

Стратегическая необходимость и инструментарий интенсификации инновационных внедрений в России

Диагностика банкротства предприятий прямо указывает на необходимость создания в структуре себестоимости реализуемой продукции издержек, способствующих инициировать и финансировать инновационные внедрения, позволяющие предприятиям перевооружаться. Причем приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. № 94н в плане счетов бухгалтерского учета определен счет № 4 – по расходам на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы [1]. Наряду с этим, ни один законодательный документ не обязывает аккумулировать денежные средства на таких счетах и тем более не обеспечивает контроль использования таких средств. В то же время во всем мире действует система банкротства.

Так, механизм банкротства активно применяется как инструмент оздоровления экономики и перераспределения неэффективно используемых ресурсов: ежегодно в западных странах становятся банкротами 3–5% от общего количества компаний. Например, только за I полугодие 2001 г. в США [2] зарегистрировано 767,2 тыс. банкротств. Эффективный механизм банкротства весьма необходим Беларуси. По официальной статистике, на 1 декабря 2001 г. убыточными являлись 4160 предприятий республики, что составляло 35,5% от общего их числа, а на 1 февраля 2002 г. – уже 5493 (47,2%). Позитивные изменения связаны со вступлением в силу 12 февраля 2001 г. нового Закона «Об экономической несостоятельности (банкротстве)», в результате которого количество рассматриваемых судами дел о банкротствах увеличилось в несколько раз. Причинами признавались – отсутствие денежных средств на счетах предприятий и инновационных проектов.

По разным оценкам, производительность труда в российской промышленности составляет 12–20% от американской. Из 7,5 тыс. предприятий машиностроения России только несколько десятков компаний способны работать на мировом уровне [3, с. 32], в том числе Комсомольские-на-Амуре авиа- и судостроительные предприятия – партнеры американцев по гражданским проектам. «Сами базовые технологии, такие как литье, штамповка, резка и другие, со времен мануфактур почти не изменились, – объясняет причины отставания Л. Макаров, заместитель гендиректора по науке Ярославского электромашиностроительного завода, одного из лучших заводов России. – Но изменилась идеология производственного процесса: все операции обработки деталей делаются на одном автоматизированном обрабатывающем центре, который заменяет десять станков и двадцать человек. На Западе программу написали, и центр все обработал, а мы то же самое по-прежнему делаем на трех-четырёх станках. Поэтому у нас и издержки значительно выше, и производительность ниже: там, где у нас заняты две тысячи человек, у них управляют двести» [Там же]. В этой связи глобализация производства – основа его эффективности. За счет развития партнерских отношений между контрагентами межправительственных соглашений возможно частичное перевооружение производства, а без него не возможны партнерские отношения. Так, участие ОАО «АСЗ» в контрактах с Американской «Эксон Нефтегаз Лимитед» позволило и заставило Комсомольский-на-Амуре судостроительный завод приобрести современное оборудование для сварочных и других операций. Заводу необходимо было пройти аттестацию сварочных процедур и исполнить неотъемлемую часть контракта – соблюдение ИСО-9001. Компания «Эксон» работает на рынке реализации горюче-смазочных и других материалов достаточно давно, при этом занимаясь не только производством, но и добычей сырья. Это предприятие является заказчиком и инвестором нефтеналивного терминала в порту Де-Кастри

Хабаровского края и перед ним стояла задача налить первый танкер на 105 тыс. тонн в октябре 2006 года. В настоящее время произведен монтаж двух емкостей по 100000 кубометров каждая. Нефть на терминал поступает по вновь построенному трубопроводу длиной 234 км с месторождений Сахалина и отгружается с выносного точечного причала, установленного в бухте на глубине 23 метра [4].

Сооружение крупных морских портовых терминалов значительно увеличит интенсивность судоходства в Татарском проливе и потребует создать систему управления движением судов в порту Де-Кастри и на сопряженных территориях. Данное производство работ напрямую завязано с межправительственным соглашением о разделе продукции, опубликованном в Законе РФ «О Федеральном бюджете РФ на 2004 год» [5]. В этом нормативном акте речь идет о разработке проектов Сахалин-1 и Сахалин-2 Российской и Американской сторонами, причем последнюю представляет компания «Сахалин Энерджи», выступающая генеральным подрядчиком. Таким образом, именно эта компания разрабатывает и публикует информацию о тендерах на разработку и строительство основных и вспомогательных объектов. В этой связи зарубежные партнеры имеют положительный опыт работы с уже сложившимися контрагентами – нероссийскими компаниями, например, в части проектирования – с Южно-Корейской фирмой «ДЭУ». Так, в 2002 году Амурский судостроительный завод получил предложение от проектного отдела «ДЭУ» на расчет собственного коммерческого предложения по строительству металлоконструкций для Пельтун-Астокского и Лунского месторождений Сахалина. Коммерческое предложение было разработано и направлено заводом через два месяца после получения документации на проект от «ДЭУ», что, возможно, повлияло на решение о выборе подрядчика на строительство деталей платформ нефтегазодобычи. Данное предложение явилось для завода инновационным, и расчеты производились медленно. Завод

не получил этот контракт. В 2003 году от компании «Сахалин Энерджи» ОАО «АСЗ» также получено предложение на участие в тендере по Сахалинским проектам, но за пять дней до его окончания, тогда как действующим законодательством определен срок представления информации участникам в месяц со дня публикации. Менеджмент предприятия был поставлен в затруднительное положение по срокам представления ответа по тендеру.

Вышеперечисленные тенденции и примеры позволяют определить негативное отношение зарубежных компаний к российским даже при защите последних межправительственными соглашениями. Опыт международных компаний является сложившимся и устоявшимся и не требует какого-либо вмешательства вообще, а непрофессионального – тем более. Поэтому не желание, а безысходность заставляет иностранцев привлекать российскую сторону и выполнять соглашения о разделе продукции. Кроме того, малейший промах россиян позволяет зарубежным партнерам работать самостоятельно. Это значит, что для сотрудничества на равных в условиях жесткой конкуренции (а она тем жестче, чем крупнее сумма контракта) необходимы точные результаты мониторинга предпринимательских инициатив и скорость расчетов показателей экономической эффективности подрядчиками. Наряду с этим, российские предприятия успешно проходят аттестацию качества своих производств по международным стандартам и готовы технически к исполнению проектов различной отраслевой направленности и степени сложности.

Таким образом, определяется проблема полноты и своевременности участия российских предприятий, в том числе и Дальнего Востока, в глобализации мировых интегрирующих подсистем всем своим высвобожденным от ВПК потенциалом основных и оборотных средств. Решением данной проблемы становится создание системы маркетинга, опережающей формирование тендерных предложений заказчиком, и инноваци-

онных методик менеджмента, позволяющих интенсифицировать внедрения инноваций.

Одним из наиболее актуальных и значимых является процесс становления партнерских взаимоотношений контрагентов на ранних стадиях – заключение контрактов и преддоговорная работа. В данной связи отмечена необходимость внесения в контракты графиков исполнения договоров в целях отслеживания вопросов финансирования и сроков изготовления отдельных частей общих проектов.

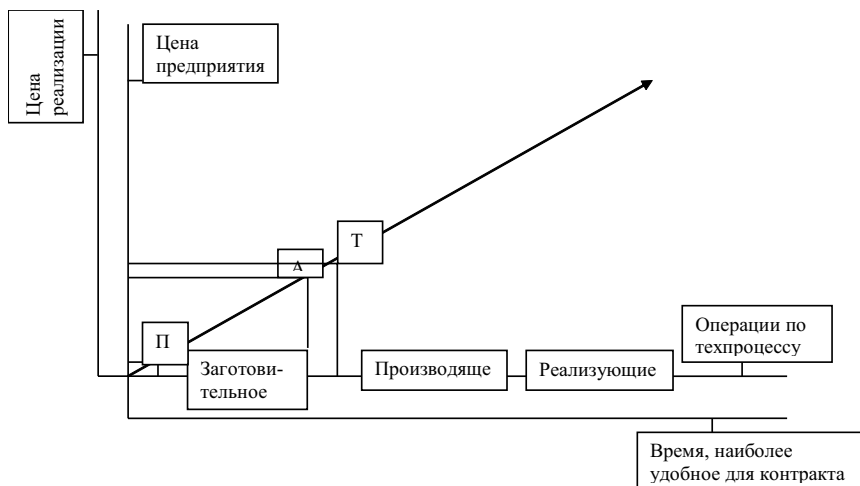
Как правило, данные графики должны содержать необходимые и достаточные показатели взаимоотношений контрагентов в преддоговорной работе в ходе строительства и своевременного его финансирования с учетом себестоимости и цены реализации.

Доведенная до потребителя себестоимость подчеркивает открытость производителя и прозрачность сделки. Понятие преддоговорной работы налагает косвенные обязательства на потребителя. Множество поступающих предложений и тендеров предприятиям не позволяет им с легкостью относиться к затратам по исчислению рентабельности таковых и обязывает менеджеров принимать принципиальные решения с минимальными издержками. Суммы таких издержек также должны быть отражены в графике.

Кроме того, график исполнения договоров должен содержать цену реализации и технологию изготовления, соответствующую необходимым стандартам. Предлагается использовать вид, изображенный на рис. 1.

Таким образом, на графике используются все показатели, необходимые и достаточные для определения цены предприятия и реализации, а также движения производства во времени и технологическом процессе.

И так далее в соответствии с договорными обязательствами и условиями поставки.



П – это стоимость и время преддоговорной работы
 А – стоимость и время заготовительных операций
 Т – стоимость и время транспортировки

Рис. 1. График исполнения договоров

Использование подобных графиков в договорах между интегрирующими контрагентами обеспечивает возможность контролировать исполнение таких договоров для предприятий различных форм собственности и отраслевой направленности. Единая адаптированная к рыночным условиям хозяйствования система эффективного управления организацией должна содержать такие графики. Причем они должны функционировать на каждом этапе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Менеджерам структурных подразделений и директорату предприятия необходимо контролировать как отдельные действия работников по отдельным договорам, так и результаты общего исполнения контрактов.

Таким образом, график исполнения договоров является единым связующим звеном между подразделениями предприятия. Этапы исполнения таких графиков должны быть пред-

ставлены каждому подразделению. Очевидно, что на предприятиях необходимо использовать компьютерные сети и специальные программы обеспечения своевременной передачи накопления и анализа данных. Общий вид таких программ должен быть представлен всем отделам и цехам. Генеральный директор должен иметь его в удобной для контроля форме. Для этого необходимо установить количество субъектов исполнения договоров на основании структуры предприятия. Данная модель имеет вид, позволяющий сформировать ее в форме куба (рис. 2). Каждый этап финансово-хозяйственной деятельности имеет исполнителей – структурные подразделения предприятия. Каждое подразделение имеет свою часть графика исполнения договоров. Менеджер предприятия может, поворачивая грани, видеть всю происходящую по конкретному контракту работу. Каждая сторона куба отражает в расчетном и графическом виде ход работы в подразделениях по конкретным контрактам. График исполнения договоров, с учетом постоянных и переменных издержек, одновременно может служить графиком безубыточности и отражать экономическую эффективность инвестиций, сроки окупаемости и оптимальный объем выпуска.

Подобная система позволяет хозяйственникам интенсифицировать внедрение инновационных проектов и систематизировать принятие решений по неисполненным в срок частям контрактов. Например, процент невыполненного сменного задания соответствует определенному проценту сокращения размера премирования по итогам периода или контракта и наоборот.

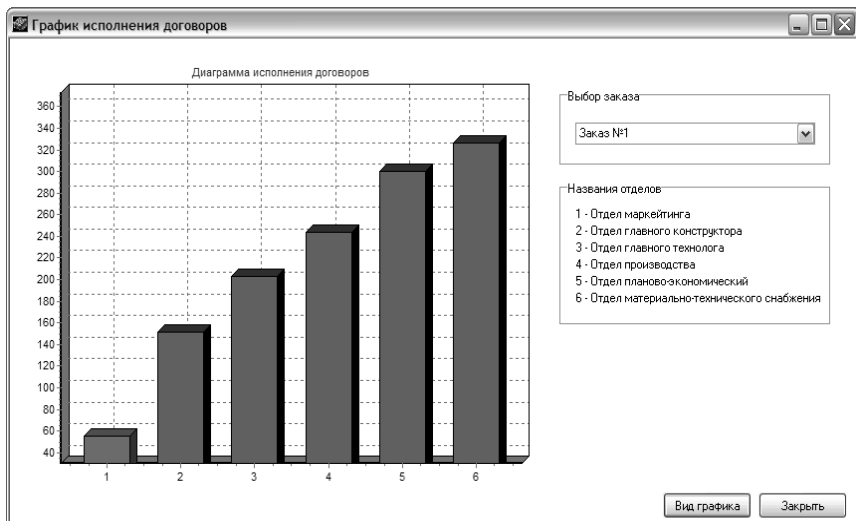
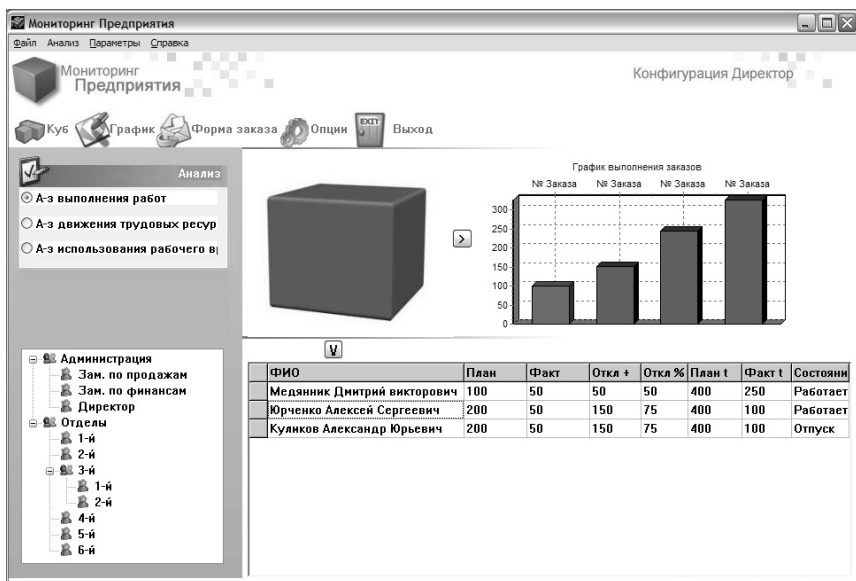


Рис. 2. Вид окон, отображающих работу куба менеджера

Список литературы

1. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (в ред. Приказа Минфина РФ от 07.05.2003 № 38н). М.: ИНФРА-М, 2006.

2. Общие полномочия конгресса США. Разд. 8. Ст. 1. Закон о банкротстве в США, вступивший в силу 17.10.05 г. Юридическая Консультация. Бруклин, Нью-Йорк /718/625 - 0800 // Российская газета № 28(510) 22–29 июля 2002.

3. Журнал «Эксперт». 2005. № 39.

4. WWW.morvesti.ru /mpr/. А. Климов, директор Ванинского филиала ФГУП «Росморпорт» // Развитие морских портов для БАМа и Сахалина.

5. Закон Российской Федерации «О Федеральном бюджете РФ на 2004 год».