстановлению платежеспособности и поддержанию эффективной хозяйственной деятельности) исходит из посылки, что выделение средств в целях оказания государственной финансовой поддержки предполагает оценку его экономической эффективности как инвестиционного проекта.

37. Принятие решения о целесообразности инвестирования капитала реализуется путем экономического анализа эффективности намечаемых вложений.

38. Общий подход. Характерной чертой инвестиционного проекта является то, что вкладываются денежные средства сегодня, чтобы возместить их и получить некоторую дополнительную сумму в будущем, т. е. предполагается возврат инвестиций — возмещение инвестированной суммы — и доход на инвестиции — приток доходов сверх вложенной суммы на протяжении периода функционирования капитала. Если приобретаются долгосрочные активы, то возврат инвестиций и доход на инвестиции — это фактические денежные поступления, полученные в результате эксплуатации приобретаемых активов. Если поток денежных поступлений превышает первоначальный вклад денежных средств — это свидетельствует о том, что средства, направленные на капитальные вложения, были возмещены (возврат инвестиций) и что была получена прибыль (доход на инвестиции). Таким образом, инвестирование представляет собой покупку ожидаемого в будущем притока денежных поступлений, а анализ экономической эффективности инвестиционного проекта позволяет ответить на вопрос: будет ли приток денежных поступлений достаточно велик, чтобы оправдать эти инвестиции. Следует обратить внимание: для целей анализа признаются лишь действительные изменения в денежном потоке, т. е. изменения соотношения денежных поступлений и денежных отчислений, а не просто операции, отражаемые в бухгалтерских документах как перераспределение затрат в соответствии с правилами бухгалтерского учета и не имеющие денежного характера.

Необходимо учитывать: определенная сумма средств предполагается для инвестирования в настоящий момент при условии, что результатом будет приток денежных поступлений в последующие годы. Появляются два отнюдь не одинаковых типа величин денежных средств. Во-первых, имеются средства, идущие на инвестиции, которые представляются в полном объеме в начале осуществления проекта. Момент вложения этих средств с аналитических соображений называется нулевым моментом времени. Во-вторых, имеется ожидаемый поток денежных поступлений на протяжении нескольких лет

в будущем как результат этих инвестиций. Эти два вида величин не могут сравниваться непосредственно, так как возникают они в разные моменты времени. Для корректного сравнения необходимо сведение этих двух сумм к эквивалентным величинам, рассчитанным на один и тот же момент времени, называемый нулевым. Величина предполагаемых начальных инвестиций не корректируется, так как она выражена в стоимости нулевого момента времени или текущей стоимости, если инвестирование происходит единожды в начале реализации проекта; стоимость же средств, инвестированных в течение периода осуществления проекта, должна быть приведена к нулевому моменту времени.

Поток денежных поступлений сводится к их текущей стоимости, чтобы сравнить с величиной вкладываемых средств. Для этого суммы денежных поступлений каждого года умножаются на коэффициент дисконтирования при соответствующем уровне доходности (ставке дисконтирования). Следующий этап — определение NVP и IRR. Предложенный вариант считается приемлемым, если NVP неотрицательна, IRR больше или равна ожидаемому уровню доходности.

39. Исходные данные для расчета финансового плана формируются на основе следующих разделов Плана финансового оздоровления:

— раздел 5 «Рынок и конкуренция»;
— раздел 6 «Деятельность в сфере маркетинга предприятия» (определяют потребности рынка в том или ином виде продукции (изделий) и его объема по цене, сложившейся на рынке);
— раздел 7 «План производства» (определяет возможности предприятия по выпуску в соответствии с производственной мощностью предприятия и ее увеличением или уменьшением с учетом потребности рынка).

40. На основе указанных разделов в финансовом плане осуществляется прогнозирование финансовых результатов (п. 8.1, табл. 5):

— выручка от реализации продукции (изделий) определяется на основе прогнозных объемов продаж по годам и прогнозных цен на единицу продукции (изделий) (п. 7.2, табл. 6, итого);
— прогнозирование объемов продаж учитывает результаты маркетинговых исследований — рассматривается ожидаемый ежегодный прирост производства продукции (изделий), а также возможности предприятия, т. е. производственные мощности. Оценка прироста производства продукции (изделий) должна исходить из анализа перспектив развития отрасли и ретроспективных тенденций развития предприятия;

— оценка ежегодного роста цен на продукцию (изделия) предприятия основывается на макроэкономических и отраслевых исследованиях, а также на данных о росте цен в прошлые годы (для прогнозных расчетов используются данные Госкомстата).

41. Путем сопоставления рассчитанной на проект финансового оздоровления потребности в дополнительных инвестициях и источников инвестирования (покрытия) этой потребности определяется размер государственной финансовой поддержки (п. 8.2, табл. 6). В качестве источников инвестирования рассматриваются:

— акционерный капитал, если предполагается увеличение акционерного капитала в течение периода реализации проекта (n лет);
— привлеченный капитал, если предполагается использование долгосрочных кредитов и займов, краткосрочных кредитов и займов (за исключением средств государственной финансовой поддержки);
— прочие источники инвестирования, например, текущие (краткосрочные) пассивы, такие как задолженности по оплате труда, по имущественному и личному страхованию, по расчетам с бюджетом и т. д.

42. На основе производственной программы, рассчитанной в составе плана финансового оздоровления и прогноза финансовых результатов деятельности, формируется модель дисконтированных денежных потоков. При этом общий результат от инвестиций рассчитывается как сумма дисконтированных денежных потоков каждого года реализации данного проекта и текущей (дисконтированной) остаточной стоимости за пределами планируемого периода (n лет).

43. Сопоставление размера вложенных средств и прогнозируемых от данного вложения результатов осуществляется посредством специальных методов и инструментов, включающих:

— дисконтирование и начисление сложных процентов;
— расчет показателей чистой приведенной стоимости проекта и внутренней нормы прибыли (внутреннего предельного уровня доходности);
— динамический (дисконтный) срок окупаемости проекта.

Построение модели денежных потоков базируется на применении техники дисконтированных денежных потоков.

44. При оценке эффективности вложений в функционирующее предприятие следует учитывать, что получаемые денежные потоки являются результатом функционирования не только выделенных средств госфинподдержки, но и всех ранее вложенных инвестици-

онных ресурсов, величина которых определяется по балансу предприятия на последнюю отчетную дату.

45. Примечания к модели дисконтированных денежных потоков:

— величина чистой прибыли переносится из табл. 5, п. 8.1, стр. 8 в табл. 7 п. 8.3, стр. 1;

— чистый денежный поток (стр. 2, п. 8.3, табл. 7) рассчитывается следующим образом:

— величина чистой прибыли корректируется на сумму начисленного износа (стр. 2.1 + стр. 2.2), п. 8.3, табл. 7;

— оценка начисляемого износа основывается на анализе активов; на данных о величине активов за последний отчетный год (включающих инфляцию); на величине чистого прироста основных средств согласно модели (например, если согласно модели капиталовложения превысили износ, он должен соответствующим образом возрасти).

При этом начисленный износ может также рассчитываться как некоторая доля от объема реализованной продукции на основе анализа ретроспективных тенденций; плюс рост задолженности или минус ее уменьшение (погашение) (стр. 2.1 + 2.2 + (–) стр. 2.3), п. 8.3, табл. 7; минус рост дебиторской задолженности или плюс ее уменьшение (погашение) (стр. 2.1 + + стр. 2.2 + (–) стр. 2.3 – (+) стр. 2.4), п. 8.3, табл. 7; минус величина выплачиваемых процентов по кредитам, не учтенных в себестоимости реализованной продукции (изделий) (стр. 2.1 + стр. 2.2 + (–) стр. 2.3 – (+) стр. 2.4 – стр. 2.5), п. 8.3, табл. 7. При этом величина выплачиваемых процентов основывается на величине непогашенной задолженности и стоимости заемных средств(ставки процента); плюс величина средств, полученных от продажи основных средств (стр. 2.1 + стр. 2.2 + (–) + (–) стр. 2.3 – (+) стр. 2.4 – стр. 2.5 + стр. 2.6), п. 8.3, табл. 7; минус намечаемые капитальные вложения (стр. 2.7, п. 8.3, табл. 7), которые требуются для поддержания в рабочем состоянии действующих производственных мощностей или ввода в строй дополнительных производственных мощностей, необходимых для достижения темпов роста, предусмотренных в прогнозе. Если темпы роста производства уже стабилизировались, ввода новых мощностей не требуется, капиталовложения направляются только на замещение текущих активов по мере их износа — расходов на приобретение оборудования, зданий и сооружений в целях расширения предприятия не производится. Когда точный расчет произвести не представляется возможным, капиталовложения могут быть приняты равными износу, поскольку, если взят достаточно долгий период времени (более пяти лет), величина износа будет равна резервам, требующимся для замещения текущих активов.

Прирост оборотного капитала (стр. 2.8, п. 8.3, табл. 7) рассчитывается исходя из величины требуемого оборотного капитала на каждый планируемый год.

Требуемый оборотный капитал в процентном исчислении рассчитывается исходя из величины той части выручки от реализации (в расчете на 1 млн руб.), которая направляется на инвестирование в оборотный капитал (товарно-материальные запасы, дебиторская задолженность и т. д.). Он основывается на анализе потребности предприятия в оборотном капитале за прошлые годы, а также на анализе типичной величины оборотного капитала на аналогичных предприятиях.

По мере роста предприятия некоторая часть его денежного потока должна направляться на инвестирование закупок товарно-материальных запасов, роста дебиторской задолженности и т. д. Эта величина называется потребностью компании в дополнительном оборотном капитале и рассчитывается исходя из установленного процентного соотношения выручки.

Требуемый оборотный капитал — это оборотные средства, которыми должно располагать предприятие в начале периода. Его величина рассчитывается как произведение выручки от реализации и требуемого оборотного капитала (в процентном исчислении) на планируемый год.

Текущий оборотный капитал можно найти в последнем доступном на дату оценки балансовом отчете. Величина текущего оборотного капитала рассчитывается как разность между текущими активами и текущими обязательствами.

Величину излишка (дефицита) оборотного капитала можно рассчитать, сопоставив требуемый оборотный капитал и имеющиеся в наличии оборотные средства. В случае дефицита оборотного капитала его следует прибавить к величине потребности в инвестировании, поскольку эта величина представляет собой денежные средства, которые должны быть вложены в предприятие с целью обеспечения его бесперебойного функционирования в будущем;

— остаток денежных средств на начало периода (стр. 3, п. 8.3, табл. 7) показывает размер денежной наличности предприятия на начало текущего периода;
— накопленная денежная наличность (стр. 4, п. 8.3, табл. 7) определяется суммой стр. 2, 3, п. 8.3, табл. 7. Накопленная денежная наличность на конец периода рассчитывается как сумма остатка денежных средств на начало периода и чистого денежного потока, сформированного в течение периода;

— коэффициент текущей (дисконтированной) стоимости рассчитывается на основе выбранной ставки дисконта (стр. 5, п. 8.3, табл. 7);
— текущая стоимость денежных потоков по годам определяется путем умножения величин чистого денежного потока каждого года на рассчитанный коэффициент текущей стоимости для середины года (стр. 2 × стр. 5), п. 8.3, табл. 7;
— для действующего предприятия величина ранее инвестированных средств принимается равной итогу актива на последнюю отчетную дату, т. е. на конец нулевого года, что отражается в модели дисконтированных денежных потоков по строке «капиталовложения» со знаком минус. Остаток денежных средств на начало периода для нулевого года не указывается, накопленная денежная наличность соответствует данным баланса на конец нулевого года;
— сумма текущих стоимостей денежных потоков планируемого периода рассчитывается путем суммирования текущих стоимостей денежных потоков за весь планируемый период, включая нулевой год (стр. 6, 7, п. 8.3, табл. 7);
— остаточная стоимость (стр. 8, п. 8.3, табл. 7) рассчитывается двумя способами: для предприятия, продолжающего производственную деятельность за пределами планируемого периода, — как стоимость всех денежных потоков за пределами планируемого периода по формуле, представленной в п. 35; для предприятия, подлежащего ликвидации — как ликвидационная стоимость;
— текущая (дисконтированная) стоимость остаточной стоимости за пределами планируемого периода (n лет) (стр. 9, п. 8.3, табл. 7) определяется путем умножения величины остаточной стоимости за пределами планируемого периода (стр. 8, п. 8.3, табл. 7) на коэффициент текущей стоимости (стр. 5, п. 8.3, табл. 7) n-го года;
— чистая текущая (дисконтированная) стоимость (NPV) проекта определяется как сумма текущих стоимостей денежных потоков планируемого периода и текущей (дисконтированной) стоимости остаточной (ликвидационной) стоимости за пределами планируемого периода (стр. 10, п. 8.3, табл. 7). При неотрицательном значении чистой текущей (дисконтированной) стоимости может быть принято решение по оказанию государственной финансовой поддержки;
— коэффициент внутренней нормы прибыли (IRR) (п. 8.4) также характеризует целесообразность вложения средств (в том

числе и средств госфинподдержки) в данный проект: если IRR превышает или равен требуемому уровню доходности (ставке дисконта — r), проект может быть принят к рассмотрению. Расчет коэффициента внутренней нормы прибыли осуществляется либо методом подбора при различных ставках дисконта, устремляя величину чистой приведенной стоимости к нулю, либо на финансовом калькуляторе при использовании модели cash flow;

— дисконтный (динамический) период окупаемости проекта определяется как период времени, по истечении которого сумма текущих (дисконтированных) стоимостей денежных потоков (п. 8.3, табл. 7, стр. 6), представленная нарастающим итогом, становится неотрицательной величиной, т. е. дисконтированные денежные потоки доходов равняются дисконтированным денежным потокам затрат;

— график погашения кредиторской задолженности составляется в соответствии с условиями кредитных договоров с учетом установленных сроков погашения;

— точка безубыточности (порог рентабельности) — это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей, т. е. результата от реализации после возмещения переменных затрат в точности хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю; определяется следующим образом: Порог рентабельности = = Постоянные затраты / Выручка от реализации после возмещения переменных затрат в относительном выражении = = Постоянные затраты /(1 – Переменные затраты в процентах / 100). Переменными являются затраты, связанные с производством (сырье, материалы, заработная плата рабочих). Постоянные включают затраты на организацию производства и управления (менеджмент), амортизацию;

— на базе данных производственной программы и финансового плана заполняется агрегированная форма прогнозного баланса (п. 8.8, табл. 9) по годам планируемого периода, по данным которого рассчитываются коэффициенты: текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, восстановления (утраты) платежеспособности. На основе полученных результатов формируется п. 8.9 табл. 6. Коэффициенты анализируются с целью установления соответствия их нормативным значениям. Данная таблица используется в целях контроля за изменениями показателей за период, соответствующий сроку предоставления государственной финансовой поддержки.

3. Порядок согласования плана финансового оздоровления предприятия

План финансового оздоровления (бизнес-план), разработанный предприятием в соответствии с типовой формой плана финансового оздоровления (бизнес-планом) и методическими рекомендациями по составлению планов финансового оздоровления (бизнес-планов), направляется предприятием для согласования соответствующему органу исполнительной власти субъекта РФ, соответствующему федеральному органу исполнительной власти, на который возложена координация и регулирование деятельности в данной отрасли (сфере управления), Государственному комитету РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур и Министерству финансов РФ.

Согласование, проводимое на данном этапе, должно включать удовлетворение требований, предъявляемых каждой из вышеперечисленных организаций соответственно и затрагивающих совместные интересы данных организаций и предприятия. Срок рассмотрения плана финансового оздоровления каждым из органов, осуществляющих его согласование на данном этапе, не должен превышать 30 календарных дней со дня его получения.

Согласование оформляется соответствующим грифом. Гриф согласования располагается на лицевой стороне документа и включает в себя слово «Согласовано» (включая наименование организации), личную подпись, расшифровку подписи и дату согласования.

На следующем этапе план финансового оздоровления (бизнес-план) представляется для согласования в Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) (далее — Федеральное управление). Согласованный Федеральным управлением план финансового оздоровления (бизнес-план) направляется для согласования в Министерство экономики РФ. В случае если в течение 20 календарных дней со дня получения Министерство экономики РФ не направит в Федеральное управление мотивированное заключение о нецелесообразности представления государственной финансовой поддержки, данный план признается согласованным.

В случае необходимости внесения изменений в план финансового оздоровления (бизнес-план) документ возвращается предприятию для его доработки на предлагаемый утверждающим органом период времени с возвратом его в данную инстанцию.

На следующем этапе Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) рассматривает и утверждает план финансового оздоровления (бизнес-план).

Утверждение оформляется соответствующим грифом. Гриф располагается на лицевой стороне документа и включает в себя слово «Утверждено», наименование должности лица, которым утверждается документ, личную подпись, расшифровку подписи и дату согласования.

4. Рабочие документы маркетинга

- Формирование целей по принципу «Думай глобально, действуй локально». Излагается краткая формулировка главной цели: для кого и что производится и в каких объемах. Разрабатывается программа деятельности и этапы ее реализации, а также социальные и экономические ее аспекты. Производится сопоставление проектируемых затрат с результатами по периодам реализации программы.
- Характеристика продукции (изделий), услуг. Составляется таблица, например, услуг, в которой указывается способ их предоставления. Указывается ожидаемая обратная связь, обеспеченность материалами, оборудованием, рабочей силой. Моделируются стадии развития: зарождение, расцвет, упадок. Для определения жизненных координат предприятия по оси ординат откладываются достигнутые и проектируемые результаты, а по оси абсцисс — потребность, конкретные условия сбыта. Точки пересечения в осях координат (абсциссы и ординаты) характеризуют предприятие в любой момент его деятельности.
- Ценообразование. В ценах заложены и прибыль, и рентабельность, и затраты. Безубыточность. Преобладание цен: конкретные или договорные.
- Реклама и пропаганда услуг. Способы предложения услуг: на основе личных контактов, использование средств массовой информации, рекомендации, торговые стимулы, платные рекламные объявления, маркетинг и др.
- Характеристика клиентуры. Клиенты предприятия. Составление общих характеристик клиентуры. Обслуживание клиентов. Потенциальные клиенты. Формирование спроса в потребительской среде в период возникновения идеи создания будущей продукции (изделий).
- Общение и обслуживание. Рекламные брошюры, фирменные бланки, визитные карточки. Помещение предприятия. Одежда и интеллигентность сотрудников.
- Анализ показателей реализации. Темпы роста. Пропорции и соотношения. Реализация по регионам и по клиентам. Изучение

конкурентов. Методы борьбы: цена и качество продукции (изделий). Оценка затрат на потенциальных клиентов.

- Конкуренция. Учет и анализ деятельности конкурентов. Разработка программы опережения на основе сопоставления производственного потенциала. Моделирование ресурсопотребления и отдачи с учетом рынка сбыта.

Определение позиций

Характерные показатели предприятия: система оплаты, методы обслуживания, состав клиентов, состояние настоящего и будущего, количественные и качественные стороны предприятия. Методы преодоления отставания от конкурентов и поиск реальных возможностей.

- Прогноз. Развитие предприятия на общем фоне. Затраты, цена, качество продукции. Методы преодоления негативных факторов.
- Тенденции развития отрасли и их влияние на развитие предприятия: технологические, экономические, коммерческие, сбытовые. Выявление проблем с позиции маркетинга. Привлечение интеллектуальных ресурсов. Совмещение в едином производстве комплекса разных видов продукции (изделий). Технологическая диверсификация.
- Проблемы и возможности. Конкретные. Выявление ситуаций X, У, ... , раскрывающих возможности предприятия. Проблемы, возникающие у предприятия в различных ситуациях. Постановка целей и задач исходя из маркетинга. Закрепление рынка сбыта с последующим его расширением.
- Частные и общие цели предприятия. Частные цели: совершенствование производства. Общие цели: реконструкция и техническое перевооружение. Обновление продукции (изделий).
- Цели предприятия на 1, 2, 3, 4, 5 год. Цель маркетинга: инвестирование, управление, маневрирование ресурсами за счет изменения номенклатуры продукции (изделий) с учетом конъюнктуры рынка.
- Цель маркетинга на следующий год. Услуги, цены. Информация. Клиентура. Рынок. Конкуренты.
- Задачи предприятия. Соотношение между целями и задачами. Выбор целевого рынка.
- Тест для целевых рынков. Емкость рынка. Обеспечение доходности. Наличие ресурсов для обслуживания рынка. Потенциальные конкуренты.
- Определение позиций на целевом рынке. Отношение к конкурентам. Рост продаж. Выгодность. Цены. Качество.

- Задачи предприятия на целевых рынках. Глобальные и локальные задачи. Стратегия к действию: направление развития, рубежи. Затраты и доходы и т. д. Переориентация.
- Возможные стратегии. Выбор глобальных задач и методов их решения. Затраты. Цены. Расходы на маркетинг. Сопоставление затрат с результатом.
- Стратегия предприятия. Анализ целевых рынков с последующими выводами и рекомендациями.
- Календарные сроки реализации стратегии:
  Действие _____
  Дата _____
  Расходы _____
- Деятельность и бюджет. Взаимосвязь.
- Поквартальный бюджет маркетинга. Анализ состояния. Выводы. Оценка перспективы.
- Проверка плана маркетинга и его соответствия реальным результатам.
- Диагностика маркетинга по основным показателям производственно-хозяйственной деятельности.
- Соотношение между затратами и результатами. Валовая прибыль. Источники ее получения и порядок распределения.

5. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях Российской Федерации»

Настоящий Федеральный закон определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации.

Настоящий Федеральный закон направлен на привлечение и эффективное использование в экономике Российской Федерации иностранных материальных и финансовых ресурсов, передовой техники и технологии, управленческого опыта, обеспечение стабильности условий деятельности иностранных инвесторов и соблюдение соответствия правового режима иностранных инвестиций нормам международного права и международной практике инвестиционного сотрудничества.

Статья 1. Отношения, регулируемые настоящим Федеральным законом, и сфера его применения

1. Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, связанные с государственными гарантиями прав иностранных инвесторов при осуществлении ими инвестиций на территории Российской Федерации.

2. Настоящий Федеральный закон не распространяется на отношения, связанные с вложениями иностранного капитала в банки и иные кредитные организации, а также в страховые организации, которые регулируются соответственно законодательством Российской Федерации о страховании.

Настоящий Федеральный закон также не распространяется на отношения, связанные с вложением иностранного капитала в некоммерческие организации для достижения определенной общественно полезной цели, в том числе образовательной, благотворительной, научной или религиозной, которые регулируются законодательством Российской Федерации о некоммерческих организациях.

Статья 2. Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе

Для целей настоящего Федерального закона используются следующие основные понятия:

— иностранный инвестор — иностранное юридическое лицо, гражданская правоспособность которого определяется в соответствии с законодательством государства, в котором оно учреждено, и которое вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; иностранная организация, не являющаяся юридическим лицом, гражданская правоспособность которой определяется в соответствии с законодательством государства, в котором она учреждена, и которая вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; иностранный гражданин, гражданская правоспособность и дееспособность которого определяются в соответствии с законодательством государства его гражданства и который вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; лицо без гражданства, которое постоянно проживает за пределами Российской Федерации, гражданская правоспособность и дееспособность которого определяются в соответствии с законодательством государства его постоянного места жительства и которое вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; международная организация, которая вправе в соответствии с международным договором Российской Федерации осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации; иностранные государства в соответствии с порядком, определяемым федеральными законами;

— иностранная инвестиция — вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Рос-

сийской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте Российской Федерации), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации;

— прямая иностранная инвестиция — приобретение иностранным инвестором не менее 10 процентов доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации; осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, указанного в разделах XVI и XVII Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств (ТН ВЭД СНГ), таможенной стоимостью не менее 1 млн рублей;

— инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямой иностранной инвестиции, включающее проектно-сметную документацию, которая разработана в соответствии со стандартами, предусмотренными законодательством Российской Федерации;

— приоритетный инвестиционный проект — инвестиционный проект, суммарный объем иностранных инвестиций в который составляет не менее 1 млрд рублей (не менее эквивалентной суммы в иностранной валюте по курсу Центрального банка Российской Федерации на день вступления в силу настоящего Федерального закона), или инвестиционный проект, в котором минимальная доля (вклад) иностранных инвесторов в уставном (складочном) капитале коммерческой организации с иностранными инвестициями составляет не менее 100 млн рублей (не менее эквивалентной суммы в иностранной валюте по курсу Центрального банка Российской Федерации на день вступления в силу настоящего Федерального закона), включенные в перечень, утверждаемый Правительством Российской Федерации;

— срок окупаемости инвестиционного проекта — срок со дня начала финансирования инвестиционного проекта с использовани-

ем прямой иностранной инвестиции до дня, когда разность между накопленной суммой чистой прибыли с амортизационными отчислениями и объемом инвестиционных затрат коммерческой организации с иностранными инвестициями, или филиала иностранного юридического лица, или арендодателя по договору финансовой аренды (лизинга) приобретет положительное значение;

— реинвестирование — осуществление капитальных вложений в объекты предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации за счет доходов или прибыли иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями, которые получены ими от иностранных инвестиций;

— совокупная налоговая нагрузка — расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин (за исключением таможенных пошлин, вызванных применением мер по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами в соответствии с законодательством Российской Федерации), федеральных налогов (за исключением акцизов, налога на добавленную стоимость на товары, производимые на территории Российской Федерации) и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации) иностранным инвестором и коммерческой организацией с иностранными инвестициями, осуществляющими инвестиционный проект за счет иностранных инвестиций, на момент начала финансирования инвестиционного проекта.

Статья 3. Правовое регулирование иностранных инвестиций на территории Российской Федерации

1. Правовое регулирование иностранных инвестиций на территории Российской Федерации осуществляется настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также международными договорами Российской Федерации.

2. Субъекты Российской Федерации вправе принимать законы и иные нормативные правовые акты, регулирующие иностранные инвестиции, по вопросам, относящимся к их ведению, а также к совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, в соответствии с настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами.

Статья 4. Правовой режим деятельности иностранных инвесторов и коммерческих организаций с иностранными инвестициями

1. Правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть

менее благоприятным, чем правовой режим деятельности и использования полученной от инвестиций прибыли, предоставленный российским инвесторам, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами.

2. Изъятия ограничительного характера для иностранных инвесторов могут быть установлены федеральными законами только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Изъятия стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов могут быть установлены в интересах социально-экономического развития Российской Федерации. Виды льгот и порядок их предоставления устанавливаются законодательством Российской Федерации.

3. Филиал иностранного юридического лица, созданный на территории Российской Федерации, выполняет часть функций или все функции, включая функции представительства, от имени создавшего его иностранного юридического лица (далее — головная организация) при условии, что цели создания и деятельность головной организации имеют коммерческий характер и головная организация несет непосредственную имущественную ответственность по принятым ею в связи с ведением указанной деятельности на территории Российской Федерации обязательствам.

4. Дочерние и зависимые общества коммерческой организации с иностранными инвестициями не пользуются правовой защитой, гарантиями и льготами, установленными настоящим Федеральным законом, при осуществлении ими предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации.

5. Иностранный инвестор, коммерческая организация с иностранными инвестициями, созданная на территории Российской Федерации, в которой иностранный инвестор (иностранные инвесторы) владеет (владеют) не менее чем 10 процентами доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале указанной организации, при осуществлении ими реинвестирования пользуются в полном объеме правовой защитой, гарантиями и льготами, установленными настоящим Федеральным законом.

6. Российская коммерческая организация получает статус коммерческой организации с иностранными инвестициями со дня вхождения в состав ее участников иностранного инвестора. С этого дня коммерческая организация с иностранными инвестициями

и иностранный инвестор пользуются правовой защитой, гарантиями и льготами, установленными настоящим Федеральным законом.

Коммерческая организация утрачивает статус коммерческой организации с иностранными инвестициями со дня выхода иностранного инвестора из состава ее участников (при наличии нескольких иностранных инвесторов в составе ее участников — в случае выхода всех иностранных инвесторов). С этого дня указанная коммерческая организация и иностранный инвестор утрачивают правовую защиту, гарантии и льготы, установленные настоящим Федеральным законом.

Статья 5. Гарантия правовой защиты деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации

1. Иностранному инвестору на территории Российской Федерации предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов которая обеспечивается настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также международными договорами Российской Федерации.

2. Иностранный инвестор имеет право на возмещение убытков причиненных ему в результате незаконных действий (бездействия государственных органов, органов местного самоуправления или должностных лиц этих органов, в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации.

Статья 6. Гарантия использования иностранным инвестором различных форм осуществления инвестиций на территории Российской Федерации

Иностранный инвестор имеет право осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации в любых формах, не запрещенных законодательством Российской Федерации.

Оценка вложения капитала в уставный (складочный) капитал коммерческой организации с иностранными инвестициями производится в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Оценка вложения капитала осуществляется в валюте Российской Федерации.

Статья 7. Гарантия перехода прав и обязанностей иностранного инвестора другому лицу

1. Иностранный инвестор в силу договора вправе передать свои права (уступить требования) и обязанности (перевести долг), а на основании закона или решения суда обязан передать свои права (уступить требования) и обязанности (перевести долг) другому лицу

в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации.

2. Если иностранное государство или уполномоченный им государственный орган производят платеж в пользу иностранного инвестора по гарантии (договору страхования), предоставленной иностранному инвестору в отношении инвестиций, осуществленных им на территории Российской Федерации, и к этому иностранному государству или уполномоченному им государственному органу переходят права (уступаются требования) иностранного инвестора на указанные инвестиции, то в Российской Федерации такой переход прав (уступка требования) признается правомерным.

Статья 8. Гарантия компенсации при национализации и реквизиции имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями

1. Имущество иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями не подлежит принудительному изъятию, в том числе национализации, реквизиции, за исключением случаев и по основаниям, которые установлены федеральным законом или международным договором Российской Федерации.

2. При реквизиции иностранному инвестору или коммерческой организации с иностранными инвестициями выплачивается стоимость реквизируемого имущества. При прекращении действия обстоятельств, в связи с которыми произведена реквизиция, иностранный инвестор или коммерческая организация с иностранными инвестициями вправе требовать в судебном порядке возврата сохранившегося имущества, но при этом обязаны возвратить полученную ими сумму компенсации с учетом потерь от снижения стоимости имущества.

При национализации иностранному инвестору или коммерческой организации с иностранными инвестициями возмещаются стоимость национализируемого имущества и другие убытки. Споры о возмещении убытков разрешаются в порядке, предусмотренном статьей 10 настоящего Федерального закона.

Статья 9. Гарантия от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями законодательства Российской Федерации

1. В случае если вступают в силу новые федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, изменяющие размеры ввозных таможенных пошлин (за исключением таможенных пошлин, вызванных применением мер по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами в соответствии с законодательством

Российской Федерации), федеральных налогов (за исключением акцизов, налога на добавленную стоимость на товары, производимые на территории Российской Федерации) и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации), либо вносят в действующие федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации изменения и дополнения, которые приводят к увеличению совокупной налоговой нагрузки на деятельность иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями по реализации приоритетных инвестиционных проектов либо устанавливают режим запретов и ограничений в отношении иностранных инвестиций в Российской Федерации по сравнению с совокупной налоговой нагрузкой и режимом, действовавшими в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации на день начала финансирования приоритетного инвестиционного проекта за счет иностранных инвестиций, то такие новые федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, а также изменения и дополнения, вносимые в действующие федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, не применяются в течение сроков, указанных в пункте 2 настоящей статьи, в отношении иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями, осуществляющих приоритетные инвестиционные проекты за счет иностранных инвестиций, при условии, что товары, ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации иностранным инвестором и коммерческой организацией с иностранными инвестициями, используются целевым назначением для реализации приоритетных инвестиционных проектов.

Положения абзаца первого настоящего пункта распространяются на коммерческую организацию с иностранными инвестициями, если доля, доли (вклад) иностранных инвесторов в уставном (складочном) капитале такой организации составляют свыше 25 процентов, а также на коммерческую организацию с иностранными инвестициями, реализующую приоритетный инвестиционный проект, независимо от доли, долей (вклада) иностранных инвесторов в уставном (складочном) капитале такой организации.

2. Стабильность для иностранного инвестора, осуществляющего инвестиционный проект, условий и режима, указанных в пункте 1 настоящей статьи, гарантируется в течение срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более семи лет со дня начала финансирования указанного проекта за счет иностранных инвестиций. Дифференциация сроков окупаемости инвестиционных проектов

в зависимости от их видов определяется в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

3. В исключительных случаях при реализации иностранным инвестором и коммерческой организацией с иностранными инвестициями приоритетных инвестиционных проектов в сфере производства или создания транспортной либо иной инфраструктуры с суммарным объемом иностранных инвестиций не менее 1 млрд рублей (не менее эквивалентной суммы в иностранной валюте по курсу Центрального банка Российской Федерации на день вступления в силу настоящего Федерального закона), срок окупаемости которого превышает семь лет, Правительство Российской Федерации принимает решение о продлении для указанного иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями срока действия условий и режима, указанных в пункте 1 настоящей статьи.

4. Положения пункта 1 настоящей статьи не распространяются на изменения и дополнения, которые вносятся в законодательные акты Российской Федерации, или принимаемые новые федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

5. Правительство Российской Федерации:

— устанавливает критерии оценки изменения в неблагоприятном для иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями отношении условий взимания ввозных таможенных пошлин, федеральных налогов и взносов в государственные внебюджетные фонды, режима запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории Российской Федерации;

— утверждает порядок регистрации приоритетных инвестиционных проектов федеральным органом исполнительной власти, указанным в статье 24 настоящего Федерального закона;

— осуществляет контроль за исполнением иностранным инвестором и коммерческой организацией с иностранными инвестициями взятых ими обязательств по реализации приоритетных инвестиционных проектов в сроки, указанные в пунктах 2 и 3 настоящей статьи.

В случае неисполнения иностранным инвестором и коммерческой организацией с иностранными инвестициями обязательств, указанных в части первой настоящего пункта, они лишаются льгот, предоставленных им в соответствии с настоящей статьей. Сумма

денежных средств, не уплаченных в результате предоставления указанных льгот, подлежит возврату в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Статья 10. Гарантия обеспечения надлежащего разрешения спора, возникшего в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации иностранным инвестором

Спор иностранного инвестора, возникший в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации, разрешается в соответствии с международными договорами Российской Федерации и федеральными законами в суде или арбитражном суде либо в международном арбитраже (третейском суде).

Статья 11. Гарантия использования на территории Российской Федерации и перевода за пределы Российской Федерации доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных сумм

Иностранный инвестор после уплаты предусмотренных законодательством Российской Федерации налогов и сборов имеет право на свободное использование доходов и прибыли на территории Российской Федерации для реинвестирования с соблюдением положений пункта 2 статьи 4 настоящего Федерального закона или для иных не противоречащих законодательству Российской Федерации целей и на беспрепятственный перевод за пределы Российской Федерации доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных сумм в иностранной валюте в связи с ранее осуществленными им инвестициями, в том числе:

- доходов от инвестиций, полученных в виде прибыли, дивидендов, процентов и других доходов;
- денежных сумм во исполнение обязательств коммерческой организации с иностранными инвестициями или иностранного юридического лица, открывшего свой филиал на территории Российской Федерации, по договорам и иным сделкам;
- денежных сумм, полученных иностранным инвестором в связи с ликвидацией коммерческой организации с иностранными инвестициями или филиала иностранного юридического лица либо отчуждением инвестированного имущества, имущественных прав и исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- компенсаций, предусмотренных статьей 8 настоящего Федерального закона.

Статья 12. Гарантия права иностранного инвестора на беспрепятственный вывоз за пределы Российской Федерации имущества и ин-

формации в документальной форме или в форме записи на электронных носителях, которые были первоначально ввезены на территорию Российской Федерации в качестве иностранной инвестиции

Иностранный инвестор, который первоначально ввез на территорию Российской Федерации имущество и информацию в документальной форме или в форме записи на электронных носителях в качестве иностранной инвестиции, имеет право на беспрепятственный (без квотирования, лицензирования и применения к нему других мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности) вывоз указанных имущества и информации за пределы Российской Федерации.

Статья 13. Гарантия права иностранного инвестора на приобретение ценных бумаг

Иностранный инвестор вправе приобрести акции и иные ценные бумаги российских коммерческих организаций и государственные ценные бумаги в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах.

Статья 14. Гарантия участия иностранного инвестора в приватизации

Иностранный инвестор может участвовать в приватизации объектов государственной и муниципальной собственности путем приобретения прав собственности на государственное и муниципальное имущество или доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале приватизируемой организации на условиях и в порядке, которые установлены законодательством Российской Федерации о приватизации государственного и муниципального имущества.

Статья 15. Гарантия предоставления иностранному инвестору права на земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество

Приобретение иностранным инвестором права на земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации.

Право аренды земельного участка может быть приобретено коммерческой организацией с иностранными инвестициями на торгах (аукционе, конкурсе), если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Статья 16. Льготы, предоставляемые иностранному инвестору и коммерческой организации с иностранными инвестициями, по уплате таможенных платежей

Льготы по уплате таможенных платежей предоставляются иностранным инвесторам и коммерческим организациям с иностранны-

ми инвестициями при осуществлении ими приоритетного инвестиционного проекта в соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации и законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Статья 17. Льготы и гарантии, предоставляемые иностранному инвестору субъектами Российской Федерации и органами местного самоуправления

Субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления в пределах своей компетенции могут предоставлять иностранному инвестору льготы и гарантии, осуществлять финансирование и оказывать иные формы поддержки инвестиционного проекта, осуществляемого иностранным инвестором, за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, а также внебюджетных средств.

Статья 18. Антимонопольное законодательство Российской Федерации и соблюдение добросовестной конкуренции иностранным инвестором

Иностранный инвестор обязан соблюдать антимонопольное законодательство Российской Федерации и не допускать недобросовестной конкуренции и ограничительной деловой практики, в том числе путем создания на территории Российской Федерации коммерческой организации с иностранными инвестициями или филиала иностранного юридического лица для производства какого-либо пользующегося повышенным спросом товара, а затем самоликвидации в целях продвижения на рынок аналогичного товара иностранного происхождения, а также посредством злонамеренного соглашения о ценах или о распределении рынков сбыта товара либо об участии в торгах (аукционах, конкурсах).

Статья 19. Имущественное страхование, осуществляемое коммерческой организацией с иностранными инвестициями и головной организацией филиала иностранного юридического лица

Имущественное страхование риска утраты (гибели), недостачи или повреждения имущества, риска гражданской ответственности и предпринимательского риска осуществляется коммерческой организацией с иностранными инвестициями по ее усмотрению, а филиалом иностранного юридического лица — по усмотрению головной организации, ели иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Статья 20. Создание и ликвидация коммерческой организации с иностранными инвестициями

1. Создание и ликвидация коммерческой организации с иностранными инвестициями осуществляются на условиях и в порядке,

которые предусмотрены Гражданским кодексом Российской Федерации и другими федеральными законами за изъятиями, которые могут быть установлены федеральными законами в соответствии с пунктом 2 статьи 4 настоящего Федерального закона.

2. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями с иностранными инвестициями, подлежат государственной регистрации в органах юстиции в течение одного месяца со дня представления в соответствующий орган следующих документов:

— устава коммерческой организации с иностранными инвестициями и учредительного договора (в случаях, предусмотренных гражданским законодательством Российской Федерации);
— выписки из торгового реестра государства, в котором учрежден иностранный инвестор, или иного документа, подтверждающего юридический статус иностранного инвестора;
— документа о платежеспособности иностранного инвестора, выданного обслуживающим его банком;
— квитанции об уплате регистрационного сбора.

Коммерческой организации с иностранными инвестициями может быть отказано в государственной регистрации в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Отказ в государственной регистрации может быть обжалован иностранным инвестором в судебном порядке.

Статья 21. Создание и ликвидация филиала иностранного юридического лица

Филиал иностранного юридического лица создается в целях осуществления на территории Российской Федерации той деятельности, которую осуществляет за пределами Российской Федерации головная организация, и ликвидируется на основании решения иностранного юридического лица — головной организации.

Государственный контроль за созданием, деятельностью и ликвидацией филиала иностранного юридического лица осуществляется посредством его аккредитации в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации.

Федеральный орган исполнительной власти, указанный в статье 24 настоящего Федерального закона, осуществляет аккредитацию филиала иностранного юридического лица.

Филиалу иностранного юридического лица может быть отказано в аккредитации в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Статья 22. Требования к положению о филиале иностранного юридического лица

1. Головная организация представляет в федеральный орган исполнительной власти, указанный в статье 24 настоящего Федерального закона, положение о филиале иностранного юридического лица и другие документы, перечень и требования к содержанию которых с учетом пунктов 2 и 3 настоящей статьи утверждаются Правительством Российской Федерации.

2. В положении о филиале иностранного юридического лица должны быть указаны наименования филиала и его головной организации, организационно-правовая форма головной организации, местонахождение филиала на территории Российской Федерации и юридический адрес его головной организации, цели создания и виды деятельности филиала, состав, объем и сроки вложения капитала в основные фонды филиала, порядок управления филиалом. В положение о филиале иностранного юридического лица могут быть включены другие сведения, отражающие особенности деятельности филиала иностранного юридического лица на территории Российской Федерации и не противоречащие законодательству Российской Федерации.

3. Оценка вложения капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица производится головной организацией на основе внутренних цен или мировых цен. Оценка вложения капитала осуществляется в валюте Российской Федерации. Величина стоимостной оценки вложения капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица должна быть указана в положении о филиале иностранного юридического лица.

4. Филиал иностранного юридического лица имеет право осуществлять предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации со дня его аккредитации.

Филиал иностранного юридического лица прекращает предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации со дня лишения его аккредитации.

Статья 23. Разработка и реализация государственной политики в области иностранных инвестиций

В соответствии с Федеральным конституционным законом «О Правительстве Российской Федерации» Правительство Российской Федерации разрабатывает и реализует государственную политику в сфере международного инвестиционного сотрудничества.

Правительство Российской Федерации:

— определяет целесообразность введения запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории

Российской Федерации, разрабатывает законопроекты о перечнях указанных запретов и ограничений;
- определяет меры по контролю за деятельностью иностранных инвесторов в Российской Федерации;
- утверждает перечень приоритетных инвестиционных проектов, указанный в статье 2 настоящего Федерального закона;
- разрабатывает и обеспечивает реализацию федеральных программ привлечения иностранных инвестиций;
- привлекает инвестиционные кредиты международных финансовых организаций и иностранных государств на финансирование Бюджета развития Российской Федерации и инвестиционных проектов федерального значения;
- осуществляет взаимодействие с субъектами Российской Федерации по вопросам международного инвестиционного сотрудничества;
- осуществляет контроль за подготовкой и заключением инвестиционных соглашений с иностранными инвесторами о реализации ими крупномасштабных инвестиционных проектов;
- осуществляет контроль за подготовкой и заключением международных договоров Российской Федерации о поощрении и взаимной защите инвестиций.

Статья 24. Федеральный орган исполнительной власти по координации привлечения прямых иностранных инвестиций

Правительство Российской Федерации определяет федеральный орган исполнительной власти, ответственный за координацию привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации.

Статья 25. Признание утратившими силу ранее принятых законодательных актов Российской Федерации и их отдельных положений в связи с принятием настоящего Федерального закона

В связи с принятием настоящего Федерального закона признать утратившими силу:
- Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» (Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 29. Ст. 1008);
- постановление Верховного Совета РСФСР «О введении в действие Закона РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» (Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 29. Ст. 1009);
- статью 6 Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Законов Российской Федерации «О стан-

дартизации», «Об обеспечении единства измерений», «О сертификации продукции и услуг» (Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 26. Ст. 2397);

— пункт 4 статьи 1 Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в законы и иные правовые акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального конституционного закона «Об арбитражных судах в Российской Федерации» и Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации. 1997. № 47. Ст. 5341).

Статья 26. Приведение законодательства Российской Федерации в соответствие с настоящим Федеральным законом

1. Предложить Президенту Российской Федерации и Правительству Российской Федерации привести свои нормативные правовые акты в соответствие с настоящим Федеральным законом.

2. Правительству Российской Федерации внести в установленном порядке в Государственную Думу Федерального собрания Российской Федерации предложения о внесении в законодательные акты Российской Федерации изменений и дополнений, вытекающих из настоящего Федерального закона.

Статья 27. Приведение положений о филиалах иностранных юридических лиц, созданных на территории Российской Федерации, в соответствие с настоящим Федеральным законом

Головные организации, филиалы которых созданы на территории Российской Федерации до вступления в силу настоящего Федерального закона, обязаны:

— привести положения о филиалах иностранных юридических лиц в соответствие с настоящим Федеральным законом в течение шести месяцев со дня вступления его в силу;

— провести аккредитацию филиалов иностранных юридических лиц в течение одного года со дня вступления в силу настоящего Федерального закона.

Статья 28. Вступление в силу настоящего Федерального закона

Настоящий Федеральный закон вступает в силу со дня его официального опубликования.

6. Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. № 70 «О статусе наукограда Российской Федерации»

Статья 1. Основные понятия

Для целей настоящего Федерального закона используются следующие основные понятия:

— наукоград Российской Федерации (далее — наукоград) — муниципальное образование с градообразующим научно-производственным комплексом;
— научно-производственный комплекс наукограда — совокупность организаций, осуществляющих научную, научно-техническую, инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники;
— инфраструктура наукограда — совокупность организаций, обеспечивающих жизнедеятельность населения наукограда.

Статья 2. Правовое регулирование статуса наукограда

Правовое регулирование статуса наукограда осуществляется в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами об общих принципах организации местного самоуправления, о науке и государственной научно-технической политике, другими федеральными законами, настоящим Федеральным законом, конституциями, уставами и законами субъектов Российской Федерации.

Статья 3. Порядок присвоения муниципальному образованию статуса наукограда и его сохранения

1. Статус наукограда присваивается муниципальному образованию Президентом Российской Федерации по представлению Правительства Российской Федерации на срок до двадцати пяти лет.

2. При присвоении муниципальному образованию статуса наукограда Президент Российской Федерации утверждает определенные Правительством Российской Федерации приоритетные для данного наукограда направления научной, научно-технической, инновационной деятельности, экспериментальных разработок, испытаний, подготовки кадров в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники, а также представленную Правительством Российской Федерации программу развития наукограда, в которой определены меры государственной поддержки данного наукограда с учетом его специфики.

3. Статус наукограда по истечении срока, установленного пунктом 1 настоящей статьи, может быть сохранен муниципальному образованию в порядке, предусмотренном настоящей статьей и статье 6 настоящего Федерального закона.

Статья 4. Сохранение форм собственности и организационно-правовых форм организаций научно-производственного комплекса наукограда

Присвоение муниципальному образованию статуса наукограда не изменяет формы собственности и организационно-правовые

формы организаций научно-производственного комплекса наукограда.

Статья 5. Основания и порядок досрочного прекращения статуса наукограда

1. Основаниями досрочного прекращения статуса наукограда являются несоответствие результатов деятельности научно-производственного комплекса наукограда задачам, определенным Правительством Российской Федерации при присвоении муниципальному образованию статуса наукограда, а также мотивированное ходатайство представительного органа местного самоуправления муниципального образования о досрочном прекращении такого статуса.

2. Статус наукограда может быть досрочно прекращен Президентом Российской Федерации по представлению Правительства Российской Федерации.

3. Президент Российской Федерации вправе по представлению Правительства Российской Федерации досрочно прекратить статус наукограда в случае исключения из числа государственных приоритетов развития науки и техники установленных для данного наукограда направлений деятельности, но не ранее чем по истечении пяти лет с момента присвоения статуса наукограда.

Статья 6. Порядок рассмотрения предложений о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда, критерии присвоения муниципальному образованию статуса наукограда и порядок рассмотрения предложений о прекращении такого статуса

Порядок рассмотрения предложений о присвоении муниципальному образованию статуса наукограда, критерии присвоения муниципальному образованию наукограда, а также порядок рассмотрения предложений о прекращении такого статуса определяется Правительством Российской Федерации.

Статья 7. Финансирование наукограда

1. Финансирование научной, научно-технической, инновационной деятельности, экспериментальных разработок, испытаний, подготовки кадров в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов соответствующих субъектов Российской Федерации, иных источников финансирования в соответствии с законодательством Российской Федерации.

2. Финансирование и материально-техническое обеспечение инфраструктуры наукограда осуществляются за счет средств федерального бюджета, бюджетов соответствующих субъектов Российской Федерации, местного бюджета, иных источников финансирования в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Статья 8. Государственная поддержка наукограда

1. Государственная поддержка наукограда осуществляется в соответствии с программой развития муниципального образования как наукограда.

2. Присвоение муниципальному образованию статуса наукограда является основанием для разработки и утверждения в установленном порядке федеральной целевой программы развития наукограда.

Статья 9. Граница наукограда

Установление и изменение границы наукограда осуществляются в порядке, определенном законом соответствующего субъекта Российской Федерации.

Статья 10. Контроль за выполнением организациями научно-производственного комплекса наукограда возложенных на них функций

Контроль за выполнением организациями научно-производственного комплекса наукограда возложенных на них функций, использованием указанными организациями средств, выделенных на научную, научно-техническую, инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подготовку кадров в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники, осуществляется в соответствии с законодательством.

Статья 11. Реорганизация или ликвидация организаций научно-производственного комплекса наукограда в случае прекращения статуса наукограда

По истечении срока, на который муниципальному образованию присвоен статус наукограда, либо в случае досрочного прекращения такого статуса реорганизация или ликвидация организаций научно-производственного комплекса наукограда осуществляется в соответствии с гражданским законодательством.

Статья 12. Обеспечение социальной защиты работников организаций научно-производственного комплекса наукограда

Социальная защита высвобождаемых работников организаций научно-производственного комплекса наукограда в связи с осуществлением мероприятий по сокращению численности или штата, реорганизации или ликвидации организаций научно-производственного комплекса наукограда по истечении срока деятельности статуса наукограда либо при досрочном прекращении такого статуса осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Статья 13. Международное научное и научно-техническое сотрудничество организаций научно-производственного комплекса наукограда

Международное научное и научно-техническое сотрудничество организаций научно-производственного комплекса наукограда осуществляется в соответствии с общепризнанными принципами и нор-

мами международного права, международными договорами Российской Федерации, законодательством Российской Федерации.

Статья 14. Приведение нормативных правовых актов в соответствие с настоящим Федеральным законом

Президенту Российской Федерации и Правительству Российской Федерации привести свои нормативные правовые акты в соответствие с настоящим Федеральным законом.

Статья 15. Вступление в силу настоящего Федерального закона

Настоящий Федеральный закон вступает в силу со дня его официального опубликования.

7. Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. № 161 «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»

Глава I. Общие положения

Статья 1. Отношения, регулируемые настоящим Федеральным законом

Настоящий Федеральный закон определяет в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации правовое положение государственного унитарного предприятия и муниципального унитарного предприятия (далее также — унитарное предприятие), права и обязанности собственников их имущества, порядок создания, реорганизации и ликвидации унитарного предприятия.

Статья 2. Унитарное предприятие

1. Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию.

От имени Российской Федерации или субъекта Российской Федерации права собственника имущества унитарного предприятия осуществляют органы государственной власти Российской Федерации или органы государственной власти субъекта Российской Федерации в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов.

От имени муниципального образования права собственника имущества унитарного предприятия осуществляют органы местного самоуправления в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов.

Имущество унитарного предприятия принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками унитарного предприятия.

Унитарное предприятие не вправе создавать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему части своего имущества (дочернее предприятие).

Унитарное предприятие может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Унитарное предприятие должно иметь самостоятельный баланс.

2. В Российской Федерации создаются и действуют следующие виды унитарных предприятий:

— унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, — федеральное государственное предприятие и государственное предприятие субъекта Российской Федерации (далее также — государственное предприятие), муниципальное предприятие;

— унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, — федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта Российской Федерации, муниципальное казенное предприятие (далее также — казенное предприятие).

3. Унитарное предприятие должно иметь круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения унитарного предприятия. Печать унитарного предприятия может содержать также его фирменное наименование на языках народов Российской Федерации и (или) иностранном языке.

Унитарное предприятие вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

4. Создание унитарных предприятий на основе объединения имущества, находящегося в собственности Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или муниципальных образований, не допускается.

Статья 3. Правоспособность унитарного предприятия

1. Унитарное предприятие может иметь гражданские права, соответствующие предмету и целям его деятельности, предусмотренным в уставе этого унитарного предприятия, и нести связанные с этой деятельностью обязанности.

2. Унитарное предприятие считается созданным как юридическое лицо со дня внесения соответствующей записи в Единый госу-

дарственный реестр юридических лиц с особенностями, установленными статьей 10 настоящего Федерального закона.

Унитарное предприятие создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

Унитарное предприятие вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Государственное или муниципальное предприятие до момента завершения формирования собственником его имущества уставного фонда не вправе совершать сделки, не связанные с учреждением государственного или муниципального предприятия.

3. Отдельные виды деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, унитарное предприятие может осуществлять только на основании лицензии.

Статья 4. Фирменное наименование унитарного предприятия и его место нахождения

1. Унитарное предприятие должно иметь полное фирменное наименование и вправе иметь сокращенное фирменное наименование на русском языке. Унитарное предприятие вправе иметь также полное и (или) сокращенное фирменное наименование на языках народов Российской Федерации и (или) иностранном языке.

Полное фирменное наименование государственного или муниципального предприятия на русском языке должно содержать слова «федеральное государственное предприятие», «государственное предприятие» или «муниципальное предприятие» и указание на собственника его имущества — Российскую Федерацию, субъект Российской Федерации или муниципальное образование.

Полное фирменное наименование казенного предприятия на русском языке должно содержать слова «федеральное казенное предприятие», «казенное предприятие» или «муниципальное казенное предприятие» и указание на собственника его имущества — Российскую Федерацию, субъект Российской Федерации или муниципальное образование.

Фирменное наименование унитарного предприятия на русском языке не может содержать иные отражающие его организационно-правовую форму термины, в том числе заимствованные из иностранных языков, если иное не предусмотрено федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

2. Место нахождения унитарного предприятия определяется местом его государственной регистрации.

3. Унитарное предприятие должно иметь почтовый адрес, по которому с ним осуществляется связь, и обязано уведомлять об из-

менении своего почтового адреса орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц.

Статья 5. Филиалы и представительства унитарного предприятия

1. Унитарное предприятие по согласованию с собственником его имущества может создавать филиалы и открывать представительства.

Создание унитарным предприятием филиалов и открытие представительств на территории Российской Федерации осуществляются с соблюдением требований настоящего Федерального закона и иных федеральных законов, а за пределами территории Российской Федерации также в соответствии с законодательством иностранного государства, на территории которого создаются филиалы или открываются представительства унитарного предприятия, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

2. Филиалом унитарного предприятия является его обособленное подразделение, расположенное вне места нахождения унитарного предприятия и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

3. Представительством унитарного предприятия является его обособленное подразделение, расположенное вне места нахождения унитарного предприятия, представляющее интересы унитарного предприятия и осуществляющее их защиту.

4. Филиал и представительство унитарного предприятия не являются юридическими лицами и действуют на основании утвержденных унитарным предприятием положений. Филиал и представительство наделяются имуществом создавшим их унитарным предприятием.

Руководитель филиала или представительства унитарного предприятия назначается унитарным предприятием и действует на основании его доверенности. При прекращении трудового договора с руководителем филиала или представительства доверенность должна быть отменена унитарным предприятием, выдавшим ее.

Филиал и представительство унитарного предприятия осуществляют свою деятельность от имени создавшего их унитарного предприятия. Ответственность за деятельность филиала и представительства унитарного предприятия несет создавшее их унитарное предприятие.

5. Устав унитарного предприятия должен содержать сведения о его филиалах и представительствах. Сообщения об изменениях в уставе унитарного предприятия сведений о его филиалах и представительствах представляются в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц. Указанные изменения в уставе

унитарного предприятия вступают в силу для третьих лиц с момента уведомления о таких изменениях органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц.

Статья 6. Участие унитарных предприятий в коммерческих и некоммерческих организациях

1. Унитарные предприятия могут быть участниками (членами) коммерческих организаций, а также некоммерческих организаций, в которых в соответствии с федеральным законом допускается участие юридических лиц.

Унитарные предприятия не вправе выступать учредителями (участниками) кредитных организаций.

2. Решение об участии унитарного предприятия в коммерческой или некоммерческой организации может быть принято только с согласия собственника имущества унитарного предприятия.

Распоряжение вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале хозяйственного общества или товарищества, а также принадлежащими унитарному предприятию акциями осуществляется унитарным предприятием только с согласия собственника его имущества.

Статья 7. Ответственность унитарного предприятия

1. Унитарное предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Унитарное предприятие не несет ответственность по обязательствам собственника его имущества (Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования).

2. Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование не несут ответственность по обязательствам государственного или муниципального предприятия, за исключением случаев, если несостоятельность (банкротство) такого предприятия вызвана собственником его имущества. В указанных случаях на собственника при недостаточности имущества государственного или муниципального предприятия может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

3. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации или муниципальные образования несут субсидиарную ответственность по обязательствам своих казенных предприятий при недостаточности их имущества.

Глава II. Учреждение унитарного предприятия

Статья 8. Учреждение унитарного предприятия

1. Учредителем унитарного предприятия может выступать Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование.

2. Решение об учреждении федерального государственного предприятия принимается Правительством Российской Федерации или федеральными органами исполнительной власти в соответствии с актами, определяющими компетенцию таких органов.

Решение об учреждении государственного предприятия субъекта Российской Федерации или муниципального предприятия принимается уполномоченным органом государственной власти субъекта Российской Федерации или органом местного самоуправления в соответствии с актами, определяющими компетенцию таких органов.

3. Федеральное казенное предприятие учреждается решением Правительства Российской Федерации.

Казенное предприятие субъекта Российской Федерации учреждается решением органа государственной власти субъекта Российской Федерации, которому в соответствии с актами, определяющими статус этого органа, предоставлено право принятия такого решения.

Муниципальное казенное предприятие учреждается решением органа местного самоуправления, которому в соответствии с актами, определяющими статус этого органа, предоставлено право принятия такого решения.

4. Государственное или муниципальное предприятие может быть создано в случае:

- необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, которое необходимо для обеспечения безопасности Российской Федерации;
- необходимости осуществления деятельности в целях решения социальных задач (в том числе реализации определенных товаров и услуг по минимальным ценам), а также организации и проведения закупочных и товарных интервенций для обеспечения продовольственной безопасности государства;
- необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для государственных унитарных предприятий;
- необходимости осуществления научной и научно-технической деятельности в отраслях, связанных с обеспечением безопасности Российской Федерации;
- необходимости разработки и изготовления отдельных видов продукции, находящейся в сфере интересов Российской Федерации и обеспечивающей безопасность Российской Федерации;
- необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной.

Казенное предприятие может быть создано в случае:

— если преобладающая или значительная часть производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг предназначена для федеральных государственных нужд, нужд субъекта Российской Федерации или муниципального образования;
— необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, необходимого для обеспечения безопасности Российской Федерации, функционирования воздушного, железнодорожного и водного транспорта, реализации иных стратегических интересов Российской Федерации;
— необходимости осуществления деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг, реализуемых по установленным государством ценам в целях решения социальных задач;
— необходимости разработки и производства отдельных видов продукции, обеспечивающей безопасность Российской Федерации;
— необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной;
— необходимости осуществления отдельных дотируемых видов деятельности и ведения убыточных производств;
— необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для казенных предприятий.

5. Решение об учреждении унитарного предприятия должно определять цели и предмет деятельности унитарного предприятия.

Порядок определения состава имущества, закрепляемого за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, а также порядок утверждения устава унитарного предприятия и заключения контракта с его руководителем устанавливается Правительством Российской Федерации, уполномоченными органами государственной власти субъектов Российской Федерации или органами местного самоуправления.

Стоимость имущества, закрепляемого за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, при его учреждении определяется в соответствии с законодательством об оценочной деятельности.

Статья 9. Устав унитарного предприятия

1. Учредительным документом унитарного предприятия является его устав.

2. Устав унитарного предприятия утверждается уполномоченными государственными органами Российской Федерации, государственными органами субъекта Российской Федерации или органами местного самоуправления.

3. Устав унитарного предприятия должен содержать:

— полное и сокращенное фирменные наименования унитарного предприятия;
— указание на место нахождения унитарного предприятия;
— цели, предмет, виды деятельности унитарного предприятия;
— сведения об органе или органах, осуществляющих полномочия собственника имущества унитарного предприятия;
— наименование органа унитарного предприятия (руководитель, директор, генеральный директор);
— порядок назначения на должность руководителя унитарного предприятия, а также порядок заключения с ним, изменения и прекращения трудового договора в соответствии с трудовым законодательством и иными содержащими нормы трудового права нормативными правовыми актами;
— перечень фондов, создаваемых унитарным предприятием, размеры, порядок формирования и использования этих фондов;
— иные предусмотренные настоящим Федеральным законом сведения.

4. Устав государственного или муниципального предприятия кроме сведений, указанных в пункте 3 настоящей статьи, должен содержать сведения о размере его уставного фонда, о порядке и об источниках его формирования, а также о направлениях использования прибыли.

5. Устав казенного предприятия кроме сведений, указанных в пункте 3 настоящей статьи, должен содержать сведения о порядке распределения и использования доходов казенного предприятия.

6. Устав унитарного предприятия может также содержать иные не противоречащие настоящему Федеральному закону и иным федеральным законам положения.

7. Изменения в устав унитарного предприятия вносятся по решению государственного органа Российской Федерации, государственного органа субъекта Российской Федерации или органа местного самоуправления, уполномоченных утверждать устав унитарного предприятия.

Изменения, внесенные в устав унитарного предприятия, или устав унитарного предприятия в новой редакции подлежат государственной регистрации в порядке, предусмотренном статьей 10 настоящего Федерального закона для государственной регистрации унитарного предприятия.

Изменения, внесенные в устав унитарного предприятия, или устав унитарного предприятия в новой редакции приобретают силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации, а в случаях, установленных настоящим Федеральным законом, — с момента уведомления органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц.

Статья 10. Государственная регистрация унитарного предприятия

1. Унитарное предприятие подлежит государственной регистрации в органе, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц, в порядке, установленном Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц».

2. Для государственной регистрации унитарного предприятия предоставляются решение уполномоченного государственного органа Российской Федерации, уполномоченного государственного органа субъекта Российской Федерации или органа местного самоуправления о создании унитарного предприятия, устав унитарного предприятия, сведения о составе и стоимости имущества, закрепляемого за ним на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления.

Глава III. Имущество и уставный фонд унитарного предприятия

Статья 11. Имущество унитарного предприятия

1. Имущество унитарного предприятия формируется за счет:
— имущества, закрепленного за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления собственником этого имущества;
— доходов унитарного предприятия от его деятельности;
— иных не противоречащих законодательству источников.

2. Право на имущество, закрепляемое за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления собственником этого имущества, возникает с момента передачи такого имущества унитарному предприятию, если иное не предусмотрено федеральным законом или не установлено решением собственника о передаче имущества унитарному предприятию.

Особенности осуществления права хозяйственного ведения и права оперативного управления в отношении недвижимого имущества, находящегося за пределами Российской Федерации и являющегося федеральной собственностью, а также ценных бумаг, долей, паев в находящихся за пределами Российской Федерации юридических лицах устанавливаются Правительством Российской Федерации.

3. При переходе права собственности на государственное или муниципальное предприятие как имущественный комплекс к друго-

му собственнику государственного или муниципального имущества такое предприятие сохраняет право хозяйственного ведения или право оперативного управления на принадлежащее ему имущество.

Статья 12. Уставный фонд унитарного предприятия

1. Уставным фондом государственного или муниципального предприятия определяется минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы кредиторов такого предприятия.

2. Уставный фонд государственного или муниципального предприятия может формироваться за счет денег, а также ценных бумаг, других вещей, имущественных прав и иных прав, имеющих денежную оценку.

Размер уставного фонда государственного или муниципального предприятия определяется в рублях.

3. Размер уставного фонда государственного предприятия должен составлять не менее чем пять тысяч минимальных размеров оплаты труда, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации государственного предприятия.

Размер уставного фонда муниципального предприятия должен составлять не менее чем одну тысячу минимальных размеров оплаты труда, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации муниципального предприятия.

4. Федеральными законами или иными нормативными правовыми актами могут быть определены виды имущества, за счет которого не может формироваться уставный фонд государственного или муниципального предприятия.

5. В казенном предприятии уставный фонд не формируется.

Статья 13. Порядок формирования уставного фонда

1. Уставный фонд государственного или муниципального предприятия должен быть полностью сформирован собственником его имущества в течение трех месяцев с момента государственной регистрации такого предприятия.

2. Уставный фонд считается сформированным с момента зачисления соответствующих денежных сумм на открываемый в этих целях банковский счет и (или) передачи в установленном порядке государственному или муниципальному предприятию иного имущества, закрепляемого за ним на праве хозяйственного ведения, в полном объеме.

Статья 14. Увеличение уставного фонда

1. Увеличение уставного фонда государственного или муниципального предприятия допускается только после его формирования в полном объеме, в том числе после передачи государственному или муниципальному предприятию недвижимого и иного имущества,

предназначенного для закрепления за ним на праве хозяйственного ведения.

2. Увеличение уставного фонда государственного или муниципального предприятия может осуществляться за счет дополнительно передаваемого собственником имущества, а также доходов, полученных в результате деятельности такого предприятия.

3. Решение об увеличении уставного фонда государственного или муниципального предприятия может быть принято собственником его имущества только на основании данных утвержденной годовой бухгалтерской отчетности такого предприятия за истекший финансовый год.

Размер уставного фонда государственного или муниципального предприятия с учетом размера его резервного фонда не может превышать стоимость чистых активов такого предприятия.

4. Одновременно с принятием решения об увеличении уставного фонда государственного или муниципального предприятия собственник его имущества принимает решение о внесении соответствующих изменений в устав такого предприятия.

Документы для государственной регистрации внесенных в устав государственного или муниципального предприятия изменений в связи с увеличением его уставного фонда, а также документы, подтверждающие увеличение уставного фонда государственного или муниципального предприятия, должны быть представлены в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц.

Непредставление указанных в настоящем пункте документов является основанием для отказа в государственной регистрации внесенных в устав государственного или муниципального предприятия изменений.

Статья 15. Уменьшение уставного фонда

1. Собственник имущества государственного или муниципального предприятия вправе, а в случаях, предусмотренных настоящей статьей, обязан уменьшить уставный фонд такого предприятия.

Уставный фонд государственного или муниципального предприятия не может быть уменьшен, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше определенного в соответствии с настоящим Федеральным законом минимального размера уставного фонда.

2. В случае если по окончании финансового года стоимость чистых активов государственного или муниципального предприятия окажется меньше размера его уставного фонда, собственник имущества такого предприятия обязан принять решение об уменьшении размера уставного фонда государственного или муниципального предприятия до размера, не превышающего стоимости его чистых

активов, и зарегистрировать эти изменения в установленном настоящим Федеральным законом порядке.

В случае если по окончании финансового года стоимость чистых активов государственного или муниципального предприятия окажется меньше установленного настоящим Федеральным законом на дату государственной регистрации такого предприятия минимального размера уставного фонда и в течение трех месяцев стоимость чистых активов не будет восстановлена до минимального размера уставного фонда, собственник имущества государственного или муниципального предприятия должен принять решение о ликвидации или реорганизации такого предприятия.

Стоимость чистых активов государственного или муниципального предприятия определяется на основании данных бухгалтерской отчетности в порядке, установленном нормативными правовыми актами Российской Федерации.

3. Если в случаях, предусмотренных настоящей статьей, собственник имущества государственного или муниципального предприятия в течение шести календарных месяцев после окончания финансового года не принимает решение об уменьшении уставного фонда, о восстановлении размера чистых активов до минимального размера уставного фонда, о ликвидации или реорганизации государственного или муниципального предприятия, кредиторы вправе потребовать от государственного или муниципального предприятия прекращения или досрочного исполнения обязательств и возмещения причиненных им убытков.

4. В течение тридцати дней с даты принятия решения об уменьшении своего уставного фонда государственное или муниципальное предприятие обязано в письменной форме уведомить всех известных ему кредиторов об уменьшении своего уставного фонда и о его новом размере, а также опубликовать в органе печати, в котором публикуются данные о государственной регистрации юридических лиц, сообщение о принятом решении. При этом кредиторы государственного или муниципального предприятия вправе в течение тридцати дней с даты направления им уведомления о принятом решении или в течение тридцати дней с даты опубликования указанного сообщения потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательств государственного или муниципального предприятия и возмещения им убытков.

Государственная регистрация уменьшения уставного фонда государственного или муниципального предприятия осуществляется только при представлении таким предприятием доказательств уведомления об этом кредиторов в порядке, установленном настоящим пунктом.

Статья 16. Резервный фонд и иные фонды унитарного предприятия

1. Унитарное предприятие за счет остающейся в его распоряжении чистой прибыли создает резервный фонд в порядке и в размерах, которые предусмотрены уставом унитарного предприятия.

Средства резервного фонда используются исключительно на покрытие убытков унитарного предприятия.

2. Унитарное предприятие за счет чистой прибыли создает также иные фонды в соответствии с их перечнем и в порядке, которые предусмотрены уставом унитарного предприятия.

Средства, зачисленные в такие фонды, могут быть использованы унитарным предприятием только на цели, определенные федеральными законами, иными нормативными правовыми актами и уставом унитарного предприятия.

Статья 17. Порядок реализации собственником имущества унитарного предприятия права на получение прибыли от использования имущества, принадлежащего унитарному предприятию

1. Собственник имущества государственного или муниципального предприятия имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении такого предприятия.

2. Государственное или муниципальное предприятие ежегодно перечисляет в соответствующий бюджет часть прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и иных обязательных платежей, в порядке, в размерах и в сроки, которые определяются Правительством Российской Федерации, уполномоченными органами государственной власти субъектов Российской Федерации или органами местного самоуправления.

3. Порядок распределения доходов казенного предприятия определяется Правительством Российской Федерации, уполномоченными органами государственной власти субъектов Российской Федерации или органами местного самоуправления.

Статья 18. Распоряжение имуществом государственного или муниципального предприятия

1. Государственное или муниципальное предприятие распоряжается движимым имуществом, принадлежащим ему на праве хозяйственного ведения, самостоятельно, за исключением случаев, установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами.

2. Государственное или муниципальное предприятие не вправе продавать принадлежащее ему недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный

(складочный) капитал хозяйственного общества или товарищества или иным способом распоряжаться таким имуществом без согласия собственника имущества государственного или муниципального предприятия.

3. Движимым и недвижимым имуществом государственное или муниципальное предприятие распоряжается только в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, цели, предмет, виды которой определены уставом такого предприятия. Сделки, совершенные государственным или муниципальным предприятием с нарушением этого требования, являются ничтожными.

4. Государственное или муниципальное предприятие не вправе без согласия собственника совершать сделки, связанные с предоставлением займов, поручительств, получением банковских гарантий, с иными обременениями, уступкой требований, переводом долга, а также заключать договоры простого товарищества.

Уставом государственного или муниципального предприятия могут быть предусмотрены виды и (или) размер иных сделок, совершение которых не может осуществляться без согласия собственника имущества такого предприятия.

Статья 19. Распоряжение имуществом казенного предприятия

1. Федеральное казенное предприятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться принадлежащим ему имуществом только с согласия Правительства Российской Федерации или уполномоченного им федерального органа исполнительной власти.

Казенное предприятие субъекта Российской Федерации вправе отчуждать или иным способом распоряжаться принадлежащим ему имуществом только с согласия уполномоченного органа государственной власти субъекта Российской Федерации.

Муниципальное казенное предприятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться принадлежащим ему имуществом только с согласия уполномоченного органа местного самоуправления.

Уставом казенного предприятия могут быть предусмотрены виды и (или) размер иных сделок, совершение которых не может осуществляться без согласия собственника имущества такого предприятия.

Казенное предприятие самостоятельно реализует произведенную им продукцию (работы, услуги), если иное не установлено федеральными законами или иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

2. Казенное предприятие вправе распоряжаться принадлежащим ему имуществом, в том числе с согласия собственника такого иму-

щества, только в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, предмет и цели которой определены уставом такого предприятия. Деятельность казенного предприятия осуществляется в соответствии со сметой доходов и расходов, утверждаемой собственником имущества казенного предприятия.

Глава IV. Управление унитарным предприятием

Статья 20. Права собственника имущества унитарного предприятия

1. Собственник имущества унитарного предприятия в отношении указанного предприятия:

1) принимает решение о создании унитарного предприятия;
2) определяет цели, предмет, виды деятельности унитарного предприятия, а также дает согласие на участие унитарного предприятия в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций;
3) определяет порядок составления, утверждения и установления показателей планов (программы) финансово-хозяйственной деятельности унитарного предприятия;
4) утверждает устав унитарного предприятия, вносит в него изменения, в том числе утверждает устав унитарного предприятия в новой редакции;
5) принимает решение о реорганизации или ликвидации унитарного предприятия в порядке, установленном законодательством, назначает ликвидационную комиссию и утверждает ликвидационные балансы унитарного предприятия;
6) формирует уставный фонд государственного или муниципального предприятия;
7) назначает на должность руководителя унитарного предприятия, заключает с ним, изменяет и прекращает трудовой договор в соответствии с трудовым законодательством и иными содержащими нормы трудового права нормативными правовыми актами;
8) согласовывает прием на работу главного бухгалтера унитарного предприятия, заключение с ним, изменение и прекращение трудового договора;
9) утверждает бухгалтерскую отчетность и отчеты унитарного предприятия;
10) дает согласие на распоряжение недвижимым имуществом, а в случаях, установленных федеральными законами, иными нормативными правовыми актами или уставом унитарного предприятия, на совершение иных сделок;

11) осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего унитарному предприятию имущества;
12) утверждает показатели экономической эффективности деятельности унитарного предприятия и контролирует их выполнение;
13) дает согласие на создание филиалов и открытие представительств унитарного предприятия;
14) дает согласие на участие унитарного предприятия в иных юридических лицах;
15) дает согласие в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, на совершение крупных сделок, сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, и иных сделок;
16) принимает решения о проведении аудиторских проверок, утверждает аудитора и определяет размер оплаты его услуг;
17) имеет другие права и несет другие обязанности, определенные законодательством Российской Федерации.

2. Собственник имущества казенного предприятия помимо правомочий, указанных в пункте 1 настоящей статьи, вправе:
— изымать у казенного предприятия излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество;
— доводить до казенного предприятия обязательные для исполнения заказы на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд;
— утверждать смету доходов и расходов казенного предприятия.

3. Собственник имущества унитарного предприятия вправе обращаться в суд с исками о признании оспоримой сделки с имуществом унитарного предприятия недействительной, а также с требованием о применении последствий недействительности ничтожной сделки в случаях, установленных Гражданским кодексом Российской Федерации и настоящим Федеральным законом.

4. Собственник имущества унитарного предприятия вправе истребовать имущество унитарного предприятия из чужого незаконного владения.

5. Правомочия собственника имущества федерального казенного предприятия по созданию, реорганизации и ликвидации федерального казенного предприятия, утверждению устава и внесению изменений в устав такого предприятия осуществляются Правительством Российской Федерации.

Иные правомочия собственника имущества федерального казенного предприятия осуществляются Правительством Российской

Федерации или уполномоченными федеральными органами исполнительной власти.

Правомочия собственника имущества унитарного предприятия, имущество которого находится в собственности муниципального образования, не могут быть переданы муниципальным образованием Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или иному муниципальному образованию.

Статья 21. Руководитель унитарного предприятия

1. Руководитель унитарного предприятия (директор, генеральный директор) является единоличным исполнительным органом унитарного предприятия. Руководитель унитарного предприятия назначается собственником имущества унитарного предприятия. Руководитель унитарного предприятия подотчетен собственнику имущества унитарного предприятия.

Руководитель унитарного предприятия действует от имени унитарного предприятия без доверенности, в том числе представляет его интересы, совершает в установленном порядке сделки от имени унитарного предприятия, утверждает структуру и штаты унитарного предприятия, осуществляет прием на работу работников такого предприятия, заключает с ними, изменяет и прекращает трудовые договоры, издает приказы, выдает доверенности в порядке, установленном законодательством.

Руководитель унитарного предприятия организует выполнение решений собственника имущества унитарного предприятия.

2. Руководитель унитарного предприятия не вправе быть учредителем (участником) юридического лица, занимать должности и заниматься другой оплачиваемой деятельностью в государственных органах, органах местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих организациях, кроме преподавательской, научной и иной творческой деятельности, заниматься предпринимательской деятельностью, быть единоличным исполнительным органом или членом коллегиального исполнительного органа коммерческой организации, за исключением случаев, если участие в органах коммерческой организации входит в должностные обязанности данного руководителя, а также принимать участие в забастовках.

Руководитель унитарного предприятия подлежит аттестации в порядке, установленном собственником имущества унитарного предприятия.

3. Руководитель унитарного предприятия отчитывается о деятельности предприятия в порядке и в сроки, которые определяются собственником имущества унитарного предприятия.

4. В случаях, предусмотренных федеральными законами и изданными в соответствии с ними правовыми актами, в унитарном предприятии могут быть образованы совещательные органы (ученые, педагогические, научные, научно-технические советы и другие). Уставом унитарного предприятия должны быть определены структура таких органов, их состав и компетенция.

Статья 22. Заинтересованность в совершении унитарным предприятием сделки

1. Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность руководителя унитарного предприятия, не может совершаться унитарным предприятием без согласия собственника имущества унитарного предприятия.

Руководитель унитарного предприятия признается заинтересованным в совершении унитарным предприятием сделки в случаях, если он, его супруг, родители, дети, братья, сестры и (или) их аффилированные лица, признаваемые таковыми в соответствии с законодательством Российской Федерации:

- являются стороной сделки или выступают в интересах третьих лиц в их отношениях с унитарным предприятием;
- владеют (каждый в отдельности или в совокупности) двадцатью и более процентами акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной сделки или выступающего в интересах третьих лиц в их отношениях с унитарным предприятием;
- занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной сделки или выступающего в интересах третьих лиц в их отношениях с унитарным предприятием;
- в иных определенных уставом унитарного предприятия случаях.

2. Руководитель унитарного предприятия должен доводить до сведения собственника имущества унитарного предприятия информацию:

- о юридических лицах, в которых он, его супруг, родители, дети, братья, сестры и (или) их аффилированные лица, признаваемые таковыми в соответствии с законодательством Российской Федерации, владеют двадцатью и более процентами акций (долей, паев) в совокупности;
- о юридических лицах, в которых он, его супруг, родители, дети, братья, сестры и (или) их аффилированные лица, признаваемые таковыми в соответствии с законодательством

ня имущества, передаваемого унитарному предприятию в хозяйственное ведение или оперативное управление, о денежной оценке уставного фонда государственного или муниципального предприятия, а также иные решения, связанные с созданием унитарного предприятия;
- документ, подтверждающий государственную регистрацию унитарного предприятия;
- документы, подтверждающие права унитарного предприятия на имущество, находящееся на его балансе;
- внутренние документы унитарного предприятия;
- положения о филиалах и представительствах унитарного предприятия;
- решения собственника имущества унитарного предприятия, касающиеся деятельности унитарного предприятия;
- списки аффилированных лиц унитарного предприятия;
- аудиторские заключения, заключения органов государственного или муниципального финансового контроля;
- иные документы, предусмотренные федеральными законами и иными нормативными правовыми актами, уставом унитарного предприятия, внутренними документами унитарного предприятия, решениями собственника имущества унитарного предприятия и руководителя унитарного предприятия.

2. Унитарное предприятие хранит документы, предусмотренные пунктом 1 настоящей статьи, по месту нахождения его руководителя или в ином определенном уставом унитарного предприятия месте.

3. При ликвидации унитарного предприятия документы, предусмотренные пунктом 1 настоящей статьи, передаются на хранение в государственный архив в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Глава V. Реорганизация и ликвидация унитарных предприятий

Статья 29. Реорганизация унитарного предприятия

1. Унитарное предприятие может быть реорганизовано по решению собственника его имущества в порядке, предусмотренном Гражданским кодексом Российской Федерации, настоящим Федеральным законом и иными федеральными законами.

В случаях, установленных федеральным законом, реорганизация унитарного предприятия в форме его разделения или выделения из его состава одного или нескольких унитарных предприятий осу-

ществляется на основании решения уполномоченного государственного органа или решения суда.

2. Реорганизация унитарного предприятия может быть осуществлена в форме:

— слияния двух или нескольких унитарных предприятий;
— присоединения к унитарному предприятию одного или нескольких унитарных предприятий;
— разделения унитарного предприятия на два или несколько унитарных предприятий;
— выделения из унитарного предприятия одного или нескольких унитарных предприятий;
— преобразования унитарного предприятия в юридическое лицо иной организационно-правовой формы в предусмотренных настоящим Федеральным законом или иными федеральными законами случаях.

3. Унитарные предприятия могут быть реорганизованы в форме слияния или присоединения, если их имущество принадлежит одному и тому же собственнику.

4. Не является реорганизацией изменение вида унитарного предприятия, а также изменение правового положения унитарного предприятия вследствие перехода права собственности на его имущество к другому собственнику государственного или муниципального имущества (Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию).

В случае изменения вида унитарного предприятия, а также передачи имущества унитарного предприятия другому собственнику государственного или муниципального имущества (Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию) в устав унитарного предприятия вносятся соответствующие изменения.

Передача имущества считается состоявшейся с момента государственной регистрации внесенных в устав унитарного предприятия изменений.

5. В случае если иное не предусмотрено федеральным законом, имущество унитарных предприятий, возникших в результате реорганизации в форме разделения или выделения, принадлежит тому же собственнику, что и имущество реорганизованного унитарного предприятия.

При преобразовании казенного предприятия в государственное или муниципальное предприятие собственник имущества казенного предприятия в течение шести месяцев несет субсидиарную ответственность по обязательствам, перешедшим к государственному или муниципальному предприятию.

6. Унитарное предприятие считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц.

При реорганизации унитарного предприятия в форме присоединения к нему другого унитарного предприятия первое из них считается реорганизованным с момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении присоединенного унитарного предприятия.

7. Унитарное предприятие не позднее тридцати дней с даты принятия решения о реорганизации обязано уведомить в письменной форме об этом всех известных ему кредиторов унитарного предприятия, а также поместить в органах печати, в которых публикуются данные о государственной регистрации юридических лиц, сообщение о таком решении. При этом кредиторы унитарного предприятия в течение тридцати дней с даты направления им уведомления или в течение тридцати дней с даты опубликования сообщения о таком решении вправе в письменной форме потребовать прекращения или досрочного исполнения соответствующих обязательств унитарного предприятия и возмещения им убытков.

8. Государственная регистрация вновь возникших в результате реорганизации унитарных предприятий, внесение записи о прекращении унитарных предприятий, а также государственная регистрация внесенных в устав изменений и дополнений осуществляется в порядке, установленном Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц», только при представлении доказательств уведомления кредиторов в порядке, установленном пунктом 7 настоящей статьи.

Если разделительный баланс не дает возможности определить правопреемника реорганизованного унитарного предприятия, вновь возникшие унитарные предприятия несут солидарную ответственность по обязательствам реорганизованного унитарного предприятия перед его кредиторами пропорционально доле перешедшего к ним имущества (прав) реорганизованного унитарного предприятия, определенной в стоимостном выражении.

Статья 30. Слияние унитарных предприятий

1. Слиянием унитарных предприятий признается создание нового унитарного предприятия с переходом к нему прав и обязанностей двух или нескольких унитарных предприятий и прекращением последних.

2. Собственник имущества унитарного предприятия принимает решения об утверждении передаточного акта, устава вновь возникшего унитарного предприятия и о назначении его руководителя.

3. При слиянии унитарных предприятий права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему унитарному предприятию в соответствии с передаточным актом.

Статья 31. Присоединение к унитарному предприятию

1. Присоединением к унитарному предприятию признается прекращение одного или нескольких унитарных предприятий с переходом их прав и обязанностей к унитарному предприятию, к которому осуществляется присоединение.

2. Собственник имущества унитарного предприятия принимает решения об утверждении передаточного акта, о внесении изменений и дополнений в устав унитарного предприятия, к которому осуществляется присоединение, и при необходимости о назначении руководителя этого унитарного предприятия.

3. При присоединении одного или нескольких унитарных предприятий к другому унитарному предприятию к последнему переходят права и обязанности присоединенных унитарных предприятий в соответствии с передаточным актом.

Статья 32. Разделение унитарного предприятия

1. Разделением унитарного предприятия признается прекращение унитарного предприятия с переходом его прав и обязанностей к вновь созданным унитарным предприятиям.

2. Собственник имущества унитарного предприятия принимает решения об утверждении разделительного баланса, уставов вновь созданных унитарных предприятий и о назначении их руководителей.

3. При разделении унитарного предприятия его права и обязанности переходят к вновь созданным унитарным предприятиям в соответствии с разделительным балансом.

Статья 33. Выделение из унитарного предприятия

1. Выделением из унитарного предприятия признается создание одного или нескольких унитарных предприятий с переходом к каждому из них части прав и обязанностей реорганизованного унитарного предприятия без прекращения последнего.

2. Собственник имущества унитарного предприятия принимает решения об утверждении разделительного баланса, уставов вновь созданных унитарных предприятий и о назначении их руководителей, а также о внесении изменений и дополнений в устав реорганизованного унитарного предприятия и при необходимости о назначении его руководителя.

3. При выделении из унитарного предприятия одного или нескольких унитарных предприятий к каждому из них переходит часть прав и обязанностей реорганизованного унитарного предприятия в соответствии с разделительным балансом.

Статья 34. Преобразование унитарного предприятия

Унитарное предприятие может быть преобразовано по решению собственника его имущества в государственное или муниципальное учреждение. Преобразование унитарного предприятия в организации иной организационно-правовой формы осуществляется в соответствии с законодательством о приватизации.

Статья 35. Ликвидация унитарного предприятия

1. Унитарное предприятие может быть ликвидировано по решению собственника его имущества.

2. Унитарное предприятие может быть также ликвидировано по решению суда по основаниям и в порядке, которые установлены Гражданским кодексом Российской Федерации и иными федеральными законами.

3. Ликвидация унитарного предприятия влечет за собой его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

4. В случае принятия решения о ликвидации унитарного предприятия собственник его имущества назначает ликвидационную комиссию.

С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами унитарного предприятия. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого унитарного предприятия выступает в суде.

5. В случае, если при проведении ликвидации государственного или муниципального предприятия установлена его неспособность удовлетворить требования кредиторов в полном объеме, руководитель такого предприятия или ликвидационная комиссия должны обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании государственного или муниципального предприятия банкротом.

6. Порядок ликвидации унитарного предприятия определяется Гражданским кодексом Российской Федерации, настоящим Федеральным законом и иными нормативными правовыми актами.

Глава VI. Заключительные и переходные положения

Статья 36. Вступление в силу настоящего Федерального закона

Настоящий Федеральный закон вступает в силу со дня его официального опубликования.

Статья 37. Переходные положения

1. Впредь до приведения законов и иных нормативных правовых актов, действующих на территории Российской Федерации, в соответствие с настоящим Федеральным законом законы и иные право-

вые акты применяются постольку, поскольку они не противоречат настоящему Федеральному закону.

Уставы унитарных предприятий со дня вступления в силу настоящего Федерального закона применяются в части, не противоречащей настоящему Федеральному закону.

2. Уставы унитарных предприятий подлежат приведению в соответствие с нормами настоящего Федерального закона в срок до 1 июля 2003 года.

3. Созданные унитарными предприятиями до вступления в силу настоящего Федерального закона дочерние предприятия подлежат реорганизации в форме присоединения к создавшим их унитарным предприятиям в течение шести месяцев со дня вступления в силу настоящего Федерального закона.

Статья 38. О приведении нормативных правовых актов в соответствие с настоящим Федеральным законом

1. Внести в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301; 2002. № 12. Ст. 1093) следующие изменения и дополнения:

— в абзаце третьем пункта 2 статьи 48 слова «в том числе дочерние предприятия» исключить;

— второе предложение пункта 1 статьи 54 изложить в следующей редакции: «Наименования некоммерческих организаций, а в предусмотренных законом случаях наименования коммерческих организаций должны содержать указание на характер деятельности юридического лица»;

— абзац второй пункта 1 статьи 113 дополнить словами «за исключением казенных предприятий»;

— в статье 114 пункт 4 изложить в следующей редакции:

«4. Порядок формирования уставного фонда предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, определяется законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.»;

— пункт 7 исключить;

— пункт 8 считать пунктом 7;

— статью 115 изложить в следующей редакции:

«Статья 115. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления

1. В случаях и в порядке, которые предусмотрены законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях, на базе государственного или муниципального имущества может быть создано унитарное предприятие на праве оперативного управления (казенное предприятие).

2. Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления.

3. Фирменное наименование унитарного предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что такое предприятие является казенным.

4. Права казенного предприятия на закрепленное за ним имущество определяются в соответствии со статьями 296 и 297 настоящего Кодекса и законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

5. Собственник имущества казенного предприятия несет субсидиарную ответственность по обязательствам такого предприятия при недостаточности его имущества.

6. Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано в соответствии с законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.»;

— пункт 1 статьи 300 после слов «право хозяйственного ведения» дополнить словами «или право оперативного управления».

2. Президенту Российской Федерации и Правительству Российской Федерации привести свои нормативные правовые акты в соответствие с настоящим Федеральным законом.

8. Примерный устав федерального государственного унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения

Зарегистрирован

_____

(наименование регистрирующего органа)

«___»_____ ____ г.

Регистрационный № _____

Утвержден

распоряжением _____

(наименование федерального органа исполнительной власти, полномочного утверждать устав)

От «___»_____ ____ г. № _____

Устав федерального государственного унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения

_____

(полное наименование федерального государственного унитарного предприятия)

г. _____

(название города)

1. Общие положения

1.1. Федеральное государственное унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения,

_____

(полное наименование федерального государственного унитарного предприятия на русском языке)[1]

в дальнейшем именуемое «Предприятие», создано (реорганизовано) в соответствии с _____

(дата, номер и название распорядительного документа о создании предприятия)

и является правопреемником[2] _____

(название ранее действовавшего предприятия)

в соответствии с _____

(передаточный акт, разделительный баланс)

_____

(при необходимости указать срок, на который создается унитарное предприятие)

1.2. Сокращенное фирменное наименование Предприятия на русском языке[3]:

_____

1.3. Предприятие является коммерческой организацией.

1.4. Предприятие находится в ведомственном подчинении

_____

(наименование федерального органа исполнительной власти)

Полномочия собственника имущества Предприятия осуществляют федеральные органы исполнительной власти в соответствии с нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации.

1.5. Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения унитарного предприятия. Печать Предприятия может содержать также его фирменное нименование на языках народов Российской Федерации и (или) иностранном языке.

Предприятие вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистриро-

---

[1] В случае необходимости указывается также на иностранном языке.

[2] Указывается в случае реорганизации

[3] В случае необходимости указать наименование на другом иностранном языке, языке народов Российской Федерации.

ванный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

1.6. Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Предприятие не несет ответственность по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не несет ответственность по обязательствам Предприятия, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

1.7. Предприятие от своего имени приобретает имущественные и личные неимущественные права и несет обязанности, выступает истцом и ответчиком в суде и арбитражном суде в соответствии с законодательством Российской Федерации.

1.8. Место нахождения Предприятия:

_____

(место государственной регистрации)

Почтовый адрес: _____.

1.9. Предприятие приобретает права юридического лица с момента его государственной регистрации.

1.10. Предприятие имеет (не имеет):

а) филиалы

_____

(полное наименование, индекс и почтовый адрес)

б) представительства

_____

(полное наименование, индекс и почтовый адрес)

2. Цели и предмет деятельности Предприятия

2.1. Целями деятельности Предприятия являются:

а) _____[4];

б) получение прибыли.

2.2. Для достижения целей, указанных в пункте 2.1 настоящего Устава, Предприятие осуществляет в установленном законодательством Российской Федерации порядке следующие виды деятельности (предмет деятельности предприятия):_____

_____

(указать конкретные виды деятельности)

Предприятие не вправе осуществлять виды деятельности, не предусмотренные настоящим Уставом.

---

[4] Указать цель создания Предприятия с учетом положений п. 4 ст. 8 Федерального закона от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 48. Ст. 4746; 2003. № 50. Ст. 4855).

2.3. Право Предприятия осуществлять деятельность, на которую в соответствии с законодательством Российской Федерации требуется специальное разрешение — лицензия, возникает у Предприятия с момента ее получения или в указанный в ней срок и прекращается по истечении срока ее действия, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

3. Имущество Предприятия

3.1. Имущество Предприятия находится в федеральной собственности, является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками Предприятия, принадлежит Предприятию на праве хозяйственного ведения и отражается на его самостоятельном балансе.

В состав имущества Предприятия не может включаться имущество иной формы собственности.

3.2. Право на имущество, закрепляемое за Предприятием на праве хозяйственного ведения собственником этого имущества, возникает с момента передачи такого имущества Предприятию, если иное не предусмотрено федеральным законом или не установлено решением собственника о передаче имущества Предприятию.

Плоды, продукция и доходы от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении Предприятия, а также имущество, приобретенное им за счет полученной прибыли, являются федеральной собственностью и поступают в хозяйственное ведение Предприятия.

3.3. Размер уставного фонда Предприятия _____
_____.
(указать сумму в рублях прописью)

Уставной фонд Предприятия может формироваться за счет денег, а также ценных бумаг, других вещей, имущественных прав и иных прав, имеющих денежную оценку.

3.4. Порядок изменения размера уставного фонда Предприятия, а также основания, при наличии которых изменение размера уставного фонда Предприятия является обязательным, регулируются законодательством Российской Федерации.

3.5. Источниками формирования имущества Предприятия являются:

- имущество, переданное Предприятию по решению уполномоченного федерального органа исполнительной власти;
- доходы Предприятия от его деятельности, в том числе дивиденды (доходы), поступающие от хозяйственных обществ и товариществ, в уставных капиталах которых участвует Предприятие;

— заемные средства, в том числе кредиты банков и других кредитных организаций;
— целевое бюджетное финансирование, дотации;
— иные источники, не противоречащие законодательству Российской Федерации.

3.6. Предприятие может участвовать в коммерческих и некоммерческих организациях (за исключением кредитных). Решение об участии Предприятия в коммерческой или некоммерческой организации может быть принято только с согласия собственника имущества предприятия.

Движимым и недвижимым имуществом Предприятие распоряжается в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, только в пределах, не лишающих его возможности осуществлять деятельность, цели, предмет, виды которой определены настоящим Уставом.

Помимо случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации, Предприятие совершает, только с согласия собственника, также следующие сделки:

_____[5].

(виды и (или) размер иных сделок, совершение которых согласно Уставу не может осуществляться без согласия собственника имущества)

3.7. Права Предприятия на объекты интеллектуальной собственности, созданные в процессе осуществления им хозяйственной деятельности, регулируются законодательством Российской Федерации.

3.8. Прибыль Предприятия используется в соответствии с Программой деятельность Предприятия в следующих целях:

а) покрытия расходов Предприятия;
б) формирования доходов федерального бюджета;
в) _____.

(указать иные направления использования прибыли Предприятия)

3.9. Предприятие распоряжается результатами производственной деятельности, выпускаемой продукцией (кроме случаев, установленных законодательными актами Российской Федерации), полученной чистой прибылью, остающейся в распоряжении Предприятия после уплаты установленных законодательством Российской Федерации налогов и других обязательных платежей и перечисления в федеральный бюджет части прибыли Предприятия в соответствии с Программой деятельности Предприятия.

---

[5] Абзац включается в случаях, если целесообразно предусмотреть Уставом дополнительно к определенным законодательством виды и (или) размер сделок, совершение которых осуществляется Предприятием только с согласия собственника имущества.

Часть чистой прибыли, остающаяся в распоряжении Предприятия, может быть направлена на увеличение уставного фонда Предприятия.

Доходы от аренды недвижимого имущества Предприятия перечисляются в федеральный бюджет в установленном порядке.

3.10. Предприятие создает резервный фонд.

Размер резервного фонда составляет не ниже _____ процентов уставного фонда Предприятия, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

Резервный фонд Предприятия формируется путем ежегодных отчислений в размере _____ процентов, если иное не установлено законодательством Российской Федерации, от доли чистой прибыли, остающейся в распоряжении Предприятия, до достижения размера, предусмотренного настоящим пунктом Устава.

Средства резервного фонда используются исключительно на покрытие убытков Предприятия.

3.11. Предприятие имеет право образовывать из прибыли, остающейся в его распоряжении, также следующие фонды:

- социальный фонд в размере _____, средства которого используются на решение вопросов укрепления здоровья работников Предприятия, в том числе на профилактику профессиональных заболеваний;
- жилищный фонд в размере _____, средства которого используются на приобретение и строительство (долевое участие) жилья для работников Предприятия, нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- фонд материального поощрения работников Предприятия в размере _____[6], средства которого используются на материальное поощрение работников Предприятия.

При необходимости указываются другие фонды, создаваемые за счет чистой прибыли Предприятия, порядок их формирования и цели, на которые могут быть использованы средства указанных фондов.

4. Права и обязанности Предприятия

4.1. Предприятие свободно в выборе предмета и содержания договоров и обязательств, любых форм хозяйственных взаимоотношений, которые не противоречат законодательству Российской Федерации и настоящему Уставу.

---

[6] Размер, порядок формирования и использования указанных фондов устанавливаются коллективным договором на основании действующего законодательства Российской Федерации.

4.2. Для выполнения уставных целей Предприятие имеет право в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации:

- создавать филиалы, представительства;
- утверждать положения о филиалах, представительствах, назначать их руководителей, принимать решения об их реорганизации и ликвидации;
- заключать все виды договоров с юридическими и физическими лицами, не противоречащие законодательству Российской Федерации, настоящему Уставу, а также целям и предмету деятельности Предприятия;
- приобретать или арендовать основные и оборотные средства за счет имеющихся у него финансовых ресурсов, кредитов, ссуд и других источников финансирования;
- передавать в залог, сдавать в аренду или вносить имущество в виде вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, а также некоммерческих организаций в порядке и пределах, установленных законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом;
- осуществлять внешнеэкономическую деятельность;
- осуществлять материально-техническое обеспечение производства и развитие объектов социальной сферы;
- планировать свою деятельность и определять перспективы развития исходя из программы деятельности Предприятия, утверждаемой в установленном пордяке, а также наличия спроса на выполняемые работы, оказываемые услуги, производимую продукцию;
- определять и устанавливать формы и системы оплаты труда, численность работников, структуру и штатное расписание;
- устанавливать для своих работников дополнительные отпуска, сокращенный рабочий день и иные социальные льготы в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- определять размер средств, направляемых на оплату труда работников Предприятия, на техническое и социальное развитие;

_____.

(указать другие права Предприятия на осуществление конкретных видов деятельности)

4.3. Предприятие обязано:

- выполнять утвержденную в установленном порядке программу деятельности Предприятия, а также показатели экономической эффективности деятельности Предприятия;
- обеспечивать своевременно и в полном объеме выплату работникам заработной платы и иных выплат, проводить индекса-

цию заработной платы в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации;
- обеспечивать своим работникам безопасные условия труда;
- обеспечивать гарантированные условия труда и меры социальной защиты своих работников;
- ежегодно перечислять в федеральный бюджет часть прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и иных обязательсных платежей, в установленном порядке;
- осуществлять оперативный и бухгалтерский учет результатов финансово-хозяйственной и иной деятельности, вести статистическую отчетность, отчитываться о результатах деятельности и использовании имущества с предоставлением отчетов в порядке и сроки, установленные законодательством Российской Федерации;
- ежегодно проводить аудиторские проверки;
- предоставлять федеральным органам исполнительной власти информацию (в том числе необходимую для ведения реестра федерального имущества) в случаях и порядке, предусмотренных законодательством Российской Федерации;
- осуществлять мероприятия по гражданской обороне и мобилизационной подготовке в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- хранить предусмотренные законодательством Российской Федерации документы, а также[7]:

_____
(наименование документов)

_____
(указываются иные обязанности Предприятия)

4.4. Предприятие осуществляет другие права, не противоречащие законодательству Российской Федерации, целям и предмету деятельности Предприятия, несет обязанности, может быть привлечено к ответственности по основаниям и в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

5. Управление Предприятием

5.1. Предприятие возглавляет Руководитель (директор, генеральный директор)[8], назначаемый на эту должность собственником имущества Предприятия.

---

[7] Включается при необходимости.

[8] В случае если Предприятие имеет филиалы, представительства, его Руководитель может именоваться «Генеральный директор», а при отсутствии указанных обстоятельств — «Директор».

Права и обязанности Руководителя, а также основания для расторжения трудовых отношений с ним регламентируются трудовым законодательством, а также трудовым договором, заключаемым с собственником имущества Предприятия.

Изменение и прекращение трудового договора с Руководителем осуществляются в порядке, установленном трудовым законодательством Российской Федерации и собственником имущества Предприятия.

5.2. Руководитель действует от имени Предприятия без доверенности, добросовестно и разумно представляет его интересы на территории Российской Федерации и за ее пределами. Руководитель действует на принципе единоначалия и несет ответственность за последствия своих действий в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, настоящим Уставом и заключенным с ним трудовым договором.

Руководитель признается заинтересованным в совершении Предприятием сделки в случаях, установленных законодательством Российской Федерации, а также _____[9].

5.3. Компетенция заместителей Руководителя Предприятия устанавливается Руководителем Предприятия.

Заместители Руководителя действуют от имени Предприятия, представляют его в государственных органах, в организациях Российской Федерации и иностранных государств, совершают сделки и иные юридические действия в пределах полномочий, предусмотренных в доверенностях, выдаваемых Руководителем Предприятия.

5.4. Взаимоотношения работников и Руководителя Предприятия, возникающие на основе трудового договора, регулируются законодательством Российской Федерации о труде и коллективным договором.

5.5. Коллективные трудовые споры (конфликты) между администрацией Предприятия и трудовым коллективом рассматриваются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

5.6. Состав и объем сведений, составляющих служебную или коммерческую тайну, а также порядок их защиты определяются Руководителем Предприятия в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

5.7. На Предприятии образуются[10]:

_____.

(наименование совещательных органов, их структура, состав и компетенция)

---

[9] Абзац включается при необходимости.

[10] Включается, если в унитарном предприятии образуются совещательные органы в случаях, предусмотренных федеральными законами и изданными в соответствии с ними правовыми актами.

6. Филиалы, представительства и дочерние предприятия

6.1. Предприятие может создавать филиалы и открывать представительства на территории Российской Федерации и за ее пределами с соблюдением требований законодательства Российской Федерации, законодательства иностранных государств по месту нахождения филиалов и представительств, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

Филиалы и представительства осуществляют свою деятельность от имени Предприятия, которое несет ответственность за их деятельность.

6.2. Филиалы и представительства не являются юридическими лицами, наделяются Предприятием имуществом и действуют в соответствии с положениями о них. Положения о филиалах и представительствах, а также изменения и дополнения указанных положений утверждаются Предприятием.

6.3. Имущество филиалов и представительств учитывается на их отдельном балансе, являющемся частью баланса Предприятия.

6.4. Руководители филиалов и представительств назначаются на должность и освобождаются от должности Руководителем Предприятия, наделяются полномочиями и действуют на основании доверенности, выданной им Руководителем Предприятия.

7. Реорганизация и ликвидация Предприятия

7.1. Реорганизация Предприятия без изменения формы собственности на переданное ему имущество осуществляется в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

7.2. В случаях, установленных федеральным законом, реорганизация Предприятия в форме его разделения или выделения из его состава одного или нескольких предприятий осуществляется на основании решения уполномоченного государственного органа или решения суда.

7.3. При реорганизации Предприятия вносятся необходимые изменения в Устав и Единый государственный реестр юридических лиц. Реорганизация влечет за собой переход прав и обязанностей Предприятия к его правопреемникам в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Предприятие считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц.

При реорганизации Предприятия в форме присоединения к нему другого унитарного предприятия первое из них считается реорганизованным с момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного унитарного предприятия.

7.4. Предприятие может быть ликвидировано в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

7.5. Ликвидация Предприятия влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Порядок образования ликвидационной комиссии определяется при принятии решения о ликвидации Предприятия.

С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами Предприятия.

Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого Предприятия выступает в суде.

Ликвидационная комиссия помещает в печати публикацию о ликвидации Предприятия с указанием в ней порядка и сроков заявления требований кредиторами, выявляет кредиторов, рассчитывается с ними, принимает меры к получению дебиторской задолженности, а также письменно уведомляет кредиторов о ликвидации Предприятия.

Ликвидационная комиссия составляет ликвидационные балансы и представляет их собственнику имущества Предприятия для утверждения.

Распоряжение оставшимся после удовлетворения требований кредиторов имуществом ликвидируемого Предприятия осуществляется собственником имущества Предприятия.

7.6. Исключительные права (интеллектуальная собственность), принадлежащие Предприятию на момент ликвидации, переходят для дальнейшего распоряжения ими в соответствии с законодательством Российской Федерации.

7.7. Ликвидация Предприятия считается завершенной, а Предприятие — прекратившим свою деятельность после внесения записи об этом в Единый государственный реестр юридических лиц.

7.8. При ликвидации и реорганизации Предприятия увольняемым работникам гарантируется соблюдение их прав и интересов в соответствии с законодательством Российской Федерации.

7.9. При реорганизации и ликвидации Предприятия все документы (управленческие, финансово-хозяйственные, по личному составу и другие) передаются в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации

9. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 апреля 1999 г. № 467 «О мерах по государственной поддержке лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования»

В целях повышения материально-технической оснащенности агропромышленного комплекса Российской Федерации и развития

отечественного сельскохозяйственного машиностроения Правительство Российской Федерации **постановляет**:

1. Одобрить инвестиционный проект Министерства сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации и Министерства экономики Российской Федерации общей стоимостью до 10 млрд рублей о привлечении кредитов Сберегательного банка Российской Федерации под государственные гарантии на закупку лизинговыми компаниями сельскохозяйственной техники и оборудования для организаций агропромышленного комплекса (далее именуется — инвестиционный проект).

Установить, что государственные гарантии предоставляются в виде исключения как на возврат основной суммы кредита, так и на уплату процентов по кредиту в общей сумме до 7 млрд рублей в соответствии с Федеральным законом «О федеральном бюджете на 1999 год» (приложение № 12). Министерству экономики Российской Федерации подготовить соответствующие предложения по внесению уточнений в статью 131 и в приложение № 12 Федерального закона «О федеральном бюджете на 1999 год».

В соответствии со статьей 131 Федерального закона «О федеральном бюджете на 1999 год» государственные гарантии предоставляются для привлечения всей суммы гарантированных кредитов в течение 10 месяцев в соответствии с заключенными кредитными договорами, имея в виду, что указанные кредиты и проценты по ним составят не более 80 процентов стоимости инвестиционного проекта. Остальные средства, необходимые для реализации этого проекта, могут быть привлечены лизинговыми компаниями за счет собственных либо кредитных ресурсов в размере не менее 20 процентов стоимости указанного проекта в 2003–2004 годах по окончании срока действия кредитного соглашения, заключенного с привлечением государственных гарантий.

2. Министерству экономики Российской Федерации совместно с Министерством сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации провести в установленном порядке конкурс среди лизинговых компаний, передающих контрольный пакет акций в собственность государства, имеющих товаропроводящую сеть, опыт поставок техники сельскохозяйственным товаропроизводителям и систему сервисного обеспечения, на право реализации инвестиционного проекта в соответствии с настоящим постановлением.

3. Рекомендовать Сберегательному банку Российской Федерации предоставить лизинговым компаниям — победителям конкурса, предусмотренного пунктом 2 настоящего постановления, кредиты под государственные гарантии на общую сумму до 5,5 млрд рублей

для приобретения и поставок на условиях лизинга сельскохозяйственной техники, оборудования и иной машиностроительной продукции организациям агропромышленного комплекса.

Министерству финансов Российской Федерации в соответствии с настоящим постановлением предоставить государственные гарантии Сберегательному банку Российской Федерации на привлекаемые кредиты и проценты по ним за счет соответствующих расходов федерального бюджета на 2000, 2001 и 2002 годы по подразделу «Сельскохозяйственное производство» раздела «Сельское хозяйство и рыболовство» функциональной классификации федеральных бюджетов. Государственные гарантии на сумму 2 млрд рублей предоставляются в мае 1999 г., а остальные гарантии на сумму до 5 млрд рублей предоставляются до конца 1999 г. в соответствии с графиками поставок сельскохозяйственной техники, оборудования и другой машиностроительной продукции, предусмотренными настоящим постановлением.

4. Рекомендовать Центральному банку Российской Федерации при необходимости рассмотреть вопрос о корректировке нормативов максимального риска на одного заемщика и обязательного резервирования для кредитов, предоставляемых в соответствии с настоящим постановлением.

5. Установить, что кредиты в денежной форме предоставляются путем открытия Сберегательным банком Российской Федерации кредитной линии в общем объеме до 4 млрд рублей с погашением в 2000–2002 годах, а кредиты в вексельной форме в общем объеме до 1,5 млрд рублей — с погашением в 2000 году. Проценты за пользование кредитами уплачиваются ежеквартально.

Процентная ставка за пользование кредитными ресурсами, а также иные условия кредитного договора могут быть пересмотрены лизинговыми компаниями и Сберегательным банком Российской Федерации в соответствии с кредитным договором.

Установить, что на 1999 год процентная ставка за пользование указанными кредитами в денежной форме определяется из расчета 42 процентов годовых при ежеквартальной уплате, или 48 процентов при уплате в I квартале 2000 года за 1999 год, а в вексельной форме — 7 процентов годовых с уплатой процентов и соответствующей части основного долга в I квартале 2000 года.

6. Установить, что расходование кредитных средств осуществляется лизинговыми компаниями путем оплаты счетов за фактически поставленные товары (услуги), необходимые для реализации инвестиционного проекта, а также авансовых платежей в разме-

ре до 20 процентов в порядке, установленном для использования средств лизингового фонда, в объемах и по графикам, составленным на основе договоров с предприятиями — производителями машиностроительной продукции и согласованным с Министерством сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации и Министерством экономики Российской Федерации.

7. Министерству финансов Российской Федерации, Министерству сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации и Министерству экономики Российской Федерации ежегодно, в 2000--2002 годах, при формировании проектов федерального бюджета предусматривать в числе расходов федерального бюджета по подразделу «Сельскохозяйственное производство» раздела «Сельское хозяйство и рыболовство» компенсацию лизинговым компаниям всей суммы процентов, уплачиваемой по кредитам, привлекаемым в соответствии с настоящим постановлением, а также ассигнования для исполнения гарантий по возврату предоставленных кредитов.

8. Установить, что лизинговые компании, реализующие проект, обеспечивают сельскохозяйственных товаропроизводителей и организации агропромышленного комплекса машиностроительной продукцией, приобретенной за счет банковского кредита, и оплачивают проценты по кредиту Сберегательного банка Российской Федерации в соответствии с кредитным договором, а Министерство финансов Российской Федерации обеспечивает своевременное перечисление соответствующих компенсаций из федерального бюджета за 3 дня до наступления сроков уплаты процентов.

При этом лизингополучатели осуществляют уплату лизинговых и других платежей в течение 5 лет в соответствии с установленным порядком использования средств федерального бюджета, направляемых на лизинговые операции в агропромышленном комплексе.

9. Лизинговым компаниям — заемщикам кредитов осуществлять передачу в лизинг сельскохозяйственной техники, оборудования и иной машиностроительной продукции организациям агропромышленного комплекса под бюджетные гарантии органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации либо под иные гарантии третьих лиц по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации с сохранением прав собственности на передаваемую в лизинг сельскохозяйственную технику, оборудование и иную машиностроительную продукцию до полной уплаты ее стоимости и процентов.

10. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2005 г. № 685 «О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности»

В целях повышения эффективности использования результатов научно-технической деятельности Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить прилагаемые:

— Положение о закреплении и передаче хозяйствующим субъектам прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета;

— изменения, которые вносятся в постановление Правительства Российской Федерации от 2 сентября 1999 г. № 982 «Об использовании результатов научно-технической деятельности» (Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 36. Ст. 4412).

2. Министерству образования и науки Российской Федерации совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и Российской академией наук подготовить и внести в I квартале 2006 г. в Правительство Российской Федерации в установленном порядке предложения:

— о порядке принятия государственными заказчиками научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ для федеральных государственных нужд решений о закреплении прав на полученные за счет средств федерального бюджета результаты научно-технической деятельности за Российской Федерацией либо за исполнителем, либо за Российской Федерацией и исполнителем совместно;

— о порядке проведения конкурсов на передачу хозяйствующим субъектам прав Российской Федерации на полученные за счет средств федерального бюджета результаты научно-технической деятельности;

— о форме типового договора об условиях распоряжения правами на полученные за счет средств федерального бюджета результаты научно-технической деятельности, заключаемого главным распорядителем или распорядителем бюджетных средств с федеральными государственными учреждениями.

3. Министерству образования и науки Российской Федерации:

— совместно с Министерством финансов Российской Федерации разработать и в I квартале 2006 г. внести в Правительство Российской Федерации в установленном порядке предложения

по определению размера и вида зачисляемых в федеральный бюджет компенсационных платежей, выплачиваемых хозяйствующими субъектами за счет средств, поступивших от уступки и использования прав на полученные за счет средств федерального бюджета результаты научно-технической деятельности;

— совместно с Министерством финансов Российской Федерации, заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и Российской академией наук разработать и в I квартале 2006 г. внести в Правительство Российской Федерации в установленном порядке предложения о порядке распределения, учета и использования средств, поступивших в результате реализации прав на полученные за счет средств федерального бюджета результаты научно-технической деятельности гражданского назначения.

Положение о закреплении и передаче хозяйствующим субъектам прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета

1. Настоящее Положение определяет порядок закрепления прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета (далее — результаты научно-технической деятельности).

2. Для целей настоящего Положения под правами на результаты научно-технической деятельности понимаются:

— исключительные права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, программы для электронно-вычислительных машин, базы данных;

— права на результаты научно-технической деятельности, охраняемые в режиме коммерческой тайны, включая потенциально патентоспособные технические решения и секреты производства (ноу-хау).

3. Закрепление прав на результаты научно-технической деятельности, полученные при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, осуществляется на основании пунктов 4 и 8 настоящего Положения в соответствии с государственным контрактом, заключаемым государственным заказчиком, или договором, заключаемым главным распорядителем или распорядителем бюджетных средств с федеральным государственным учреждением.

4. Государственные заказчики при заключении государственных контрактов включают в них условие о закреплении прав на результаты научно-технической деятельности:

— за Российской Федерацией — если данные результаты в силу закона изъяты из оборота либо ограничены в обороте или финансирование работ по доведению этих результатов до стадии промышленного применения (включая изготовление опытной партии) берет на себя Российская Федерация;

— за Российской Федерацией или по решению государственного заказчика за Российской Федерацией и исполнителем совместно — если данные результаты необходимы для выполнения государственных функций, связанных с обеспечением обороны и безопасности государства, а также с защитой здоровья населения.

В иных случаях права на результаты научно-технической деятельности закрепляются за исполнителем на условиях, определяемых в государственных контрактах.

5. Порядок принятия государственными заказчиками решений о закреплении прав на результаты научно-технической деятельности устанавливается Правительством Российской Федерации.

6. При закреплении прав на результаты научно-технической деятельности за исполнителем лицо, указанное государственным заказчиком, вправе безвозмездно использовать эти результаты в целях выполнения работ или осуществления поставок продукции для федеральных государственных нужд.

7. Расходы по обеспечению правовой охраны результатов научно-технической деятельности осуществляются:

— при закреплении прав на них за Российской Федерацией — за счет выделяемых государственным заказчикам средств федерального бюджета;

— при закреплении прав на них за исполнителем — за счет средств исполнителя.

8. Права на результаты научно-технической деятельности, получаемые в федеральных государственных учреждениях, закрепляются за указанными учреждениями.

Условия распоряжения этими правами определяются договором, заключаемым главным распорядителем или распорядителем бюджетных средств с федеральным государственным учреждением. Форма типового договора утверждается Правительством Российской Федерации.

9. Предоставление хозяйствующим субъектам принадлежащих Российской Федерации прав на результаты научно-технической дея-

тельности осуществляется на возмездных условиях на конкурсной основе в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации. При этом исполнитель, в процессе деятельности которого были получены данные результаты, имеет при прочих равных условиях преимущество перед третьими лицами.

10. Договоры об уступке прав на результаты научно-технической деятельности, а также лицензионные договоры о предоставлении хозяйствующим субъектам прав на использование результатов научно-технической деятельности для выпуска продукции должны предусматривать условие о выплате зачисляемых в федеральный бюджет компенсационных платежей, осуществляемой за счет средств, поступивших от уступки и использования прав на результаты научно-технической деятельности.

Изменения, которые вносятся в постановление Правительства Российской Федерации от 2 сентября 1999 г. № 982

1. Подпункт 2 пункта 2 дополнить словами «либо передачу права на подачу заявок и получение патентов исполнителю научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ для федеральных государственных нужд».

2. Пункт 3 изложить в следующей редакции: «3. Возложить на государственных заказчиков по государственным контрактам и договорам на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ для федеральных государственных нужд (далее именуются — государственные заказчики) при закреплении за Российской Федерацией прав на результаты научно-технической деятельности, полученные при реализации указанных государственных контрактов и договоров (далее именуются — государственные контракты), распоряжение этими правами от имени Российской Федерации.».

3. Подпункт 1 пункта 4 дополнить словами «, или по решению государственного заказчика — исполнителю работ либо Российской Федерации и исполнителю совместно».

11. Инвестиционный проект по производству тракторных двигателей нового поколения[1]

Цель реализации проекта — массовое производство тракторных дизельных двигателей нового поколения мод. ММЗ-100.04,

---

[1] См.: *Паничев Н.А., Лещенко М.И., Кальченко В.Н.* Лизинг в станкостроении. М.: Машиностроение, 1996.

соответствующих техническому уровню лучшего мирового моторостроения.

Стоимость проекта 18,5 млн руб.

Источники средств: собственные средства 15,4 млн руб. (80%); централизованный инвестиционный кредит 3,1 млн руб. (20%).

В проекте приведены сведения об опытно-конструкторских разработках двигателей, план их производства, сведения финансово-экономического характера (себестоимость продукции и т. д.).

1. Описание проекта

Акционерное общество «Московский моторный завод» (АО «ММЗ») образовано в 1994 г. в процессе приватизации государственного предприятия «Московский машиностроительный завод», основанного в 1975 г. и специализирующегося на производстве двигателей внутреннего сгорания для отечественных тракторов среднего класса. Завод располагает механосборочным, прессовым, металлургическим производством, цехами инструментального производства и собственного станкостроения. Созданные в 1975 г. суммарные мощности по выпуску двигателей составляют 120,0 тыс. шт. Общая численность работающих около 6 тыс. чел.

Целью реализации настоящего проекта является осуществление массового производства тракторных дизельных двигателей нового поколения мод. ММЗ-100.04, соответствующих лучшим образцам мирового моторостроения.

Вводимые мощности по производству двигателей мод. ММЗ-100.04 должны обеспечить выпуск 90,0 тыс. шт. в год при двусменном режиме работы.

Особенностью двигателей нового поколения по сравнению с серийно выпускаемыми в настоящее время является повышение на 30% максимальной мощности, на 15% максимального крутящего момента, снижение на 10% эксплуатационного расхода топлива без увеличения рабочего объема и массы двигателя. Новый двигатель обеспечивает выполнение действующих и перспективных европейских норм ЕЭК ООН-83-01 по токсичности выхлопных газов.

Двигатели мод. ММЗ-100.04 пользуются широким спросом и применяются на тракторах малого и среднего классов, коммунальных машинах, электроагрегатах и др.

Применение двигателей мод. ММЗ-100.04 вместо серийных мод. ММЗ-100.01 на тракторах малого и среднего классов позволяет значительно повысить их динамические качества, снизить трудоемкость технического обслуживания, обеспечить экономию топли-

ва до 22%, снизить токсичность выхлопных газов по CO на 20%, а по CH и NO — на 15%.

Конструкция двигателя прошла всесторонние испытания, а первые промышленные партии двигателей, установленные на тракторах Мценского тракторного завода, зарекомендовали себя с наилучшей стороны.

Обеспечена патентная чистота конструкции двигателя по всем ведущим в области моторостроения странам и странам возможного экспорта.

По мере роста объемов выпуска новые двигатели полностью заменят серийно выпускаемые в настоящее время. Производство планируется развернуть на имеющихся площадях завода, нового строительства не предусматривается. Общая площадь реконструируемых площадей 15,4 тыс. кв. м.

Для успешной реализации проекта предприятие располагает всем необходимым: производственными площадями, договорами на поставку и монтаж необходимого технического оборудования, высококвалифицированной и опытной командой менеджеров и инженерно-технических работников, квалифицированными рабочими службами технической подготовки производства.

Строительно-монтажные работы в условиях действующего производства будет вести местное АО «Строймотор», выполнявшее строительные работы при создании завода в 1970–1975 гг.

Общий объем инвестиций для реализации проекта составляет 18,5 млн руб., из которых: 15,4 млн руб. — собственные средства предприятия; 3,1 млн руб. — централизованный инвестиционный кредит. Источником собственных средств для реализации проекта являются прибыль от текущей деятельности предприятия (9,8 млн руб.) и амортизационный фонд от действующего производства (5,6 млн руб.).

АО «ММЗ» имеет устойчивое финансовое положение, обеспечивающее успешную реализацию проекта и безусловный возврат кредитных средств.

С большинством заводов — поставщиков заготовок, сырья, материалов, комплектующих изделий завод имеет многолетние устойчивые хозяйственные связи. По основным материалам имеются альтернативные источники снабжения. Имеется стабильный рынок сбыта продукции — до 85% объема выпуска двигателей потребуют тракторосборочные заводы. Ожидаемый ежегодный спрос на двигатели нового поколения на ближайшие 2–3 года оценивается в 200 тыс. шт.

Проект имеет большое производственно-экономическое значение для Московского моторного завода и других предприятий российского тракторостроения, в частности, таких заводов, как Мценский тракторный завод (МТЗ), Чеховский тракторный завод (ЧТЗ) и др. Его реализация позволит увеличить выпуск продукции, пользующейся спросом, и стабилизировать экономическое положение этих предприятий. Проект играет весьма важную роль в социальной жизни ряда регионов России. Его реализация даст возможность сохранить значительное число рабочих мест на Московском моторном заводе, скооперированных с ним крупных тракторных производствах и других предприятиях, связанных с производством и ремонтом тракторов, что снизит социальную напряженность в ряде регионов Российской Федерации.

Кроме того, освоение массового производства нового двигателя на АО «ММЗ» повысит технический уровень тракторного парка России, сэкономит энергоресурсы и улучшит экологическую обстановку, особенно в городах.

Проект имеет поддержку местной администрации г. Москвы и Комитета Российской Федерации по машиностроению.

В основу расчетов инвестиционного проекта положены данные технико-экономического обоснования (ТЭО) технического перевооружения действующего производства, утвержденного Комитетом Российской Федерации по машиностроению.

2. Анализ состояния отрасли

Основные потребители. Двигатели внутреннего сгорания нового поколения мод. ММЗ-100.04 предназначены для установки на тракторы малого и среднего классов. Основные потребители продукции создаваемого производства — Мценский и Чеховский тракторные заводы (*новое семейство тракторов*); а также станции технического и сервисного обслуживания тракторов, находящихся в эксплуатации. Большая часть изготовляемых двигателей закупается заводами, производящими трактора среднего и малого классов. Существующий тракторный парк России в основном ориентирован на высокомощный класс. Доля же малых и средних тракторов составляет не более 10% парка.

Сложившаяся в России структура тракторного парка не отвечает реальным потребностям экономики и далека от оптимальной. Если судить по данным, характеризующим экономику промышленно развитых зарубежных стран, то доля тракторов малого и среднего классов в тракторном парке должна быть существенно выше. Например, в Италии она составляет 54%, в Великобритании — 70%, в Америке — 80%, во Франции — 82%.

Отсутствие тракторов малого и среднего классов приводит к необходимости выполнения сельскохозяйственных работ, например фермерами, тракторами большого класса, загруженность которых составляет 40–60%. Это сопряжено со значительным перерасходом топлива, смазочных материалов, неоправданно повышает эксплуатационные и другие производственные затраты. Таким образом, в настоящее время в России существует ярко выраженный дефицит тракторов среднего и малого классов, который по самым осторожным оценкам составляет, как минимум, 150 тыс. шт. в год.

Еще более критическая ситуация создалась в странах ближнего зарубежья, где при практически полном отсутствии тракторного производства дефицит на указанные трактора составляет 50 тыс. шт. в год.

Основными потребителями тракторов малого и среднего классов являются малые и средние торгово-закупочные и посреднические предприятия, заводы, сельскохозяйственные предприятия, коммунальные городские хозяйства и др. Отмеченный дефицит не может быть заполнен импортными тракторами — из-за высокой цены они недоступны рядовому потребителю. Таким образом, в России существует агрессивный рынок дешевых тракторов малого и среднего классов, который не будет заполнен в течение ближайших 2–3 лет. Минимальная годовая потребность в новых двигателях при производстве тракторов малого и среднего классов может быть оценена в 200 тыс. шт. В настоящее время платежеспособный спрос на тракторы с серийными двигателями устаревшей конструкции установился на уровне 130 тыс. шт. в год. Поскольку новый двигатель может быть установлен на многие модели тракторов, коммунальные машины, электроагрегаты, то годовой платежеспособный спрос на новые двигатели при производстве тракторов малого и среднего классов можно оценить как минимум в 100 тыс. шт. Кроме этого, значительную часть потенциальных потребителей составляют заводы, изготовляющие тракторы, механизмы и машины различного назначения. Для них платежеспособный спрос оценивается 50 тыс. шт. Определенный спрос обеспечивается ремонтными и сервисными предприятиями, их минимальная ежегодная потребность 20 тыс. шт.

Некоторый объем реализации обеспечивается прочими потребителями. Двигатели могут устанавливаться в качестве лодочных и вспомогательных моторов, их используют для привода насосов электроагрегатов и пр. Минимальный ежегодный объем оценивается 35 тыс. шт.

В целом минимальный ежегодный платежеспособный спрос на новые двигатели в ближайшие 2–3 года оценивается 205 тыс. шт.

Данные о предполагаемом ежегодном платежеспособном спросе основных потребителей новых двигателей представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные потребители новых двигателей

Сегмент рынка	Основные потребители	Ежегодная потребность	
		тыс. шт.	%
Тракторы:			
среднего класса	АО «МТЗ»	50	24,8
малого класса	АО «ЧТЗ»	50	24,8
Коммунальные машины	АО «ЧТЗ»	50	24,8
Запасные части	Ремонтные предприятия	20	11,9
Прочие	Другие предприятия	35	13,7
Всего		205	100,0

Динамика выпуска новых двигателей за последние 3 года.

Промышленный выпуск двигателей мод. ММЗ-100.04 за последние 3 года осуществляется по гибкой технологии на станках с числовым программным управлением небольшими партиями в цехе малых серий (ЦМС) АО «ММЗ». Объем изготовления двигателей ограничивается производственными мощностями этого цеха 10 тыс. шт. в год. Мощности ЦМС увеличены, и производственный план на 2002 г. по двигателям мод. ММЗ-100.04 установлен в объеме 10,5 тыс. шт.

Динамика продажи двигателей мод. ММЗ-100.04 за 2 года: в 1999 г. МТЗ — 4090 шт., прочим потребителям — 770 шт., всего — 4860 шт.; в 2000 г. МТЗ — 3870 шт., прочим — 240 шт., всего — 4110 шт.

Аналоги продукции и основные конкуренты. Потенциальные возможности для производства аналогичных дизельных двигателей в России и странах СНГ в настоящее время имеют следующие предприятия.

АО «Московские моторы» (г. Москва) специализируется на выпуске дизельных двигателей рабочим объемом 1,2 л. Основным потребителем двигателей является Мценский тракторный завод. Конструкция этого двигателя полностью аналогична конструкции двигателя мод. ММЗ-100.01, серийно выпускающегося в настоящее время на АО «ММЗ». Конструкция производимого двигателя является устаревшей и не отвечает современным требованиям по удельной мощности, расходу топлива и экологичности. Ежегодный объем выпускаемых двигателей около 80 тыс. шт.

АО «Мценский тракторный завод» в настоящее время ведет разработки нового дизельного двигателя объемом 1,3 л. Серийное про-

изводство этих двигателей предполагается начать через 2–3 года. Планируемая мощность производства ориентирована на комплектацию тракторов малого класса собственного производства. Достаточно длительные ожидаемые сроки начала серийного производства двигателей, а также ограниченный объем производства снижают возможности участия АО «Мценский тракторный завод» в конкурентной борьбе на анализируемом сегменте рынка.

Московский тракторный завод ориентирован на производство двигателей меньшей мощности (объем до 0,8 л), существующая и планируемая производственные программы целиком связаны с выпуском тракторов «Фермер», что не дает возможности предприятию в ближайшем будущем выступить в качестве конкурента АО «ММЗ».

В настоящее время на некоторых заводах России и стран ближнего зарубежья, производящих дизельные двигатели, ведутся разработки двигателей аналогичного объема. Однако промышленные образцы могут появиться только через 3–5 лет.

Дизельные двигатели, выпускаемые в городах Владимире, Челябинске, не отвечают техническим условиям для поставки на тракторы малого и среднего классов.

В силу сложившихся при плановой экономике специализаций и производственных связей упомянутые предприятия смогут рассматриваться в качестве потенциальных конкурентов АО «ММЗ» только через 3–5 лет. Полномасштабная реализация инвестиционного проекта по освоению двигателей нового поколения, безусловно, обеспечит АО «ММЗ» сохранение и увеличение временных и технологических преимуществ перед отечественными конкурентами. Это обстоятельство объясняется и тем, что АО «ММЗ» уже поставлял указанные двигатели.

На внешнем рынке аналогичные двигатели представлены широкой серией, их устанавливают на таких тракторах, как «Олд» и «Моро» (Корея) (объем 1,2 л), «Перо» (Франция) (объем 1,3 л).

Цены на зарубежные двигатели достаточно высоки (от 1,6 до 1,8 тыс. долл.). С учетом транспортных расходов, существующих страховых и таможенных сборов цена аналогичного импортного двигателя на отечественном рынке составляет 2,2–2,9 тыс. долл. В настоящее время на отечественном рынке импортные двигатели не могут конкурировать с двигателями нового поколения производства АО «ММЗ».

Положение предприятия на рынке. Общий объем продукции, реализованной на данном рынке, составляет 200 тыс. двигателей: из них на долю АО «ММЗ» приходится 130 тыс. двигателей (65%), а на долю

АО «Московские моторы» — 70 тыс. (35%). Выпускаемые двигатели устаревшей конструкции значительно уступают по характеристикам новому поколению двигателей на базе двигателя мод. ММЗ-100.04.

В настоящее время на рассматриваемом рынке данного класса двигателей Московский моторный завод является монополистом. Кроме того, АО «ММЗ» имеет давние связи с Мценским тракторным заводом, на который в течение десятилетий поставлял львиную долю своей продукции. Более того, семейство новых дизельных двигателей на базе двигателя мод. ММЗ-100.04 было разработано по заданию основного потребителя — АО «Мценский тракторный завод».

3. Основа проекта

Проектом предусматривается массовое производство двигателей нового поколения. Проектная мощность (90 тыс. двигателей в год) будет достигнута в течение первого года после его создания. Отличительной особенностью новых двигателей по сравнению с существующими являются не только их основные параметры (табл. 2), но и экономическая эффективность использования. Расчет последнего было произведен по Методике определения оптовых цен и нормативно-чистой продукции на новые машины, оборудование и приборы производственно-технического назначения (НИИКТИД, г. Владимир). Розничные цены на материалы приняты на 1 января 1995 г.

Таблица 2

Основные параметры двигателей ММЗ-100

Показатель	Модель двигателя	
	ММЗ-100.01	ММЗ-100.04
Номинальная мощность, кВт	44	44
Удельный расход топлива при номинальной мощности, г/(кВтч)	200	170
Коэффициент загрузки двигателя:		
по мощности	0,52	0,56
по времени	0,7	0,7
Угар масла, %	0,4	0,3
Нормативная годовая наработка трактора, моточас	1500	1500
Цена 1 кг дизельного топлива, руб.	1,4	1,4
Цена 1 кг моторного масла, руб.	6,0	8,0
Срок службы двигателя, лет	8	10
План производства двигателя, шт.	120 000	90 000
Доля отчислений от балансовой стоимости на полное восстановление	0,0627	0,0627

Полезный эффект от использования двигателя:

$$Э_П = \left(C_б K_{Т.Э.} \frac{P_1 + K_{Н.Э.}}{P_2 + K_{Н.Э.}} + \frac{K_{Т.Э.1} K_{Т.Э.} - K_{Т.Э.2}}{P_2 + K_{Н.Э.}} - C_И \right) Q,$$

где $C_б$ — цена базового двигателя, руб.;

$K_{Т.Э.}$ — коэффициент технической эквивалентности:

$$K_{Т.Э.} = K_{ТЭ2} / K_{ТЭ1}, \text{ так как } K_{ТЭ1} = K_{ТЭ2}, K_{ТЭ} = 1;$$

$(P_1 + K_{Н.Э.}) / (P_2 + K_{Н.Э.})$ — коэффициент учета изменения срока службы нового двигателя по сравнению с базовым;

P — доля отчислений от балансовой стоимости на полное восстановление ($P_1 = P_2 = 0{,}0627$);

$K_{Н.Э.}$ — нормативный коэффициент экономической эффективности капвложений ($K_{Н.Э.} = 0{,}15$);

$C_И$ — годовые эксплуатационные издержки потребителя при использовании базового и нового двигателей, руб.;

Q — годовой выпуск двигателей, шт.

Расчетная формула принимает следующий вид:

$$Э_П = (K_{ТЭ1} K_{ТЭ} - K_{ТЭ2}) Q / (P_2 + K_{Н.Э}).$$

Годовые эксплуатационные издержки

$$C_И = C_Т + C_М + C_{СМ},$$

где $C_Т$ — затраты на топливо, руб.;

$C_М$ — затраты на масло, руб.;

$C_{СМ}$ — затраты на смазочные материалы, руб..

Затраты на топливо:

$$C_Т = (N_Д Y_Т K_М K_В T_Н K_{П.М} C'_Т) / 1000,$$

где $N_Д$ — номинальная мощность двигателя, кВт;

$Y_Т$ — удельный расход топлива, г/(кВт·ч);

$K_М$ и $K_В$ — коэффициенты соответственно загрузки двигателя по мощности и времени;

$T_Н$ — нормативная годовая наработка трактора, моточас;

$K_{П.М}$ — коэффициент перевода машино-часов в моточасы, $K_{П.М} = 0{,}8$;

$C'_Т$ — цена 1 кг топлива, руб.

$$C_{Т1} = (44 \times 200 \times 0{,}52 \times 0{,}7 \times 1500 \times 0{,}8 \times 1{,}40) : 1000 = 6727{,}0 \text{ руб.};$$

$$C_{Т2} = (44 \times 170 \times 0{,}56 \times 0{,}7 \times 1500 \times 0{,}8 \times 1{,}40) : 1000 = 5503{,}70 \text{ руб.};$$

Затраты на масло:

$$C_М = (N_Д Y_Т K_М K_В T_Н K_{П.М} C'_Т P_М) : (1000 \times 100),$$

где $P_М$ — угар масла, %.

$$C_{M1} = (44 \times 200 \times 0{,}52 \times 0{,}7 \times 1500 \times 0{,}8 \times 8{,}00 \times 0{,}4) : (1000 \times 100) = 153{,}75 \text{ руб.};$$

$$C_{M2} = (44 \times 170 \times 0{,}56 \times 0{,}7 \times 1500 \times 0{,}8 \times 8{,}00 \times 0{,}3) : (1000 \times 100) = 94{,}35 \text{ руб.}$$

Затраты на смазочные материалы:

$$C_{CM} = E(И_T - И_M),$$

где Е — коэффициент перехода от затрат на топливо к затратам на смазочные материалы;

$И_T$ — затраты на топливо;

$И_M$ — затраты на масло.

$$C_{CM1} = 0{,}22(6727{,}00 - 153{,}75) = 1446{,}0 \text{ руб.}$$

$$C_{CM2} = 0{,}22(5503{,}70 - 94{,}35) = 1190{,}00 \text{ руб.}$$

Годовые эксплуатационные издержки $C_{И1} = 6727{,}00 + 153{,}75 + 1446{,}00 = 8326{,}75$ руб.

$$C_{И2} = 5503{,}70 + 94{,}35 + 1190{,}00 = 6788{,}05 \text{ руб.}$$

Таким образом, экономический эффект от использования двигателя мод. ММЗ-100.04:

$$Э = (832\,675 \times 1 - 678\,805) \times 90\,000 : (0{,}0627 + 0{,}15) = 65\,107 \text{ тыс. руб.}$$

Кроме того, мощность новых двигателей по сравнению с существующими повысилась на 30%, максимальный крутящий момент — на 15%, что соответствует действующим и перспективным европейским нормам ЕЭК ООН-83-01 по токсичности выхлопных газов.

Применение новых двигателей позволяет значительно повысить динамические качества трактора, снизить трудоемкость технического обслуживания, уменьшить расход топлива на 20–22%. При этом токсичность выхлопных газов по CO снижается на 20%, а по CH + NO — на 15%.

Перспективные технико-экономические характеристики, небольшие габаритные размеры и масса позволяют использовать новые двигатели на эксплуатируемых тракторах малого и среднего классов.

Для обеспечения высоких мощности, экономических и экологических показателей применяют оригинальные конструктивные и технологические решения: четырехклапанную систему газораспределения с двумя верхними распределительными валами; комплексную систему управления впрыском топлива с обратными связями по детонации и содержанию кислорода в выхлопных газах; гидравлические толкатели привода клапанов; гидравлические натяжители цепей; по-

ликлиновый ремень привода вспомогательных агрегатов; чугунный моноблок, диафрагменное сцепление, цепной привод распредвалов.

Конструкции некоторых основных узлов защищены патентами. Двигатель имеет патентную чистоту по всем ведущим странам в области машиностроения и странам возможного экспорта.

Двигатель мод. ММЗ-100.04 основной в семействе двигателей нового поколения. Его перспективные модификации (табл. 3) имеют различные объем и мощность.

Таблица 3

Модификации двигателей мод. ММЗ-100

Модель	Рабочий объем, л	Число клапанов на цилиндр	Тип системы питания	Мощность, кВт
ММЗ-100.04 ММЗ-100.041 ММЗ-100.042	1,2	4	Впрыск	44
ММЗ-100.043 ММЗ-100.044			Впрыск с наддувом	66
ММЗ-100.045 ММЗ-100.046 ММЗ-100.047 ММЗ-100.048	1,3	4	Впрыск	53
			Впрыск с наддувом	62
ММЗ-100.049 ММЗ-100.0410 ММЗ-100.0411	1,4	2	Впрыск	40
ММЗ-100.0412	1,5	4	"	57

Сопоставление с серийным отечественным двигателем-аналогом и с изделиями предприятий-конкурентов приведено в табл. 4.

При сравнении двигателей фирмы «Олд» с двигателями нового поколения Московского моторного завода видно, что последние соответствуют требованиям современного тракторостроения по основным технико-экономическим параметрам.

С 1993 г. начат промышленный выпуск двигателей семейства мод. ММЗ-100.04 малыми сериями, по гибкой технологии на станках с ЧПУ.

Семейство двигателей на базе двигателя мод. ММЗ-100.04 ориентировано в основном на внутренний рынок. На внешнем рынке они смогут занять свою нишу только вследствие более низких цен (1,6–1,8 тыс. долл.). Расчеты показывают, что при складывающемся на создаваемом производстве уровне себестоимости и налогообложении, соответствующем западному, двигатели ММЗ по технико-

экономическим и стоимостным показателям смогут составить конкуренцию продукции моторостроительных иностранных фирм.

Таблица 4

Аналоги двигателя мод. ММЗ-100.04

Параметр	Аналог			
	ММЗ-100.01 (серийный)	ММЗ-100.04 (новый)	фирмы «Олд»	фирмы «Моро»
Рабочий объем, л	1,2	1,2	1,2	1,3
Диаметр цилиндра и ход поршня, мм	82×82	82×78	82×75	82×70
Степень сжатия	8,2	9,5	9,5	9,5
Мощность[1], кВт	44(2700)	66(3500)	66(3500)	66(3500)
Максимальный крутящий момент, кН. м	3,6	15,5	16,1	15,3
Минимальный удельный расход топлива, г/(кВт. ч)	200	170	160	170
Угар масла, %	0,7	0,3	0,3	0,3
Удельная масса, кг/кВт	1,52	0,97	0,90	0,89
Ресурс до капитального ремонта, тыс. ч	15,0	20,0	20,0	20,0
Масса двигателя, кг	102	90	90	92
Длина × глубина × × высота, м	650×540×530	500×520×520	510×500×510	510×490×500
Трудоемкость технического обслуживания, чел.	0,64	0,48		

[1] В скобках указана частота вращения, об/мин.

Освоение производства нового семейства двигателей мод. ММЗ-100.04 будет осуществляться в рамках действующей организационной структуры управления АО «ММЗ».

Данная структура построена по линейно-функциональной схеме, предполагающей наличие нескольких уровней управления и групп работников, отличающихся как квалификацией, так и уровнем диф-

ференциации заработной платы. Во главе стоит команда менеджеров предприятия, которая и будет руководить реализацией проекта.

Располагая коллективом высококвалифицированных рабочих и технических специалистов, прочными производственными связями с поставщиками комплектующих изделий, сырья, материалов и энергоносителей, надежным сбытом, необходимыми производственными площадями (суммарные мощности по выпуску двигателей составляют 120 тыс. шт. в год), завод имеет реальные возможности освоения массового производства новых двигателей.

Новое поколение двигателей имеет более высокие по сравнению с заменяемыми двигателями технико-экономические показатели, которые соответствуют мировому уровню.

Вся команда менеджеров АО «ММЗ» принимала непосредственное участие в освоении новых двигателей и реконструкции завода и имеет практический опыт решения задач технического перевооружения производства.

Завод располагает сильными службами технической подготовки производства: конструкторско-технологическими отделами по проектированию средств технологического оснащения, цехами инструментального производства, монтажным цехом, собственным станкостроением.

Строительно-монтажные работы в условиях действующего производства будет осуществлять местное АО «Строймотор», выполнявшее строительные работы по созданию завода в 1970–1975 гг.

Реализация проекта осуществляется в основном за счет собственных средств предприятия. Привлечение заемных средств (централизованного инвестиционного кредита) необходимо лишь для погашения временного дефицита средств, возникающего вследствие приобретения оборудования. Использование заемных средств позволяет резко сократить сроки реализации программы освоения массового выпуска двигателей нового поколения.

Решены технические и организационные вопросы по проектированию и изготовлению специального технологического оборудования со всеми заводами — изготовителями оборудования. Заключены договоры на его поставку (включаются в приложение к бизнес-плану). Гарантирован сбыт двигателей основным потребителям: АО «МТЗ», АО «ЧТЗ» и др.

АО «МТЗ» имеет отлаженную систему снабжения заготовками, материалами и комплектующими изделиями. Имеется положительный опыт промышленного производства новых двигателей в течение двух лет малыми сериями. Эксплуатация двигателей на тракторах в течение двух лет подтвердила технико-экономические показатели и надежность конструкции.

4. Основные виды планов

Производственный план. Проект не предусматривает проведения нового капитального строительства. Затраты на строительно-монтажные работы в размере 0,8 млн руб. (0,25 тыс. долл.) требуются для реконструкции имеющихся производственных площадей.

1. Организация производства. Производство нового двигателя предусматривается на действующих производственных площадях, высвобождающихся в связи с уменьшением объемов производства двигателей мод. ММЗ-100.01, при этом общая площадь реконструируемых производственных площадей составляет 15,4 тыс. кв. м.

Размещение основных базовых деталей, а также сборка и испытание двигателя планируется в корпусе № 1 (около 45% общей потребности площадей).

Оставшиеся детали двигателя предусматривается разместить в действующих цехах согласно специализации (прессовый, автоматный, термический, литейный). Схема размещения производства деталей и узлов двигателя представлена на рис. 2.

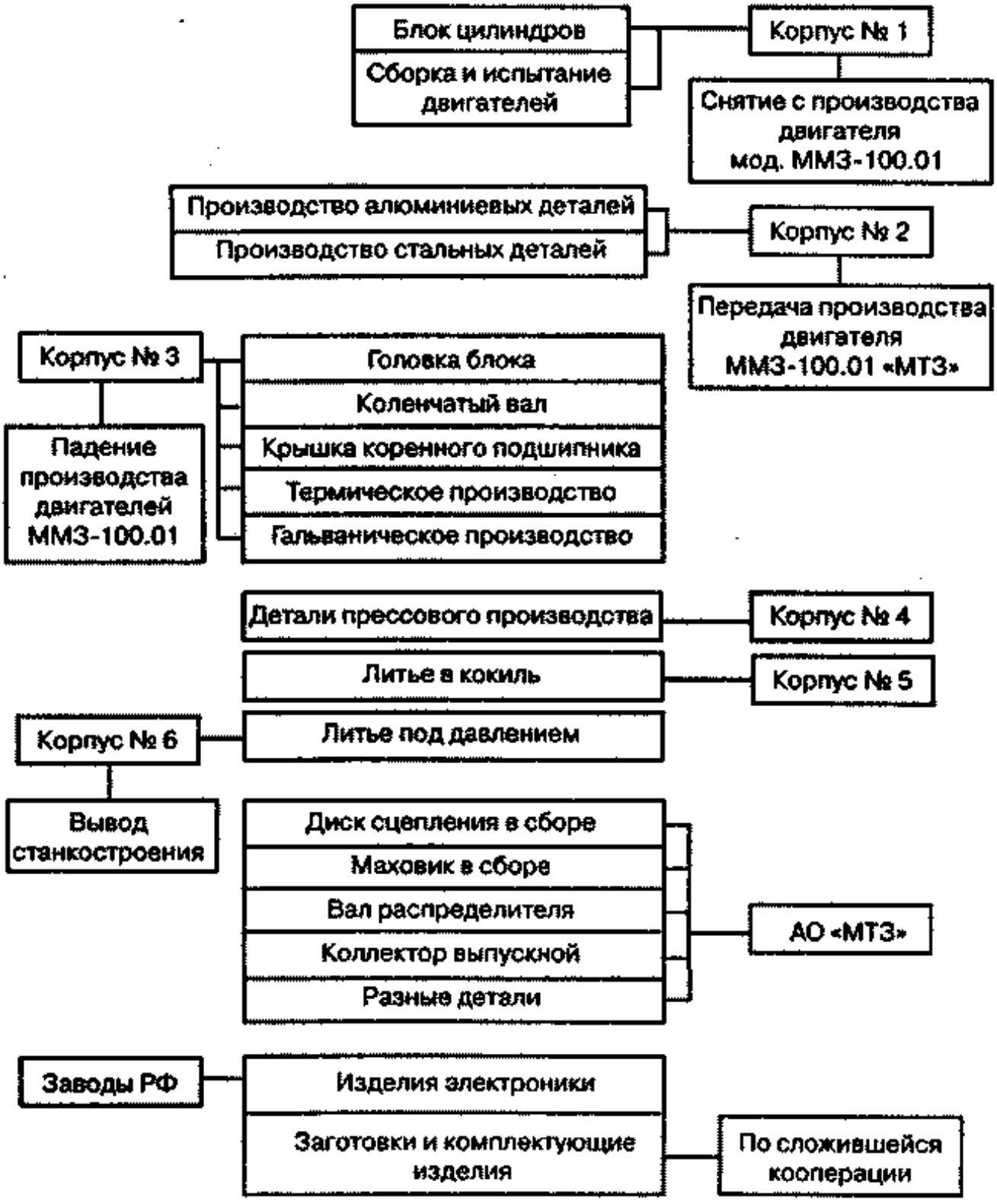
2. Состав оборудования. Потребность в оборудовании на реализацию программы с планируемым вводом мощностей 90,0 тыс. двигателей в год составляет 149 ед. металлообрабатывающего оборудования, в том числе 138 вновь приобретаемых; 131 ед. отечественного, 7 ед. импортного, 14 ед. модернизируемого (высвободившегося в связи с сокращением производства двигателя мод. ММЗ-100.01). Перечень приобретаемого оборудования с указанием цен и договоров на их поставку должен приводиться в приложении к бизнес-плану.

Механическую обработку базовых деталей (блок цилиндров, головка блока цилиндров) планируется проводить на модернизированных комплексных автоматических линиях. Производительность этого оборудования предусматривается с учетом перспективы роста объемов выпуска.

Основным поставщиком нового оборудования являются станкостроительные заводы России и стран СНГ. Со всеми заводами — изготовителями технологического оборудования заключены договоры на поставку. Модернизация имеющегося оборудования будет выполнена силами АО «ММЗ», АО «МТЗ», АО «ЧТЗ», станкостроительными заводами стран СНГ.

3. Сырьевое и материальное обеспечение. Организация производства двигателей мод. ММЗ-100.04 предполагает высокий уровень кооперации производства. На АО «ММЗ» предусматривается получение заготовок из алюминиевых сплавов, базовых деталей двигателя, деталей прессового и автоматного производства, сборка и испытание двигателей.

Рис. 2. Схема производства деталей и узлов двигателя мод. ММЗ-100.04



АО «МТЗ», АО «ЧТЗ» поставляют заготовки из чугуна и стали, узлы сцепления в сборе, звездочки, шестерни, распределительные валы в сборе, масляные насосы и другие детали для комплектации двигателя. Комплектующие изделия для нового двигателя размещены на заводах-смежниках. Сырье, материалы и комплектующие

изделия поступают по договорам, заводы-поставщики и указаны в приложении к бизнес-плану.

С большей частью заводов-поставщиков заготовок, сырья, материалов, комплектующих изделий завод имеет многолетние устойчивые хозяйственные связи, их продукция предназначена для комплектации двигателей АО «ММЗ» и ремонтно-эксплуатационных нужд.

По основным материалам — прокат черных металлов, сталь сортовая холоднотянутая, прокат цветных металлов, трубы стальные, алюминиевый сплав (силумин) — имеются альтернативные источники снабжения (приложение к бизнес-плану).

Цены на заготовки, сырье, материалы, комплектующие изделия для нового двигателя находятся на уровне цен аналогичной продукции действующего производства. Запасы сырья и комплектующих изделий установлены по аналогии с действующим производством двигателя мод. ММЗ-100.01.

4. Себестоимость производственного продукта. Расчет себестоимости одного двигателя произведен на основании данных о затратах на производство, сложившихся в цехе малых серий, с учетом снижения удельных издержек при достижении проектной мощности производства — 90 тыс. шт. в год. Структура текущих издержек и себестоимости одного двигателя мод. ММЗ-100.04 на программу выпуска 90 тыс. шт. в год приведены в табл. 5.

5. Рабочая сила. Завод располагает высококвалифицированным коллективом рабочих, инженерно-технического персонала и менеджеров, имеющих большой опыт по освоению и массовому производству двигателей внутреннего сгорания.

Комплектование работающих на программу выпуска двигателей будет производиться за счет перераспределения имеющихся на заводе кадров, которые высвобождаются в связи с падением объемов производства двигателей мод. ММЗ-100.01.

Все сборщики и испытатели двигателей, наладчики станков с ЧПУ и комплексных автоматических линий пройдут обучение в отделе подготовки персонала АО «ММЗ».

6. Система оплаты основного производственного персонала (повременная и сдельная). Уровень ежемесячной заработной платы основных производственных рабочих, заложенный в расчетах, составляет 680 тыс. руб. и соответствует уровню заработной платы, сложившейся на аналогичных предприятиях отрасли. Вместе с тем он выше уровня заработной платы на соседних предприятиях, что обеспечивает предприятию в настоящее время и в ближайшем будущем привлечение высококвалифицированного и дисциплинированного рабочего персонала и инженерно-технических работников.

Таблица 5

Калькуляция себестоимости двигателя мод. ММЗ-100.04

Статья расходов	Стоимость		
	тыс. руб.	долл.	%
Сырье и материалы	372,0	116,2	12,9
Покупные изделия	64,5	20,2	2,2
Возвратные отходы	114,0	35,6	4,0
Транспортно-заготовительные расходы	43,5	13,6	1,5
Топливо и энергия	22,5	7,0	0,7
ИТОГО материальных затрат	616,5	192,6	21,3
Основная и дополнительная зарплата	483,0	150,9	16,8
Отчисления 40 %	193,5	60,5	6,7
ИТОГО трудовых затрат с отчислениями	676,5	211,4	23,5
Возмещение износа инструмента	22,5	7,0	0,7
Общепроизводственные расходы	1395,0	435,9	48,4
Общехозяйственные расходы	357,0	111,6	12,4
Потери от брака и прочие производственные расходы	10,5	3,3	0,4
Производственная себестоимость	2850,0	890,6	98,9
Внепроизводственная себестоимость	31,5	9,8	1,0
Полная себестоимость	2881,5	900,4	100,0

Для оплаты труда высококвалифицированного инженерно-технического персонала и менеджеров предусмотрена контрактная система.

Затраты на изготовление нового двигателя и среднесписочная численность работающих, заложенные в расчеты, определены по аналогии с затратами на выпуск двигателя мод. ММЗ-100.01 и приведены в табл. 6 и 7.

Административные расходы. Административные расходы учтены в цеховых и общезаводских расходах. Последние приняты в расчетах по аналогии с действующим производством и составляют соответственно 80 и 220% основной заработной платы.

8. Энергоносители. В производстве используются дизельное топливо для испытания двигателей, природный газ для цеха термической обработки, электроэнергия для работы оборудования и освеще-

ния производства, мазут и газ для собственных котельных. Расходы на энергоносители сравнительно невелики и составляют менее 3% в себестоимости двигателя. Сети энергоснабжения надежны.

Таблица 6

Затраты на изготовление двигателя мод. ММЗ-100.04

Вид производственных затрат	Затраты в стоимостном выражении		
	2000 г.	2001 г.	2002 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Материальные	11643,0	38806,0	58213,0
Заработная плата с отчислениями	11541,0	38474,0	57707,0
Амортизация	1053,0	5267,0	5267,0
Прочие	2272,0	5819,0	11362,0
Итого себестоимость товарного выпуска двигателей	26509,0	88366,0	132549,0

Таблица 7

Расчетная среднесписочная численность работающих

Основные категории работников	Численность		
	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Производственные рабочие	210	690	1030
Вспомогательные рабочие	430	1150	1050
Руководители и специалисты	160	360	420
ВСЕГО работающих	800	2200	2500

9. Транспорт. Транспортирование заготовок, сырья, материалов, комплектующих изделий, готовой продукции будет осуществляться так же, как и в действующем производстве — автомобильным и железнодорожным транспортом.

Транспортные схемы надежны и полностью обеспечивают бесперебойное функционирование производства.

10. Контроль качества. Качество выпускаемой продукции обеспечивается заводской системой обеспечения качества, разработанной в соответствии с международным стандартом ИСО 9001 и ИСО 9004.

Основные принципы изложены в стандарте предприятия. Система охватывает этапы производственного цикла продукции от входного контроля поступающей продукции до контроля готового изделия. Соответствие готовой продукции требованиям конструкторской документации подтверждается при проведении периодических испытаний в лабораториях контроля качества.

Вопросы качества выпускаемой продукции и рекламации еженедельно рассматриваются на общезаводских днях качества. Кроме того, проводятся ежегодные конференции по качеству с участием представителей заводов-поставщиков заготовок и комплектующих изделий, потребителей продукции завода.

11. Экологическая безопасность. Для обеспечения экологической защиты окружающей среды при организации производства новых двигателей используются имеющиеся объекты: станция очистки промышленных стоков, биологические очистные сооружения, система оборотного водоснабжения, полигон захоронения промышленных отходов.

Положительное заключение, выданное на ТЭО по организации производства двигателей Комитетом охраны окружающей среды и природных ресурсов Московской области, действительно и для технического перевооружения производства, так как уменьшение общего объема выпуска двигателей на 35% существенно уменьшило экологическую нагрузку на окружающую среду. Кроме того, завод активно ведет строительство природоохранных объектов, предусмотренных вышеуказанным ТЭО.

Затраты на природоохранные мероприятия, предусмотренные в проекте, составляют 0,9 млн руб. (0,28 млн долл.).

Так как новый двигатель осваивается взамен двигателя мод. ММЗ-100.01 и производственные процессы аналогичны существующим, то увеличение экологической нагрузки на окружающую среду не предполагается.

План маркетинга. Информация о состоянии рынка, оценка его емкости и динамики с указанием основных потребителей приведены выше.

1. Воздействие на продукт технологических изменений. Поскольку двигатель удовлетворяет всем существующим и перспективным отечественным и зарубежным требованиям по токсичности, то возможные изменения природоохранного законодательства не помешают его выпуску.

2. Обоснование цены на продукцию. Цены на новые двигатели установлены с учетом спроса, затрат на их производство, уровня цен на импортные двигатели аналогичной конструкции. Согласо-

ванная с основным потребителем АО «МТЗ» цена на двигатель мод. ММЗ-100.04 составляет 3,5 млн руб. (1,1 тыс. долл.). Учитывая, что эта цена ниже нижнего предела мировых цен на аналогичные двигатели, в перспективе возможна поставка двигателя мод. ММЗ-100.04 за рубеж. Патентная чистота по всем странам возможного экспорта обеспечена.

Острый дефицит этой продукции и по существу монопольное положение завода на рынке производства двигателей для установки на тракторы малого и среднего классов и специальные механизмы дает возможность гибко изменять цены, ориентируясь на платежеспособный спрос покупателей тракторов. Поэтому в процессе реализации проекта возможно повышение цены на двигатели до 6,3 тыс. руб. (1,8 тыс. долл.), что обеспечит более быстрый возврат кредитных средств и быструю окупаемость проекта. Для оптовых покупателей может применяться гибкая система скидок.

3. Организация сбыта. Сбыт базируется на двух основных каналах: кооперированные поставки продукции тракторосборочным заводам (около 85% общего объема производства двигателей); поставки через разветвленную дилерскую сеть (собственную и АО «Тракторомоторсервис»).

Использование этих каналов в совокупности с достаточной экономической устойчивостью производства, базирующейся на низкой производственной себестоимости изготовления двигателей, обеспечивает устойчивый сбыт продукции и высокую прибыльность производства.

Собственная дилерская сеть АО «ММЗ» в настоящее время на территории России насчитывает более 120 дилеров. В наиболее крупных региональных центрах планируется организация 26 торгово-коммерческих представительств. Вместе с тем успешное продвижение товара на рынке обеспечивает система гарантийного обслуживания на базе предприятия АО «Тракторомоторсервис». В настоящее время гарантийное и послепродажное техническое обслуживание выполняют 117 станций технического обслуживания по всей территории России. В 2004 г. их число планируется удвоить.

4. Организация рекламы. Увеличению объемов продаж способствует развитие информационной рекламы. Завод участвует в российских и международных выставках, семинарах, публикует информацию в периодической научно-технической литературе, издает информационно-рекламные листы, использует для рекламы телевидение (имеются видеоролики о двигателе мод. ММЗ-100.0).

Завод организует ежегодно ярмарки-продажи выпускаемой продукции в целях привлечения новых покупателей и поиска новых

форм работы. Кроме того, осуществляется выпуск красочных буклетов, календарей и другой рекламной продукции, способствующей продвижению товара на рынок. Затраты на рекламу составляют около 2% объема продаж.

5. Сведения о конкурентоспособности продукции. Информация о конкурентоспособности продукции изложена выше.

6. Гарантии сбыта. Устойчивые производственные связи с энским тракторным заводом дают возможность стабильной реализации двигателей по согласованной цене. Ориентация на этого потребителя дает возможность завоевать АО «ММЗ» твердые позиции на самом перспективном рынке — рынке тракторов малого и среднего классов.

Растущая потребность на новые двигатели основного заказчика АО «МТЗ» удовлетворяется в настоящее время менее чем на 5% и сдерживается только существующим потенциалом производственных мощностей изготовителя.

Таким образом, маркетинговая стратегия предприятия отработана и надежно обеспечивает успешную реализацию инвестиционного проекта.

Организационный план. Московский моторный завод — открытое акционерное общество. Форма собственности — частная. Предприятие приватизировано в 1994 г. На 1 января 1995 г. все акции распределены среди акционеров следующим образом: 58,62% акций находятся у трудового коллектива; 34,88% — у внешних акционеров, в том числе 4,5% — у юридических лиц; 6,6% акций выкуплены у акционеров акционерным обществом и находятся на балансе АО «ММЗ». Среди акционеров — юридических лиц пакетом акций свыше 7% уставного капитала владеют два юридических лица: АО «МТЗ» и АО «ЧТЗ».

Выпущено 122 344 акций номинальной стоимостью 1000 руб. каждая. Из общего числа акций 23 467 (22%) шт. привилегированные, 98 876 (78%) шт. обыкновенные голосующие.

Право первой подписи финансовых документов принадлежит генеральному директору, директору по финансам, начальнику финансового отдела и его заместителю.

Право второй подписи принадлежит главному бухгалтеру и уполномоченным лицам, определяемым приказом генерального директора. Распределение обязанностей между членами руководящего состава изложено выше.

Учитывая перспективность развития производства новых двигателей, а также необходимость разрешения социальных проблем градообразующего предприятия, проект имеет поддержку местной администрации и администрации Московской области.

Финансовый план. Финансовые показатели бизнес-плана рассчитаны специалистами Российского банка по методической и организационно-технической помощи консалтинговой фирмы «Проектное бюро ПБ». Расчеты проведены с использованием электронных таблиц и соответствуют условиям отечественного бухгалтерского учета, скорректированного с учетом принятых международных норм, в соответствии с рекомендациями специалистов Сводного отдела экономики Главного управления машиностроения Министерства экономики РФ в рублях. Темпы инфляции установлены в соответствии с прогнозом Министерства экономики РФ.

Себестоимость двигателей мод. ММЗ-100.04 устанавливалась по действующим и утвержденным в установленном порядке нормативам.

Затраты на сырье и материалы определялись на базе действующих, технически обоснованных норм расходов по согласованным ценам заводов-поставщиков, затраты на покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты — на базе ведомости комплектовки по согласованным договорным ценам. Транспортно-заготовительные расходы рассчитывались по действующим транспортным тарифам и правилам перевозки. Затраты на топливо и электроэнергию определялись по утвержденным нормативам расхода для технологических целей действующим для региона тарифам. Основная заработная плата производственных рабочих устанавливалась на базе технически обоснованных норм времени и часовых расценок. Отчисления в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального и медицинского страхования, фонд занятости и транспортный налог принимались в установленных размерах, накладные расходы — в размере их сметной стоимости. Затраты по годам производства по разделам себестоимости приведены в приложении к инвестиционному проекту.

1. Инвестиции. Источником инвестиций являются собственные средства предприятия — 15,4 млн руб. (4,8 тыс. долл.) и инвестиционный кредит — 3,1 млн руб. (1,0 тыс. долл.). Кредит предоставляется одним траншем в начале третьего квартала.

Источником собственного капитала является чистая прибыль и накопленный фонд амортизации предприятия, образуемые за счет деятельности других производств.

2. Управление задолженностью. Размер предоставляемого кредита, заложенного в расчеты, составляет 23% (четверть ставки ЦБ РФ плюс маржа 3%).

Источником возврата кредитных средств является чистая прибыль от создаваемого и действующего производства. Срок возврата кредита — 18 мес. с момента его получения. Возврат кредита осу-

ществляется тремя траншами в конце каждого квартала, начиная с четвертого квартала с момента получения кредита.

Проценты по кредитам выплачиваются ежемесячно, в конце каждого месяца, начиная с первого месяца после получения кредита.

3. Источники погашения кредита. В расчетах в качестве источника погашения кредита рассмотрена чистая прибыль, полученная в ходе реализации инвестиционного проекта. Величина прибыли обеспечивает возврат кредитных средств. Источником возврата заемных средств может выступать чистая прибыль.

Финансовый план составляют исходя из суммарных затрат по годам производства и полученных доходов (приложение к бизнес-плану).

Наличие дополнительных источников погашения кредитных средств существенно увеличивает надежность проекта и полный их возврат.

4. Налоговое окружение. В расчетах учтены все действующие в настоящее время на территории РФ налоги в размерах, соответствующих действующему законодательству.

5. Гарантии и залоги. В залог кредитору передаются акции предприятия в количестве 89 854 шт. (6,9% от общего их числа), находящихся на балансе предприятия.

Оценка объема залога определяется следующими соображениями. Величина чистой прибыли превышает 1 млн руб. Принимая среднегодовой курс доллара 3200 руб., ежегодную чистую прибыль предприятия можно оценить 3,2 тыс. долл. Полагая коэффициент капитализации 16%, что соответствует весьма рисковому вложению капиталов, остаточную стоимость предприятия (100% пакета акций) можно оценить 15,6 млн долл. Исходя из ликвидности пакета акций (скидка 35%) и монетарного характера пакета (скидка 25%) для обеспечения кредита 0,8 млн долл. и процентов по нему в размере 0,2 млн долл. необходим залог в объеме 2,0 млн долл., что составляет 6,9% полного пакета акций или 8985 акций.

6. Движение потоков наличности. Приток средств в первом году реализации проекта формируется за счет выручки от текущей деятельности предприятия, амортизационных накоплений и централизованного инвестиционного кредита. Начиная со второго года приток формируется за счет выручки от реализации инвестиционного проекта и соответствующих амортизационных накоплений.

Прибыль от основной деятельности предприятия и амортизационные накопления обеспечивают основной объем средств в притоке наличности. Он в расчетном периоде реализации инвестиционного проекта имеет высокую устойчивую тенденцию к росту и практически всегда превышает отток средств. Исключением является третий

квартал 1995 г., когда появляется дефицит, связанный с большим объемом инвестиционных издержек. Он устраняется привлечением средств централизованного инвестиционного кредита.

Расчет чистого дисконтированного дохода (ЧДД) проведен по Методическим указаниям 31 марта 1994 г. (приложение к бизнес-плану):

$$ЧДД = \sum_{t=1}^{T} P_t/(1+n_p)^{t+1},$$

где P_t — приток денежных средств, достигаемый на t-м шаге расчета;

t — время оттока денежных средств;

T — горизонт расчета, на котором производится ликвидация объекта (6 лет);

n_p — внутренняя норма рентабельности.

	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Приток денежных средств, тыс. руб.	121 700	207 000	315 000	315 000	315 000	315 000
Отток денежных средств, тыс. руб.	140 100	152 200	221 000	203 500	203 500	203 500
Баланс платежей, тыс. руб.	–18 400	54 800	94 000	111 500	111 500	111 500
Норма дисконта, %	53	53	53	53	17	17
ЧДД, тыс. руб.	–18 400	35 816	40 155	40 710	34 795	29 730
Кумулятивный ЧДД, тыс. руб.	–18 400	17 416	57 571	98 281	133 076	162 810

Внутренняя норма доходности (ВНД):

$$\sum_{t=1}^{T} P_t/(1+n_p)^{t-1} = 0,$$

В 1996–1997 гг. норма дисконта была 0,53 (на период возврата кредитов и процентов по ним). Расчет ВНД произведен по программе Microsoft Excel (ВНД — 64%).

Суммарная выручка от реализации инвестиционного проекта составляет 643,9 млрд руб. С учетом оттока баланс платежей положителен во все периоды. Кумулятивная чистая прибыль за три года реализации проекта составляет 173,0 млн руб.

7. Оценка эффективности проекта. ЧДД составил 162,8 млн руб., ВНД — 64%, срок возврата кредита 18 мес. с момента его предоставления, период окупаемости проекта 18 мес.

8. Оценка риска. Технологические риски проекта можно считать низкими. Конструкция двигателя прошла всестороннюю проверку,

а первые серийные партии двигателей, установленные на тракторах, получили положительные отзывы. Технология изготовления апробирована. Завод имеет богатый опыт освоения массового производства двигателей, который дает возможность свести к минимуму риски технологических сбоев.

Риски, связанные с организацией производства, следует оценить как низкие. Такая оценка объясняется, с одной стороны, наличием грамотной, энергичной команды менеджеров, с другой — прочными и стабильными связями с заводами-поставщиками сырья и комплектующих изделий. Строительно-монтажные работы проводятся силами местного АО «Строймотор», имеющим богатый опыт строительства и реконструкции производственных площадей на заводе. Со всеми заводами — изготовителями технологического оборудования заключены договоры на его поставку.

Проект имеет существенную поддержку правительства и администрации Московской области.

Финансовые риски можно оценить как высокие. Это связано, прежде всего, с наличием проблемы неплатежей и непредсказуемыми темпами инфляции. Однако эти риски в настоящее время присущи практически всем инвестиционным проектам, поэтому это обстоятельство не снижает в целом надежности проекта.

Дополнительными факторами риска являются продолжающийся абсолютный рост цен на сырье и материалы, но он незначителен, так как цены уже приблизились к мировым. Рост цен на энергоносители несущественно скажется на себестоимости производства, так как затраты на топливо и электроэнергию, а также транспортные расходы не превышают 3% себестоимости.

Риски, связанные со сбытом продукции, можно оценить как низкие. Такая оценка базируется на достаточно устойчивом сбыте продукции тракторным предприятиям, которые являются основными покупателями двигателей АО «ММЗ».

Вместе с тем запланированная мощность производства (90 тыс. шт. в год) значительно (в 2 раза) меньше потенциальной потребности тракторных заводов в новых двигателях. Кроме того, протекционистская политика государства в настоящее время направлена на сохранение прочных позиций отечественных тракторостроителей на внутреннем тракторном рынке. Есть все основания предполагать, что характер этой политики сохранится и в период реализации проекта.

Политические риски в бизнес-плане не рассматривались. Таким образом, по уровню рисков проект весьма надежный.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая.

2. Федеральный закон от 8 июля 1999 г. № 151 «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации».

3. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164 (в ред. 2006 г.) «О финансовой аренде (лизинге)».

4. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39 «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

5. Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. № 70 «О статусе наукограда Российской Федерации».

6. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160 «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (в ред. 3.06.2006 г.).

7. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127 «О науке и государственной научно-технической политике».

8. ФЗ от 9 июля 1993 г. № 535-I «Об авторском праве и смежных правах» (в ред. 2006 г.).

9. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. 2006 г.).

10. Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. № 161 «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

11. Постановление Правительства РФ от 26 марта 2000 г. № 234 «О порядке заключения контрактов и аттестации руководителей федеральных государственных унитарных предприятий».

12. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135 «О защите конкуренции».

13. Федеральный закон от 22.07.2005 г. № 116 «Об особых экономических зонах в РФ» (в ред. от 3.07.2006 г.)

14. Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98 «О коммерческой тайне».

15. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115 «О концессионных соглашениях».

16. *Бамбалов С. Н., Демидов В. И., Сан А. В.* Экономические методы новой техники // Машиностроитель. 1996. № 12.

17. *Бекренс В., Хавранек П. М.* Руководство по оценке эффективности инвестиций. М.: Инфра-М, 1995.

18. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент. Киев, 1999.

19. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент. Киев, 1995.

20. *Горемыкин В. А.* Планирование на предприятии. М.: Академический проект, 2005.

21. *Горемыкин В. А.* Лизинг. М.: Филинъ, 2005.
22. *Горемыкин В. А., Бугулов Э. Р.* Недвижимость: регистрация прав и сделок, ипотечное кредитование в схемах. М.: Филинъ, 2000.
23. *Завьялов П. С.* Маркетинг. М.: Инфра-М, 2000.
24. *Золотогоров В. Г.* Инвестиционное проектирование. Минск: Экоперспектива, 1998.
25. *Ильин Н. И.* и др. Управление проектами / Под ред. В. Д. Шапиро. СПб.: Два-три, 1996.
26. Инвестиционное проектирование: Практическое руководство. М.: Финстатинформ, 1995.
27. ИНКОТЕРМС-2000. М.: Приор, 2000.
28. *Лабен Ж. Ж.* Стратегический маркетинг. М., 1996.
29. Лизинг в станкостроении / Под ред. М. И. Лещенко. М.: Машиностроение, 1996.
30. *Маркова В., Кузнецова С.* Стратегический менеджмент. М.; Новосибирск: Инфра-М, 1999.
31. Стратегическое планирование / Под ред. Э. А. Уткина. М.: Экмос, 1998.
32. *Фатхудинов Р. А.* Инвестиционный менеджмент. М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000.
33. *Черпаков Б. И.* и др. Анализ нововведений при формировании инвестиционных проектов // СТИН. 1995. № 8.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ **3**

Глава 1. ПРЕДПРИЯТИЕ — ОСНОВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ **6**
1.1. Предприятие как производственная система 6
1.2. Особенности создания и функционирования организационно-правовых форм предприятий 13
1.3. Основные современные проблемы, препятствующие эффективному развитию предприятий, и меры по их реструктуризации 38

Глава 2. ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ **43**
2.1. Общие положения 43
2.2. Сущность и виды стратегий предприятия 49
2.3. Процесс выбора стратегии 65

Глава 3. ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ **112**
3.1. Понятие и виды инноваций 112
3.2. Система и процесс инноваций 120
3.3. Стратегия разработки новых товаров и оценка их качества 133
3.4. Стратегия инновационной деятельности в промышленности современной России 162

Глава 4. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ **187**
4.1. Исходные понятия и классификация инвестиций 187
4.2. Права и обязанности инвесторов 201
4.3. Инвестиционные проекты: экспертиза и оценка 209
4.4. Источники инвестирования 224
4.5. Лизинг как форма инвестиционной деятельности 231
4.6. Оценка инвестиционных рисков 252
4.7. Гарантии возврата инвестиций 263

Глава 5. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ **278**
5.1. Регулирование инвестирования 278
5.2. Стимулирование инвестиций 289

5.3. Налогообложение инновационно-инвестиционной деятельности 300
5.4. Защита прав интеллектуальной собственности 307

Глава 6. СТРАТЕГИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 310
6.1. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия 313
6.2. Планирование сферы внешнеэкономической деятельности 318
6.3. Международные торговые сделки 324
6.4. Виды платежей 330
6.5. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания внешнеторговых грузов 343
6.6. Экономическая эффективность доставки грузов в смешанном сообщении с использованием транспортной логистики 381

Глава 7. СБЫТОВАЯ СТРАТЕГИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ 383

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 401

ПРИЛОЖЕНИЯ 407
1. План финансового оздоровления предприятия (типовая форма) 407
2. Методические рекомендации по составлению планов финансового оздоровления предприятий 417
3. Порядок согласования плана финансового оздоровления предприятия 446
4. Рабочие документы маркетинга 447
5. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях Российской Федерации» 449
6. Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. № 70 «О статусе наукограда Российской Федерации» 464
7. Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. № 161 «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» 468
8. Примерный устав федерального государственного унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения 494

9. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 апреля 1999 г. № 467 «О мерах по государственной поддержке лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования» 504
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2005 г. № 685 «О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности» 508
11. Инвестиционный проект по производству тракторных двигателей нового поколения 511

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 536

6862-00
65.29
F687

КНИГИ НАШЕГО ИЗДАТЕЛЬСТВА ВЫ МОЖЕТЕ КУПИТЬ В МАГАЗИНАХ:

МОСКВА

- «АКТУАЛЬНАЯ КНИГА», Усачева, 38 — Тел.: (495) 246-01-89
  метро «Спортивная»
- Дом книги «Молодая гвардия», Бол. Полянка, 28 — Тел.: (495) 238-50-01
- Торговый дом «Библио-Глобус», Мясницкая, 6 — Тел.: (495) 928-87-58
- Сеть магазинов «Московский Дом Книги» — Единый справочный тел.: (495) 789-35-91
- «Московский Дом Книги», Новый Арбат, 8 — Тел.: (495) 290-35-80
- Дом деловой книги «Библиосфера», Марксистская, 9 — Тел.: (495) 270-52-17
- Магазин «Бизнес-Книга», Тверская, 12, стр. 2 — Тел.: (495) 101-35-11
- Дом книги «На Ладожской», Ладожская, 8, стр. 1 — Тел.: (495) 267-03-01
- «Академкнига», Вавилова, 55/7 — Тел.: (495) 124-55-00
- «Новый книжный»,
  Мал. Сухаревская, вл. 12, ТЦ «Садовая галерея» — Тел.: (495) 937-85-81
- «Книги на Панфиловском»,
  Зеленоград, Панфиловский пр-т, корп. 1106 — Тел.: (495) 532-76-61
- «Дом книги в Сокольниках», Русаковская, 27 — Тел.: (495) 264-81-21

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

- «Дом книги на Невском», Невский пр-т, 62 — Тел.: (812) 314-58-88
- «Дом деловой книги на Лиговском», Лиговский пр-т, 99 — Тел.: (812) 164-50-69
- «Дом деловой книги на Литейном», Литейный пр-т, 19 — Тел.: (812) 273-41-55
- Магазин «Профи», пр-т Обуховской обороны, 105 — Тел.: (812) 265-41-38

ЕКАТЕРИНБУРГ

- ИКГ «Фолиант», Ленина пр-т, 101 — Тел.: (343) 374-45-33

НОВОСИБИРСК

- «Топ-книга», Арбузова, 1/1 — Тел.: (3832) 36-10-26

РОСТОВ-НА-ДОНУ

- «Деловая литература», Серафимовича, 53 — Тел.: (863) 299-91-97

ЯКУТСК

- Сеть магазинов «Книжный маркет», Ярославского, 16/1 — Тел.: (4112) 42-89-60

www.bestbook.ru

WEB-МАГАЗИН ДЕЛОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Альфа-Пресс

ISBN 978-5-94280-237-8

9 785942 802370

ОПТОВАЯ ПРОДАЖА:
ООО Издательство «АЛЬФА-ПРЕСС»,
117574, Москва, а/я 117
Тел./факс (495) 777-40-60
e-mail: sales@bestbook.ru