Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
11 / 195 71,4%

I. Теоретические и методические основы функционирования и управления металлургическим предприятием

I.1. Место металлургического комплекса в экономике России

Российская металлургическая отрасль промышленности, вторая отрасль в стране после топливно-энергетического комплекса по наполнению федерального бюджета и ведущая по внесению вклада в валютные поступления страны, постоянно продолжает находиться в центре внимания государственных и общественных структур, всевозможных аналитических и прогнозных центров, и средств массовой информации. От работы металлургических предприятий во многом зависит социально-экономическое развитие как страны в целом, так и регионов. Кроме того, продукция российской металлургии по-прежнему остается одной из крупнейших составляющих мирового рынка металлопродукции.

Доля металлургии в промышленном производстве России составляет 19,3%, в то время как ее доля в основных фондах промышленности страны составляет 11,1%, в численности – 9,3%. Доля в экспорте – около 18%, то есть отрасль находится на втором месте после топливно-энергетического комплекса. Доля сальдированного финансового результата отрасли составляет 40,4% от общего по промышленности, что несколько меньше, чем у ТЭКа (42%).

Развитие металлургии является чрезвычайно актуальным в связи с замедлением темпов роста производства в отрасли, которая является одной из базовых отраслей экономики и играет важную роль в формировании макроэкономических показателей Российской Федерации. В 2001 году в общем объеме промышленной продукции России доля металлургии составила 16,5%, в численности трудящихся в промышленности – 11,8%. Предприятия отрасли обеспечили 14,4% общероссийского объема валютной выручки, 7,8% начисленных налоговых поступлений промышленности в консолидированный бюджет.

И.Клебанов. Концепция развития металлургической промышленности.pdf - Adobe Acrobat Reader DC ...
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты И.Клебанов. Конце... Войти
2 / 14 69,3%

стоимостью с использованием различных тарифных и нетарифных ограничений. В экспорте черной металлургии сырье и полуфабрикаты (руда, лом, кокс, чугун, слитки, заготовки, слябы) составляют более 60%. В экспорте цветной металлургии 80% приходится на основные первичные металлы, и только 10% на продукцию более высоких переделов (прокат и другие металлоизделия). В результате действия этого фактора уровень загрузки мощностей по производству конечной металлопродукции (труб, проката) существенно ниже по сравнению с уровнем для металлопродукции более низких переделов (руда, чугун, заготовка и первичные металлы).

Вместе с тем, на рынках металлопродукции низких переделов российские предприятия испытывают усиливающиеся давление со стороны третьих стран (в первую очередь Китая, Индии, Бразилии и др.). Это вызвано тем, что обладая низкими затратами производства и высококачественной рудной базой, эти страны сумели привлечь значительные иностранные инвестиции для создания современной металлургической промышленности.

Таким образом, сегодня российская металлургическая промышленность функционирует в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке. Поэтому важнейшим направлением государственной промышленной политики в отношении металлургии на современном этапе является создание таких общих условий для работы предприятий отрасли, которые бы соответствовали условиям развития металлургии в странах - крупнейших участниках мирового рынка металлов. В контексте этой задачи обеспечение конкурентоспособности металлургической промышленности России на мировом рынке предполагает реализацию ряда государственных мер в области налоговой, таможенной и тарифной политики, а также внешней торговли.

Второе важное направление государственной промышленной политики в отношении металлургии связано с осуществлением специальных мер, направленных на стимулирование прогрессивных структурных изменений в металлургической промышленности. В этих целях целесообразно реализовать меры по расширению внутреннего спроса на металлопродукцию, по активизации инновационной деятельности в металлургии, по реструктуризации предприятий и решению социальных проблем.

2. Место металлургической промышленности в экономике России и основные показатели работы отрасли до 2002 года.

Вопрос о мерах по развитию металлургии является черезвычайно актуальным в связи с замедлением темпов роста производства в отрасли, которая является одной из базовых отраслей экономики и играет важную роль в формировании макроэкономических показателей Российской Федерации. В 2001 году в общем объеме промышленной продукции России доля металлургии составила 16,5%, в численности трудящихся в промышленности - 11,8%. Предприятия отрасли обеспечили 14,4% общероссийского объема валютной выручки, 7,8% начисленных налоговых поступлений промышленности в консолидированный бюджет.

Особенностями металлургии являются высокие капитале-, материале-, энергоемкость производств. Металлургическая промышленность в значительной степени определяет уровень загрузки производственных мощностей ряда базовых отраслей экономики. На производство продукции металлургического комплекса расходуется 14% топлива, 33% электроэнергии от их общего потребления в промышленности, 40% сырья и минеральных ресурсов от общего их потребления в стране. Металлургические предприятия обеспечивают около 30% грузооборота

Особенностями металлургии являются высокие капитало-, материало-, энергоемкость производств. Металлургическая промышленность в значительной степени определяет уровень загрузки производственных мощностей ряда базовых отраслей экономики. На производство продукции металлургического комплекса расходуется 14% топлива, 33% электроэнергии от их общего потребления в промышленности, 40% сырья и минеральных ресурсов от общего их потребления в стране. Металлургические предприятия обеспечивают около 30% грузооборота железнодорожного транспорта.

Металлургическая промышленность Российской Федерации по состоянию на 2002 год включает около 3,5 тысяч предприятий, в том числе около 800 крупных и средних. 95% металлургических предприятий преобразованы в акционерные общества с незначительной долей находящихся в введении государства акций. Общая численность занятого в металлургии персонала превышает 1,4 млн. человек.

В развитии металлургической промышленности с начала 90-х годов выделяется несколько этапов. В период до середины 1998 года происходило падение объемов производства, обусловленное снижением потребления металлов на внутреннем рынке. В 1999 и 2000 годах металлургия была одним из лидеров по показателям роста производства в отраслях промышленности. Темпы роста объемов производства промышленной продукции составили соответственно в черной металлургии – 116,8% и 115,7%, цветной – 110,1%) и 115,2%. Основными факторами роста производства в металлургии в 1999-2000 годах были повышение эффективности экспорта металлопродукции, обусловленное девальвацией рубля и благоприятной внешней конъюнктурой, а также увеличение внутреннего спроса на металлы.

Вместе с тем, к началу 2001 года факторы, обеспечивающие поступательное развитие металлургии в период 1999-2000 годов в основном были исчерпаны, что привело к замедлению темпов роста производства.

В 2001 году по сравнению с 2000 годом объем производства в черной металлургии остался на уровне предыдущего года (99,8%), цветной метал-

стоимостью с использованием различных тарифных и нетарифных ограничений. В экспорте черной металлургии сырье и полуфабрикаты (руда, лом, кокс, чугун, слитки, заготовки, слябы) составляют более 60%. В экспорте цветной металлургии 80% приходится на основные первичные металлы, и только 10% на продукцию более высоких переделов (прокат и другие металлоизделия). В результате действия этого фактора уровень загрузки мощностей по производству конечной металлопродукции (труб, проката) существенно ниже по сравнению с уровнем для металлопродукции более низких переделов (руда, чугун, заготовка и первичные металлы).

Вместе с тем, на рынках металлопродукции низких переделов российские предприятия испытывают усиливающиеся давление со стороны третьих стран (в первую очередь Китая, Индии, Бразилии и др.). Это вызвано тем, что обладая низкими затратами производства и высококачественной рудной базой, эти страны сумели привлечь значительные иностранные инвестиции для создания современной металлургической промышленности.

Таким образом, сегодня российская металлургическая промышленность функционирует в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке. Поэтому важнейшим направлением государственной промышленной политики в отношении металлургии на современном этапе является создание таких общих условий для работы предприятий отрасли, которые бы соответствовали условиям развития металлургии в странах - крупнейших участниках мирового рынка металлов. В контексте этой задачи обеспечение конкурентоспособности металлургической промышленности России на мировом рынке предполагает реализацию ряда государственных мер в области налоговой, таможенной и тарифной политики, а также внешней торговли.

Второе важное направление государственной промышленной политики в отношении металлургии связано с осуществлением специальных мер, направленных на стимулирование прогрессивных структурных изменений в металлургической промышленности. В этих целях целесообразно реализовать меры по расширению внутреннего спроса на металлопродукцию, по активизации инновационной деятельности в металлургии, по реструктуризации предприятий и решению социальных проблем.

2. Место металлургической промышленности в экономике России и основные показатели работы отрасли до 2002 года.

Вопрос о мерах по развитию металлургии является черезвычайно актуальным в связи с замедлением темпов роста производства в отрасли, которая является одной из базовых отраслей экономики и играет важную роль в формировании макроэкономических показателей Российской Федерации. В 2001 году в общем объеме промышленной продукции России доля металлургии составила 16,5%, в численности трудящихся в промышленности - 11,8%. Предприятия отрасли обеспечили 14,4% общероссийского объема валютной выручки, 7,8% начисленных налоговых поступлений промышленности в консолидированный бюджет.

Особенностями металлургии являются высокие капитале-, материале-, энергоемкость производств. Металлургическая промышленность в значительной степени определяет уровень загрузки производственных мощностей ряда базовых отраслей экономики. На производство продукции металлургического комплекса расходуется 14% топлива, 33% электроэнергии от их общего потребления в промышленности, 40% сырья и минеральных ресурсов от общего их потребления в стране. Металлургические предприятия обеспечивают около 30% грузооборота

Особенностями металлургии являются высокие капитало-, материало-, энергоемкость производств. Металлургическая промышленность в значительной степени определяет уровень загрузки производственных мощностей ряда базовых отраслей экономики. На производство продукции металлургического комплекса расходуется 14% топлива, 33% электроэнергии от их общего потребления в промышленности, 40% сырья и минеральных ресурсов от общего их потребления в стране. Металлургические предприятия обеспечивают около 30% грузооборота железнодорожного транспорта.

Металлургическая промышленность Российской Федерации по состоянию на 2002 год включает около 3,5 тысяч предприятий, в том числе около 800 крупных и средних. 95% металлургических предприятий преобразованы в акционерные общества с незначительной долей находящихся в введении государства акций. Общая численность занятого в металлургии персонала превышает 1,4 млн. человек.

В развитии металлургической промышленности с начала 90-х годов выделяется несколько этапов. В период до середины 1998 года происходило падение объемов производства, обусловленное снижением потребления металлов на внутреннем рынке. В 1999 и 2000 годах металлургия была одним из лидеров по показателям роста производства в отраслях промышленности. Темпы роста объемов производства промышленной продукции составили соответственно в черной металлургии – 116,8% и 115,7%, цветной – 110,1%) и 115,2%. Основными факторами роста производства в металлургии в 1999-2000 годах были повышение эффективности экспорта металлопродукции, обусловленное девальвацией рубля и благоприятной внешней конъюнктурой, а также увеличение внутреннего спроса на металлы.

Вместе с тем, к началу 2001 года факторы, обеспечивающие поступательное развитие металлургии в период 1999-2000 годов в основном были исчерпаны, что привело к замедлению темпов роста производства.

В 2001 году по сравнению с 2000 годом объем производства в черной металлургии остался на уровне предыдущего года (99,8%), цветной метал-

железнодорожного транспорта.

Металлургическая промышленность Российской Федерации по состоянию на 2002 год включает около 3,5 тысяч предприятий, в том числе около 800 крупных и средних. 95% металлургических предприятий преобразованы в акционерные общества с незначительной долей находящихся в введении государства акций. Общая численность занятого в металлургии персонала превышает 1,4 млн. человек.

В развитии металлургической промышленности с начала 90-х годов выделяется несколько этапов. В период до середины 1998 года происходило падение объемов производства, обусловленное снижением потребления металлов на внутреннем рынке. В 1999 и 2000 годах металлургия была одним из лидеров по показателям роста производства в отраслях промышленности. Темпы роста объемов производства промышленной продукции составили соответственно в черной металлургии - 116,8% и 115,7%, цветной - 110,1% и 115,2%. Основными факторами роста производства в металлургии в 1999-2000 годах были повышение эффективности экспорта металлопродукции, обусловленное девальвацией рубля и благоприятной внешней конъюнктурой, а также увеличение внутреннего спроса на металлы.

Вместе с тем, к началу 2001 года факторы, обеспечивающие поступательное развитие металлургии в период 1999-2000 годов в основном были исчерпаны, что привело к замедлению темпов роста производства.

В 2001 году по сравнению с 2000 годом объем производства в черной металлургии остался на уровне предыдущего года (99,8%), цветной металлургии - увеличился на 4,9%, в результате доля металлургии в общем объеме промышленной продукции России снизилась с 19,1% в 1999 году до 16,5% в 2001 году. При этом значительно ухудшились финансовые показатели работы металлургических предприятий. По сравнению с 2000 годом прибыль предприятий черной металлургии снизилась в 1,9 раза до 37 млрд. руб., предприятий цветной металлургии - в 1,4 раза до 94 млрд. руб. В первом квартале 2002 года в ряде подотраслей металлургии продолжились негативные тенденции: производство труб снизилось на 10%,метизов - на 8%, меди - на 4%.

Таким образом, практика работы предприятий отрасли показывает, что металлургическая промышленность столкнулась с рядом ограничений своего развития. Эти ограничения связаны, в первую очередь, с недостаточной емкостью внутреннего рынка, осложнением ситуации на внешних рынках и с уровнем конкурентоспособности российской металлопродукции.

3. Перспективы увеличения внутреннего металлопотребления до 2010 года.

В период с 1999 года по 2001 год в связи с оживлением производства практически во всех основных металлопотребляющих секторах экономики России емкость внутреннего рынка значительно увеличилась. В 2001 году внутреннее потребление проката черных металлов превысило показатели 1998 года почти на 50% и составило около 23 млн. т. Крупнейшими потребителями продукции черной металлургии стали машиностроительные предприятия - 11 млн. т, в том числе автомобилестроение - 2 млн. т, капитальное строительство - 3,5 млн. т, предприятия ТЭКа - около 3 млн. т, железнодорожный транспорт - 1,6 млн. т. Спрос на основные цветные металлы в 1999-2001 годах увеличивался темпами 15-25% в год. Основная доля цветных металлов на внутреннем рынке потребляется в транспортном машиностроении (от 30% до 50% для различных видов металлов) и дальнейший рост может быть обеспечен увеличением

доли потребления в строительстве (с 10-15% до 20-40%) и в оборонной промышленности.

лургии – увеличился на 4,9%, в результате доля металлургии в общем объеме промышленной продукции России снизилась с 19,1% в 1999 году до 16,5% в 2001 году. При этом значительно ухудшились финансовые показатели работы металлургических предприятий. По сравнению с 2000 годом прибыль предприятий черной металлургии снизилась в 1,9 раза до 37 млрд. руб., предприятий цветной металлургии – в 1,4 раза до 94 млрд. руб. В первом квартале 2002 года в ряде подотраслей металлургии продолжились негативные тенденции: производство труб снизилось на 10%,метизов – на 8%, меди – на 4%. Таким образом, практика работы предприятий отрасли показывает, что металлургическая промышленность столкнулась с рядом ограничений своего развития. Эти ограничения связаны, в первую очередь, с недостаточной емкостью внутреннего рынка, осложнением ситуации на внешних рынках и с уровнем конкурентоспособности российской металлопродукции.

Металлургия воссоздает модель межотраслевых связей отрасли: представителей собственно металлургической промышленности, металлопотребляющих отраслей, а также поставщиков сырья и инфраструктуры для металлургии.

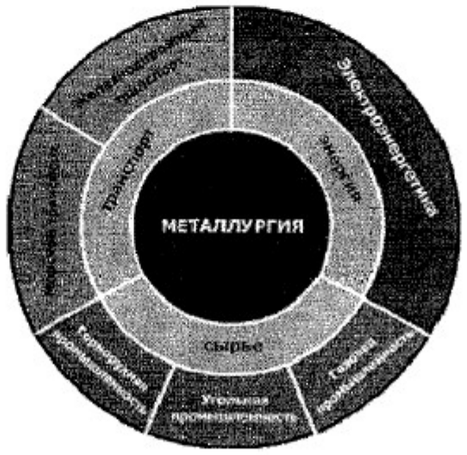

Рис. 1.1. Межотраслевые связи металлургической промышленности.

железнодорожного транспорта.

Металлургическая промышленность Российской Федерации по состоянию на 2002 год включает около 3,5 тысяч предприятий, в том числе около 800 крупных и средних. 95% металлургических предприятий преобразованы в акционерные общества с незначительной долей находящихся в введении государства акций. Общая численность занятого в металлургии персонала превышает 1,4 млн. человек.

В развитии металлургической промышленности с начала 90-х годов выделяется несколько этапов. В период до середины 1998 года происходило падение объемов производства, обусловленное снижением потребления металлов на внутреннем рынке. В 1999 и 2000 годах металлургия была одним из лидеров по показателям роста производства в отраслях промышленности. Темпы роста объемов производства промышленной продукции составили соответственно в черной металлургии - 116,8% и 115,7%, цветной - 110,1% и 115,2%. Основными факторами роста производства в металлургии в 1999-2000 годах были повышение эффективности экспорта металлопродукции, обусловленное девальвацией рубля и благоприятной внешней конъюнктурой, а также увеличение внутреннего спроса на металлы.

Вместе с тем, к началу 2001 года факторы, обеспечивающие поступательное развитие металлургии в период 1999-2000 годов в основном были исчерпаны, что привело к замедлению темпов роста производства.

В 2001 году по сравнению с 2000 годом объем производства в черной металлургии остался на уровне предыдущего года (99,8%), цветной металлургии - увеличился на 4,9%, в результате доля металлургии в общем объеме промышленной продукции России снизилась с 19,1% в 1999 году до 16,5% в 2001 году. При этом значительно ухудшились финансовые показатели работы металлургических предприятий. По сравнению с 2000 годом прибыль предприятий черной металлургии снизилась в 1,9 раза до 37 млрд. руб., предприятий цветной металлургии - в 1,4 раза до 94 млрд. руб. В первом квартале 2002 года в ряде подотраслей металлургии продолжились негативные тенденции: производство труб снизилось на 10%,метизов - на 8%, меди - на 4%.

Таким образом, практика работы предприятий отрасли показывает, что металлургическая промышленность столкнулась с рядом ограничений своего развития. Эти ограничения связаны, в первую очередь, с недостаточной емкостью внутреннего рынка, осложнением ситуации на внешних рынках и с уровнем конкурентоспособности российской металлопродукции.

3. Перспективы увеличения внутреннего металлопотребления до 2010 года.

В период с 1999 года по 2001 год в связи с оживлением производства практически во всех основных металлопотребляющих секторах экономики России емкость внутреннего рынка значительно увеличилась. В 2001 году внутреннее потребление проката черных металлов превысило показатели 1998 года почти на 50% и составило около 23 млн. т. Крупнейшими потребителями продукции черной металлургии стали машиностроительные предприятия - 11 млн. т, в том числе автомобилестроение - 2 млн. т, капитальное строительство - 3,5 млн. т, предприятия ТЭКа - около 3 млн. т, железнодорожный транспорт - 1,6 млн. т. Спрос на основные цветные металлы в 1999-2001 годах увеличивался темпами 15-25% в год. Основная доля цветных металлов на внутреннем рынке потребляется в транспортном машиностроении (от 30% до 50% для различных видов металлов) и дальнейший рост может быть обеспечен увеличением

доли потребления в строительстве (с 10-15% до 20-40%) и в оборонной промышленности.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
30 / 195 71,4%

I.3. Особенности формирования системы стратегического управления в интегрированных металлургических структурах

В условиях рыночной экономики перед металлургическими холдингами встает проблема гибкого и быстрого реагирования на изменчивость рыночной среды. В то же время необходимо осуществлять формирование долговременной конкурентной политики и стратегии развития дочерних предприятий холдинговой компании. Система стратегического управленческого учета выступает одним из наиболее действенных способов, призванных повысить эффективность управления современным холдингом.

Современные предприятия металлургической отрасли функционируют в условиях высокой сложности, неопределенности и динамичности окружающей социально-экономической среды. Жесткая инерционная организация управления металлургическим холдингом не позволяет мгновенно реагировать на изменение требований рынка. Главным условием победы в конкурентной борьбе является способность долговременного предвидения и последовательной реализации различных инноваций в ассортименте продукции, в технологии и в управлении. Для того чтобы выжить и развиваться в этой среде, предприятиям холдинга необходимо постоянно видоизменяться и адаптироваться к быстро меняющимся требованиям рынка, формируемым в условиях современной экономики инновационного типа.

Важнейшее направление адаптации – установление практики функционирования системы стратегического управленческого учета холдингов. Значимость системы стратегического управленческого учета определяется прежде всего тем, что необходимы новые методы адаптации и улучшения для динамичного развития в рыночной среде.

Дальнейшее повышение эффективности использования всех видов экономических ресурсов и развития металлургических предприятий неразрывно связано с формированием дочерними предприятиями системы стратегического управленческого учета, которая является адекватным рыночным меха-

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
1 / 7 71,3%

18 (123) – 2008

Управленческий учет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ХОЛДИНГАХ*

Л. В. ЮРЬЕВА,
кандидат экономических наук
Уральский государственный технический университет

В условиях рыночной экономики перед металлургическими холдингами встает проблема гибкого и быстрого реагирования на изменчивость рыночной среды. В то же время необходимо осуществлять формирование долговременной конкурентной политики и стратегии развития дочерних предприятий холдинговой компании. Система стратегического управленческого учета выступает одним из наиболее действенных способов, призванных повысить эффективность управления современным холдингом.

Современные предприятия металлургической отрасли функционируют в условиях высокой сложности, неопределенности и динамичности окружающей социально-экономической среды. Жесткая инерционная организация управления металлургическим холдингом не позволяет мгновенно реагировать на изменение требований рынка. Главным условием победы в конкурентной борьбе является способность долговременного предвидения и последовательной реализации различных инноваций в ассортименте продукции, в технологии и в управлении. Для того чтобы выжить и развиваться в этой среде, предприятиям холдинга необходимо постоянно видоизменяться и адаптироваться к быстро меняющимся требованиям рынка, формируемым в условиях современной экономики инновационного типа.

Важнейшее направление адаптации — установление практики функционирования системы стратегического управленческого учета холдингов. Значимость системы стратегического управленческого учета определяется прежде всего тем, что необходимы новые методы адаптации и улучшения для динамичного развития в рыночной среде.

Дальнейшее повышение эффективности использования всех видов экономических ресурсов и развития металлургических предприятий неразрывно связано с формированием дочерними предприятиями системы стратегического управленческого учета, которая является адекватным рыночным механизмом и расширяет возможности субъектов рынка для выбора более точных и обоснованных решений по всем направлениям управленческой деятельности.

Роль стратегического управленческого учета в информационном обеспечении не ограничивается функциями традиционного управленческого учета, задачей которого является обеспечение руководства компании внутренней информацией в целях обоснования управленческих решений. Информационная подсистема в стратегическом управленческом учете выполняет более сложную и комплексную роль, состоящую в обеспечении руководства релевантной информацией, необходимой для управления и контроля в интересах развития холдинга. Необходимость выявлять и координировать внешние факторы является главным отличием информационной подсистемы стратегического управленческого учета от традиционного управленческого учета.

Основные функции информационной подсистемы в системе управленческого учета холдинговых объединений представлены на рисунке.

* Статья подготовлена к печати Екатеринбургским информационным центром издательского дома «Финансы и Кредит».

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
31 / 195 71,4%

низмом и расширяет возможности субъектов рынка для выбора более точных и обоснованных решений по всем направлениям управленческой деятельности.

Роль стратегического управленческого учета в информационном обеспечении не ограничивается функциями традиционного управления, задачей которого является обеспечение руководства компании внутренней информацией в целях обоснования управленческих решений. Информационная подсистема в стратегическом управленческом учете выполняет более сложную и комплексную роль, состоящую в обеспечении руководства релевантной информацией, необходимой для управления и контроля в интересах развития холдинга. Необходимость выявлять и координировать внешние факторы является главным отличием информационной подсистемы стратегического управленческого учета от традиционного управленческого учета.



Информационное обеспечение стратегии реализации развития

Рис. 1.3. Взаимосвязь функций стратегического управления.

Основные функции информационной подсистемы в системе управленческого учета холдинговых объединений представлены на рис. 1.3.

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
1 / 7 71,3%

18 (123) – 2008

Управленческий учет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ХОЛДИНГАХ*

Л. В. ЮРЬЕВА,
кандидат экономических наук
Уральский государственный технический университет

В условиях рыночной экономики перед металлургическими холдингами встает проблема гибкого и быстрого реагирования на изменчивость рыночной среды. В то же время необходимо осуществлять формирование долговременной конкурентной политики и стратегии развития дочерних предприятий холдинговой компании. Система стратегического управленческого учета выступает одним из наиболее действенных способов, призванных повысить эффективность управления современным холдингом.

Современные предприятия металлургической отрасли функционируют в условиях высокой сложности, неопределенности и динамичности окружающей социально-экономической среды. Жесткая инерционная организация управления металлургическим холдингом не позволяет мгновенно реагировать на изменение требований рынка. Главным условием победы в конкурентной борьбе является способность долговременного предвидения и последовательной реализации различных инноваций в ассортименте продукции, в технологии и в управлении. Для того чтобы выжить и развиваться в этой среде, предприятиям холдинга необходимо постоянно видоизменяться и адаптироваться к быстро меняющимся требованиям рынка, формируемым в условиях современной экономики инновационного типа.

Важнейшее направление адаптации — установление практики функционирования системы стратегического управленческого учета холдингов. Значимость системы стратегического управленческого учета определяется прежде всего тем, что необходимы новые методы адаптации и улучшения для динамичного развития в рыночной среде.

Дальнейшее повышение эффективности использования всех видов экономических ресурсов и развития металлургических предприятий неразрывно связано с формированием дочерними предприятиями системы стратегического управленческого учета, которая является адекватным рыночным механизмом и расширяет возможности субъектов рынка для выбора более точных и обоснованных решений по всем направлениям управленческой деятельности.

Роль стратегического управленческого учета в информационном обеспечении не ограничивается функциями традиционного управленческого учета, задачей которого является обеспечение руководства компании внутренней информацией в целях обоснования управленческих решений. Информационная подсистема в стратегическом управленческом учете выполняет более сложную и комплексную роль, состоящую в обеспечении руководства релевантной информацией, необходимой для управления и контроля в интересах развития холдинга. Необходимость выявлять и координировать внешние факторы является главным отличием информационной подсистемы стратегического управленческого учета от традиционного управленческого учета.

Основные функции информационной подсистемы в системе управленческого учета холдинговых объединений представлены на рисунке.

* Статья подготовлена к печати Екатеринбургским информационным центром издательского дома «Финансы и Кредит».

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
31 / 195 71,4%

низмом и расширяет возможности субъектов рынка для выбора более точных и обоснованных решений по всем направлениям управленческой деятельности.

Роль стратегического управленческого учета в информационном обеспечении не ограничивается функциями традиционного управления, задачей которого является обеспечение руководства компании внутренней информацией в целях обоснования управленческих решений. Информационная подсистема в стратегическом управленческом учете выполняет более сложную и комплексную роль, состоящую в обеспечении руководства релевантной информацией, необходимой для управления и контроля в интересах развития холдинга. Необходимость выявлять и координировать внешние факторы является главным отличием информационной подсистемы стратегического управленческого учета от традиционного управленческого учета.

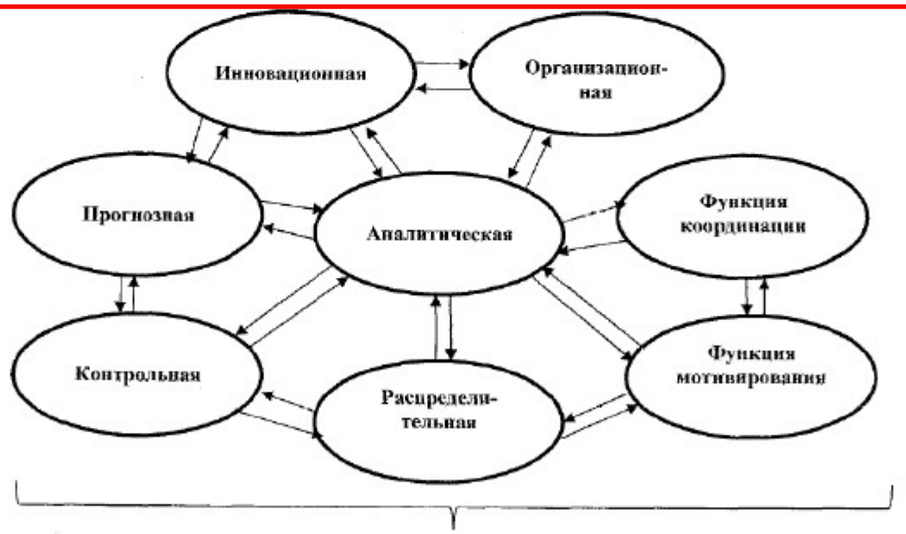

Рис. 1.3. Взаимосвязь функций стратегического управления.

Основные функции информационной подсистемы в системе управленческого учета холдинговых объединений представлены на рис. 1.3.

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
2 / 7 71,3%

Каждая из этих функций несет в себе определенную смысловую нагрузку и роль в системе управленческого учета. Они неразрывно связаны между собой и направлены на информационное обеспечение выбора и реализации стратегии развития предприятия.

Главная особенность формирования системы стратегического управленческого учета заключается в информационной поддержке стратегических решений на основе информационной подсистемы, которая должна обеспечивать руководство холдинговой компании соответствующими показателями, отражающими финансовые результаты деятельности бизнеса, а также показателями оценки экономической и управленческой эффективности предприятия.

Информационное обеспечение является необходимым компонентом для принятия стратегических управленческих решений, и для его реализации требуется решение трех задач:

– определить, какая информация нужна;
– создать систему сбора информации;
– соответствующим образом ее структурировать.

Сбор информации может принимать самые разные формы, иметь разные результаты и названия. Поэтому в системе стратегического управленческого учета выделяется несколько подсистем сбора и анализа информации:

– информация о внутреннем состоянии компании;
– информация о рынках и отрасли;
– информация о конкурентах;
– информация о продуктах и технологиях;
– информация о правительственных решениях.

Сбор информации о внутреннем состоянии холдинга базируется на управленческих процедурах, направленных на обеспечение текущих операций в системе стратегического управленческого учета.

Информационная направленность управленческого учета в рамках стратегического управления состоит в том, чтобы доставлять всю релевантную информацию принимающим решения руководителям определенного уровня. Однако стратегические решения, принимаемые в холдинге, могут весьма различаться в зависимости от того, какие задачи стоят перед холдингом, а также от уровня, на котором в нем принимают эти решения.

Другая особенность формирования системы стратегического управленческого учета в металлургических холдингах заключается в использовании инструмента стратегического бюджетирования, в том числе. посредством создания гибкого бюджета с учетом изменений внешней среды. Стратегическое бюджетирование характеризуется несколькими особенностями. Во-первых, оно реализует системный подход к организации управления. Это происходит в результате выполнения жизненно важных функций управления предприятием, таких как: определение задач, планирование ресурсов, оценка деятельности и мотивация персонала на основе оценки; контроль за исполнением. Во-вторых, осуществляет связь годового бюджетирования и стратегического управления. Стратегический бюджет включает в себя такие направления, как:

– инвестиции в улучшение конкурентных позиций в стратегических областях бизнеса;
– инвестиции в расширение стратегических областей бизнеса;
– инвестиции в развитие новых стратегических областей бизнеса и уход из неперспективных.

Одним из методов преодоления разрыва между стратегией и оперативной деятельностью является внедрение сбалансированной системы показателей эффективности.

Такие показатели связывают стратегические цели с оперативными планами и бюджетами по их достижению посредством включения стратегических инициатив и проектов, экономического эффекта и затрат, связанных с ними, в бюджеты холдинга.

Как видно из рисунка, наиболее значимой функцией стратегического управленческого учета с точки зрения его роли в адаптации предприятий металлургического холдинга в инновационно ориентированной рыночной экономике является аналитическая функция. В системе управленческого учета холдинга одной из важнейших задач



Взаимосвязь функций стратегического управленческого учета

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
32 / 195 71,4%

Каждая из этих функций несет в себе определенную смысловую нагрузку и роль в системе управленческого учета. Они неразрывно связаны между собой и направлены на информационное обеспечение выбора и реализации стратегии развития предприятия.

Главная особенность формирования системы стратегического управленческого учета заключается в информационной поддержке стратегических решений на основе информационной подсистемы, которая должна обеспечивать руководство холдинговой компании соответствующими показателями, отражающими финансовые результаты деятельности бизнеса, а также показателями оценки экономической и управленческой эффективности предприятия.

Информационное обеспечение является необходимым компонентом для принятия стратегических управленческих решений, и для его реализации требуется решение трех задач:

- определить, какая информация нужна;
- создать систему сбора информации;
- соответствующим образом ее структурировать. Сбор информации может принимать самые разные формы, иметь разные результаты и названия.

Поэтому в системе стратегического управленческого учета выделяется несколько подсистем сбора и анализа информации:

- информация о внутреннем состоянии компании;
- информация о рынках и отрасли;
- информация о конкурентах;
- информация о продуктах и технологиях;
- информация о правительственных решениях.

Сбор информации о внутреннем состоянии холдинга базируется на управленческих процедурах, направленных на обеспечение текущих операций в системе стратегического управленческого учета.

Информационная направленность управленческого учета в рамках стратегического управления состоит в том, чтобы доставлять всю релевант-

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
2 / 7 71,3%

Каждая из этих функций несет в себе определенную смысловую нагрузку и роль в системе управленческого учета. Они неразрывно связаны между собой и направлены на информационное обеспечение выбора и реализации стратегии развития предприятия.

Главная особенность формирования системы стратегического управленческого учета заключается в информационной поддержке стратегических решений на основе информационной подсистемы, которая должна обеспечивать руководство холдинговой компании соответствующими показателями, отражающими финансовые результаты деятельности бизнеса, а также показателями оценки экономической и управленческой эффективности предприятия.

Информационное обеспечение является необходимым компонентом для принятия стратегических управленческих решений, и для его реализации требуется решение трех задач:

– определить, какая информация нужна;
– создать систему сбора информации;
– соответствующим образом ее структурировать.

Сбор информации может принимать самые разные формы, иметь разные результаты и названия. Поэтому в системе стратегического управленческого учета выделяется несколько подсистем сбора и анализа информации:

– информация о внутреннем состоянии компании;
– информация о рынках и отрасли;
– информация о конкурентах;
– информация о продуктах и технологиях;
– информация о правительственных решениях.

Сбор информации о внутреннем состоянии холдинга базируется на управленческих процедурах, направленных на обеспечение текущих операций в системе стратегического управленческого учета.

Информационная направленность управленческого учета в рамках стратегического управления состоит в том, чтобы доставлять всю релевантную информацию принимающим решения руководителям определенного уровня. Однако стратегические решения, принимаемые в холдинге, могут весьма различаться в зависимости от того, какие задачи стоят перед холдингом, а также от уровня, на котором в нем принимают эти решения.

Другая особенность формирования системы стратегического управленческого учета в металлургических холдингах заключается в использовании инструмента стратегического бюджетирования, в том числе. посредством создания гибкого бюджета с учетом изменений внешней среды. Стратегическое бюджетирование характеризуется несколькими особенностями. Во-первых, оно реализует системный подход к организации управления. Это происходит в результате выполнения жизненно важных функций управления предприятием, таких как: определение задач, планирование ресурсов, оценка деятельности и мотивация персонала на основе оценки; контроль за исполнением. Во-вторых, осуществляет связь годового бюджетирования и стратегического управления. Стратегический бюджет включает в себя такие направления, как:

– инвестиции в улучшение конкурентных позиций в стратегических областях бизнеса;
– инвестиции в расширение стратегических областей бизнеса;
– инвестиции в развитие новых стратегических областей бизнеса и уход из неперспективных.

Одним из методов преодоления разрыва между стратегией и оперативной деятельностью является внедрение сбалансированной системы показателей эффективности.

Такие показатели связывают стратегические цели с оперативными планами и бюджетами по их достижению посредством включения стратегических инициатив и проектов, экономического эффекта и затрат, связанных с ними, в бюджеты холдинга.

Как видно из рисунка, наиболее значимой функцией стратегического управленческого учета с точки зрения его роли в адаптации предприятий металлургического холдинга в инновационно ориентированной рыночной экономике является аналитическая функция. В системе управленческого учета холдинга одной из важнейших задач



Взаимосвязь функций стратегического управленческого учета

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
33 / 195 71,4%

ную информацию принимающим решения руководителям определенного уровня. Однако стратегические решения, принимаемые в холдинге, могут весьма различаться в зависимости от того, какие задачи стоят перед холдингом, а также от уровня, на котором в нем принимают эти решения.

Другая особенность формирования системы стратегического управленческого учета в металлургических холдингах заключается в использовании инструмента стратегического бюджетирования, в том числе, посредством создания гибкого бюджета с учетом изменений внешней среды. Стратегическое бюджетирование характеризуется несколькими особенностями. Во-первых, оно реализует системный подход к организации управления. Это происходит в результате выполнения жизненно важных функций управления предприятием, таких как: определение задач, планирование ресурсов, оценка деятельности и мотивация персонала на основе оценки; контроль за исполнением. Во-вторых, осуществляет связь годового бюджетирования и стратегического управления. Стратегический бюджет включает в себя такие направления, как:

- инвестиции в улучшение конкурентных позиций в стратегических областях бизнеса;

- инвестиции в расширение стратегических областей бизнеса;

- инвестиции в развитие новых стратегических областей бизнеса и уход из неперспективных.

Одним из методов преодоления разрыва между стратегией и оперативной деятельностью является внедрение сбалансированной системы показателей эффективности.

Такие показатели связывают стратегические цели с оперативными планами и бюджетами по их достижению посредством включения стратегических инициатив и проектов, экономического эффекта и затрат, связанных с ними, в бюджеты холдинга.

Как видно из рисунка 1.3, наиболее значимой функцией стратегического управленческого учета с точки зрения его роли в адаптации предприятий металлургического холдинга в инновационно ориентированной рыночной

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
2 / 7 71,3%

Каждая из этих функций несет в себе определенную смысловую нагрузку и роль в системе управленческого учета. Они неразрывно связаны между собой и направлены на информационное обеспечение выбора и реализации стратегии развития предприятия.

Главная особенность формирования системы стратегического управленческого учета заключается в информационной поддержке стратегических решений на основе информационной подсистемы, которая должна обеспечивать руководство холдинговой компании соответствующими показателями, отражающими финансовые результаты деятельности бизнеса, а также показателями оценки экономической и управленческой эффективности предприятия.

Информационное обеспечение является необходимым компонентом для принятия стратегических управленческих решений, и для его реализации требуется решение трех задач:

– определить, какая информация нужна;
– создать систему сбора информации;
– соответствующим образом ее структурировать.

Сбор информации может принимать самые разные формы, иметь разные результаты и названия. Поэтому в системе стратегического управленческого учета выделяется несколько подсистем сбора и анализа информации:

– информация о внутреннем состоянии компании;
– информация о рынках и отрасли;
– информация о конкурентах;
– информация о продуктах и технологиях;
– информация о правительственных решениях.

Сбор информации о внутреннем состоянии холдинга базируется на управленческих процедурах,



Информационное обеспечение стратегии реализации развития

Взаимосвязь функций стратегического управленческого учета

направленных на обеспечение текущих операций в системе стратегического управленческого учета.

Информационная направленность управленческого учета в рамках стратегического управления состоит в том, чтобы доставлять всю релевантную информацию принимающим решения руководителям определенного уровня. Однако стратегические решения, принимаемые в холдинге, могут весьма различаться в зависимости от того, какие задачи стоят перед холдингом, а также от уровня, на котором в нем принимают эти решения.

Другая особенность формирования системы стратегического управленческого учета в металлургических холдингах заключается в использовании инструмента стратегического бюджетирования, в том числе. посредством создания гибкого бюджета с учетом изменений внешней среды. Стратегическое бюджетирование характеризуется несколькими особенностями. Во-первых, оно реализует системный подход к организации управления. Это происходит в результате выполнения жизненно важных функций управления предприятием, таких как: определение задач, планирование ресурсов, оценка деятельности и мотивация персонала на основе оценки; контроль за исполнением. Во-вторых, осуществляет связь годового бюджетирования и стратегического управления. Стратегический бюджет включает в себя такие направления, как:

– инвестиции в улучшение конкурентных позиций в стратегических областях бизнеса;
– инвестиции в расширение стратегических областей бизнеса;
– инвестиции в развитие новых стратегических областей бизнеса и уход из неперспективных.

Одним из методов преодоления разрыва между стратегией и оперативной деятельностью является внедрение сбалансированной системы показателей эффективности.

Такие показатели связывают стратегические цели с оперативными планами и бюджетами по их достижению посредством включения стратегических инициатив и проектов, экономического эффекта и затрат, связанных с ними, в бюджеты холдинга.

Как видно из рисунка, наиболее значимой функцией стратегического управленческого учета с точки зрения его роли в адаптации предприятий металлургического холдинга в инновационно ориентированной рыночной экономике является аналитическая функция. В системе управленческого учета холдинга одной из важнейших задач

экономике является аналитическая функция. В системе управленческого учета холдинга одной из важнейших задач аналитической функции является формирование и обеспечение удовлетворительного финансового состояния всех дочерних предприятий и как следствие – самой холдинговой компании.

При этом под финансовым состоянием понимается способность металлургических холдингов финансировать свою деятельность. Она определяется обеспеченностью финансовыми ресурсами, нужными для текущего функционирования предприятий холдинга, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью использования.

Для обеспечения стабильного удовлетворительного финансового состояния в холдинговых структурах целесообразно проводить рейтинговую оценку финансового состояния всех дочерних предприятий с помощью сбалансированной системы показателей. Подобный анализ ассоциированных предприятий позволит определить целесообразность вкладывания в них финансовых инвестиций в целях получения дивидендов. В то же время рейтинговый анализ дочерних предприятий будет содействовать принятию эффективных управленческих решений относительно формирования и использования финансовых ресурсов. К финансовым ресурсам предприятий холдинга целесообразно отнести валовую прибыль, прибыль от продаж, операционную прибыль, внереализационную прибыль, прибыль до налогообложения, чистую прибыль и нераспределенную прибыль.

Еще одна особенность формирования системы управленческого учета состоит в определении рейтингов, которое направлено на выявление и оценку финансового состояния холдинговых объединений по шкале ряда дифференцированных интегральных показателей в целях эффективного управления финансовыми ресурсами в холдинге.

Положительное следствие рейтинговой оценки – достижение открытости бизнеса для его участников. Установление рейтинга дает возможность в целом оценить финансовое состояние и уровень платежеспособности предприятий холдинга. Также рейтинговая оценка может стать стимулом для по-

аналитической функции является формирование и обеспечение удовлетворительного финансового состояния всех дочерних предприятий и как следствие — самой холдинговой компании.

При этом под финансовым состоянием понимается способность металлургических холдингов финансировать свою деятельность. Она определяется обеспеченностью финансовыми ресурсами, нужными для текущего функционирования предприятий холдинга, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью использования.

Для обеспечения стабильного удовлетворительного финансового состояния в холдинговых структурах целесообразно проводить рейтинговую оценку финансового состояния всех дочерних предприятий с помощью сбалансированной системы показателей. Подобный анализ ассоциированных предприятий позволит определить целесообразность вкладывания в них финансовых инвестиций в целях получения дивидендов. В то же время рейтинговый анализ дочерних предприятий будет содействовать принятию эффективных управленческих решений относительно формирования и использования финансовых ресурсов. К финансовым ресурсам предприятий холдинга целесообразно отнести валовую прибыль, прибыль от продаж, операционную прибыль, внереализационную прибыль, прибыль до налогообложения, чистую прибыль и нераспределенную прибыль.

Еще одна особенность формирования системы управленческого учета состоит в определении рейтингов, которое направлено на выявление и оценку финансового состояния холдинговых объединений по шкале ряда дифференцированных интегральных показателей в целях эффективного управления финансовыми ресурсами в холдинге.

Положительное следствие рейтинговой оценки — достижение открытости бизнеса для его участников. Установление рейтинга дает возможность в целом оценить финансовое состояние и уровень платежеспособности предприятий холдинга. Также рейтинговая оценка может стать стимулом для повышения эффективности деятельности дочерних предприятий благодаря реализации политики вознаграждения наиболее рейтинговых предприятий. Это особенно актуально для холдинговых компаний горизонтального типа.

В черной металлургии России в основном завершен этап институциональных преобразований на основе слияний и поглощений отдельных акционерных обществ с созданием крупных корпоративных групп.

Наибольшее развитие получила вертикальная интеграция, основанная на включении в корпоративные металлургические группы технологически взаимосвязанных сопряженных производств: железорудных, в определенной степени угольных, а также более высокой степени переработки: ряда метизных заводов.

По существу на российском рынке железорудного сырья нет подготовленных к добыче свободных железорудных активов, что в определенной мере исчерпывает возможности дальнейшей вертикальной интеграции. Включение же активов угледобывающих предприятий в состав металлургических групп имеет значительные технологические ограничения.

Достигла определенных пределов развития и горизонтальная интеграция, основанная на концентрации в одной компании металлургического потенциала нескольких металлургических комбинатов и заводов. Конечно, возможности горизонтальной интеграции и внутри России и на мировом рынке открыты. Но при объединении крупных компаний они связаны с проблемой обеспечения главенствующей роли.

Оптимальное формирование и использование финансовых ресурсов каждого дочернего предприятия обусловливает стойкое финансовое состояние всего холдинга, а это одна из важнейших характеристик хозяйственной деятельности. Финансовый анализ позволяет определить понятие «стойкое финансовое состояние» с качественной и количественной стороны. В теории финансового анализа существует большой арсенал методов, с помощью которых можно осуществить правильную диагностику и определение рейтингов ассоциированных и дочерних предприятий, а также холдинговых компаний.

Рейтинг подконтрольных предприятий холдинговых компаний целесообразно высчитывать с помощью относительных показателей, поскольку абсолютные не всегда объективно отображают реальную ситуацию, используя при этом как источник информации публичную финансовую отчетность. Затем рационально разработать один интегрированный показатель, с помощью которого можно однозначно определить финансовое состояние предприятий холдинговых компаний за определенный период и определить рейтинг каждого из них в общей совокупности.

При определении системы сбалансированных показателей следует учитывать качественные и количественные коэффициенты. При этом экс-

вышения эффективности деятельности дочерних предприятий благодаря реализации политики вознаграждения наиболее рейтинговых предприятий. Это особенно актуально для холдинговых компаний горизонтального типа.

В черной металлургии России в основном завершен этап институциональных преобразований на основе слияний и поглощений отдельных акционерных обществ с созданием крупных корпоративных групп.

Наибольшее развитие получила вертикальная интеграция, основанная на включении в корпоративные металлургические группы технологически взаимосвязанных сопряженных производств: железорудных, в определенной степени угольных, а также более высокой степени переработки: ряда метизных заводов.

По существу на российском рынке железорудного сырья нет подготовленных к добыче свободных железорудных активов, что в определенной мере исчерпывает возможности дальнейшей вертикальной интеграции. Включение же активов угледобывающих предприятий в состав металлургических групп имеет значительные технологические ограничения.

Достигла определенных пределов развития и горизонтальная интеграция, основанная на концентрации в одной компании металлургического потенциала нескольких металлургических комбинатов и заводов. Конечно, возможности горизонтальной интеграции и внутри России и на мировом рынке открыты. Но при объединении крупных компаний они связаны с проблемой обеспечения главенствующей роли.

Оптимальное формирование и использование финансовых ресурсов каждого дочернего предприятия обусловливает стойкое финансовое состояние всего холдинга, а это одна из важнейших характеристик хозяйственной деятельности. Финансовый анализ позволяет определить понятие «стойкое финансовое состояние» с качественной и количественной стороны. В теории финансового анализа существует большой арсенал методов, с помощью которых можно осуществить правильную диагностику и определение рейтин-

аналитической функции является формирование и обеспечение удовлетворительного финансового состояния всех дочерних предприятий и как следствие — самой холдинговой компании.

При этом под финансовым состоянием понимается способность металлургических холдингов финансировать свою деятельность. Она определяется обеспеченностью финансовыми ресурсами, нужными для текущего функционирования предприятий холдинга, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью использования.

Для обеспечения стабильного удовлетворительного финансового состояния в холдинговых структурах целесообразно проводить рейтинговую оценку финансового состояния всех дочерних предприятий с помощью сбалансированной системы показателей. Подобный анализ ассоциированных предприятий позволит определить целесообразность вкладывания в них финансовых инвестиций в целях получения дивидендов. В то же время рейтинговый анализ дочерних предприятий будет содействовать принятию эффективных управленческих решений относительно формирования и использования финансовых ресурсов. К финансовым ресурсам предприятий холдинга целесообразно отнести валовую прибыль, прибыль от продаж, операционную прибыль, внереализационную прибыль, прибыль до налогообложения, чистую прибыль и нераспределенную прибыль.

Еще одна особенность формирования системы управленческого учета состоит в определении рейтингов, которое направлено на выявление и оценку финансового состояния холдинговых объединений по шкале ряда дифференцированных интегральных показателей в целях эффективного управления финансовыми ресурсами в холдинге.

Положительное следствие рейтинговой оценки — достижение открытости бизнеса для его участников. Установление рейтинга дает возможность в целом оценить финансовое состояние и уровень платежеспособности предприятий холдинга. Также рейтинговая оценка может стать стимулом для повышения эффективности деятельности дочерних предприятий благодаря реализации политики вознаграждения наиболее рейтинговых предприятий. Это особенно актуально для холдинговых компаний горизонтального типа.

В черной металлургии России в основном завершен этап институциональных преобразований на основе слияний и поглощений отдельных акционерных обществ с созданием крупных корпоративных групп.

Наибольшее развитие получила вертикальная интеграция, основанная на включении в корпоративные металлургические группы технологически взаимосвязанных сопряженных производств: железорудных, в определенной степени угольных, а также более высокой степени переработки: ряда метизных заводов.

По существу на российском рынке железорудного сырья нет подготовленных к добыче свободных железорудных активов, что в определенной мере исчерпывает возможности дальнейшей вертикальной интеграции. Включение же активов угледобывающих предприятий в состав металлургических групп имеет значительные технологические ограничения.

Достигла определенных пределов развития и горизонтальная интеграция, основанная на концентрации в одной компании металлургического потенциала нескольких металлургических комбинатов и заводов. Конечно, возможности горизонтальной интеграции и внутри России и на мировом рынке открыты. Но при объединении крупных компаний они связаны с проблемой обеспечения главенствующей роли.

Оптимальное формирование и использование финансовых ресурсов каждого дочернего предприятия обусловливает стойкое финансовое состояние всего холдинга, а это одна из важнейших характеристик хозяйственной деятельности. Финансовый анализ позволяет определить понятие «стойкое финансовое состояние» с качественной и количественной стороны. В теории финансового анализа существует большой арсенал методов, с помощью которых можно осуществить правильную диагностику и определение рейтингов ассоциированных и дочерних предприятий, а также холдинговых компаний.

Рейтинг подконтрольных предприятий холдинговых компаний целесообразно высчитывать с помощью относительных показателей, поскольку абсолютные не всегда объективно отображают реальную ситуацию, используя при этом как источник информации публичную финансовую отчетность. Затем рационально разработать один интегрированный показатель, с помощью которого можно однозначно определить финансовое состояние предприятий холдинговых компаний за определенный период и определить рейтинг каждого из них в общей совокупности.

При определении системы сбалансированных показателей следует учитывать качественные и количественные коэффициенты. При этом экс-

гов ассоциированных и дочерних предприятий, а также холдинговых компаний.

Рейтинг подконтрольных предприятий холдинговых компаний целесообразно высчитывать с помощью относительных показателей, поскольку абсолютные не всегда объективно отображают реальную ситуацию, используя при этом как источник информации публичную финансовую отчетность. Затем рационально разработать один интегрированный показатель, с помощью которого можно однозначно определить финансовое состояние предприятий холдинговых компаний за определенный период и определить рейтинг каждого из них в общей совокупности.

При определении системы сбалансированных показателей следует учитывать качественные и количественные коэффициенты. При этом экстенсивными факторами целесообразно считать объемы собственных и вовлеченных финансовых ресурсов, которыми владеет и распоряжается металлургический холдинг. В то время как интенсивность будут характеризовать количественные показатели использования финансовых ресурсов: количество оборотов оборотных средств, рентабельность собственного капитала и т.п.

В холдинговой компании интегрированную оценку металлургических предприятий целесообразно строить на следующих принципах.

1. Принцип достаточности. Определение важнейших параметров объекта анализа металлургических предприятий. К таковым можно отнести доход от реализации продукции, чистую прибыль, собственный капитал, средние остатки активов, обязательств и капитала.

2. Принцип значимости. Построение системы показателей необходимо производить исходя из их значимости и существенности. Поэтому нужно использовать простые и понятные алгоритмы расчета показателей.

3. Принцип точности. Важно определить допустимую точность значений коэффициентов и границ удовлетворительного их уровня.

аналитической функции является формирование и обеспечение удовлетворительного финансового состояния всех дочерних предприятий и как следствие — самой холдинговой компании.

При этом под финансовым состоянием понимается способность металлургических холдингов финансировать свою деятельность. Она определяется обеспеченностью финансовыми ресурсами, нужными для текущего функционирования предприятий холдинга, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью использования.

Для обеспечения стабильного удовлетворительного финансового состояния в холдинговых структурах целесообразно проводить рейтинговую оценку финансового состояния всех дочерних предприятий с помощью сбалансированной системы показателей. Подобный анализ ассоциированных предприятий позволит определить целесообразность вкладывания в них финансовых инвестиций в целях получения дивидендов. В то же время рейтинговый анализ дочерних предприятий будет содействовать принятию эффективных управленческих решений относительно формирования и использования финансовых ресурсов. К финансовым ресурсам предприятий холдинга целесообразно отнести валовую прибыль, прибыль от продаж, операционную прибыль, внереализационную прибыль, прибыль до налогообложения, чистую прибыль и нераспределенную прибыль.

Еще одна особенность формирования системы управленческого учета состоит в определении рейтингов, которое направлено на выявление и оценку финансового состояния холдинговых объединений по шкале ряда дифференцированных интегральных показателей в целях эффективного управления финансовыми ресурсами в холдинге.

Положительное следствие рейтинговой оценки — достижение открытости бизнеса для его участников. Установление рейтинга дает возможность в целом оценить финансовое состояние и уровень платежеспособности предприятий холдинга. Также рейтинговая оценка может стать стимулом для повышения эффективности деятельности дочерних предприятий благодаря реализации политики вознаграждения наиболее рейтинговых предприятий. Это особенно актуально для холдинговых компаний горизонтального типа.

В черной металлургии России в основном завершен этап институциональных преобразований на основе слияний и поглощений отдельных акционерных обществ с созданием крупных корпоративных групп.

Наибольшее развитие получила вертикальная интеграция, основанная на включении в корпоративные металлургические группы технологически взаимосвязанных сопряженных производств: железорудных, в определенной степени угольных, а также более высокой степени переработки: ряда метизных заводов.

По существу на российском рынке железорудного сырья нет подготовленных к добыче свободных железорудных активов, что в определенной мере исчерпывает возможности дальнейшей вертикальной интеграции. Включение же активов угледобывающих предприятий в состав металлургических групп имеет значительные технологические ограничения.

Достигла определенных пределов развития и горизонтальная интеграция, основанная на концентрации в одной компании металлургического потенциала нескольких металлургических комбинатов и заводов. Конечно, возможности горизонтальной интеграции и внутри России и на мировом рынке открыты. Но при объединении крупных компаний они связаны с проблемой обеспечения главенствующей роли.

Оптимальное формирование и использование финансовых ресурсов каждого дочернего предприятия обусловливает стойкое финансовое состояние всего холдинга, а это одна из важнейших характеристик хозяйственной деятельности. Финансовый анализ позволяет определить понятие «стойкое финансовое состояние» с качественной и количественной стороны. В теории финансового анализа существует большой арсенал методов, с помощью которых можно осуществить правильную диагностику и определение рейтингов ассоциированных и дочерних предприятий, а также холдинговых компаний.

Рейтинг подконтрольных предприятий холдинговых компаний целесообразно высчитывать с помощью относительных показателей, поскольку абсолютные не всегда объективно отображают реальную ситуацию, используя при этом как источник информации публичную финансовую отчетность. Затем рационально разработать один интегрированный показатель, с помощью которого можно однозначно определить финансовое состояние предприятий холдинговых компаний за определенный период и определить рейтинг каждого из них в общей совокупности.

При определении системы сбалансированных показателей следует учитывать качественные и количественные коэффициенты. При этом экс-

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
36 / 195 71,4%

гов ассоциированных и дочерних предприятий, а также холдинговых компаний.

Рейтинг подконтрольных предприятий холдинговых компаний целесообразно высчитывать с помощью относительных показателей, поскольку абсолютные не всегда объективно отображают реальную ситуацию, используя при этом как источник информации публичную финансовую отчетность. Затем рационально разработать один интегрированный показатель, с помощью которого можно однозначно определить финансовое состояние предприятий холдинговых компаний за определенный период и определить рейтинг каждого из них в общей совокупности.

При определении системы сбалансированных показателей следует учитывать качественные и количественные коэффициенты. При этом экстенсивными факторами целесообразно считать объемы собственных и вовлеченных финансовых ресурсов, которыми владеет и распоряжается металлургический холдинг. В то время как интенсивность будут характеризовать количественные показатели использования финансовых ресурсов: количество оборотов оборотных средств, рентабельность собственного капитала и т.п.

В холдинговой компании интегрированную оценку металлургических предприятий целесообразно строить на следующих принципах.

1. Принцип достаточности. Определение важнейших параметров объекта анализа металлургических предприятий. К таковым можно отнести доход от реализации продукции, чистую прибыль, собственный капитал, средние остатки активов, обязательств и капитала.

2. Принцип значимости. Построение системы показателей необходимо производить исходя из их значимости и существенности. Поэтому нужно использовать простые и понятные алгоритмы расчета показателей.

3. Принцип точности. Важно определить допустимую точность значений коэффициентов и границ удовлетворительного их уровня.

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
4 / 7 71,3%

тенсивными факторами целесообразно считать объемы собственных и вовлеченных финансовых ресурсов, которыми владеет и распоряжается металлургический холдинг. В то время как интенсивность будут характеризовать количественные показатели использования финансовых ресурсов: количество оборотов оборотных средств, рентабельность собственного капитала и т. п.

В холдинговой компании интегрированную оценку металлургических предприятий целесообразно строить на следующих принципах.

1. Принцип достаточности. Определение важнейших параметров объекта анализа металлургических предприятий. К таковым можно отнести доход от реализации продукции, чистую прибыль, собственный капитал, средние остатки активов, обязательств и капитала.

2. Принцип значимости. Построение системы показателей необходимо производить исходя из их значимости и существенности. Поэтому нужно использовать простые и понятные алгоритмы расчета показателей.

3. Принцип точности. Важно определить допустимую точность значений коэффициентов и границ удовлетворительного их уровня.

4. Принцип релевантности. Необходимо оптимально сочетать информативность выбранных показателей, а также всесторонний учет качественных и количественных параметров финансовых ресурсов.

5. Принцип объективности. Важно совмещать доступность данных для расчета показателей с возможностью их однозначно интерпретировать.

6. Принцип сравнимости. Достаточно обеспечить требования для применения методов сравнения во времени/пространстве и сопоставимость показателей по периодам.

Для повышения значимости система финансового анализа и коэффициенты, заложенные в ее основу, предназначены прежде всего для выявления изменений в финансовом состоянии, определения тенденций, позволяющих составить представление о том, какие риски и возможности для холдинга существуют, как минимизировать первые и увеличить влияние последних. Оценка бизнес-стратегии с помощью коэффициентов показывает то состояние дел, которое было характерно для прошедшего периода.

Остановимся подробно на аналитической функции как основе формирования системы стратегического управленческого учета. Она состоит в анализе финансовых коэффициентов и показателей, а также заключается в приобретении навыков принятия финансовых решений холдинговых компании и понимании результативности ее работы. Таким образом, она сокращает полагание руководителей управляющей компании на догадки, предчувствия и интуицию, что минимизирует неопределенность в принятии решений. Сравнительный анализ требует точных подсчетов, включающих в себя финансовые коэффициенты, прошлые финансовые отчеты и оценки будущего роста, объединенные с отраслевым и экономическим анализом.

Несмотря на то, что финансовые отчеты предоставляют по большей части полезную информацию, большие числа и изменяющиеся порядки и методы подсчета, особенно в многонациональных контекстах, очень затрудняют сравнение производительности от одного предприятия холдинга к другому и от года к году в определенном предприятии. Анализ коэффициентов представляет собой полезный и интересный метод оценки разнообразных финансовых характеристик холдинга.

Применение анализа коэффициентов к финансовым показателям способствует на основе информации, сформированной в системе стратегического управленческого учета, делать выводы о конкурентном успехе, провале или развитии холдинга с течением времени, а также оценивать то, насколько результативно работает каждое предприятие по сравнению с аналогичными предприятиями холдинга. Анализ коэффициентов также может помочь руководству стать осведомленным о сильных и слабых сторонах холдинга.

В финансовом анализе рассматривают три основные базы оценки соответствия коэффициентов для сравнения.

Первая — это собственный опыт работы холдинга. Он всегда полезен при обзоре коэффициентов холдинга за текущий год, которые сравниваются с теми значениями, которые они принимали несколькими годами раньше. Это способствует выявлению благоприятных или неблагоприятных тенденций, которые постепенно развиваются с течением времени, а также выявлению каких-либо показателей, значительно изменившихся за определенный промежуток времени.

Второй тип аналитической базы состоит в сравнении показателей предприятий холдинга с конкурентами. Если конкуренты представляют руководству холдинга возможность получить копии их годовых отчетов, то сравнить каждый коэффициент с коэффициентом исходного холдинга легко. Этот подход особенно ценен для выяснения, почему данный холдинг работает определенно лучше или хуже, чем некоторый конкурент. Посредством

4. Принцип релевантности. Необходимо оптимально сочетать информативность выбранных показателей, а также всесторонний учет качественных и количественных параметров финансовых ресурсов.

5. Принцип объективности. Важно совмещать доступность данных для расчета показателей с возможностью их однозначно интерпретировать.

6. Принцип сравнимости. Достаточно обеспечить требования для применения методов сравнения во времени/пространстве и сопоставимость показателей по периодам.

Для повышения значимости система финансового анализа и коэффициенты, заложенные в ее основу, предназначены, прежде всего, для выявления изменений в финансовом состоянии, определения тенденций, позволяющих составить представление о том, какие риски и возможности для холдинга существуют, как минимизировать первые и увеличить влияние последних. Оценка бизнес-стратегии с помощью коэффициентов показывает то состояние дел, которое было характерно для прошедшего периода.

Остановимся подробно на аналитической функции как основе формирования системы стратегического управленческого учета. Она состоит в анализе финансовых коэффициентов и показателей, а также заключается в приобретении навыков принятия финансовых решений холдинговых компании и понимании результативности ее работы. Таким образом, она сокращает полагание руководителей управляющей компании на догадки, предчувствия и интуицию, что минимизирует неопределенность в принятии решений. Сравнительный анализ требует точных подсчетов, включающих в себя финансовые коэффициенты, прошлые финансовые отчеты и оценки будущего роста, объединенные с отраслевым и экономическим анализом.

Несмотря на то, что финансовые отчеты предоставляют по большей части полезную информацию, большие числа и изменяющиеся порядки и методы подсчета, особенно в многонациональных контекстах, очень затрудняют сравнение производительности от одного предприятия холдинга к другому и от года к году в определенном предприятии. Анализ коэффициентов пред-

тенсивными факторами целесообразно считать объемы собственных и вовлеченных финансовых ресурсов, которыми владеет и распоряжается металлургический холдинг. В то время как интенсивность будут характеризовать количественные показатели использования финансовых ресурсов: количество оборотов оборотных средств, рентабельность собственного капитала и т. п.

В холдинговой компании интегрированную оценку металлургических предприятий целесообразно строить на следующих принципах.

1. Принцип достаточности. Определение важнейших параметров объекта анализа металлургических предприятий. К таковым можно отнести доход от реализации продукции, чистую прибыль, собственный капитал, средние остатки активов, обязательств и капитала.

2. Принцип значимости. Построение системы показателей необходимо производить исходя из их значимости и существенности. Поэтому нужно использовать простые и понятные алгоритмы расчета показателей.

3. Принцип точности. Важно определить допустимую точность значений коэффициентов и границ удовлетворительного их уровня.

4. Принцип релевантности. Необходимо оптимально сочетать информативность выбранных показателей, а также всесторонний учет качественных и количественных параметров финансовых ресурсов.

5. Принцип объективности. Важно совмещать доступность данных для расчета показателей с возможностью их однозначно интерпретировать.

6. Принцип сравнимости. Достаточно обеспечить требования для применения методов сравнения во времени/пространстве и сопоставимость показателей по периодам.

Для повышения значимости система финансового анализа и коэффициенты, заложенные в ее основу, предназначены прежде всего для выявления изменений в финансовом состоянии, определения тенденций, позволяющих составить представление о том, какие риски и возможности для холдинга существуют, как минимизировать первые и увеличить влияние последних. Оценка бизнес-стратегии с помощью коэффициентов показывает то состояние дел, которое было характерно для прошедшего периода.

Остановимся подробно на аналитической функции как основе формирования системы стратегического управленческого учета. Она состоит в анализе финансовых коэффициентов и показателей, а также заключается в приобретении навыков принятия финансовых решений холдинговых компании и понимании результативности ее работы. Таким образом, она сокращает полагание руководителей управляющей компании на догадки, предчувствия и интуицию, что минимизирует неопределенность в принятии решений. Сравнительный анализ требует точных подсчетов, включающих в себя финансовые коэффициенты, прошлые финансовые отчеты и оценки будущего роста, объединенные с отраслевым и экономическим анализом.

Несмотря на то, что финансовые отчеты предоставляют по большей части полезную информацию, большие числа и изменяющиеся порядки и методы подсчета, особенно в многонациональных контекстах, очень затрудняют сравнение производительности от одного предприятия холдинга к другому и от года к году в определенном предприятии. Анализ коэффициентов представляет собой полезный и интересный метод оценки разнообразных финансовых характеристик холдинга.

Применение анализа коэффициентов к финансовым показателям способствует на основе информации, сформированной в системе стратегического управленческого учета, делать выводы о конкурентном успехе, провале или развитии холдинга с течением времени, а также оценивать то, насколько результативно работает каждое предприятие по сравнению с аналогичными предприятиями холдинга. Анализ коэффициентов также может помочь руководству стать осведомленным о сильных и слабых сторонах холдинга.

В финансовом анализе рассматривают три основные базы оценки соответствия коэффициентов для сравнения.

Первая — это собственный опыт работы холдинга. Он всегда полезен при обзоре коэффициентов холдинга за текущий год, которые сравниваются с теми значениями, которые они принимали несколькими годами раньше. Это способствует выявлению благоприятных или неблагоприятных тенденций, которые постепенно развиваются с течением времени, а также выявлению каких-либо показателей, значительно изменившихся за определенный промежуток времени.

Второй тип аналитической базы состоит в сравнении показателей предприятий холдинга с конкурентами. Если конкуренты представляют руководству холдинга возможность получить копии их годовых отчетов, то сравнить каждый коэффициент с коэффициентом исходного холдинга легко. Этот подход особенно ценен для выяснения, почему данный холдинг работает определенно лучше или хуже, чем некоторый конкурент. Посредством

ставляет собой полезный и интересный метод оценки разнообразных финансовых характеристик холдинга.

Применение анализа коэффициентов к финансовым показателям способствует на основе информации, сформированной в системе стратегического управленческого учета, делать выводы о конкурентном успехе, провале или развитии холдинга с течением времени, а также оценивать то, насколько результативно работает каждое предприятие по сравнению с аналогичными предприятиями холдинга. Анализ коэффициентов также может помочь руководству стать осведомленным о сильных и слабых сторонах холдинга.

В финансовом анализе рассматривают три основные базы оценки соответствия коэффициентов для сравнения.

Первая – это собственный опыт работы холдинга. Он всегда полезен при обзоре коэффициентов холдинга за текущий год, которые сравниваются с теми значениями, которые они принимали несколькими годами раньше. Это способствует выявлению благоприятных или неблагоприятных тенденций, которые постепенно развиваются с течением времени, а также выявлению каких-либо показателей, значительно изменившихся за определенный промежуток времени.

Второй тип аналитической базы состоит в сравнении показателей предприятий холдинга с конкурентами. Если конкуренты представляют руководству холдинга возможность получить копии их годовых отчетов, то сравнить каждый коэффициент коэффициентом исходного холдинга легко. Этот подход особенно ценен для выяснения, почему данный холдинг работает определенно лучше или хуже, чем некоторый конкурент. Посредством выявления различий в коэффициентах возможно определить, какой холдинг или предприятие холдинга работает лучше или хуже, чем конкурент.

Третий тип базы – это сравнение показателей предприятий, входящих в один металлургический холдинг. Здесь доступны не только показатели предприятий холдинга, но также информация, которая часто сортируется по размеру предприятий. Таким образом, существует возможность выяснить,

тенсивными факторами целесообразно считать объемы собственных и вовлеченных финансовых ресурсов, которыми владеет и распоряжается металлургический холдинг. В то время как интенсивность будут характеризовать количественные показатели использования финансовых ресурсов: количество оборотов оборотных средств, рентабельность собственного капитала и т. п.

В холдинговой компании интегрированную оценку металлургических предприятий целесообразно строить на следующих принципах.

1. Принцип достаточности. Определение важнейших параметров объекта анализа металлургических предприятий. К таковым можно отнести доход от реализации продукции, чистую прибыль, собственный капитал, средние остатки активов, обязательств и капитала.

2. Принцип значимости. Построение системы показателей необходимо производить исходя из их значимости и существенности. Поэтому нужно использовать простые и понятные алгоритмы расчета показателей.

3. Принцип точности. Важно определить допустимую точность значений коэффициентов и границ удовлетворительного их уровня.

4. Принцип релевантности. Необходимо оптимально сочетать информативность выбранных показателей, а также всесторонний учет качественных и количественных параметров финансовых ресурсов.

5. Принцип объективности. Важно совмещать доступность данных для расчета показателей с возможностью их однозначно интерпретировать.

6. Принцип сравнимости. Достаточно обеспечить требования для применения методов сравнения во времени/пространстве и сопоставимость показателей по периодам.

Для повышения значимости система финансового анализа и коэффициенты, заложенные в ее основу, предназначены прежде всего для выявления изменений в финансовом состоянии, определения тенденций, позволяющих составить представление о том, какие риски и возможности для холдинга существуют, как минимизировать первые и увеличить влияние последних. Оценка бизнес-стратегии с помощью коэффициентов показывает то состояние дел, которое было характерно для прошедшего периода.

Остановимся подробно на аналитической функции как основе формирования системы стратегического управленческого учета. Она состоит в анализе финансовых коэффициентов и показателей, а также заключается в приобретении навыков принятия финансовых решений холдинговых компании и понимании результативности ее работы. Таким образом, она сокращает полагание руководителей управляющей компании на догадки, предчувствия и интуицию, что минимизирует неопределенность в принятии решений. Сравнительный анализ требует точных подсчетов, включающих в себя финансовые коэффициенты, прошлые финансовые отчеты и оценки будущего роста, объединенные с отраслевым и экономическим анализом.

Несмотря на то, что финансовые отчеты предоставляют по большей части полезную информацию, большие числа и изменяющиеся порядки и методы подсчета, особенно в многонациональных контекстах, очень затрудняют сравнение производительности от одного предприятия холдинга к другому и от года к году в определенном предприятии. Анализ коэффициентов представляет собой полезный и интересный метод оценки разнообразных финансовых характеристик холдинга.

Применение анализа коэффициентов к финансовым показателям способствует на основе информации, сформированной в системе стратегического управленческого учета, делать выводы о конкурентном успехе, провале или развитии холдинга с течением времени, а также оценивать то, насколько результативно работает каждое предприятие по сравнению с аналогичными предприятиями холдинга. Анализ коэффициентов также может помочь руководству стать осведомленным о сильных и слабых сторонах холдинга.

В финансовом анализе рассматривают три основные базы оценки соответствия коэффициентов для сравнения.

Первая — это собственный опыт работы холдинга. Он всегда полезен при обзоре коэффициентов холдинга за текущий год, которые сравниваются с теми значениями, которые они принимали несколькими годами раньше. Это способствует выявлению благоприятных или неблагоприятных тенденций, которые постепенно развиваются с течением времени, а также выявлению каких-либо показателей, значительно изменившихся за определенный промежуток времени.

Второй тип аналитической базы состоит в сравнении показателей предприятий холдинга с конкурентами. Если конкуренты представляют руководству холдинга возможность получить копии их годовых отчетов, то сравнить каждый коэффициент с коэффициентом исходного холдинга легко. Этот подход особенно ценен для выяснения, почему данный холдинг работает определенно лучше или хуже, чем некоторый конкурент. Посредством

ставляет собой полезный и интересный метод оценки разнообразных финансовых характеристик холдинга.

Применение анализа коэффициентов к финансовым показателям способствует на основе информации, сформированной в системе стратегического управленческого учета, делать выводы о конкурентном успехе, провале или развитии холдинга с течением времени, а также оценивать то, насколько результативно работает каждое предприятие по сравнению с аналогичными предприятиями холдинга. Анализ коэффициентов также может помочь руководству стать осведомленным о сильных и слабых сторонах холдинга.

В финансовом анализе рассматривают три основные базы оценки соответствия коэффициентов для сравнения.

Первая – это собственный опыт работы холдинга. Он всегда полезен при обзоре коэффициентов холдинга за текущий год, которые сравниваются с теми значениями, которые они принимали несколькими годами раньше. Это способствует выявлению благоприятных или неблагоприятных тенденций, которые постепенно развиваются с течением времени, а также выявлению каких-либо показателей, значительно изменившихся за определенный промежуток времени.

Второй тип аналитической базы состоит в сравнении показателей предприятий холдинга с конкурентами. Если конкуренты представляют руководству холдинга возможность получить копии их годовых отчетов, то сравнить каждый коэффициент коэффициентом исходного холдинга легко. Этот подход особенно ценен для выяснения, почему данный холдинг работает определенно лучше или хуже, чем некоторый конкурент. Посредством выявления различий в коэффициентах возможно определить, какой холдинг или предприятие холдинга работает лучше или хуже, чем конкурент.

Третий тип базы – это сравнение показателей предприятий, входящих в один металлургический холдинг. Здесь доступны не только показатели предприятий холдинга, но также информация, которая часто сортируется по размеру предприятий. Таким образом, существует возможность выяснить,

выявления различий в коэффициентах возможно определить, какой холдинг или предприятие холдинга работает лучше или хуже, чем конкурент.

Третий тип базы — это сравнение показателей предприятий, входящих в один металлургический холдинг. Здесь доступны не только показатели предприятий холдинга, но также информация, которая часто сортируется по размеру предприятий. Таким образом, существует возможность выяснить, насколько относительно далеко от значений других предприятий находятся показатели данного металлургического предприятия.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей имеет много основных преимуществ. Анализ финансовых отчетов является распространенным методом для кредиторов и инвесторов, но их цели отличаются от целей стратегического управленческого учета, в рамках которого возможно объяснить и оценить стратегию и результативность работы холдинга. Тщательный анализ финансового состояния компании непременно улучшает общий процесс конкурентного и стратегического анализа. Финансовые данные представляют действительные и конкретные результаты стратегии, структуры и систем холдинга и могут быть выгодными при понимании значений стратегических вариантов развития металлургических предприятий. Невозможно представить себе систему стратегического управленческого учета без полноценной аналитической функции, в отсутствие какого-либо анализа финансовых коэффициентов и показателей.

Анализ финансовых коэффициентов особенно полезен в качестве инструмента при работе с информационной перегрузкой. Одной из главных сложностей конкурентной управленческой информации является то, как найти образцы в горах несистематизированных данных. Анализ финансовых коэффициентов и показателей достигает этого двумя способами. Он трансформирует большой объем финансовых данных в управляемую систему значимых результатов и объединяет динамичный отчет о результатах хозяйственной деятельности со статичным балансовым отчетом в единый интегрированный анализ.

Другое основное преимущество анализа финансовых коэффициентов заключается в его универсальности. Он легко применим как к внутреннему анализу холдинга, так и к конкурентному анализу и соперников, и отраслевой структуры металлургических предприятий. Можно сказать, что аналитическая точность может быть достигнута посредством вычисления двух или трех ключевых коэффициентов в каждой категории системы сбалансированных показателей.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей позволяет в рамках стратегического управленческого учета определить способность предприятий холдинга добиться успеха посредством применения обобщенной стратегии. С помощью объединения анализа финансовых коэффициентов и показателей с другими сопутствующими методами в системе стратегического управленческого учета возможно получить наиболее полную картину вероятности достижения холдингом стратегического и конкурентного успеха.

Однако необходимо отметить, что финансовые коэффициенты имеют некоторые ограничения. Во-первых, их расчет основан на бухгалтерской информации. Поэтому рассчитанные значения финансовых коэффициентов не обеспечивают каких-либо прямых данных о потоках наличности как важном компоненте управления, основанном на ценности.

Во-вторых, единственно рассчитанный коэффициент не предоставит достаточно информации для составления мнения о холдинге. Необходимо располагать дополнительными данными для того, чтобы сделать подобные выводы. Источником таких данных могло бы стать сравнение значений коэффициентов со значениями таких же коэффициентов других предприятий или с прошлыми показателями холдинга. Тенденции, возникающие с течением времени, также могут пролить свет на ситуацию. Значимость конкретного коэффициента также проявляет тенденцию обратно пропорционально зависеть от размера исходной базы (т. е. от знаменателя). Следовательно, огромные процентные изменения коэффициентов с небольшой исходной базой имеют ограниченную аналитическую ценность. Аналогично коэффициенты, полученные от отрицательных знаменателей, следует тщательно объяснить.

В-третьих, бухгалтеры не включают в основные средства определенные предметы, которые важны для роста и процветания компании. Качество ее работников, вероятно, является наиболее важным активом для многих организаций, хотя этот жизненно важный актив не отражен в балансовом отчете. Финансовые отчеты фактически игнорируют эти очень важные нематериальные активы — ключевой источник конкурентного преимущества в экономике, движимой информацией и сведениями. Анализ финансовых коэффициентов и показателей является внутренне ограниченным аналитическим

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
39 / 195 71,4%

насколько относительно далеко от значений других предприятий находятся показатели данного металлургического предприятия.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей имеет много основных преимуществ. Анализ финансовых отчетов является распространенным методом для кредиторов и инвесторов, но их цели отличаются от целей стратегического управленческого учета, в рамках которого возможно объяснить и оценить стратегию и результативность работы холдинга. Тщательный анализ финансового состояния компании непременно улучшает общий процесс конкурентного и стратегического анализа. Финансовые данные представляют действительные и конкретные результаты стратегии, структуры и систем холдинга и могут быть выгодными при понимании значений стратегических вариантов развития металлургических предприятий. Невозможно представить себе систему стратегического управленческого учета без полноценной аналитической функции, в отсутствие какого-либо анализа финансовых коэффициентов и показателей.

Анализ финансовых коэффициентов особенно полезен в качестве инструмента при работе с информационной перегрузкой. Одной из главных сложностей конкурентной управленческой информации является то, как найти образцы в горах несистематизированных данных. Анализ финансовых коэффициентов и показателей достигает этого двумя способами. Он трансформирует большой объем финансовых данных в управляемую систему значимых результатов и объединяет динамичный отчет о результатах хозяйственной деятельности со статичным балансовым отчетом в единый интегрированный анализ.

Другое основное преимущество анализа финансовых коэффициентов заключается в его универсальности. Он легко применим как к внутреннему анализу холдинга, так и к конкурентному анализу и соперников, и отраслевой структуры металлургических предприятий, Можно сказать, что аналитическая точность может быть достигнута посредством вычисления двух или трех

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
5 / 7 71,3%

выявления различий в коэффициентах возможно определить, какой холдинг или предприятие холдинга работает лучше или хуже, чем конкурент.

Третий тип базы — это сравнение показателей предприятий, входящих в один металлургический холдинг. Здесь доступны не только показатели предприятий холдинга, но также информация, которая часто сортируется по размеру предприятий. Таким образом, существует возможность выяснить, насколько относительно далеко от значений других предприятий находятся показатели данного металлургического предприятия.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей имеет много основных преимуществ. Анализ финансовых отчетов является распространенным методом для кредиторов и инвесторов, но их цели отличаются от целей стратегического управленческого учета, в рамках которого возможно объяснить и оценить стратегию и результативность работы холдинга. Тщательный анализ финансового состояния компании непременно улучшает общий процесс конкурентного и стратегического анализа. Финансовые данные представляют действительные и конкретные результаты стратегии, структуры и систем холдинга и могут быть выгодными при понимании значений стратегических вариантов развития металлургических предприятий. Невозможно представить себе систему стратегического управленческого учета без полноценной аналитической функции, в отсутствие какого-либо анализа финансовых коэффициентов и показателей.

Анализ финансовых коэффициентов особенно полезен в качестве инструмента при работе с информационной перегрузкой. Одной из главных сложностей конкурентной управленческой информации является то, как найти образцы в горах несистематизированных данных. Анализ финансовых коэффициентов и показателей достигает этого двумя способами. Он трансформирует большой объем финансовых данных в управляемую систему значимых результатов и объединяет динамичный отчет о результатах хозяйственной деятельности со статичным балансовым отчетом в единый интегрированный анализ.

Другое основное преимущество анализа финансовых коэффициентов заключается в его универсальности. Он легко применим как к внутреннему анализу холдинга, так и к конкурентному анализу и соперников, и отраслевой структуры металлургических предприятий. Можно сказать, что аналитическая точность может быть достигнута посредством вычисления двух или трех ключевых коэффициентов в каждой категории системы сбалансированных показателей.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей позволяет в рамках стратегического управленческого учета определить способность предприятий холдинга добиться успеха посредством применения обобщенной стратегии. С помощью объединения анализа финансовых коэффициентов и показателей с другими сопутствующими методами в системе стратегического управленческого учета возможно получить наиболее полную картину вероятности достижения холдингом стратегического и конкурентного успеха.

Однако необходимо отметить, что финансовые коэффициенты имеют некоторые ограничения. Во-первых, их расчет основан на бухгалтерской информации. Поэтому рассчитанные значения финансовых коэффициентов не обеспечивают каких-либо прямых данных о потоках наличности как важном компоненте управления, основанном на ценности.

Во-вторых, единственно рассчитанный коэффициент не предоставит достаточно информации для составления мнения о холдинге. Необходимо располагать дополнительными данными для того, чтобы сделать подобные выводы. Источником таких данных могло бы стать сравнение значений коэффициентов со значениями таких же коэффициентов других предприятий или с прошлыми показателями холдинга. Тенденции, возникающие с течением времени, также могут пролить свет на ситуацию. Значимость конкретного коэффициента также проявляет тенденцию обратно пропорционально зависеть от размера исходной базы (т. е. от знаменателя). Следовательно, огромные процентные изменения коэффициентов с небольшой исходной базой имеют ограниченную аналитическую ценность. Аналогично коэффициенты, полученные от отрицательных знаменателей, следует тщательно объяснить.

В-третьих, бухгалтеры не включают в основные средства определенные предметы, которые важны для роста и процветания компании. Качество ее работников, вероятно, является наиболее важным активом для многих организаций, хотя этот жизненно важный актив не отражен в балансовом отчете. Финансовые отчеты фактически игнорируют эти очень важные нематериальные активы — ключевой источник конкурентного преимущества в экономике, движимой информацией и сведениями. Анализ финансовых коэффициентов и показателей является внутренне ограниченным аналитическим

ключевых коэффициентов в каждой категории системы сбалансированных показателей.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей позволяет в рамках стратегического управленческого учета определить способность предприятий холдинга добиться успеха посредством применения обобщенной стратегии. С помощью объединения анализа финансовых коэффициентов и показателей с другими сопутствующими методами в системе стратегического управленческого учета возможно получить наиболее полную картину вероятности достижения холдингом стратегического и конкурентного успеха.

Однако необходимо отметить, что финансовые коэффициенты имеют некоторые ограничения. Во-первых, их расчет основан на бухгалтерской информации. Поэтому рассчитанные значения финансовых коэффициентов не обеспечивают каких-либо прямых данных о потоках наличности как важном компоненте управления, основанном на ценности.

Во-вторых, единственно рассчитанный коэффициент не предоставит достаточно информации для составления мнения о холдинге. Необходимо располагать дополнительными данными для того, чтобы сделать подобные выводы. Источником таких данных могло бы стать сравнение значений коэффициентов со значениями таких же коэффициентов других предприятий или с прошлыми показателями холдинга. Тенденции, возникающие с течением времени, также могут пролить свет на ситуацию. Значимость конкретного коэффициента также проявляет тенденцию обратно пропорционально зависеть от размера исходной базы (т.е. от знаменателя). Следовательно, огромные процентные изменения коэффициентов с небольшой исходной базой имеют ограниченную аналитическую ценность. Аналогично коэффициенты, полученные от отрицательных знаменателей, следует тщательно объяснить.

В-третьих, бухгалтеры не включают в основные средства определенные предметы, которые важны для роста и процветания компании. Качество ее работников, вероятно, является наиболее важным активом для многих организаций, хотя этот жизненно важный актив не отражен в балансовом отчете.

выявления различий в коэффициентах возможно определить, какой холдинг или предприятие холдинга работает лучше или хуже, чем конкурент.

Третий тип базы — это сравнение показателей предприятий, входящих в один металлургический холдинг. Здесь доступны не только показатели предприятий холдинга, но также информация, которая часто сортируется по размеру предприятий. Таким образом, существует возможность выяснить, насколько относительно далеко от значений других предприятий находятся показатели данного металлургического предприятия.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей имеет много основных преимуществ. Анализ финансовых отчетов является распространенным методом для кредиторов и инвесторов, но их цели отличаются от целей стратегического управленческого учета, в рамках которого возможно объяснить и оценить стратегию и результативность работы холдинга. Тщательный анализ финансового состояния компании непременно улучшает общий процесс конкурентного и стратегического анализа. Финансовые данные представляют действительные и конкретные результаты стратегии, структуры и систем холдинга и могут быть выгодными при понимании значений стратегических вариантов развития металлургических предприятий. Невозможно представить себе систему стратегического управленческого учета без полноценной аналитической функции, в отсутствие какого-либо анализа финансовых коэффициентов и показателей.

Анализ финансовых коэффициентов особенно полезен в качестве инструмента при работе с информационной перегрузкой. Одной из главных сложностей конкурентной управленческой информации является то, как найти образцы в горах несистематизированных данных. Анализ финансовых коэффициентов и показателей достигает этого двумя способами. Он трансформирует большой объем финансовых данных в управляемую систему значимых результатов и объединяет динамичный отчет о результатах хозяйственной деятельности со статичным балансовым отчетом в единый интегрированный анализ.

Другое основное преимущество анализа финансовых коэффициентов заключается в его универсальности. Он легко применим как к внутреннему анализу холдинга, так и к конкурентному анализу и соперников, и отраслевой структуры металлургических предприятий. Можно сказать, что аналитическая точность может быть достигнута посредством вычисления двух или трех ключевых коэффициентов в каждой категории системы сбалансированных показателей.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей позволяет в рамках стратегического управленческого учета определить способность предприятий холдинга добиться успеха посредством применения обобщенной стратегии. С помощью объединения анализа финансовых коэффициентов и показателей с другими сопутствующими методами в системе стратегического управленческого учета возможно получить наиболее полную картину вероятности достижения холдингом стратегического и конкурентного успеха.

Однако необходимо отметить, что финансовые коэффициенты имеют некоторые ограничения. Во-первых, их расчет основан на бухгалтерской информации. Поэтому рассчитанные значения финансовых коэффициентов не обеспечивают каких-либо прямых данных о потоках наличности как важном компоненте управления, основанном на ценности.

Во-вторых, единственно рассчитанный коэффициент не предоставит достаточно информации для составления мнения о холдинге. Необходимо располагать дополнительными данными для того, чтобы сделать подобные выводы. Источником таких данных могло бы стать сравнение значений коэффициентов со значениями таких же коэффициентов других предприятий или с прошлыми показателями холдинга. Тенденции, возникающие с течением времени, также могут пролить свет на ситуацию. Значимость конкретного коэффициента также проявляет тенденцию обратно пропорционально зависеть от размера исходной базы (т. е. от знаменателя). Следовательно, огромные процентные изменения коэффициентов с небольшой исходной базой имеют ограниченную аналитическую ценность. Аналогично коэффициенты, полученные от отрицательных знаменателей, следует тщательно объяснить.

В-третьих, бухгалтеры не включают в основные средства определенные предметы, которые важны для роста и процветания компании. Качество ее работников, вероятно, является наиболее важным активом для многих организаций, хотя этот жизненно важный актив не отражен в балансовом отчете. Финансовые отчеты фактически игнорируют эти очень важные нематериальные активы — ключевой источник конкурентного преимущества в экономике, движимой информацией и сведениями. Анализ финансовых коэффициентов и показателей является внутренне ограниченным аналитическим

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
41 / 195 71,4%

РОССИЙСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ БИБЛИОТЕКА

Финансовые отчеты фактически игнорируют эти очень важные нематериальные активы – ключевой источник конкурентного преимущества в экономике, движимой информацией и сведениями. Анализ финансовых коэффициентов и показателей является внутренне ограниченным аналитическим инструментом для предприятий холдинга с ценными товарными марками или корпоративной репутацией, интеллектуально подготовленной рабочей силой или другим интеллектуальным капиталом.

В-четвертых, не все финансовые отчеты одинаково качественны. Лучше всего использовать проверенные финансовые отчеты, как только они становятся доступными. Проверенные отчеты предлагают гораздо более высокую вероятность использования точной финансовой информации. Но надо помнить, что опубликованные коэффициенты не являются предметом государственных проверок (исключая коэффициент дохода в расчете на акцию).

И, наконец, несмотря на то, что важно использовать показатели предприятий холдинга при оценке финансовой работы по сравнению с конкурентами в отрасли, следует очень внимательно интерпретировать результаты. Сравнение коэффициентов предприятия холдинга с отраслевыми нормами, по определению, укажет на среднюю производительность.

При использовании значений показателей предприятий холдинга необходимо помнить о разногласии в сравнении непохожих отраслевых групп. Прямые финансовые сравнения конкурентов вне отраслевой группы могут иметь небольшую краткосрочную полезность. Даже сравнения внутри отраслевых групп связаны сложностями, когда конкурирующие предприятия работают на разных отрезках отраслевой кривой прибыли посредством выбранных стратегий малых издержек, дифференциации или направленных стратегий.

С другой стороны, проведение внутренних сравнений с прошлыми результатами деятельности холдинга также рискованно. Несколькими проявлениями этого риска является удовлетворенность кажущимися соответствующими улучшениями, в то время как на самом же деле холдинг испытывает

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
5 / 7 71,3%

выявления различий в коэффициентах возможно определить, какой холдинг или предприятие холдинга работает лучше или хуже, чем конкурент.

Третий тип базы — это сравнение показателей предприятий, входящих в один металлургический холдинг. Здесь доступны не только показатели предприятий холдинга, но также информация, которая часто сортируется по размеру предприятий. Таким образом, существует возможность выяснить, насколько относительно далеко от значений других предприятий находятся показатели данного металлургического предприятия.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей имеет много основных преимуществ. Анализ финансовых отчетов является распространенным методом для кредиторов и инвесторов, но их цели отличаются от целей стратегического управленческого учета, в рамках которого возможно объяснить и оценить стратегию и результативность работы холдинга. Тщательный анализ финансового состояния компании непременно улучшает общий процесс конкурентного и стратегического анализа. Финансовые данные представляют действительные и конкретные результаты стратегии, структуры и систем холдинга и могут быть выгодными при понимании значений стратегических вариантов развития металлургических предприятий. Невозможно представить себе систему стратегического управленческого учета без полноценной аналитической функции, в отсутствие какого-либо анализа финансовых коэффициентов и показателей.

Анализ финансовых коэффициентов особенно полезен в качестве инструмента при работе с информационной перегрузкой. Одной из главных сложностей конкурентной управленческой информации является то, как найти образцы в горах несистематизированных данных. Анализ финансовых коэффициентов и показателей достигает этого двумя способами. Он трансформирует большой объем финансовых данных в управляемую систему значимых результатов и объединяет динамичный отчет о результатах хозяйственной деятельности со статичным балансовым отчетом в единый интегрированный анализ.

Другое основное преимущество анализа финансовых коэффициентов заключается в его универсальности. Он легко применим как к внутреннему анализу холдинга, так и к конкурентному анализу и соперников, и отраслевой структуры металлургических предприятий. Можно сказать, что аналитическая точность может быть достигнута посредством вычисления двух или трех ключевых коэффициентов в каждой категории системы сбалансированных показателей.

Анализ финансовых коэффициентов и показателей позволяет в рамках стратегического управленческого учета определить способность предприятий холдинга добиться успеха посредством применения обобщенной стратегии. С помощью объединения анализа финансовых коэффициентов и показателей с другими сопутствующими методами в системе стратегического управленческого учета возможно получить наиболее полную картину вероятности достижения холдингом стратегического и конкурентного успеха.

Однако необходимо отметить, что финансовые коэффициенты имеют некоторые ограничения. Во-первых, их расчет основан на бухгалтерской информации. Поэтому рассчитанные значения финансовых коэффициентов не обеспечивают каких-либо прямых данных о потоках наличности как важном компоненте управления, основанном на ценности.

Во-вторых, единственно рассчитанный коэффициент не предоставит достаточно информации для составления мнения о холдинге. Необходимо располагать дополнительными данными для того, чтобы сделать подобные выводы. Источником таких данных могло бы стать сравнение значений коэффициентов со значениями таких же коэффициентов других предприятий или с прошлыми показателями холдинга. Тенденции, возникающие с течением времени, также могут пролить свет на ситуацию. Значимость конкретного коэффициента также проявляет тенденцию обратно пропорционально зависеть от размера исходной базы (т. е. от знаменателя). Следовательно, огромные процентные изменения коэффициентов с небольшой исходной базой имеют ограниченную аналитическую ценность. Аналогично коэффициенты, полученные от отрицательных знаменателей, следует тщательно объяснить.

В-третьих, бухгалтеры не включают в основные средства определенные предметы, которые важны для роста и процветания компании. Качество ее работников, вероятно, является наиболее важным активом для многих организаций, хотя этот жизненно важный актив не отражен в балансовом отчете. Финансовые отчеты фактически игнорируют эти очень важные нематериальные активы — ключевой источник конкурентного преимущества в экономике, движимой информацией и сведениями. Анализ финансовых коэффициентов и показателей является внутренне ограниченным аналитическим

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
41 / 195 71,4%

РОССИЙСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ БИБЛИОТЕКА

Финансовые отчеты фактически игнорируют эти очень важные нематериальные активы – ключевой источник конкурентного преимущества в экономике, движимой информацией и сведениями. Анализ финансовых коэффициентов и показателей является внутренне ограниченным аналитическим инструментом для предприятий холдинга с ценными товарными марками или корпоративной репутацией, интеллектуально подготовленной рабочей силой или другим интеллектуальным капиталом.

В-четвертых, не все финансовые отчеты одинаково качественны. Лучше всего использовать проверенные финансовые отчеты, как только они становятся доступными. Проверенные отчеты предлагают гораздо более высокую вероятность использования точной финансовой информации. Но надо помнить, что опубликованные коэффициенты не являются предметом государственных проверок (исключая коэффициент дохода в расчете на акцию).

И, наконец, несмотря на то, что важно использовать показатели предприятий холдинга при оценке финансовой работы по сравнению с конкурентами в отрасли, следует очень внимательно интерпретировать результаты. Сравнение коэффициентов предприятия холдинга с отраслевыми нормами, по определению, укажет на среднюю производительность.

При использовании значений показателей предприятий холдинга необходимо помнить о разногласии в сравнении непохожих отраслевых групп. Прямые финансовые сравнения конкурентов вне отраслевой группы могут иметь небольшую краткосрочную полезность. Даже сравнения внутри отраслевых групп связаны сложностями, когда конкурирующие предприятия работают на разных отрезках отраслевой кривой прибыли посредством выбранных стратегий малых издержек, дифференциации или направленных стратегий.

С другой стороны, проведение внутренних сравнений с прошлыми результатами деятельности холдинга также рискованно. Несколькими проявлениями этого риска является удовлетворенность кажущимися соответствующими улучшениями, в то время как на самом же деле холдинг испытывает

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
6 / 7 71,3%

инструментом для предприятий холдинга с ценными товарными марками или корпоративной репутацией, интеллектуально подготовленной рабочей силой или другим интеллектуальным капиталом.

В-четвертых, не все финансовые отчеты одинаково качественны. Лучше всего использовать проверенные финансовые отчеты, как только они становятся доступными. Проверенные отчеты предлагают гораздо более высокую вероятность использования точной финансовой информации. Но надо помнить, что опубликованные коэффициенты не являются предметом государственных проверок (исключая коэффициент дохода в расчете на акцию).

И, наконец, несмотря на то, что важно использовать показатели предприятий холдинга при оценке финансовой работы по сравнению с конкурентами в отрасли, следует очень внимательно интерпретировать результаты. Сравнение коэффициентов предприятия холдинга с отраслевыми нормами, по определению, укажет на среднюю производительность.

При использовании значений показателей предприятий холдинга необходимо помнить о разногласии в сравнении непохожих отраслевых групп. Прямые финансовые сравнения конкурентов вне отраслевой группы могут иметь небольшую краткосрочную полезность. Даже сравнения внутри отраслевых групп связаны сложностями, когда конкурирующие предприятия работают на разных отрезках отраслевой кривой прибыли посредством выбранных стратегий малых издержек, дифференциации или направленных стратегий.

С другой стороны, проведение внутренних сравнений с прошлыми результатами деятельности холдинга также рискованно. Несколькими проявлениями этого риска является удовлетворенность кажущимися соответствующими улучшениями, в то время как на самом же деле холдинг испытывает спад по сравнению с лучшими результатами деятельности конкурентов. Эта проблема особенно проявляется на быстро растущих рынках, когда различия в относительной конкурентной производительности могут быть болезненными для краткосрочного конкурентного позиционирования, но, тем не менее, могут иметь серьезные последствия для долгосрочного конкурентного позиционирования.

Другая проблема, требующая внимания, — это выяснение, была ли финансовая информация получена с использованием тех же самых методов бухгалтерского учета. Выбор метода бухгалтерского учета может оказывать значительное влияние на прибыль, указанную в отчете о прибылях, и ценность актива, указанную в балансовом отчете. Это особенно уместно при проведении сравнений интернациональных конкурентов и когда конкуренты проводят многонациональные операции, которые потенциально используют различные стандартные схемы бухгалтерского учета. Некоторые другие технические факторы следует внимательно отслеживать по различиям в методах бухгалтерского учета (различные амортизационные регламенты, оценка товарно-материальных запасов, капитализация), классификации счетов и остатков на конец года по фирмам, которые искажают достоверность сравнения.

Даже когда финансовый отчет предприятия холдинга, кажется, соответствует отраслевым средним, это не означает, что данное предприятие не имеет финансовых или других проблем в области стратегического менеджмента. Например, вероятно, предприятие холдинга пренебрегает использованием явного дифференциального преимущества, с помощью которого оно могло бы значительно превзойти средние отраслевые результаты деятельности. Иначе, возможно, финансы холдинга выглядят очень неплохо на определенный момент, но серьезная конкурентная угроза может уничтожить их в ближайшем будущем. В общем, анализ финансовых коэффициентов является очень полезным инструментом для аналитической функции в рамках стратегического управленческого учета, но он не может заменить различных выводов, которые можно получить только посредством применения разнообразия аналитических инструментов.

Таким образом, подведем итог. Система стратегического управленческого учета должна быть построена так, чтобы обеспечивать руководство холдинга информацией, удовлетворяющей именно этим специфическим условиям принятия стратегических решений, причем сами условия могут меняться по мере корректировки стратегии в связи с изменениями внешней среды.

В связи с этим необходимо выявить и сформулировать особенности, предъявляемые эффективно работающей системой стратегического управленческого учета металлургического холдинга.

1. Система управленческого учета дает возможность реализации стратегических решений. Система стратегического управленческого учета должна быть такой, чтобы можно было использовать ее не только в стратегическом планировании, но и как основу для анализа, контроля и возможности изменения решений в ходе оперативного управления.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
42 / 195 71,4%

спад по сравнению с лучшими результатами деятельности конкурентов. Эта проблема особенно проявляется на быстро растущих рынках, когда различия в относительной конкурентной производительности могут быть болезненными для краткосрочного конкурентного позиционирования, но, тем не менее, могут иметь серьезные последствия для долгосрочного конкурентного позиционирования.

Другая проблема, требующая внимания, – это выяснение, была ли финансовая информация получена с использованием тех же самых методов бухгалтерского учета. Выбор метода бухгалтерского учета может оказывать значительное влияние на прибыль, указанную в отчете о прибылях, и ценность актива, указанную в балансовом отчете. Это особенно уместно при проведении сравнений интернациональных конкурентов и когда конкуренты проводят многонациональные операции, которые потенциально используют различные стандартные схемы бухгалтерского учета. Некоторые другие технические факторы следует внимательно отслеживать по различиям в методах бухгалтерского учета (различные амортизационные регламенты, оценка товарно-материальных запасов, капитализация), классификации счетов и остатков на конец года по фирмам, которые искажают достоверность сравнения.

Даже когда финансовый отчет предприятия холдинга, кажется, соответствует отраслевым средним, это не означает, что данное предприятие не имеет финансовых или других проблем в области стратегического менеджмента. Например, вероятно, предприятие холдинга пренебрегает использованием явного дифференциального преимущества, с помощью которого оно могло бы значительно превзойти средние отраслевые результаты деятельности. Иначе, возможно, финансы холдинга выглядят очень неплохо на определенный момент, но серьезная конкурентная угроза может уничтожить их в ближайшем будущем. В общем, анализ финансовых коэффициентов является очень полезным инструментом для аналитической функции в рамках стратегического управленческого учета, но он не может заменить различных выво-

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
6 / 7 71,3%

инструментом для предприятий холдинга с ценными товарными марками или корпоративной репутацией, интеллектуально подготовленной рабочей силой или другим интеллектуальным капиталом.

В-четвертых, не все финансовые отчеты одинаково качественны. Лучше всего использовать проверенные финансовые отчеты, как только они становятся доступными. Проверенные отчеты предлагают гораздо более высокую вероятность использования точной финансовой информации. Но надо помнить, что опубликованные коэффициенты не являются предметом государственных проверок (исключая коэффициент дохода в расчете на акцию).

И, наконец, несмотря на то, что важно использовать показатели предприятий холдинга при оценке финансовой работы по сравнению с конкурентами в отрасли, следует очень внимательно интерпретировать результаты. Сравнение коэффициентов предприятия холдинга с отраслевыми нормами, по определению, укажет на среднюю производительность.

При использовании значений показателей предприятий холдинга необходимо помнить о разногласии в сравнении непохожих отраслевых групп. Прямые финансовые сравнения конкурентов вне отраслевой группы могут иметь небольшую краткосрочную полезность. Даже сравнения внутри отраслевых групп связаны сложностями, когда конкурирующие предприятия работают на разных отрезках отраслевой кривой прибыли посредством выбранных стратегий малых издержек, дифференциации или направленных стратегий.

С другой стороны, проведение внутренних сравнений с прошлыми результатами деятельности холдинга также рискованно. Несколькими проявлениями этого риска является удовлетворенность кажущимися соответствующими улучшениями, в то время как на самом же деле холдинг испытывает спад по сравнению с лучшими результатами деятельности конкурентов. Эта проблема особенно проявляется на быстро растущих рынках, когда различия в относительной конкурентной производительности могут быть болезненными для краткосрочного конкурентного позиционирования, но, тем не менее, могут иметь серьезные последствия для долгосрочного конкурентного позиционирования.

Другая проблема, требующая внимания, — это выяснение, была ли финансовая информация получена с использованием тех же самых методов бухгалтерского учета. Выбор метода бухгалтерского учета может оказывать значительное влияние на прибыль, указанную в отчете о прибылях, и ценность актива, указанную в балансовом отчете. Это особенно уместно при проведении сравнений интернациональных конкурентов и когда конкуренты проводят многонациональные операции, которые потенциально используют различные стандартные схемы бухгалтерского учета. Некоторые другие технические факторы следует внимательно отслеживать по различиям в методах бухгалтерского учета (различные амортизационные регламенты, оценка товарно-материальных запасов, капитализация), классификации счетов и остатков на конец года по фирмам, которые искажают достоверность сравнения.

Даже когда финансовый отчет предприятия холдинга, кажется, соответствует отраслевым средним, это не означает, что данное предприятие не имеет финансовых или других проблем в области стратегического менеджмента. Например, вероятно, предприятие холдинга пренебрегает использованием явного дифференциального преимущества, с помощью которого оно могло бы значительно превзойти средние отраслевые результаты деятельности. Иначе, возможно, финансы холдинга выглядят очень неплохо на определенный момент, но серьезная конкурентная угроза может уничтожить их в ближайшем будущем. В общем, анализ финансовых коэффициентов является очень полезным инструментом для аналитической функции в рамках стратегического управленческого учета, но он не может заменить различных выводов, которые можно получить только посредством применения разнообразия аналитических инструментов.

Таким образом, подведем итог. Система стратегического управленческого учета должна быть построена так, чтобы обеспечивать руководство холдинга информацией, удовлетворяющей именно этим специфическим условиям принятия стратегических решений, причем сами условия могут меняться по мере корректировки стратегии в связи с изменениями внешней среды.

В связи с этим необходимо выявить и сформулировать особенности, предъявляемые эффективно работающей системой стратегического управленческого учета металлургического холдинга.

1. Система управленческого учета дает возможность реализации стратегических решений. Система стратегического управленческого учета должна быть такой, чтобы можно было использовать ее не только в стратегическом планировании, но и как основу для анализа, контроля и возможности изменения решений в ходе оперативного управления.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
43 / 195 71,4%

дов, которые можно получить только посредством применения разнообразия аналитических инструментов.

Таким образом, подведем итог. Система стратегического управленческого учета должна быть построена так, чтобы обеспечивать руководство холдинга информацией, удовлетворяющей именно этим специфическим условиям принятия стратегических решений, причем сами условия могут меняться по мере корректировки стратегии в связи с изменениями внешней среды.

В связи с этим необходимо выявить и сформулировать особенности, предъявляемые эффективно работающей системой стратегического управленческого учета металлургического холдинга.

1. Система управленческого учета дает возможность реализации стратегических решений. Система стратегического управленческого учета должна быть такой, чтобы можно было использовать ее не только в стратегическом планировании, но и как основу для анализа, контроля и возможности изменения решений в ходе оперативного управления.

2. Система управленческого учета предоставляет информацию лицам, отвечающим за стратегические решения. Представляемая информация должна быть представлена в такой форме, которая будет понятна и удобна принимающим решения. Это способствует сокращению времени усвоения информации перед принятием решения.

3. Система управленческого учета формирует выбор финансовых показателей для контроля за осуществлением бизнес-стратегии. Эти показатели должны соответствовать основным стратегическим направлениям конкурентных стратегий в ходе развития бизнеса. Данное обстоятельство требует периодического изменения показателей, а система стратегического учета, основываясь на аналитической функции, определяет момент, когда такое изменение должно произойти.

4. Система управленческого учета формирует раздельные показатели экономической и управленческой деятельности. Такие показатели должны

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
6 / 7 71,3%

инструментом для предприятий холдинга с ценными товарными марками или корпоративной репутацией, интеллектуально подготовленной рабочей силой или другим интеллектуальным капиталом.

В-четвертых, не все финансовые отчеты одинаково качественны. Лучше всего использовать проверенные финансовые отчеты, как только они становятся доступными. Проверенные отчеты предлагают гораздо более высокую вероятность использования точной финансовой информации. Но надо помнить, что опубликованные коэффициенты не являются предметом государственных проверок (исключая коэффициент дохода в расчете на акцию).

И, наконец, несмотря на то, что важно использовать показатели предприятий холдинга при оценке финансовой работы по сравнению с конкурентами в отрасли, следует очень внимательно интерпретировать результаты. Сравнение коэффициентов предприятия холдинга с отраслевыми нормами, по определению, укажет на среднюю производительность.

При использовании значений показателей предприятий холдинга необходимо помнить о разногласии в сравнении непохожих отраслевых групп. Прямые финансовые сравнения конкурентов вне отраслевой группы могут иметь небольшую краткосрочную полезность. Даже сравнения внутри отраслевых групп связаны сложностями, когда конкурирующие предприятия работают на разных отрезках отраслевой кривой прибыли посредством выбранных стратегий малых издержек, дифференциации или направленных стратегий.

С другой стороны, проведение внутренних сравнений с прошлыми результатами деятельности холдинга также рискованно. Несколькими проявлениями этого риска является удовлетворенность кажущимися соответствующими улучшениями, в то время как на самом же деле холдинг испытывает спад по сравнению с лучшими результатами деятельности конкурентов. Эта проблема особенно проявляется на быстро растущих рынках, когда различия в относительной конкурентной производительности могут быть болезненными для краткосрочного конкурентного позиционирования, но, тем не менее, могут иметь серьезные последствия для долгосрочного конкурентного позиционирования.

Другая проблема, требующая внимания, — это выяснение, была ли финансовая информация получена с использованием тех же самых методов бухгалтерского учета. Выбор метода бухгалтерского учета может оказывать значительное влияние на прибыль, указанную в отчете о прибылях, и ценность актива, указанную в балансовом отчете. Это особенно уместно при проведении сравнений интернациональных конкурентов и когда конкуренты проводят многонациональные операции, которые потенциально используют различные стандартные схемы бухгалтерского учета. Некоторые другие технические факторы следует внимательно отслеживать по различиям в методах бухгалтерского учета (различные амортизационные регламенты, оценка товарно-материальных запасов, капитализация), классификации счетов и остатков на конец года по фирмам, которые искажают достоверность сравнения.

Даже когда финансовый отчет предприятия холдинга, кажется, соответствует отраслевым средним, это не означает, что данное предприятие не имеет финансовых или других проблем в области стратегического менеджмента. Например, вероятно, предприятие холдинга пренебрегает использованием явного дифференциального преимущества, с помощью которого оно могло бы значительно превзойти средние отраслевые результаты деятельности. Иначе, возможно, финансы холдинга выглядят очень неплохо на определенный момент, но серьезная конкурентная угроза может уничтожить их в ближайшем будущем. В общем, анализ финансовых коэффициентов является очень полезным инструментом для аналитической функции в рамках стратегического управленческого учета, но он не может заменить различных выводов, которые можно получить только посредством применения разнообразия аналитических инструментов.

Таким образом, подведем итог. Система стратегического управленческого учета должна быть построена так, чтобы обеспечивать руководство холдинга информацией, удовлетворяющей именно этим специфическим условиям принятия стратегических решений, причем сами условия могут меняться по мере корректировки стратегии в связи с изменениями внешней среды.

В связи с этим необходимо выявить и сформулировать особенности, предъявляемые эффективно работающей системой стратегического управленческого учета металлургического холдинга.

1. Система управленческого учета дает возможность реализации стратегических решений. Система стратегического управленческого учета должна быть такой, чтобы можно было использовать ее не только в стратегическом планировании, но и как основу для анализа, контроля и возможности изменения решений в ходе оперативного управления.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
43 / 195 71,4%

дов, которые можно получить только посредством применения разнообразия аналитических инструментов.

Таким образом, подведем итог. Система стратегического управленческого учета должна быть построена так, чтобы обеспечивать руководство холдинга информацией, удовлетворяющей именно этим специфическим условиям принятия стратегических решений, причем сами условия могут меняться по мере корректировки стратегии в связи с изменениями внешней среды.

В связи с этим необходимо выявить и сформулировать особенности, предъявляемые эффективно работающей системой стратегического управленческого учета металлургического холдинга.

1. Система управленческого учета дает возможность реализации стратегических решений. Система стратегического управленческого учета должна быть такой, чтобы можно было использовать ее не только в стратегическом планировании, но и как основу для анализа, контроля и возможности изменения решений в ходе оперативного управления.

2. Система управленческого учета предоставляет информацию лицам, отвечающим за стратегические решения. Представляемая информация должна быть представлена в такой форме, которая будет понятна и удобна принимающим решения. Это способствует сокращению времени усвоения информации перед принятием решения.

3. Система управленческого учета формирует выбор финансовых показателей для контроля за осуществлением бизнес-стратегии. Эти показатели должны соответствовать основным стратегическим направлениям конкурентных стратегий в ходе развития бизнеса. Данное обстоятельство требует периодического изменения показателей, а система стратегического учета, основываясь на аналитической функции, определяет момент, когда такое изменение должно произойти.

4. Система управленческого учета формирует раздельные показатели экономической и управленческой деятельности. Такие показатели должны

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
7 / 7 71,3%

2. Система управленческого учета предоставляет информацию лицам, отвечающим за стратегические решения. Представляемая информация должна быть представлена в такой форме, которая будет понятна и удобна принимающим решения. Это способствует сокращению времени усвоения информации перед принятием решения.

3. Система управленческого учета формирует выбор финансовых показателей для контроля за осуществлением бизнес-стратегии. Эти показатели должны соответствовать основным стратегическим направлениям конкурентных стратегий в ходе развития бизнеса. Данное обстоятельство требует периодического изменения показателей, а система стратегического учета, основываясь на аналитической функции, определяет момент, когда такое изменение должно произойти.

4. Система управленческого учета формирует раздельные показатели экономической и управленческой деятельности. Такие показатели должны разделяться исходя из того, что одни из них используются для оценки экономической эффективности предприятия, а другие — для оценки финансовых результатов принимаемых решений. Данные показатели представляют собой относительную оценку результатов деятельности. Важно выбрать те показатели, которые поддаются контролю со стороны руководства предприятий. В то же время неконтролируемые элементы могут серьезным образом сказываться на общих финансовых результатах деятельности компании, поэтому их следует принимать во внимание при финансовом анализе стратегических решений.

5. Система управленческого учета способствует предоставлению только релевантной информации по различным стратегиям предприятия во взаимосвязи с показателями эффективности реализации стратегий.

6. Система управленческого учета подготавливает управленческую структуру к будущим переменам. Эффективная система стратегического учета должна быть не только гибкой, чтобы адаптироваться к большим переменам, но и позволять заранее выявлять возможные последствия этих перемен.

Литература

1. *Вахрушина М. А.* Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов д. — 3-е изд., доп. и пер. — М.: Омега-Л, 2004. — 576 с.
2. *Медынский В. Г.* Инновационный менеджмент. — М.: ИНФРА — М, 2007. — 295с.
3. *Фляйшер К.* Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе/Фляйшнер К., Бенсуссан Б. — М. БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. — 541 с.
4. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа: 3-е изд. , перераб. и доп. / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. — М. : ИНФРА-М, 2001. — 208 с.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
44 / 195 71,4%

разделяться исходя из того, что одни из них используются для оценки экономической эффективности предприятия, а другие – для оценки финансовых результатов принимаемых решений. Данные показатели представляют собой относительную оценку результатов деятельности. Важно выбрать те показатели, которые поддаются контролю со стороны руководства предприятий. В то же время неконтролируемые элементы могут серьезным образом сказываться на общих финансовых результатах деятельности компании, поэтому их следует принимать во внимание при финансовом анализе стратегических решений.

5. Система управленческого учета способствует предоставлению только релевантной информации по различным стратегиям предприятия во взаимосвязи с показателями эффективности реализации стратегий.

6. Система управленческого учета подготавливает управленческую структуру к будущим переменам. Эффективная система стратегического учета должна быть не только гибкой, чтобы адаптироваться к большим переменам, но и позволять заранее выявлять возможные последствия этих перемен.

Юрьева Л.В..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Юрьева Л.В..pdf Войти
7 / 7 71,3%

2. Система управленческого учета предоставляет информацию лицам, отвечающим за стратегические решения. Представляемая информация должна быть представлена в такой форме, которая будет понятна и удобна принимающим решения. Это способствует сокращению времени усвоения информации перед принятием решения.

3. Система управленческого учета формирует выбор финансовых показателей для контроля за осуществлением бизнес-стратегии. Эти показатели должны соответствовать основным стратегическим направлениям конкурентных стратегий в ходе развития бизнеса. Данное обстоятельство требует периодического изменения показателей, а система стратегического учета, основываясь на аналитической функции, определяет момент, когда такое изменение должно произойти.

4. Система управленческого учета формирует раздельные показатели экономической и управленческой деятельности. Такие показатели должны разделяться исходя из того, что одни из них используются для оценки экономической эффективности предприятия, а другие — для оценки финансовых результатов принимаемых решений. Данные показатели представляют собой относительную оценку результатов деятельности. Важно выбрать те показатели, которые поддаются контролю со стороны руководства предприятий. В то же время неконтролируемые элементы могут серьезным образом сказываться на общих финансовых результатах деятельности компании, поэтому их следует принимать во внимание при финансовом анализе стратегических решений.

5. Система управленческого учета способствует предоставлению только релевантной информации по различным стратегиям предприятия во взаимосвязи с показателями эффективности реализации стратегий.

6. Система управленческого учета подготавливает управленческую структуру к будущим переменам. Эффективная система стратегического учета должна быть не только гибкой, чтобы адаптироваться к большим переменам, но и позволять заранее выявлять возможные последствия этих перемен.

Литература

1. *Вахрушина М. А.* Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов д. — 3-е изд., доп. и пер. — М.: Омега-Л, 2004. — 576 с.
2. *Медынский В. Г.* Инновационный менеджмент. — М.: ИНФРА — М, 2007. — 295с.
3. *Фляйшер К.* Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе/Фляйшнер К., Бенсуссан Б. — М. БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.
4. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа: 3-е изд. , перераб. и доп. / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 208 с.

того, что невозможно учесть все факторы, не потеряв экономический смысл интегрированного результата, кроме того, исследуемая корпорация и объекты сравнения могут существенно отличаться друг от друга.



Рис. 2.1. Подходы к определению корпоративной конкурентоспособности различными группами заказчиков оценки.

Индивидуальный подход к оценке корпоративной конкурентоспособности для различных групп заказчиков оценки, на взгляд автора, представляет собой удобный инструмент для эффективного управления металлургическим предприятием.

Существенным ограничением развития металлургической промышленности является недостаточный уровень конкурентоспособности ее продукции. Технологический уровень металлургических производств в России низок в сравнении с промышленно-развитыми странами. Средний износ активной части (машин и оборудования) основных производственных фондов в металлургической промышленности достиг 70%. Только 30% применяемых в металлургии технологических схем соответствуют современному мировому уровню, а 28% являются устаревшими и не имеют резервов для модернизации.

значительным циклическим колебаниям. В период 1998-2001 годы годовые колебания мировых цен составляли по алюминию - 20-40%, меди -15-30%, никеля - 1,5-2 раза. Чтобы обеспечить оперативную и прозрачную корректировку пошлин при изменении рыночной конъюнктуры, целесообразно установить дифференциацию экспортных пошлин на цветные металлы в зависимости от котировок на Лондонской Бирже Металлов.

Анализ тенденций развития мирового рынка позволяет рассчитывать на то, что существенная часть продукции российской металлургии в период до 2010 года будет экспортироваться. Однако, объемы экспорта металлов будут снижаться. По оценке доля экспорта проката черных металлов составит 50% в 2005 году и 40% в 2010 году, основных цветных металлов - соответственно 75% и 65%.

В целях защиты отечественных производителей необходимо активизировать переговорный процесс по вопросам обеспечения недискриминационных условий доступа российской металлопродукции на внешние рынки (в первую очередь, на рынки США, ЕС и Китая). Однако, в долгосрочной перспективе для сохранения высоких объемов экспорта российской металлопродукции и более глубокой интеграции в мировое хозяйство необходимо добиться существенного повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

5. Анализ факторов, ограничивающих развитие металлургической промышленности.

Существенным ограничением развития металлургической промышленности является недостаточный уровень конкурентоспособности ее продукции. Технологический уровень металлургических производств в России низок в сравнении с промышленно-развитыми странами. Средний износ активной части (машин и оборудования) основных производственных фондов в металлургической промышленности достиг 70%. Только 30% применяемых в металлургии технологических схем соответствуют современному мировому уровню, а 28% являются устаревшими и не имеют резервов для модернизации.

Недостаточно высокий технологический уровень производств обуславливает значительное отставание по ряду основных технико-экономических показателей российской металлургии от металлургии развитых стран (США, ЕС, Японии):

1. средняя энергоемкость выплавки стали и производства алюминия - выше на 20-30%;
   количество отходов при производстве проката - выше в 2 раза;
   средняя производительность труда - ниже в 2,5 - 3 раза;
   суммарное удельное негативное воздействие на окружающую среду - выше в 2 раза.
   В этих условиях задача государства - стимулирование прогрессивных технологических сдвигов и создание условий для перехода металлургической промышленности на инновационный путь развития. Решение этой задачи предполагает, с одной стороны, стимулирование внедрения ресурсосберегающих и природоохранных технологий путем разработки и утверждения прогрессивных технологических нормативов выбросов и сбросов веществ в окружающую среду для металлургических предприятий. С другой стороны, учитывая нехватку у предприятий средств на инвестиционные цели (удельные инвестиции в российской металлургии в среднем в 2-3 раза меньше, чем у зарубежных конкурентов), необходимо создание благоприятных условий для предприятий, осуществляющих техническое перевооружение. В этой связи, целесообразно отменить пошлины на импортируемое технологическое оборудование для металлургии, не производимое в России, а также разработать механизм предоставления налоговых и иных

Недостаточно высокий технологический уровень производств обуславливает значительное отставание по ряду основных технико-экономических показателей российской металлургии от металлургии развитых стран (США, ЕС, Японии): средняя энергоемкость выплавки стали и производства алюминия – выше на 20-30%; количество отходов при производстве проката – выше в 2 раза; средняя производительность труда – ниже в 2,5 – 3 раза; суммарное удельное негативное воздействие на окружающую среду – выше в 2 раза.

В этих условиях задача государства – стимулирование прогрессивных технологических сдвигов и создание условий для перехода металлургической промышленности на инновационный путь развития. Решение этой задачи предполагает, с одной стороны, стимулирование внедрения ресурсосберегающих и природоохранных технологий путем разработки и утверждения прогрессивных технологических нормативов выбросов и сбросов веществ в окружающую среду для металлургических предприятий. С другой стороны, учитывая нехватку у предприятий средств на инвестиционные цели (удельные инвестиции в российской металлургии в среднем в 2-3 раза меньше, чем у зарубежных конкурентов), необходимо создание благоприятных условий для предприятий, осуществляющих техническое перевооружение. В этой связи, целесообразно отменить пошлины на импортируемое технологическое оборудование для металлургии, не производимое в России, а также разработать механизм предоставления налоговых и иных льгот, предусмотренных Федеральным законом «Об охране окружающей среды» при внедрении технологий, обеспечивающих существенное улучшение экологической ситуации. Инновационное развитие металлургии предполагает реализацию комплекса мер по реформированию и развитию отраслевой научной сферы, в частности, создание Федерального центра науки и высоких технологий в области металлургии, по концентрации бюджетного финансирования на важнейших инновационных проектах с привлечением стороннего финансирования,

значительным циклическим колебаниям. В период 1998-2001 годы годовые колебания мировых цен составляли по алюминию - 20-40%, меди -15-30%, никеля - 1,5-2 раза. Чтобы обеспечить оперативную и прозрачную корректировку пошлин при изменении рыночной конъюнктуры, целесообразно установить дифференциацию экспортных пошлин на цветные металлы в зависимости от котировок на Лондонской Бирже Металлов.

Анализ тенденций развития мирового рынка позволяет рассчитывать на то, что существенная часть продукции российской металлургии в период до 2010 года будет экспортироваться. Однако, объемы экспорта металлов будут снижаться. По оценке доля экспорта проката черных металлов составит 50% в 2005 году и 40% в 2010 году, основных цветных металлов - соответственно 75% и 65%.

В целях защиты отечественных производителей необходимо активизировать переговорный процесс по вопросам обеспечения недискриминационных условий доступа российской металлопродукции на внешние рынки (в первую очередь, на рынки США, ЕС и Китая). Однако, в долгосрочной перспективе для сохранения высоких объемов экспорта российской металлопродукции и более глубокой интеграции в мировое хозяйство необходимо добиться существенного повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

5. Анализ факторов, ограничивающих развитие металлургической промышленности.

Существенным ограничением развития металлургической промышленности является недостаточный уровень конкурентоспособности ее продукции. Технологический уровень металлургических производств в России низок в сравнении с промышленно-развитыми странами. Средний износ активной части (машин и оборудования) основных производственных фондов в металлургической промышленности достиг 70%. Только 30% применяемых в металлургии технологических схем соответствуют современному мировому уровню, а 28% являются устаревшими и не имеют резервов для модернизации.

Недостаточно высокий технологический уровень производств обуславливает значительное отставание по ряду основных технико-экономических показателей российской металлургии от металлургии развитых стран (США, ЕС, Японии):

1. средняя энергоемкость выплавки стали и производства алюминия - выше на 20-30%; количество отходов при производстве проката - выше в 2 раза; средняя производительность труда - ниже в 2,5 - 3 раза; суммарное удельное негативное воздействие на окружающую среду - выше в 2 раза. В этих условиях задача государства - стимулирование прогрессивных технологических сдвигов и создание условий для перехода металлургической промышленности на инновационный путь развития. Решение этой задачи предполагает, с одной стороны, стимулирование внедрения ресурсосберегающих и природоохранных технологий путем разработки и утверждения прогрессивных технологических нормативов выбросов и сбросов веществ в окружающую среду для металлургических предприятий. С другой стороны, учитывая нехватку у предприятий средств на инвестиционные цели (удельные инвестиции в российской металлургии в среднем в 2-3 раза меньше, чем у зарубежных конкурентов), необходимо создание благоприятных условий для предприятий, осуществляющих техническое перевооружение. В этой связи, целесообразно отменить пошлины на импортируемое технологическое оборудование для металлургии, не производимое в России, а также разработать механизм предоставления налоговых и иных

Недостаточно высокий технологический уровень производств обуславливает значительное отставание по ряду основных технико-экономических показателей российской металлургии от металлургии развитых стран (США, ЕС, Японии): средняя энергоемкость выплавки стали и производства алюминия – выше на 20-30%; количество отходов при производстве проката – выше в 2 раза; средняя производительность труда – ниже в 2,5 – 3 раза; суммарное удельное негативное воздействие на окружающую среду – выше в 2 раза.

В этих условиях задача государства – стимулирование прогрессивных технологических сдвигов и создание условий для перехода металлургической промышленности на инновационный путь развития. Решение этой задачи предполагает, с одной стороны, стимулирование внедрения ресурсосберегающих и природоохранных технологий путем разработки и утверждения прогрессивных технологических нормативов выбросов и сбросов веществ в окружающую среду для металлургических предприятий. С другой стороны, учитывая нехватку у предприятий средств на инвестиционные цели (удельные инвестиции в российской металлургии в среднем в 2-3 раза меньше, чем у зарубежных конкурентов), необходимо создание благоприятных условий для предприятий, осуществляющих техническое перевооружение. В этой связи, целесообразно отменить пошлины на импортируемое технологическое оборудование для металлургии, не производимое в России, а также разработать механизм предоставления налоговых и иных льгот, предусмотренных Федеральным законом «Об охране окружающей среды» при внедрении технологий, обеспечивающих существенное улучшение экологической ситуации. Инновационное развитие металлургии предполагает реализацию комплекса мер по реформированию и развитию отраслевой научной сферы, в частности, создание Федерального центра науки и высоких технологий в области металлургии, по концентрации бюджетного финансирования на важнейших инновационных проектах с привлечением стороннего финансирования,

производимое в России, а также разработать механизм предоставления налоговых и иных

льгот, предусмотренных Федеральным законом "Об охране окружающей среды" при внедрении технологий, обеспечивающих существенное улучшение экологической ситуации.

Инновационное развитие металлургии предполагает реализацию комплекса мер по реформированию и развитию отраслевой научной сферы, в частности, создание Федерального центра науки и высоких технологий в области металлургии, по концентрации бюджетного финансирования на важнейших инновационных проектах с привлечением стороннего финансирования,

При этом целесообразно осуществление точечных мер по поддержке, в том числе, в виде долевого участия государства, проектов освоения и расширения производства высокотехнологичных импортозамещающих видов металлопродукции. Положительным примером является участие государства в проекте по производству толстого листа и труб большого диаметра в Нижнем Тагиле, суммарные инвестиции в которой должны составить более 1 млрд. долл. Таким же направлением могло бы стать освоение производства железнодорожных рельсов нового поколения и другие социально значимые проекты.

Одной из причин недостаточной конкурентоспособности отечественной металлургии является сложное состояние минерально-сырьевой базы. В целом конкурентоспособность рудно-сырьевой базы отечественной металлургии ниже чем у ведущих стран, формирующих мировой рынок. Это обусловлено более низким качеством добываемого минерального сырья по большинству металлов, а также более сложными горно-геологическими и экономико-географическими условиями разработки месторождений. По отдельным стратегическим металлам - марганец, хром, титан, цирконий - рудная база в России практически отсутствует, а осваивать большинство имеющихся месторождений в современных экономических условиях нецелесообразно. Не имеется достаточной рудной базы по бокситам, олову, вольфраму, редкоземельному сырью иттриевой группы, недостаточно обеспечены сырьем предприятия черной металлургии Урала и Западной Сибири. При этом, по оценкам международных организаций, налоговая нагрузка на горно-обогатительные предприятия в России не менее, чем в 1,5 раза выше, чем у основных зарубежных производителей.

Основной мерой поддержки развития рудно-сырьевой базы металлургии должно стать совершенствование законодательной базы по недропользованию в направлении дифференциации ставок налогообложения на добычу полезных ископаемых в части руд черных и цветных металлов в зависимости от условий разработки, что предполагает внесение изменений в 26 Главу II части Налогового Кодекса, а также исключение из налогооблагаемой базы налога на имущество специфических неликвидных для горно-обогатительных предприятий объектов. Важным фактором развития металлургической промышленности с позиций ее ресурсного обеспечения является расширение использования вторичного сырья - лома и отходов черных и цветных металлов. Использование лома при производстве металлов приводит к экономии энергоресурсов, сырья, материалов, повышает эффективность использования технологических агрегатов, снижает вредное воздействие на окружающую среду. При выплавке 1т стали с применением металлолома экономится 180 квт/ч электроэнергии, 0,8 т угля, 175 куб м природного газа.

При этом целесообразно осуществление точечных мер по поддержке, в том числе, в виде долевого участия государства, проектов освоения и расширения производства высокотехнологичных импортозамещающих видов металлопродукции. Положительным примером является участие государства в проекте по производству толстого листа и труб большого диаметра в Нижнем Тагиле, суммарные инвестиции в которой должны составить более 1 млрд. долл. Таким же направлением могло бы стать освоение производства железнодорожных рельсов нового поколения и другие социально значимые проекты.

Одной из причин недостаточной конкурентоспособности отечественной металлургии является сложное состояние минерально-сырьевой базы. В целом конкурентоспособность рудно-сырьевой базы отечественной металлургии ниже, чем у ведущих стран, формирующих мировой рынок. Это обусловлено более низким качеством добываемого минерального сырья по большинству металлов, а также более сложными горно-геологическими и экономико-географическими условиями разработки месторождений. По отдельным стратегическим металлам – марганец, хром, титан, цирконий – рудная база в России практически отсутствует, а осваивать большинство имеющихся месторождений в современных экономических условиях нецелесообразно. Не имеется достаточной рудной базы по бокситам, олову, вольфраму, редкоземельному сырью иттриевой группы, недостаточно обеспечены сырьем предприятия черной металлургии Урала и Западной Сибири. При этом, по оценкам международных организаций, налоговая нагрузка на горнообогатительные предприятия в России не менее, чем в 1,5 раза выше, чем у основных зарубежных производителей.

Основной мерой поддержки развития рудно-сырьевой базы металлургии должно стать совершенствование законодательной базы по недропользованию в направлении дифференциации ставок налогообложения на добычу полезных ископаемых в части руд черных и цветных металлов в зависимости от условий разработки, что предполагает внесение изменений в 26 Главу II

производимое в России, а также разработать механизм предоставления налоговых и иных

льгот, предусмотренных Федеральным законом "Об охране окружающей среды" при внедрении технологий, обеспечивающих существенное улучшение экологической ситуации.

Инновационное развитие металлургии предполагает реализацию комплекса мер по реформированию и развитию отраслевой научной сферы, в частности, создание Федерального центра науки и высоких технологий в области металлургии, по концентрации бюджетного финансирования на важнейших инновационных проектах с привлечением стороннего финансирования,

При этом целесообразно осуществление точечных мер по поддержке, в том числе, в виде долевого участия государства, проектов освоения и расширения производства высокотехнологичных импортозамещающих видов металлопродукции. Положительным примером является участие государства в проекте по производству толстого листа и труб большого диаметра в Нижнем Тагиле, суммарные инвестиции в которой должны составить более 1 млрд. долл. Таким же направлением могло бы стать освоение производства железнодорожных рельсов нового поколения и другие социально значимые проекты.

Одной из причин недостаточной конкурентоспособности отечественной металлургии является сложное состояние минерально-сырьевой базы. В целом конкурентоспособность рудно-сырьевой базы отечественной металлургии ниже чем у ведущих стран, формирующих мировой рынок. Это обусловлено более низким качеством добываемого минерального сырья по большинству металлов, а также более сложными горно-геологическими и экономико-географическими условиями разработки месторождений. По отдельным стратегическим металлам - марганец, хром, титан, цирконий - рудная база в России практически отсутствует, а осваивать большинство имеющихся месторождений в современных экономических условиях нецелесообразно. Не имеется достаточной рудной базы по бокситам, олову, вольфраму, редкоземельному сырью иттриевой группы, недостаточно обеспечены сырьем предприятия черной металлургии Урала и Западной Сибири. При этом, по оценкам международных организаций, налоговая нагрузка на горно-обогатительные предприятия в России не менее, чем в 1,5 раза выше, чем у основных зарубежных производителей.

Основной мерой поддержки развития рудно-сырьевой базы металлургии должно стать совершенствование законодательной базы по недропользованию в направлении дифференциации ставок налогообложения на добычу полезных ископаемых в части руд черных и цветных металлов в зависимости от условий разработки, что предполагает внесение изменений в 26 Главу II Налогового Кодекса, а также исключение из налогооблагаемой базы налога на имущество специфических неликвидных для горно-обогатительных предприятий объектов. Важным фактором развития металлургической промышленности с позиций ее ресурсного обеспечения является расширение использования вторичного сырья - лома и отходов черных и цветных металлов. Использование лома при производстве металлов приводит к экономии энергоресурсов, сырья, материалов, повышает эффективность использования технологических агрегатов, снижает вредное воздействие на окружающую среду. При выплавке 1т стали с применением металлолома экономится 180 квт/ч электроэнергии, 0,8 т угля, 175 куб м природного газа.

части Налогового Кодекса, а также исключение из налогооблагаемой базы налога на имущество специфических неликвидных для горно-обогатительных предприятий объектов. Важным фактором развития металлургической промышленности с позиций ее ресурсного обеспечения является расширение использования вторичного сырья – лома и отходов черных и цветных металлов. Использование лома при производстве металлов приводит к экономии энергоресурсов, сырья, материалов, повышает эффективность использования технологических агрегатов, снижает вредное воздействие на окружающую среду. При выплавке 1т стали с применением металлолома экономится 180 квт/ч электроэнергии, 0,8 т угля, 175 куб. м природного газа.

В России накоплен значительный металлофонд, превышающий 1,3 млрд. т, более половины которых приходится на машины и оборудование. Вследствие прогрессирующего износа основных производственных фондов количество образующегося амортизационного лома продолжает возрастать. Если в 1970 году производственного оборудования старше 10 лет было менее 30%, в 1990 году – 42%, то в 2001 году – более 80%. Образующиеся лом и отходы вторичных металлов собираются и используются не в полном объеме, – по оценке, лома и отходов вторичных черных металлов собирается в 1,5 раза меньше, чем образуется.

Наряду с этим, на рынке вторичных металлов получили распространение правонарушения, связанные с хищениями готовой продукции и изделий из металлов, приводящие к значительным потерям для предприятий энергетики, железнодорожного транспорта и других отраслей экономики. В первую очередь это относиться к дорогостоящим цветным металлам. В настоящее время деятельность по обращению с ломом и отходами цветных и черных металлов регулируется, в первую очередь, утвержденными в 2001 году Положениями о лицензировании деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, в которые в настоящее время вносятся изменения и дополнения в связи с выходом нового федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности», а также Правилами

производимое в России, а также разработать механизм предоставления налоговых и иных

льгот, предусмотренных Федеральным законом "Об охране окружающей среды" при внедрении технологий, обеспечивающих существенное улучшение экологической ситуации.

Инновационное развитие металлургии предполагает реализацию комплекса мер по реформированию и развитию отраслевой научной сферы, в частности, создание Федерального центра науки и высоких технологий в области металлургии, по концентрации бюджетного финансирования на важнейших инновационных проектах с привлечением стороннего финансирования,

При этом целесообразно осуществление точечных мер по поддержке, в том числе, в виде долевого участия государства, проектов освоения и расширения производства высокотехнологичных импортозамещающих видов металлопродукции. Положительным примером является участие государства в проекте по производству толстого листа и труб большого диаметра в Нижнем Тагиле, суммарные инвестиции в которой должны составить более 1 млрд. долл. Таким же направлением могло бы стать освоение производства железнодорожных рельсов нового поколения и другие социально значимые проекты.

Одной из причин недостаточной конкурентоспособности отечественной металлургии является сложное состояние минерально-сырьевой базы. В целом конкурентоспособность рудно-сырьевой базы отечественной металлургии ниже чем у ведущих стран, формирующих мировой рынок. Это обусловлено более низким качеством добываемого минерального сырья по большинству металлов, а также более сложными горно-геологическими и экономико-географическими условиями разработки месторождений. По отдельным стратегическим металлам - марганец, хром, титан, цирконий - рудная база в России практически отсутствует, а осваивать большинство имеющихся месторождений в современных экономических условиях нецелесообразно. Не имеется достаточной рудной базы по бокситам, олову, вольфраму, редкоземельному сырью иттриевой группы, недостаточно обеспечены сырьем предприятия черной металлургии Урала и Западной Сибири. При этом, по оценкам международных организаций, налоговая нагрузка на горно-обогатительные предприятия в России не менее, чем в 1,5 раза выше, чем у основных зарубежных производителей.

Основной мерой поддержки развития рудно-сырьевой базы металлургии должно стать совершенствование законодательной базы по недропользованию в направлении дифференциации ставок налогообложения на добычу полезных ископаемых в части руд черных и цветных металлов в зависимости от условий разработки, что предполагает внесение изменений в 26 Главу II части Налогового Кодекса, а также исключение из налогооблагаемой базы налога на имущество специфических неликвидных для горно-обогатительных предприятий объектов. Важным фактором развития металлургической промышленности с позиций ее ресурсного обеспечения является расширение использования вторичного сырья - лома и отходов черных и цветных металлов. Использование лома при производстве металлов приводит к экономии энергоресурсов, сырья, материалов, повышает эффективность использования технологических агрегатов, снижает вредное воздействие на окружающую среду. При выплавке 1т стали с применением металлолома экономится 180 квт/ч электроэнергии, 0,8 т угля, 175 куб м природного газа.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
67 / 195 71,4%

части Налогового Кодекса, а также исключение из налогооблагаемой базы налога на имущество специфических неликвидных для горно-обогатительных предприятий объектов. Важным фактором развития металлургической промышленности с позиций ее ресурсного обеспечения является расширение использования вторичного сырья – лома и отходов черных и цветных металлов. Использование лома при производстве металлов приводит к экономии энергоресурсов, сырья, материалов, повышает эффективность использования технологических агрегатов, снижает вредное воздействие на окружающую среду. При выплавке 1т стали с применением металлолома экономится 180 квт/ч электроэнергии, 0,8 т угля, 175 куб. м природного газа.

В России накоплен значительный металлофонд, превышающий 1,3 млрд. т, более половины которых приходится на машины и оборудование. Вследствие прогрессирующего износа основных производственных фондов количество образующегося амортизационного лома продолжает возрастать. Если в 1970 году производственного оборудования старше 10 лет было менее 30%, в 1990 году – 42%, то в 2001 году – более 80%. Образующиеся лом и отходы вторичных металлов собираются и используются не в полном объеме, – по оценке, лома и отходов вторичных черных металлов собирается в 1,5 раза меньше, чем образуется.

Наряду с этим, на рынке вторичных металлов получили распространение правонарушения, связанные с хищениями готовой продукции и изделий из металлов, приводящие к значительным потерям для предприятий энергетики, железнодорожного транспорта и других отраслей экономики. В первую очередь это относиться к дорогостоящим цветным металлам. В настоящее время деятельность по обращению с ломом и отходами цветных и черных металлов регулируется, в первую очередь, утвержденными в 2001 году Положениями о лицензировании деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, в которые в настоящее время вносятся изменения и дополнения в связи с выходом нового федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности», а также Правилами

И.Клебанов. Концепция развития металлургической промышленности.pdf - Adobe Acrobat Reader DC ...
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты И.Клебанов. Конце... Войти
8 / 14 69,3%

В России накоплен значительный металлофонд, превышающий 1,3 млрд.т, более половины которых приходится на машины и оборудование. Вследствие прогрессирующего износа основных производственных фондов количество образующегося амортизационного лома продолжает возрастать. Если в 1970 году производственного оборудования старше 10 лет было менее 30%, в 1990 году - 42%, то в 2001 году - более 80%. Образующиеся лом и отходы вторичных металлов собираются и используются не в полном объеме, - по оценке, лома и отходов вторичных черных металлов собирается в 1,5 раза меньше, чем образуется.

Наряду с этим, на рынке вторичных металлов получили распространение правонарушения, связанные с хищениями готовой продукции и изделий из металлов, приводящие к значительным потерям для предприятий энергетики, железнодорожного транспорта и других отраслей экономики. В первую очередь это относиться к дорогостоящим цветным металлам. В настоящее время деятельность по обращению с ломом и отходами цветных и черных металлов регулируется, в первую очередь, утвержденными в 2001 году Положениями о лицензировании деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, в которые в настоящее время вносятся изменения и дополнения в связи с выходом нового федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности", а также Правилами обращения с ломом и отходами черных и цветных металлов и их отчуждения. Эти документы устанавливают жесткие требования к организациям, работающим в этой сфере. Установленные ставки вывозных таможенных пошлин на лом меди и алюминия в размере 50%, делают экспорт лома этих металлов экономически невыгодным -их экспорт практически прекратился, снизившись с 350 и 400 тыс. т в 1997 году до 9 и 5 тыс. т в 2001 году.

Таким образом, создана нормативная правовая база, позволяющая навести порядок в сфере оборота металлолома, однако она используется не в полной мере (допускается выдача лицензий на отдельные элементы вида деятельности и прием в эксплуатацию объектов, не отвечающих установленным требованиям, продолжают функционировать территориально обособленные приемные пункты лома цветных металлов, продолжается прием от населения не бытового лома и т.д.). В целях совершенствования организации сбора и переработки лома и отходов черных и цветных необходимо широкое использование инструментов лицензирования деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, внесение поправок в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы, Кодекс РФ об административных правонарушениях, предусматривающих усиление ответственности за нарушение правил обращения с ломом, организация постоянного контроля за соблюдением правил обращения с ломом и положений о лицензировании, а также введение государственного федерального статистического наблюдения за объемами заготовки, переработки и реализации лома и отходов черных и цветных металлов.

Конкурентоспособность продукции металлургической промышленности во многом предопределяется стоимостью продукции и услуг отраслей-монополистов: электроэнергетики, газовой промышленности, железнодорожного транспорта. Доля затрат на услуги этих монополий в стоимости средней единицы продукции черной металлургии достигает 30-35%, цветной металлургии - 15-20%. Причем в ряде подотраслей, таких как железорудная, алюминиевая эта доля составляет около 40%. В начале 2002 года ситуация на значительной части металлургических предприятий в связи с ростом тарифов монополий и падением мировых цен приблизилась к критической.

обращения с ломом и отходами черных и цветных металлов и их отчуждения. Эти документы устанавливают жесткие требования к организациям, работающим в этой сфере. Установленные ставки вывозных таможенных пошлин на лом меди и алюминия в размере 50%, делают экспорт лома этих металлов экономически невыгодным – их экспорт практически прекратился, снизившись с 350 и 400 тыс. т в 1997 году до 9 и 5 тыс. т в 2001 году.

Таким образом, создана нормативная правовая база, позволяющая навести порядок в сфере оборота металлолома, однако она используется не в полной мере (допускается выдача лицензий на отдельные элементы вида деятельности и прием в эксплуатацию объектов, не отвечающих установленным требованиям, продолжают функционировать территориально обособленные приемные пункты лома цветных металлов, продолжается прием от населения не бытового лома и т.д.). В целях совершенствования организации сбора и переработки лома и отходов черных и цветных необходимо широкое использование инструментов лицензирования деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, внесение поправок в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы, Кодекс РФ об административных правонарушениях, предусматривающих усиление ответственности за нарушение правил обращения с ломом, организация постоянного контроля за соблюдением правил обращения с ломом и положений о лицензировании, а также введение государственного федерального статистического наблюдения за объемами заготовки, переработки и реализации лома и отходов черных и цветных металлов.

Конкурентоспособность продукции металлургической промышленности во многом предопределяется стоимостью продукции и услуг отраслей-монополистов: электроэнергетики, газовой промышленности, железнодорожного транспорта. Доля затрат на услуги этих монополий в стоимости средней единицы продукции черной металлургии достигает 30-35%, цветной металлургии – 15-20%. Причем в ряде подотраслей, таких как железорудная, алюминиевая эта доля составляет около 40%. В начале 2002 года ситуация на

В России накоплен значительный металлофонд, превышающий 1,3 млрд.т, более половины которых приходится на машины и оборудование. Вследствие прогрессирующего износа основных производственных фондов количество образующегося амортизационного лома продолжает возрастать. Если в 1970 году производственного оборудования старше 10 лет было менее 30%, в 1990 году - 42%, то в 2001 году - более 80%. Образующиеся лом и отходы вторичных металлов собираются и используются не в полном объеме, - по оценке, лома и отходов вторичных черных металлов собирается в 1,5 раза меньше, чем образуется.

Наряду с этим, на рынке вторичных металлов получили распространение правонарушения, связанные с хищениями готовой продукции и изделий из металлов, приводящие к значительным потерям для предприятий энергетики, железнодорожного транспорта и других отраслей экономики. В первую очередь это относиться к дорогостоящим цветным металлам. В настоящее время деятельность по обращению с ломом и отходами цветных и черных металлов регулируется, в первую очередь, утвержденными в 2001 году Положениями о лицензировании деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, в которые в настоящее время вносятся изменения и дополнения в связи с выходом нового федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности", а также Правилами обращения с ломом и отходами черных и цветных металлов и их отчуждения. Эти документы устанавливают жесткие требования к организациям, работающим в этой сфере. Установленные ставки вывозных таможенных пошлин на лом меди и алюминия в размере 50%, делают экспорт лома этих металлов экономически невыгодным -их экспорт практически прекратился, снизившись с 350 и 400 тыс. т в 1997 году до 9 и 5 тыс. т в 2001 году.

Таким образом, создана нормативная правовая база, позволяющая навести порядок в сфере оборота металлолома, однако она используется не в полной мере (допускается выдача лицензий на отдельные элементы вида деятельности и прием в эксплуатацию объектов, не отвечающих установленным требованиям, продолжают функционировать территориально обособленные приемные пункты лома цветных металлов, продолжается прием от населения не бытового лома и т.д.). В целях совершенствования организации сбора и переработки лома и отходов черных и цветных необходимо широкое использование инструментов лицензирования деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, внесение поправок в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы, Кодекс РФ об административных правонарушениях, предусматривающих усиление ответственности за нарушение правил обращения с ломом, организация постоянного контроля за соблюдением правил обращения с ломом и положений о лицензировании, а также введение государственного федерального статистического наблюдения за объемами заготовки, переработки и реализации лома и отходов черных и цветных металлов.

Конкурентоспособность продукции металлургической промышленности во многом предопределяется стоимостью продукции и услуг отраслей-монополистов: электроэнергетики, газовой промышленности, железнодорожного транспорта. Доля затрат на услуги этих монополий в стоимости средней единицы продукции черной металлургии достигает 30-35%, цветной металлургии - 15-20%. Причем в ряде подотраслей, таких как железорудная, алюминиевая эта доля составляет около 40%. В начале 2002 года ситуация на значительной части металлургических предприятий в связи с ростом тарифов монополий и падением мировых цен приблизилась к критической.

значительной части металлургических предприятий в связи с ростом тарифов монополий и падением мировых цен приблизилась к критической. Экспорт примерно трети продукции черной металлургии нерентабелен, к пределу рентабельности приблизились предприятия ряда подотраслей цветной металлургии. В перспективе указанные отрасли-монополисты предполагают повысить цены на свою продукцию и услуги в 1,5-2 раза в сопоставимых ценах. В условиях, когда структурная перестройка металлургической отрасли не завершена и энерго- и ресурсоемкость производств остается более высокой, чем у зарубежных производителей, дальнейший опережающий рост цен и тарифов естественных монополий неизбежно превратит подавляющее большинство предприятий металлургической промышленности в убыточные. Это приведет к вынужденному резкому сокращению поставок металлопродукции на экспорт, значительному снижению объемов производства, увольнению десятков тысяч трудящихся и осложнению социальной обстановки.

В целях оптимизации цен и тарифов на продукцию и услуги отраслей-монополистов и обеспечения роста производства на предприятиях металлургического комплекса целесообразно установление пределов роста цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий на среднесрочную перспективу (3 – 4 года) на основе единой методики, а также дифференциация тарифов естественных монополий для различных подотраслей металлургической промышленности на основании расчетов по ожидаемой конкурентоспособности их продукции, в частности установление экономически обоснованных железнодорожных тарифов на доставку металлопродукции на Дальний Восток.

Экспорт примерно трети продукции черной металлургии нерентабелен, к пределу рентабельности приблизились предприятия ряда подотраслей цветной металлургии. В перспективе указанные отрасли-монополисты предполагают повысить цены на свою продукцию и услуги в 1,5-2 раза в сопоставимых ценах. В условиях, когда структурная перестройка металлургической отрасли не завершена и энерго- и ресурсоемкость производств остается более высокой, чем у зарубежных производителей, дальнейший опережающий рост цен и тарифов естественных монополий неизбежно превратит подавляющее большинство предприятий металлургической промышленности в убыточные. Это приведет к вынужденному резкому сокращению поставок металлопродукции на экспорт, значительному снижению объемов производства, увольнению десятков тысяч трудящихся и осложнению социальной обстановки.

В целях оптимизации цен и тарифов на продукцию и услуги отраслей-монополистов и обеспечения роста производства на предприятиях металлургического комплекса целесообразно установление пределов роста цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий на среднесрочную перспективу (3-4 года) на основе единой методики, а также дифференциация тарифов естественных монополий для различных подотраслей металлургической промышленности на основании расчетов по ожидаемой конкурентоспособности их продукции, в частности установление экономически обоснованных железнодорожных тарифов на доставку металлопродукции на Дальний Восток.

6. Основные направления развития металлургии до 2010 года и ее научно-техническое обеспечение.

Перспективы развития рынков металлопродукции и факторы, влияющие на конкурентоспособность отечественной металлургии, определяют основные направления развития металлургической промышленности в период до 2010 года. Главной целью развития металлургической промышленности России в период до 2010 года является обеспечение требуемых по номенклатуре, качеству и объемам поставок конкурентоспособной продукции на внутренней и внешний рынки. Основной путь реализации главной цели - широкое и ускоренное внедрение инноваций в результате активизации инвестиционной деятельности на всех производственных переделах. Усиление инновационно-инвестиционной деятельности ослабит негативное влияние факторов, ограничивающих развитие предприятий, обеспечит кардинальное обновление производственного потенциала, выпуск традиционных и новых видов продукции при снижении расхода всех видов ресурсов и соблюдении норм по охране окружающей среды.

В соответствие с потребностями металлопотребляющих отраслей необходимо освоить и расширить производство следующих прогрессивных видов продукции: оцинкованный автомобильный лист высших категорий штампуемости; одношовные высокопрочные трубы диаметром 1420 мм с изоляционным покрытием; железнодорожные рельсы для скоростного движения; микролегированные борсодержащие стали для объемной штамповки высокопрочных крепежных деталей для автомобилестроения; медные трубы на основе непрерывного литья заготовок; латунная лента толщиной 0,05 мм; алюминиевая лента толщиной 0,18-0,2 мм; алюминиевые строительные профили и конструкции с разнообразной защитой и декоративной отделкой; порошки ниобия и тантала для оксидно-полупроводниковых конденсаторов; металлические ниобий, тантал

ГЛАВА III. Совершенствование методики формирования и реализации стратегии инновационно-инвестиционного развития предприятий металлургической отрасли

III.1. Оценка перспективного спроса для обоснования инновационно-инвестиционного развития

Макроэкономические показатели страны на перспективу (до 2030 г.) можно рассматривать как характеристики позитивной ситуации для дальнейшего развития отечественной металлургии. Предполагается, что в обозримом будущем металлургия сохранит положение ведущего поставщика конструкционных материалов. Как показывают результаты анализа процессов 2000-х годов, экономический рост потребует вовлечения материальных ресурсов в народнохозяйственное обращение. Данные о динамике металлоемкости валового внутреннего продукта (ВВП) России за 1995-2010 гг. указывают на стабильную зависимость темпов экономического роста от объема использования металла, а оценки развития реального сектора экономики – на усиление данной зависимости (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Изменение металлоемкости ВВП России (в ценах 2009 г.)

В расчете на единицу ВВП затраты металла в РФ значительно превышают параметры других стран мира. При различиях ВВП на душу населения в РФ и развитых странах в 5-6 раз, разница в производстве металла на душу населения практически отсутствует, а по видимому потреблению металла не

И.А. Буданов

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИИ[1]

Макроэкономические условия определяют эффективность прогнозных вариантов развития металлургии. В статье показано, что результаты работы российской металлургии 2000-х годов стали следствием изменения условий функционирования предприятий. Представлен анализ основных факторов, определяющих конкурентоспособность металлургического производства (сырьевая база, спрос на металл, инвестиционный потенциал развития).

Макроэкономические показатели страны на перспективу (до 2030 г.) можно рассматривать как характеристики позитивной ситуации для дальнейшего развития отечественной металлургии [1, 2]. Предполагается, что в обозримом будущем металлургия сохранит положение ведущего поставщика конструкционных материалов. Как показывают результаты анализа процессов 2000-х годов, экономический рост потребует вовлечения материальных ресурсов в народнохозяйственное обращение. Данные о динамике металлоемкости валового внутреннего продукта (ВВП) России за 1995-2010 гг. указывают на стабильную зависимость темпов экономического роста от объема использования металла, а оценки развития реального сектора экономики – на усиление данной зависимости (рис. 1) [3, 4].

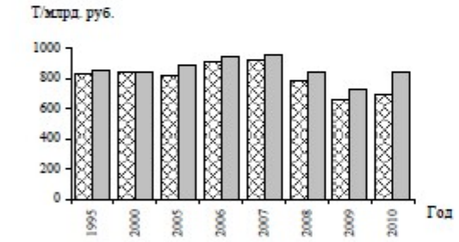

Рис. 1. Изменение металлоемкости ВВП России (в ценах 2009 г.):
по видимому потреблению проката; по товарному межотраслевому предложению продукции черной металлургии

В расчете на единицу ВВП затраты металла в РФ значительно превышают параметры других стран мира. При различиях ВВП на душу населения в РФ и развитых странах в 5-6 раз, разница в производстве металла на душу населения практически отсутствует, а по видимому потреблению металла не превышает 2 раз (в 1,1 раза выше, чем в США, но в 2,2 раза ниже, чем в Японии). При межстрановом сопоставлении уровня металлопотребления отмечается, что в развитых странах значительная часть металла используется для производства экспортной продукции, а

[1] *Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 10-06-00092-а).*

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
90 / 195 71,4%

превышает 2 раз (в 1,1 раза выше, чем в США, но в 2,2 раза ниже, чем в Японии). При межстрановом сопоставлении уровня металлопотребления отмечается, что в развитых странах значительная часть металла используется для производства экспортной продукции, а Россия является крупным импортером продукции машиностроения. Все это приводит многих экономистов к выводу о возможностях экономического роста при достигнутом уровне металлопотребления (производства металла). Однако нет оснований считать, что по мере роста масштабов экономики ее зависимость от ресурсно-материального обеспечения существенного меняется. Подчеркнем, что связь между экономией металла и уровнем его потребления имеет не компенсационный, а взаимодополняющий характер: чем выше темпы ресурсосбережения, тем выше конкурентоспособность продукции и тем выгоднее увеличивать производство и потребление металла. Так, снижение металлоемкости ВВП РФ на 21% в 2007-2009 гг. означало не повышение эффективности использования металла в стране, а наличие кризиса в системе обращения металлопродукции.

При условии сохранения действовавшего в 1995-2010 гг. механизма воспроизводства экономики РФ рост потребности в металле в перспективе будет прямо пропорционален темпам экономического роста. В прогнозном периоде спрос на ресурсы металла, необходимые для экономического роста, можно удовлетворить путем переориентации экспортных потоков на внутренний рынок, привлечения поставок по импорту, а также решения задачи ресурсосбережения. Обеспечение потребностей возможно и на основе импорта готовой металлосодержащей продукции (машин, оборудования, изделий и комплектующих). Данный способ решения проблем был активно использован в 2000-х годах, что привело к установлению достаточно жесткой связи между приростом инвестиций в основной капитал и приростом импорта машин и оборудования. Таким образом, для перспективного экономического роста в России возможные варианты развития металлургии не содержат явных угроз и ограничений, при этом очевидна тесная связь между развитием экономики и металлургией.

Буданов И.А. Экономические условия перспективного.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Буданов И.А. Экон... Войти
1 / 17 75%

И.А. Буданов

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИИ В РОССИИ[1]

Макроэкономические условия определяют эффективность прогнозных вариантов развития металлургии. В статье показано, что результаты работы российской металлургии 2000-х годов стали следствием изменения условий функционирования предприятий. Представлен анализ основных факторов, определяющих конкурентоспособность металлургического производства (сырьевая база, спрос на металл, инвестиционный потенциал развития).

Макроэкономические показатели страны на перспективу (до 2030 г.) можно рассматривать как характеристики позитивной ситуации для дальнейшего развития отечественной металлургии [1, 2]. Предполагается, что в обозримом будущем металлургия сохранит положение ведущего поставщика конструкционных материалов. Как показывают результаты анализа процессов 2000-х годов, экономический рост потребует вовлечения материальных ресурсов в народнохозяйственное обращение. Данные о динамике металлоемкости валового внутреннего продукта (ВВП) России за 1995-2010 гг. указывают на стабильную зависимость темпов экономического роста от объема использования металла, а оценки развития реального сектора экономики – на усиление данной зависимости (рис. 1) [3, 4].

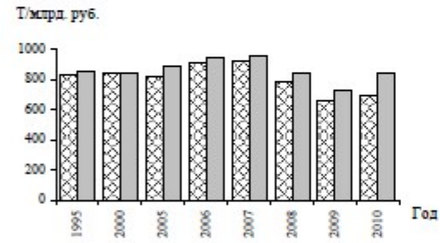

Рис. 1. Изменение металлоемкости ВВП России (в ценах 2009 г.):
по видимому потреблению проката; по товарному межотраслевому предложению продукции черной металлургии

В расчете на единицу ВВП затраты металла в РФ значительно превышают параметры других стран мира. При различиях ВВП на душу населения в РФ и развитых странах в 5-6 раз разница в производстве металла на душу населения практически отсутствует, а по видимому потреблению металла не превышает 2 раз (в 1,1 раза выше, чем в США, но в 2,2 раза ниже, чем в Японии). При межстрановом сопоставлении уровня металлопотребления отмечается, что в развитых странах значительная часть металла используется для производства экспортной продукции, а

[1] *Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 10-06-00092-а).*

210 x 297 мм

превышает 2 раз (в 1,1 раза выше, чем в США, но в 2,2 раза ниже, чем в Японии). При межстрановом сопоставлении уровня металлопотребления отмечается, что в развитых странах значительная часть металла используется для производства экспортной продукции, а Россия является крупным импортером продукции машиностроения. Все это приводит многих экономистов к выводу о возможностях экономического роста при достигнутом уровне металлопотребления (производства металла). Однако нет оснований считать, что по мере роста масштабов экономики ее зависимость от ресурсно-материального обеспечения существенного меняется. Подчеркнем, что связь между экономией металла и уровнем его потребления имеет не компенсационный, а взаимодополняющий характер: чем выше темпы ресурсосбережения, тем выше конкурентоспособность продукции и тем выгоднее увеличивать производство и потребление металла. Так, снижение металлоемкости ВВП РФ на 21% в 2007-2009 гг. означало не повышение эффективности использования металла в стране, а наличие кризиса в системе обращения металлопродукции.

При условии сохранения действовавшего в 1995-2010 гг. механизма воспроизводства экономики РФ рост потребности в металле в перспективе будет прямо пропорционален темпам экономического роста. В прогнозном периоде спрос на ресурсы металла, необходимые для экономического роста, можно удовлетворить путем переориентации экспортных потоков на внутренний рынок, привлечения поставок по импорту, а также решения задачи ресурсосбережения. Обеспечение потребностей возможно и на основе импорта готовой металлосодержащей продукции (машин, оборудования, изделий и комплектующих). Данный способ решения проблем был активно использован в 2000-х годах, что привело к установлению достаточно жесткой связи между приростом инвестиций в основной капитал и приростом импорта машин и оборудования. Таким образом, для перспективного экономического роста в России возможные варианты развития металлургии не содержат явных угроз и ограничений, при этом очевидна тесная связь между развитием экономики и металлургией.

Экономические условия перспективного развития металлургии в России

Россия является крупным импортером продукции машиностроения. Все это приводит многих экономистов к выводу о возможностях экономического роста при достигнутом уровне металлопотребления (производства металла)[2]. Однако нет оснований считать, что по мере роста масштабов экономики ее зависимость от ресурсно-материального обеспечения существенного меняется. Подчеркнем, что связь между экономией металла и уровнем его потребления имеет не компенсационный, а взаимодополняющий характер: чем выше темпы ресурсосбережения, тем выше конкурентоспособность продукции и тем выгоднее увеличивать производство и потребление металла. Так, снижение металлоемкости ВВП РФ на 21% в 2007-2009 гг. означало не повышение эффективности использования металла в стране, а наличие кризиса в системе обращения металлопродукции. Аналогично, рост металлоемкости ВВП в 2005-2007 гг. на 12%, скорее, свидетельствовал о нормализации воспроизводственных процессов в экономике, о повышении эффективности использования металла.

При условии сохранения действовавшего в 1995-2010 гг. механизма воспроизводства экономики РФ рост потребности в металле в перспективе будет прямо пропорционален темпам экономического роста. В прогнозном периоде спрос на ресурсы металла, необходимые для экономического роста, можно удовлетворить путем переориентации экспортных потоков на внутренний рынок, привлечения поставок по импорту, а также решения задачи ресурсосбережения. Обеспечение потребностей возможно и на основе импорта готовой металлосодержащей продукции (машин, оборудования, изделий и комплектующих). Данный способ решения проблем был активно использован в 2000-х годах, что привело к установлению достаточно жесткой связи между приростом инвестиций в основной капитал и приростом импорта машин и оборудования. Таким образом, для перспективного экономического роста в России возможные варианты развития металлургии не содержат явных угроз и ограничений, при этом очевидна тесная связь между развитием экономики и металлургией.

Инвестиционные решения. В зависимости от ориентиров макроэкономического развития возникают возможности для увеличения выпуска металлопродукции, реализации соответствующих инвестиционных программ, а также для оценок привлекательности переориентации стратегий бизнес-структур, работающих в металлургии, на внутренний рынок. Металлургия обладает значительным инвестиционным ресурсом для реализации программ развития (сальдированный финансовый результат отрасли в 2-3 раза превышает объем инвестиций в развитие металлургического производства). Потенциал модернизации предприятий, созданных много десятилетий назад, крайне ограничен, что и подтверждает опыт других стран (инвестиционные затраты в западных компаниях составляют примерно 15-25 долл. на тонну мощности в год) [5]. Данное ограничение необходимо учитывать при прогнозировании инвестиционной активности в металлургии. При отсутствии экономически привлекательных тактических решений (с быстрыми сроками окупаемости) компаниям необходимо ориентироваться на стратегические цели интеграции с металлообрабатывающей промышленностью и дифференциации продукции с расширением предложения готовых металлоизделий.

[2] *Данная ошибка имеет принципиальный характер, так как идеологически обосновывает отсутствие необходимости в развитии материальной базы отечественной экономики (принцип «достаточности ресурсов»). На самом деле, ситуация обратная: резервы экономии металла в стране можно мобилизовать, только активно развивая металлурго-машиностроительный комплекс. Рост металлоемкости ВВП развитых и новых индустриальных стран в 2000-е годы косвенно указывает и на значимую роль вовлечения ресурсов в экономику по сравнению с процессами ресурсосбережения в системе удовлетворения потребности мировой экономики в металле.*

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
91 / 195 71,4%

В зависимости от ориентиров макроэкономического развития возникают возможности для увеличения выпуска металлопродукции, реализации соответствующих инвестиционных программ, а также для оценок привлекательности переориентации стратегий бизнес-структур, работающих в металлургии, на внутренний рынок. Металлургия обладает значительным инвестиционным ресурсом для реализации программ развития (сальдированный финансовый результат отрасли в 2-3 раза превышает объем инвестиций в развитие металлургического производства). Потенциал модернизации предприятий, созданных много десятилетий назад, крайне ограничен, что и подтверждает опыт других стран (инвестиционные затраты в западных компаниях составляют примерно 15-25 долл. на тонну мощности в год). Данное ограничение необходимо учитывать при прогнозировании инвестиционной активности в металлургии. При отсутствии экономически привлекательных тактических решений (с быстрыми сроками окупаемости) компаниям необходимо ориентироваться на стратегические цели интеграции с металлообрабатывающей промышленностью и дифференциации продукции с расширением предложения готовых металлоизделий.

Для удовлетворения спроса на мировом и отечественном рынках у металлургических компаний существуют широкие возможности, в том числе по использованию мирового инвестиционного потенциала (финансового, проектного, производственного). Одновременно возникает и проблема выбора места использования материальных и финансовых ресурсов отечественных компаний. Прежде всего, это относится к привлекательности осуществления инвестиционных проектов в России и за рубежом. Ограничениями на рост выпуска металлопродукции могут выступать ресурсная база и условия эффективного ведения производственной и внешнеторговой деятельности (курсы валют и затраты на преодоление барьеров входа на рынки).

Так как основной поток вовлекаемых в экономический оборот ресурсов металла (72%) в дальнейшем экспортируется, то отрасль достаточно автономна от спроса на металл в российской экономике (табл. 3.1).

Буданов И.А. Экономические условия перспективного.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Буданов И.А. Экон... Войти
2 / 17 75%

Россия является крупным импортером продукции машиностроения. Все это приводит многих экономистов к выводу о возможностях экономического роста при достигнутом уровне металлопотребления (производства металла)[2]. Однако нет оснований считать, что по мере роста масштабов экономики ее зависимость от ресурсно-материального обеспечения существенного меняется. Подчеркнем, что связь между экономией металла и уровнем его потребления имеет не компенсационный, а взаимодополняющий характер: чем выше темпы ресурсосбережения, тем выше конкурентоспособность продукции и тем выгоднее увеличивать производство и потребление металла. Так, снижение металлоемкости ВВП РФ на 21% в 2007-2009 гг. означало не повышение эффективности использования металла в стране, а наличие кризиса в системе обращения металлопродукции. Аналогично, рост металлоемкости ВВП в 2005-2007 гг. на 12%, скорее, свидетельствовал о нормализации воспроизводственных процессов в экономике, о повышении эффективности использования металла.

При условии сохранения действовавшего в 1995-2010 гг. механизма воспроизводства экономики РФ рост потребности в металле в перспективе будет прямо пропорционален темпам экономического роста. В прогнозном периоде спрос на ресурсы металла, необходимые для экономического роста, можно удовлетворить путем переориентации экспортных потоков на внутренний рынок, привлечения поставок по импорту, а также решения задачи ресурсосбережения. Обеспечение потребностей возможно и на основе импорта готовой металлосодержащей продукции (машин, оборудования, изделий и комплектующих). Данный способ решения проблем был активно использован в 2000-х годах, что привело к установлению достаточно жесткой связи между приростом инвестиций в основной капитал и приростом импорта машин и оборудования. Таким образом, для перспективного экономического роста в России возможные варианты развития металлургии не содержат явных угроз и ограничений, при этом очевидна тесная связь между развитием экономики и металлургией.

Инвестиционные решения. В зависимости от ориентиров макроэкономического развития возникают возможности для увеличения выпуска металлопродукции, реализации соответствующих инвестиционных программ, а также для оценок привлекательности переориентации стратегий бизнес-структур, работающих в металлургии, на внутренний рынок. Металлургия обладает значительным инвестиционным ресурсом для реализации программ развития (сальдированный финансовый результат отрасли в 2-3 раза превышает объем инвестиций в развитие металлургического производства). Потенциал модернизации предприятий, созданных много десятилетий назад, крайне ограничен, что и подтверждает опыт других стран (инвестиционные затраты в западных компаниях составляют примерно 15-25 долл. на тонну мощности в год) [5]. Данное ограничение необходимо учитывать при прогнозировании инвестиционной активности в металлургии. При отсутствии экономически привлекательных тактических решений (с быстрыми сроками окупаемости) компаниям необходимо ориентироваться на стратегические цели интеграции с металлообрабатывающей промышленностью и дифференциации продукции с расширением предложения готовых металлоизделий.

[2] *Данная ошибка имеет принципиальный характер, так как идеологически обосновывает отсутствие необходимости в развитии материальной базы отечественной экономики (принцип «достаточности ресурсов»). На самом деле, ситуация обратная: резервы экономии металла в стране можно мобилизовать, только активно развивая металлурго-машиностроительный комплекс. Рост металлоемкости ВВП развитых и новых индустриальных стран в 2000-е годы косвенно указывает и на значимую роль вовлечения ресурсов в экономику по сравнению с процессами ресурсосбережения в системе удовлетворения потребности мировой экономики в металле.*

210 x 297 мм

В зависимости от ориентиров макроэкономического развития возникают возможности для увеличения выпуска металлопродукции, реализации соответствующих инвестиционных программ, а также для оценок привлекательности переориентации стратегий бизнес-структур, работающих в металлургии, на внутренний рынок. Металлургия обладает значительным инвестиционным ресурсом для реализации программ развития (сальдированный финансовый результат отрасли в 2-3 раза превышает объем инвестиций в развитие металлургического производства). Потенциал модернизации предприятий, созданных много десятилетий назад, крайне ограничен, что и подтверждает опыт других стран (инвестиционные затраты в западных компаниях составляют примерно 15-25 долл. на тонну мощности в год). Данное ограничение необходимо учитывать при прогнозировании инвестиционной активности в металлургии. При отсутствии экономически привлекательных тактических решений (с быстрыми сроками окупаемости) компаниям необходимо ориентироваться на стратегические цели интеграции с металлообрабатывающей промышленностью и дифференциации продукции с расширением предложения готовых металлоизделий.

Для удовлетворения спроса на мировом и отечественном рынках у металлургических компаний существуют широкие возможности, в том числе по использованию мирового инвестиционного потенциала (финансового, проектного, производственного). Одновременно возникает и проблема выбора места использования материальных и финансовых ресурсов отечественных компаний. Прежде всего, это относится к привлекательности осуществления инвестиционных проектов в России и за рубежом. Ограничениями на рост выпуска металлопродукции могут выступать ресурсная база и условия эффективного ведения производственной и внешнеторговой деятельности (курсы валют и затраты на преодоление барьеров входа на рынки).

Так как основной поток вовлекаемых в экономический оборот ресурсов металла (72%) в дальнейшем экспортируется, то отрасль достаточно автономна от спроса на металл в российской экономике (табл. 3.1).

Для удовлетворения спроса на мировом и отечественном рынках у металлургических компаний существуют широкие возможности, в том числе по использованию мирового инвестиционного потенциала (финансового, проектного, производственного). Одновременно возникает и проблема выбора места использования материальных и финансовых ресурсов отечественных компаний. Прежде всего, это относится к привлекательности осуществления инвестиционных проектов в России и за рубежом. Ограничениями на рост выпуска металлопродукции могут выступать ресурсная база и условия эффективного ведения производственной и внешнеторговой деятельности (курсы валют и затраты на преодоление барьеров входа на рынки).

Так как основной поток вовлекаемых в экономический оборот ресурсов металла (72%) в дальнейшем экспортируется, то отрасль достаточно автономна от спроса на металл в российской экономике (табл. 1) [3, 4].

Таблица 1

Динамика объемов вовлекаемых ресурсов в производство металлопродукции и уровень их использования в РФ, млн. т

Показатель	1995 г.	2000 г.	2009 г.	2009/1995, раз
Вовлекаемые ресурсы				
Руда, всего	78,3	86,8	92,0	1,17
Лом, всего	24,3	26,9	30,0	1,23
Импорт (руда, прокат, ИДП*)	6,08	7,42	8,54	1,40
Всего ресурсов по содержанию железа**	74,1	82,5	89,8	1,21
Производство готового проката	39,0	46,7	50,8	1,30
Видимое потребление готового проката	19,6	21,5	25,6	1,31
Доля видимого потребления проката в объеме вовлекаемых ресурсов, %	26,4	26,0	28,5	1,08

** ИДП – изделия дальнейшего передела.*
*** В пересчете на содержание железа принято: руда – 57,4%, лом – 95%, прокат – 100%, по импорту использованы средневзвешенные значения содержания железа в продукции.*

Общая масса экспортируемой металлопродукции достигает 64 млн. т (в том числе в 2009 г. 20,5 млн. т руды, 4,5 млн. т чугуна). Экспорт продукции базовых переделов составляет 25% по массе и только 10% по стоимости [4]. Доля экспортных поставок реализуемых слябов, заготовок для переката превышает 90% товарного производства. На мировом рынке полуфабрикатов (чугуна, заготовок для передела) РФ и Украина занимают доминирующее положение, обеспечивая свыше 40% объема мировой торговли в данном сегменте. Эта продукция предназначена для внутриотраслевого потребления. Она используется в металлургии для производства труб, метизов, изделий дальнейшего передела, т. е. изделий определенной формы, представляющих интерес для сегментов конечного потребления (машиностроения и строительства). В 2000-е годы доля экспорта в общем объеме продаж возросла в трубном, прокатном производствах. При этом на долю РФ в мировом экспорте приходится менее 1,1% продаж изделий из черных металлов по стоимости (1,7% по тоннажу).

Ежегодный прирост потребления металла в мире в 2000-е годы (в среднем примерно на 70 млн. т в год, т. е. больше объема производства металла в РФ) снимает вопрос о количественных ограничениях на рост производства с ориентацией на экспорт. Если привести структуру отечественного экспорта металлопродукции в соответствие со среднемировыми пропорциями, то при тех же натуральных объемах поставок металла за рубеж экспорт продукции черной металлургии по стоимости может быть увеличен в 1,9-2,1 раза, а при выходе на структурные параметры развитых стран – более чем в 4 раза.

Внутренний спрос также не является ограничителем роста производства металла в стране ни по объему, ни по стоимости (в стоимостном выражении за 2000-е

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
92 / 195 71,4%

Таблица 3.1.

Динамика объемов вовлекаемых ресурсов в производство металлопродукции и уровень их использования в РФ, млн. т

Показатель	1995 г.	2000 г.	2009 г.	2009/1995, раз
Вовлекаемые ресурсы				
Руда, всего	78,3	86,8	92,0	1,17
Лом, всего	24,3	26,9	30,0	1,23
Импорт (руда, прокат, ИДП*)	6,08	7,42	8,54	1,40
Всего ресурсов по содержанию железа**	74,1	82,5	89,8	1,21
Производство готового проката	39,0	46,7	50,8	1,30
Видимое потребление готового проката	19,6	21,5	25,6	1,31
Доля видимого потребления проката в объеме вовлекаемых ресурсов, %	26,4	26,0	28,5	1,08

* ИДП – изделия дальнейшего передела.
** В пересчете на содержание железа принято: руда – 57,4%, лом – 95%, прокат – 100%, по импорту использованы средневзвешенные значения содержания железа в продукции.

Общая масса экспортируемой металлопродукции достигает 64 млн. т (в том числе в 2009 г. 20,5 млн. т руды, 4,5 млн. т чугуна). Экспорт продукции базовых переделов составляет 25% по массе и только 10% по стоимости [4]. Доля экспортных поставок реализуемых слябов, заготовок для переката превышает 90% товарного производства. На мировом рынке полуфабрикатов (чугуна, заготовок для передела) РФ и Украина занимают доминирующее положение, обеспечивая свыше 40% объема мировой торговли в данном сегменте. Эта продукция предназначена для внутриотраслевого потребления. Она используется в металлургии для производства труб, метизов, изделий дальнейшего передела, т. е. изделий определенной формы, представляющих интерес для сегментов конечного потребления (машиностроения и строительства). В 2000-е годы доля экспорта в общем объеме продаж возросла в трубном, прокатном производствах. При этом на долю РФ в мировом экспорте приходится менее 1,1% продаж изделий из черных металлов по стоимости (1,7% по тоннажу).

Ежегодный прирост потребления металла в мире в 2000-е годы (в среднем примерно на 70 млн. т в год, т. е. больше объема производства металла в РФ) снимает вопрос о количественных ограничениях на рост производства с ориентацией на экспорт. Если привести структуру отечественного экспорта

Буданов И.А. Экономические условия перспективного.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Буданов И.А. Экон... Войти
3 / 17 75%

Для удовлетворения спроса на мировом и отечественном рынках у металлургических компаний существуют широкие возможности, в том числе по использованию мирового инвестиционного потенциала (финансового, проектного, производственного). Одновременно возникает и проблема выбора места использования материальных и финансовых ресурсов отечественных компаний. Прежде всего, это относится к привлекательности осуществления инвестиционных проектов в России и за рубежом. Ограничениями на рост выпуска металлопродукции могут выступать ресурсная база и условия эффективного ведения производственной и внешнеторговой деятельности (курсы валют и затраты на преодоление барьеров входа на рынки).

Так как основной поток вовлекаемых в экономический оборот ресурсов металла (72%) в дальнейшем экспортируется, то отрасль достаточно автономна от спроса на металл в российской экономике (табл. 1) [3, 4].

Таблица 1

Динамика объемов вовлекаемых ресурсов в производство металлопродукции и уровень их использования в РФ, млн. т

Показатель	1995 г.	2000 г.	2009 г.	2009/1995, раз
Вовлекаемые ресурсы				
Руда, всего	78,3	86,8	92,0	1,17
Лом, всего	24,3	26,9	30,0	1,23
Импорт (руда, прокат, ИДП*)	6,08	7,42	8,54	1,40
Всего ресурсов по содержанию железа**	74,1	82,5	89,8	1,21
Производство готового проката	39,0	46,7	50,8	1,30
Видимое потребление готового проката	19,6	21,5	25,6	1,31
Доля видимого потребления проката в объеме вовлекаемых ресурсов, %	26,4	26,0	28,5	1,08

** ИДП – изделия дальнейшего передела.*
*** В пересчете на содержание железа принято: руда – 57,4%, лом – 95%, прокат – 100%, по импорту использованы средневзвешенные значения содержания железа в продукции.*

Общая масса экспортируемой металлопродукции достигает 64 млн. т (в том числе в 2009 г. 20,5 млн. т руды, 4,5 млн. т чугуна). Экспорт продукции базовых переделов составляет 25% по массе и только 10% по стоимости [4]. Доля экспортных поставок реализуемых слябов, заготовок для переката превышает 90% товарного производства. На мировом рынке полуфабрикатов (чугуна, заготовок для передела) РФ и Украина занимают доминирующее положение, обеспечивая свыше 40% объема мировой торговли в данном сегменте. Эта продукция предназначена для внутриотраслевого потребления. Она используется в металлургии для производства труб, метизов, изделий дальнейшего передела, т. е. изделий определенной формы, представляющих интерес для сегментов конечного потребления (машиностроения и строительства). В 2000-е годы доля экспорта в общем объеме продаж возросла в трубном, прокатном производствах. При этом на долю РФ в мировом экспорте приходится менее 1,1% продаж изделий из черных металлов по стоимости (1,7% по тоннажу).

Ежегодный прирост потребления металла в мире в 2000-е годы (в среднем примерно на 70 млн. т в год, т. е. больше объема производства металла в РФ) снимает вопрос о количественных ограничениях на рост производства с ориентацией на экспорт. Если привести структуру отечественного экспорта металлопродукции в соответствие со среднемировыми пропорциями, то при тех же натуральных объемах поставок металла за рубеж экспорт продукции черной металлургии по стоимости может быть увеличен в 1,9-2,1 раза, а при выходе на структурные параметры развитых стран – более чем в 4 раза.

Внутренний спрос также не является ограничителем роста производства металла в стране ни по объему, ни по стоимости (в стоимостном выражении за 2000-е

210 x 297 мм

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
93 / 195 71,4%

металлопродукции в соответствие со среднемировыми пропорциями, то при тех же натуральных объемах поставок металла за рубеж экспорт продукции черной металлургии по стоимости может быть увеличен в 1,9-2,1 раза, а при выходе на структурные параметры развитых стран – более чем в 4 раза.

Внутренний спрос также не является ограничителем роста производства металла в стране ни по объему, ни по стоимости (в стоимостном выражении за 2000-е годы он увеличился в 9,6 раза (с 5,1 до 49 млрд. долл.). Доля труб, метизов, изделий дальнейшего передела в системе межотраслевого оборота в России превышает 40%, а при поставке на экспорт составляет около 6%, т.е. дальнейшее увеличение внутреннего спроса создает дополнительные возможности для роста выпуска продукции углубленной переработки в отрасли (табл. 3.2).

Таблица 3.2.

Структура межотраслевого предложения металлопродукции в 2010 г.*

Продукция	Объем производства, млн. т	Товарные потоки конечного потребления					
		экспорт		импорт		межотраслевой поток	
		млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%
Прокат	50,8	25,7	79,6	2,3	54,8	13,9	48,0
Трубы	9,2	1,4	4,3	0,6	14,3	6,1	19,8
Метизы	2,2	0,2	0,6	0,3	7,1	1,9	9,9
ИДП	4,1	0,5	1,5	1,0	23,8	4,5	9,9
Чугун и другое сырье	48,8/66,8**	4,5	13,9	0,0	0,0	2,2	12,3
Видимое предложение металлопродукции, всего	-	32,3	100	4,2	100	28,6	100,0

* Различие между выпуском продукции и рынком металла определяется внутрипроизводственным потреблением (чугун, сталь на 85-95% потребляются по месту производства). В рамках внутриотраслевого оборота существует кооперация между металлургическими комбинатами и трубными, метизными заводами. Так, рынок товарного проката в 2010 г. включал экспорт в объеме 25,7 млн. т, поставки 15,9 млн. т в рамках внутриотраслевого оборота и 13,9 млн. т поставок потребителям из других отраслей. Внутриотраслевой оборот труб, метизов, ИДП составляет около 1,5 млн. т.

** 48,8 млн. т чугуна и 66,8 млн. т стали.

В качестве стратегических целей развития металлургии могут выступать задачи геополитического и социального характера, которые государству предстоит решать в прогнозный период. В России отсутствуют ключевые элементы, обеспечивающие достижение конечных общенациональных целей (освоение территорий, создание новых сегментов рынка металла), и задача по их созданию должна быть решена в 2011-2020 гг. Принципиальное значение

Буданов И.А. Экономические условия перспективного.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Буданов И.А. Экон... Войти
3 / 17 75%

Для удовлетворения спроса на мировом и отечественном рынках у металлургических компаний существуют широкие возможности, в том числе по использованию мирового инвестиционного потенциала (финансового, проектного, производственного). Одновременно возникает и проблема выбора места использования материальных и финансовых ресурсов отечественных компаний. Прежде всего, это относится к привлекательности осуществления инвестиционных проектов в России и за рубежом. Ограничениями на рост выпуска металлопродукции могут выступать ресурсная база и условия эффективного ведения производственной и внешнеторговой деятельности (курсы валют и затраты на преодоление барьеров входа на рынки).

Так как основной поток вовлекаемых в экономический оборот ресурсов металла (72%) в дальнейшем экспортируется, то отрасль достаточно автономна от спроса на металл в российской экономике (табл. 1) [3, 4].

Таблица 1

Динамика объемов вовлекаемых ресурсов в производство металлопродукции и уровень их использования в РФ, млн. т

Показатель	1995 г.	2000 г.	2009 г.	2009/1995, раз
Вовлекаемые ресурсы				
Руда, всего	78,3	86,8	92,0	1,17
Лом, всего	24,3	26,9	30,0	1,23
Импорт (руда, прокат, ИДП*)	6,08	7,42	8,54	1,40
Всего ресурсов по содержанию железа**	74,1	82,5	89,8	1,21
Производство готового проката	39,0	46,7	50,8	1,30
Видимое потребление готового проката	19,6	21,5	25,6	1,31
Доля видимого потребления проката в объеме вовлекаемых ресурсов, %	26,4	26,0	28,5	1,08

** ИДП – изделия дальнейшего передела.*
*** В пересчете на содержание железа принято: руда – 57,4%, лом – 95%, прокат – 100%, по импорту использованы средневзвешенные значения содержания железа в продукции.*

Общая масса экспортируемой металлопродукции достигает 64 млн. т (в том числе в 2009 г. 20,5 млн. т руды, 4,5 млн. т чугуна). Экспорт продукции базовых переделов составляет 25% по массе и только 10% по стоимости [4]. Доля экспортных поставок реализуемых слябов, заготовок для переката превышает 90% товарного производства. На мировом рынке полуфабрикатов (чугуна, заготовок для передела) РФ и Украина занимают доминирующее положение, обеспечивая свыше 40% объема мировой торговли в данном сегменте. Эта продукция предназначена для внутриотраслевого потребления. Она используется в металлургии для производства труб, метизов, изделий дальнейшего передела, т. е. изделий определенной формы, представляющих интерес для сегментов конечного потребления (машиностроения и строительства). В 2000-е годы доля экспорта в общем объеме продаж возросла в трубном, прокатном производствах. При этом на долю РФ в мировом экспорте приходится менее 1,1% продаж изделий из черных металлов по стоимости (1,7% по тоннажу).

Ежегодный прирост потребления металла в мире в 2000-е годы (в среднем примерно на 70 млн. т в год, т. е. больше объема производства металла в РФ) снимает вопрос о количественных ограничениях на рост производства с ориентацией на экспорт. Если привести структуру отечественного экспорта металлопродукции в соответствие со среднемировыми пропорциями, то при тех же натуральных объемах поставок металла за рубеж экспорт продукции черной металлургии по стоимости может быть увеличен в 1,9-2,1 раза, а при выходе на структурные параметры развитых стран – более чем в 4 раза.

Внутренний спрос также не является ограничителем роста производства металла в стране ни по объему, ни по стоимости (в стоимостном выражении за 2000-е

210 x 297 мм

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
93 / 195 71,4%

металлопродукции в соответствие со среднемировыми пропорциями, то при тех же натуральных объемах поставок металла за рубеж экспорт продукции черной металлургии по стоимости может быть увеличен в 1,9-2,1 раза, а при выходе на структурные параметры развитых стран – более чем в 4 раза.

Внутренний спрос также не является ограничителем роста производства металла в стране ни по объему, ни по стоимости (в стоимостном выражении за 2000-е годы он увеличился в 9,6 раза (с 5,1 до 49 млрд. долл.). Доля труб, метизов, изделий дальнейшего передела в системе межотраслевого оборота в России превышает 40%, а при поставке на экспорт составляет около 6%, т.е. дальнейшее увеличение внутреннего спроса создает дополнительные возможности для роста выпуска продукции углубленной переработки в отрасли (табл. 3.2).

Таблица 3.2.

Структура межотраслевого предложения металлопродукции в 2010 г.*

Продукция	Объем производства, млн. т	Товарные потоки конечного потребления					
		экспорт		импорт		межотраслевой поток	
		млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%
Прокат	50,8	25,7	79,6	2,3	54,8	13,9	48,0
Трубы	9,2	1,4	4,3	0,6	14,3	6,1	19,8
Метизы	2,2	0,2	0,6	0,3	7,1	1,9	9,9
ИДП	4,1	0,5	1,5	1,0	23,8	4,5	9,9
Чугун и другое сырье	48,8/66,8**	4,5	13,9	0,0	0,0	2,2	12,3
Видимое предложение металлопродукции, всего	-	32,3	100	4,2	100	28,6	100,0

* Различие между выпуском продукции и рынком металла определяется внутрипроизводственным потреблением (чугун, сталь на 85-95% потребляются по месту производства). В рамках внутриотраслевого оборота существует кооперация между металлургическими комбинатами и трубными, метизными заводами. Так, рынок товарного проката в 2010 г. включал экспорт в объеме 25,7 млн. т, поставки 15,9 млн. т в рамках внутриотраслевого оборота и 13,9 млн. т поставок потребителям из других отраслей. Внутриотраслевой оборот труб, метизов, ИДП составляет около 1,5 млн. т.

** 48,8 млн. т чугуна и 66,8 млн. т стали.

В качестве стратегических целей развития металлургии могут выступать задачи геополитического и социального характера, которые государству предстоит решать в прогнозный период. В России отсутствуют ключевые элементы, обеспечивающие достижение конечных общенациональных целей (освоение территорий, создание новых сегментов рынка металла), и задача по их созданию должна быть решена в 2011-2020 гг. Принципиальное значение

Буданов И.А. Экономические условия перспективного.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Буданов И.А. Экон... Войти
4 / 17 75%

годы он увеличился в 9,6 раза (с 5,1 до 49 млрд. долл.). Доля труб, метизов, изделий дальнейшего передела в системе межотраслевого оборота в России превышает 40%, а при поставке на экспорт составляет около 6%, т. е. дальнейшее увеличение внутреннего спроса создает дополнительные возможности для роста выпуска продукции углубленной переработки в отрасли (табл. 2) [3, 4].

Таблица 2

Структура межотраслевого предложения металлопродукции в 2009 г.*

Продукция	Объем производства, млн. т	Товарные потоки конечного потребления					
		экспорт		импорт		межотраслевой поток	
		млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%
Прокат	50,8	25,7	79,6	2,3	54,8	13,9	48,0
Трубы	6,7	1,4	4,3	0,6	14,3	6,1	19,8
Метизы	2,2	0,2	0,6	0,3	7,1	1,9	9,9
ИДП	4,1	0,5	1,5	1,0	23,8	4,5	9,9
Чугун и другое сырье	43,9/59,2**	4,5	13,9	0,0	0,0	2,2	12,3
Видимое предложение металлопродукции, всего	-	32,3	100	4,2	100	28,6	100,0

** Различие между выпуском продукции и рынком металла определяется внутрипроизводственным потреблением (чугун, сталь на 85-95% потребляются по месту производства). В рамках внутриотраслевого оборота существует кооперация между металлургическими комбинатами и трубными, метизными заводами. Так, рынок товарного проката в 2009 г. включал экспорт в объеме 25,7 млн. т, поставки 15,9 млн. т в рамках внутриотраслевого оборота и 15,9 млн. т поставок потребителям из других отраслей. Внутриотраслевой оборот труб, метизов, ИДП составляет около 1,5 млн. т.*

*** 43,9 млн. т чугуна и 59,2 млн. т стали.*

Стратегические задачи. В качестве стратегических целей развития металлургии могут выступать задачи геополитического и социального характера, которые государству предстоит решать в прогнозный период. В России отсутствуют ключевые элементы, обеспечивающие достижение конечных общенациональных целей (освоение территорий, создание новых сегментов рынка металла), и задача по их созданию должна быть решена в 2011-2020 гг. Принципиальное значение для будущего облика отечественной металлургии имеет выбор способов решения имеющихся в отрасли проблем, к наиболее важным из которых можно отнести:

– исчерпание подготовленной к эксплуатации сырьевой базы при значительных разведанных запасах месторождений полезных ископаемых;

– низкий уровень обеспечения потребностей экономики в металле при наличии высокодоходного производства металла, несоответствие действующего производства требованиям потребителей металла к качеству и условиям поставки металлопродукции;

– отсутствие инновационно-инвестиционной базы, способной обеспечить реализацию конкурентных преимуществ отрасли и дать возможность предприятиям устранить наиболее существенные риски макроэкономической среды.

Потребности дальнейшего развития в России производств, связанных с эксплуатацией природных ресурсов, объективно позволяют ориентировать планы компаний на получение долгосрочного (стратегического) эффекта. В России необходимо создание системы, обеспечивающей подготовку к эксплуатации природных ресурсов страны (оцениваемых в 25% мировых запасов). Металлургия выступает только одним, но важным элементом цепочки формирования добавленной стоимости на базе естественных конкурентных преимуществ России, определяемых запасами полезных ископаемых. Во многих прогнозных вариантах данная экономическая задача (подготовки материально-технологической базы добычи полезных ископаемых и производства металлопродукции) является принципиально важной с точки зрения как обороноспособности стра-

210 x 297 мм

для будущего облика отечественной металлургии имеет выбор способов решения имеющихся в отрасли проблем, к наиболее важным из которых можно отнести:

– исчерпание подготовленной к эксплуатации сырьевой базы при значительных разведанных запасах месторождений полезных ископаемых;

– низкий уровень обеспечения потребностей экономики в металле при наличии высокодоходного производства металла, несоответствие действующего производства требованиям потребителей металла к качеству и условиям поставки металлопродукции;

– отсутствие инновационно-инвестиционной базы, способной обеспечить реализацию конкурентных преимуществ отрасли и дать возможность предприятиям устранить наиболее существенные риски макроэкономической среды.

Потребности дальнейшего развития в России производств, связанных с эксплуатацией природных ресурсов, объективно позволяют ориентировать планы компаний на получение долгосрочного (стратегического) эффекта. В России необходимо создание системы, обеспечивающей подготовку к эксплуатации природных ресурсов страны (оцениваемых в 25% мировых запасов). Металлургия выступает только одним, но важным элементом цепочки формирования добавленной стоимости на базе естественных конкурентных преимуществ России, определяемых запасами полезных ископаемых. Во многих прогнозных вариантах данная экономическая задача (подготовки материально-технологической базы добычи полезных ископаемых и производства металлопродукции) является принципиально важной с точки зрения как обороноспособности страны, так и экономической безопасности. Освоение (возрождение) территорий, обладающих запасами полезных ископаемых, – актуальная задача, сохраняющая значимость не только на протяжении прогнозного периода, но и за его пределами.

Подготовка опытной базы и системы тиражирования отечественных научно-технических разработок в сфере совершенствования металлургиче-

годы он увеличился в 9,6 раза (с 5,1 до 49 млрд. долл.). Доля труб, метизов, изделий дальнейшего передела в системе межотраслевого оборота в России превышает 40%, а при поставке на экспорт составляет около 6%, т. е. дальнейшее увеличение внутреннего спроса создает дополнительные возможности для роста выпуска продукции углубленной переработки в отрасли (табл. 2) [3, 4].

Таблица 2

Структура межотраслевого предложения металлопродукции в 2009 г.*

Продукция	Объем производства, млн. т	Товарные потоки конечного потребления					
		экспорт		импорт		межотраслевой поток	
		млн. т	%	млн. т	%	млн. т	%
Прокат	50,8	25,7	79,6	2,3	54,8	13,9	48,0
Трубы	6,7	1,4	4,3	0,6	14,3	6,1	19,8
Метизы	2,2	0,2	0,6	0,3	7,1	1,9	9,9
ИДП	4,1	0,5	1,5	1,0	23,8	4,5	9,9
Чугун и другое сырье	43,9/59,2**	4,5	13,9	0,0	0,0	2,2	12,3
Видимое предложение металлопродукции, всего	-	32,3	100	4,2	100	28,6	100,0

** Различие между выпуском продукции и рынком металла определяется внутрипроизводственным потреблением (чугун, сталь на 85-95% потребляются по месту производства). В рамках внутриотраслевого оборота существует кооперация между металлургическими комбинатами и трубными, метизными заводами. Так, рынок товарного проката в 2009 г. включат экспорт в объеме 25,7 млн. т, поставки 15,9 млн. т в рамках внутриотраслевого оборота и 13,9 млн. т поставок потребителям из других отраслей. Внутриотраслевой оборот труб, метизов, ИДП составляет около 1,5 млн. т.*
*** 43,9 млн. т чугуна и 59,2 млн. т стали.*

Стратегические задачи. В качестве стратегических целей развития металлургии могут выступать задачи геополитического и социального характера, которые государству предстоит решать в прогнозный период. В России отсутствуют ключевые элементы, обеспечивающие достижение конечных общенациональных целей (освоение территорий, создание новых сегментов рынка металла), и задача по их созданию должна быть решена в 2011-2020 гг. Принципиальное значение для будущего облика отечественной металлургии имеет выбор способов решения имеющихся в отрасли проблем, к наиболее важным из которых можно отнести:

– исчерпание подготовленной к эксплуатации сырьевой базы при значительных разведанных запасах месторождений полезных ископаемых;

– низкий уровень обеспечения потребностей экономики в металле при наличии высокодоходного производства металла, несоответствие действующего производства требованиям потребителей металла к качеству и условиям поставки металлопродукции;

– отсутствие инновационно-инвестиционной базы, способной обеспечить реализацию конкурентных преимуществ отрасли и дать возможность предприятиям устранить наиболее существенные риски макроэкономической среды.

Потребности дальнейшего развития в России производств, связанных с эксплуатацией природных ресурсов, объективно позволяют ориентировать планы компаний на получение долгосрочного (стратегического) эффекта. В России необходимо создание системы, обеспечивающей подготовку к эксплуатации природных ресурсов страны (оцениваемых в 25% мировых запасов). Металлургия выступает только одним, но важным элементом цепочки формирования добавленной стоимости на базе естественных конкурентных преимуществ России, определяемых запасами полезных ископаемых. Во многих прогнозных вариантах данная экономическая задача (подготовки материально-технологической базы добычи полезных ископаемых и производства металлопродукции) является принципиально важной с точки зрения как обороноспособности стра-

для будущего облика отечественной металлургии имеет выбор способов решения имеющихся в отрасли проблем, к наиболее важным из которых можно отнести:

– исчерпание подготовленной к эксплуатации сырьевой базы при значительных разведанных запасах месторождений полезных ископаемых;

– низкий уровень обеспечения потребностей экономики в металле при наличии высокодоходного производства металла, несоответствие действующего производства требованиям потребителей металла к качеству и условиям поставки металлопродукции;

– отсутствие инновационно-инвестиционной базы, способной обеспечить реализацию конкурентных преимуществ отрасли и дать возможность предприятиям устранить наиболее существенные риски макроэкономической среды.

Потребности дальнейшего развития в России производств, связанных с эксплуатацией природных ресурсов, объективно позволяют ориентировать планы компаний на получение долгосрочного (стратегического) эффекта. В России необходимо создание системы, обеспечивающей подготовку к эксплуатации природных ресурсов страны (оцениваемых в 25% мировых запасов). Металлургия выступает только одним, но важным элементом цепочки формирования добавленной стоимости на базе естественных конкурентных преимуществ России, определяемых запасами полезных ископаемых. Во многих прогнозных вариантах данная экономическая задача (подготовки материально-технологической базы добычи полезных ископаемых и производства металлопродукции) является принципиально важной с точки зрения как обороноспособности страны, так и экономической безопасности. Освоение (возрождение) территорий, обладающих запасами полезных ископаемых, – актуальная задача, сохраняющая значимость не только на протяжении прогнозного периода, но и за его пределами.

Подготовка опытной базы и системы тиражирования отечественных научно-технических разработок в сфере совершенствования металлургиче-

ны, так и экономической безопасности. Освоение (возрождение) территорий, обладающих запасами полезных ископаемых, – актуальная задача, сохраняющая значимость не только на протяжении прогнозного периода, но и за его пределами.

Подготовка опытной базы и системы тиражирования отечественных научно-технических разработок в сфере совершенствования металлургических технологий имеет стратегическое значение. Задачу адаптации мировых разработок к условиям РФ (природно-климатическим, специфике полезных ископаемых, социально-кадровому потенциалу) эксплуатирующие организации решают самостоятельно. Данный процесс помимо высоких затрат не предполагает развития и усовершенствования полученных знаний (по сути, являясь конкурентным преимуществом отдельных компаний и коммерческой тайной).

В случае научно-технического прорыва, например в области нанотехнологий, в России отсутствует аппарат, который способен обеспечить подготовку их массового производства и использования. Поэтому даже в случае научного успеха в области разработки нанотехнологий этими результатами быстрее смогут воспользоваться другие страны, а не Россия. Ориентиры из области научно-технического прогресса указывают на необходимость увеличения затрат государства на поддержку развития современного производства как в прямой форме (дотации и т.п.), так и в косвенной (подготовка и переподготовка кадров, геолого-разведочные работы, развитие НИОКР, необходимых элементов производственной инфраструктуры предприятий металлургии). На этой основе в стране следует создать промышленную базу, составной частью которой является организация отечественного производства горно-добывающего и металлургического оборудования.

В качестве дополнительного аргумента активизации мер политической поддержки и стимулирования развития металлургии необходимо рассматривать задачи достижения положительных эффектов в других секторах экономики и в решении региональных проблем. Сохраняется широкий спектр возможностей для развития предприятий с ориентацией не только на прибыль, но и на достижение общенациональных целей. Металлургия определяет спрос на продукцию сопряженных отраслей – поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, на услуги строительных, транспортных, научно-исследовательских и конструкторских организаций. Существенное значение для ресурсного обеспечения экономического роста регионов и секторов экономики имеет создание таких направлений, как мини-металлургия, металлургия на базе вторичного сырья, специализированные передельные заводы, которые в перспективе смогут активизировать спрос на продукцию предприятий металлургии. Значительное мультипликативное воздействие металлургии на другие отрасли народного хозяйства неоднозначно: оно может либо способствовать оживлению и последующему подъему всего народнохозяйственного комплекса, либо подавлять возможности его роста.

Формирование условий инвестиционного развития. Современный этап экономического развития российской металлургии характеризуется активным воздействием стратегии металлургических компаний на систему производственных и воспроизводственных отношений. В 1990-2000-х гг. выбор стратегии ведущих компаний во многом был предопределен трудностями поддержания межотраслевых отношений в РФ, связанными с изменением макроэкономических условий и диспропорциями спроса и предложения на основных рынках (возникшими в результате политических и экономических реформ). Отрасли-лидеры страховали риски экономической среды в РФ, экономили на трансакционных издержках, выстраивали систему поддержания производственного аппарата предприятий на основе самообеспечения потребностей или приобретения необходимой продукции на мировом рынке [5-7].

ских технологий имеет стратегическое значение. Задачу адаптации мировых разработок к условиям РФ (природно-климатическим, специфике полезных ископаемых, социально-кадровому потенциалу) эксплуатирующие организации решают самостоятельно. Данный процесс помимо высоких затрат не предполагает развития и усовершенствования полученных знаний (по сути, являясь конкурентным преимуществом отдельных компаний и коммерческой тайной).

В случае научно-технического прорыва, например в области нанотехнологий, в России отсутствует аппарат, который способен обеспечить подготовку их массового производства и использования. Поэтому даже в случае научного успеха в области разработки нанотехнологий этими результатами быстрее смогут воспользоваться другие страны, а не Россия. Ориентиры из области научно-технического прогресса указывают на необходимость увеличения затрат государства на поддержку развития современного производства как в прямой форме (дотации и т.п.), так и в косвенной (подготовка и переподготовка кадров, геолого-разведочные работы, развитие НИОКР, необходимых элементов производственной инфраструктуры предприятий металлургии). На этой основе в стране следует создать промышленную базу, составной частью которой является организация отечественного производства горно-добывающего и металлургического оборудования.

В качестве дополнительного аргумента активизации мер политической поддержки и стимулирования развития металлургии необходимо рассматривать задачи достижения положительных эффектов в других секторах экономики и в решении региональных проблем. Сохраняется широкий спектр возможностей для развития предприятий с ориентацией не только на прибыль, но и на достижение общенациональных целей. Металлургия определяет спрос на продукцию сопряженных отраслей – поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, на услуги строительных, транспортных, научно-исследовательских и конструкторских организаций. Существенное значение для ресурсного обеспечения экономического роста

ны, так и экономической безопасности. Освоение (возрождение) территорий, обладающих запасами полезных ископаемых, – актуальная задача, сохраняющая значимость не только на протяжении прогнозного периода, но и за его пределами.

Подготовка опытной базы и системы тиражирования отечественных научно-технических разработок в сфере совершенствования металлургических технологий имеет стратегическое значение. Задачу адаптации мировых разработок к условиям РФ (природно-климатическим, специфике полезных ископаемых, социально-кадровому потенциалу) эксплуатирующие организации решают самостоятельно. Данный процесс помимо высоких затрат не предполагает развития и усовершенствования полученных знаний (по сути, являясь конкурентным преимуществом отдельных компаний и коммерческой тайной).

В случае научно-технического прорыва, например в области нанотехнологий, в России отсутствует аппарат, который способен обеспечить подготовку их массового производства и использования. Поэтому даже в случае научного успеха в области разработки нанотехнологий этими результатами быстрее смогут воспользоваться другие страны, а не Россия. Ориентиры из области научно-технического прогресса указывают на необходимость увеличения затрат государства на поддержку развития современного производства как в прямой форме (дотации и т.п.), так и в косвенной (подготовка и переподготовка кадров, геолого-разведочные работы, развитие НИОКР, необходимых элементов производственной инфраструктуры предприятий металлургии). На этой основе в стране следует создать промышленную базу, составной частью которой является организация отечественного производства горно-добывающего и металлургического оборудования.

В качестве дополнительного аргумента активизации мер политической поддержки и стимулирования развития металлургии необходимо рассматривать задачи достижения положительных эффектов в других секторах экономики и в решении региональных проблем. Сохраняется широкий спектр возможностей для развития предприятий с ориентацией не только на прибыль, но и на достижение общенациональных целей. Металлургия определяет спрос на продукцию сопряженных отраслей – поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, на услуги строительных, транспортных, научно-исследовательских и конструкторских организаций. Существенное значение для ресурсного обеспечения экономического роста регионов и секторов экономики имеет создание таких направлений, как мини-металлургия, металлургия на базе вторичного сырья, специализированные передельные заводы, которые в перспективе смогут активизировать спрос на продукцию предприятий металлургии. Значительное мультипликативное воздействие металлургии на другие отрасли народного хозяйства неоднозначно: оно может либо способствовать оживлению и последующему подъему всего народнохозяйственного комплекса, либо подавлять возможности его роста.

Формирование условий инвестиционного развития. Современный этап экономического развития российской металлургии характеризуется активным воздействием стратегии металлургических компаний на систему производственных и воспроизводственных отношений. В 1990-2000-х гг. выбор стратегии ведущих компаний во многом был предопределен трудностями поддержания межотраслевых отношений в РФ, связанными с изменением макроэкономических условий и диспропорциями спроса и предложения на основных рынках (возникшими в результате политических и экономических реформ). Отрасли-лидеры страховали риски экономической среды в РФ, экономили на трансакционных издержках, выстраивали систему поддержания производственного аппарата предприятий на основе самообеспечения потребностей или приобретения необходимой продукции на мировом рынке [5-7].

Существенное значение для ресурсного обеспечения экономического роста

регионов и секторов экономики имеет создание таких направлений, как мини-металлургия, металлургия на базе вторичного сырья, специализированные передельные заводы, которые в перспективе смогут активизировать спрос на продукцию предприятий металлургии. Значительное мультипликативное воздействие металлургии на другие отрасли народного хозяйства неоднозначно: оно может либо способствовать оживлению и последующему подъему всего народнохозяйственного комплекса, либо подавлять возможности его роста.

Формирование условий инвестиционного развития. Современный этап экономического развития российской металлургии характеризуется активным воздействием стратегии металлургических компаний на систему производственных и воспроизводственных отношений. В 1990-2000-х гг. выбор стратегии ведущих компаний во многом был предопределен трудностями поддержания межотраслевых отношений в РФ, связанными с изменением макроэкономических условий и диспропорциями спроса и предложения на основных рынках (возникшими в результате политических и экономических реформ). Отрасли-лидеры страховали риски экономической среды в РФ, экономили на трансакционных издержках, выстраивали систему поддержания производственного аппарата предприятий на основе самообеспечения потребностей или приобретения необходимой продукции на мировом рынке.

Парадокс заключается в том, что фактически они целенаправленно уходили от того, что декларировалось правительством в качестве отечественных конкурентных преимуществ (рыночная среда, обилие ресурсов, научные достижения и т.п.), и искали пути развития в рамках новых возможностей, существующих в других странах (выход на мировой рынок, зарубежные кредиты, диверсификация активов).

Поэтому следует более детально проанализировать базовые предпосылки для ускоренного развития черной металлургии в РФ.

ны, так и экономической безопасности. Освоение (возрождение) территорий, обладающих запасами полезных ископаемых, – актуальная задача, сохраняющая значимость не только на протяжении прогнозного периода, но и за его пределами.

Подготовка опытной базы и системы тиражирования отечественных научно-технических разработок в сфере совершенствования металлургических технологий имеет стратегическое значение. Задачу адаптации мировых разработок к условиям РФ (природно-климатическим, специфике полезных ископаемых, социально-кадровому потенциалу) эксплуатирующие организации решают самостоятельно. Данный процесс помимо высоких затрат не предполагает развития и усовершенствования полученных знаний (по сути, являясь конкурентным преимуществом отдельных компаний и коммерческой тайной).

В случае научно-технического прорыва, например в области нанотехнологий, в России отсутствует аппарат, который способен обеспечить подготовку их массового производства и использования. Поэтому даже в случае научного успеха в области разработки нанотехнологий этими результатами быстрее смогут воспользоваться другие страны, а не Россия. Ориентиры из области научно-технического прогресса указывают на необходимость увеличения затрат государства на поддержку развития современного производства как в прямой форме (дотации и т.п.), так и в косвенной (подготовка и переподготовка кадров, геолого-разведочные работы, развитие НИОКР, необходимых элементов производственной инфраструктуры предприятий металлургии). На этой основе в стране следует создать промышленную базу, составной частью которой является организация отечественного производства горно-добывающего и металлургического оборудования.

В качестве дополнительного аргумента активизации мер политической поддержки и стимулирования развития металлургии необходимо рассматривать задачи достижения положительных эффектов в других секторах экономики и в решении региональных проблем. Сохраняется широкий спектр возможностей для развития предприятий с ориентацией не только на прибыль, но и на достижение общенациональных целей. Металлургия определяет спрос на продукцию сопряженных отраслей – поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, на услуги строительных, транспортных, научно-исследовательских и конструкторских организаций. Существенное значение для ресурсного обеспечения экономического роста регионов и секторов экономики имеет создание таких направлений, как мини-металлургия, металлургия на базе вторичного сырья, специализированные передельные заводы, которые в перспективе смогут активизировать спрос на продукцию предприятий металлургии. Значительное мультипликативное воздействие металлургии на другие отрасли народного хозяйства неоднозначно: оно может либо способствовать оживлению и последующему подъему всего народнохозяйственного комплекса, либо подавлять возможности его роста.

Формирование условий инвестиционного развития. Современный этап экономического развития российской металлургии характеризуется активным воздействием стратегии металлургических компаний на систему производственных и воспроизводственных отношений. В 1990-2000-х гг. выбор стратегии ведущих компаний во многом был предопределен трудностями поддержания межотраслевых отношений в РФ, связанными с изменением макроэкономических условий и диспропорциями спроса и предложения на основных рынках (возникшими в результате политических и экономических реформ). Отрасли-лидеры страховали риски экономической среды в РФ, экономили на трансакционных издержках, выстраивали систему поддержания производственного аппарата предприятий на основе самообеспечения потребностей или приобретения необходимой продукции на мировом рынке [5-7].

Существенное значение для ресурсного обеспечения экономического роста

регионов и секторов экономики имеет создание таких направлений, как мини-металлургия, металлургия на базе вторичного сырья, специализированные передельные заводы, которые в перспективе смогут активизировать спрос на продукцию предприятий металлургии. Значительное мультипликативное воздействие металлургии на другие отрасли народного хозяйства неоднозначно: оно может либо способствовать оживлению и последующему подъему всего народнохозяйственного комплекса, либо подавлять возможности его роста.

Формирование условий инвестиционного развития. Современный этап экономического развития российской металлургии характеризуется активным воздействием стратегии металлургических компаний на систему производственных и воспроизводственных отношений. В 1990-2000-х гг. выбор стратегии ведущих компаний во многом был предопределен трудностями поддержания межотраслевых отношений в РФ, связанными с изменением макроэкономических условий и диспропорциями спроса и предложения на основных рынках (возникшими в результате политических и экономических реформ). Отрасли-лидеры страховали риски экономической среды в РФ, экономили на трансакционных издержках, выстраивали систему поддержания производственного аппарата предприятий на основе самообеспечения потребностей или приобретения необходимой продукции на мировом рынке.

Парадокс заключается в том, что фактически они целенаправленно уходили от того, что декларировалось правительством в качестве отечественных конкурентных преимуществ (рыночная среда, обилие ресурсов, научные достижения и т.п.), и искали пути развития в рамках новых возможностей, существующих в других странах (выход на мировой рынок, зарубежные кредиты, диверсификация активов).

Поэтому следует более детально проанализировать базовые предпосылки для ускоренного развития черной металлургии в РФ.

Парадокс заключается в том, что фактически они целенаправленно уходили от того, что декларировалось правительством в качестве отечественных конкурентных преимуществ (рыночная среда, обилие ресурсов, научные достижения и т.п.), и искали пути развития в рамках новых возможностей, существующих в других странах (выход на мировой рынок, зарубежные кредиты, диверсификация активов). Поэтому следует более детально проанализировать базовые предпосылки для ускоренного развития черной металлургии в РФ.

Как минимум в начале 1990-х годов на ресурсное обеспечение отечественной металлургии справедливо указывали как на конкурентное преимущество отрасли [8]. Не такой однозначной представляется ситуация в настоящее время. К традиционному импорту бокситов, марганце- и хромсодержащих руд добавились поставки по импорту мельсодержащего, молибденсодержащего и ряда других видов сырья. Как показал опыт 1990-2000-х годов, преимущество богатых природных ресурсов было утрачено вследствие как изменения макроэкономической среды, так и отказа от его использования [9]. Основные процессы, из-за которых отечественная металлургия как отрасль лишилась конкурентных преимуществ со стороны ресурсного обеспечения, хорошо известны: рост цен, интеграция бизнеса, воспроизводственные проблемы, структурные изменения в РФ и в мире. Менее заметна их базовая причина – переход общесистемных конкурентных преимуществ в распоряжение отдельных компаний.

Акцентируя внимание на наличии разведанных запасов минеральных ресурсов в РФ, следует признать, что при современном уровне добычи их хватит на 500 лет. Однако и общие мировые запасы железной руды многократно превышают потребности производства (в 200 раз) [10]. В этих условиях конкурентным преимуществом запасы могут стать только при относительно небольших затратах на превращение их в сырьевую базу металлургии. Процесс вовлечения месторождений в эксплуатацию в развитых странах связан с необходимостью дополнительных затрат на экологию, а в развивающихся странах – на инфраструктуру. Специфика российских запасов состоит в их отдаленности от центров переработки сырья (средняя дальность перевозки руды железнодорожным транспортом превышает 1000 км) и в относительно низком содержании полезного компонента (33% по сравнению с 58-64% в Бразилии, Австралии, ЮАР), что и определяет высокие затраты на вовлечение месторождений в эксплуатацию.

В условиях развитого производственного аппарата по добыче полезных ископаемых фактор относительно низких затрат (по параметрам развитых стран) и стоимости ресурсов сыграл значимую роль при реализации экспортно-ориентированной политики металлургии в 1990-х годах. В 2000-е годы ценовые пропорции изменялись под влиянием не только спроса (например, на трубы), но и опережающего роста стоимости основных факторов производства (рис. 2) [3].

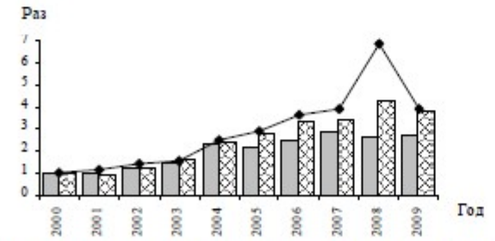

Рис. 2. Соотношение темпов роста цен на металлопродукцию в РФ (2000 г. = 1):
□ сортовой прокат; ▨ трубы стальные; —◆— руда железная товарная

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
97 / 195 71,4%

Как минимум в начале 1990-х годов на ресурсное обеспечение отечественной металлургии справедливо указывали как на конкурентное преимущество отрасли.

Не такой однозначной представляется ситуация в настоящее время. К традиционному импорту бокситов, марганце- и хромсодержащих руд добавились поставки по импорту медьсодержащего, молибденсодержащего и ряда других видов сырья. Как показал опыт 1990-2000-х годов, преимущество богатых природных ресурсов было утрачено вследствие как изменения макроэкономической среды, так и отказа от его использования. Основные процессы, из-за которых отечественная металлургия как отрасль лишилась конкурентных преимуществ со стороны ресурсного обеспечения, хорошо известны: рост цен, интеграция бизнеса, воспроизводственные проблемы, структурные изменения в РФ и в мире. Менее заметна их базовая причина – переход общесистемных конкурентных преимуществ в распоряжение отдельных компаний.

Акцентируя внимание на наличии разведанных запасов минеральных ресурсов в РФ, следует признать, что при современном уровне добычи их хватит на 500 лет. Однако и общие мировые запасы железной руды многократно превышают потребности производства (в 200 раз). В этих условиях конкурентным преимуществом запасы могут стать только при относительно небольших затратах на превращение их в сырьевую базу металлургии. Процесс вовлечения месторождений в эксплуатацию в развитых странах связан с необходимостью дополнительных затрат на экологию, а в развивающихся странах – на инфраструктуру. Специфика российских запасов состоит в их отдаленности от центров переработки сырья (средняя дальность перевозки руды железнодорожным транспортом превышает 1000 км) и в относительно низком содержании полезного компонента (33% по сравнению с 58-64% в Бразилии, Австралии, ЮАР), что и определяет высокие затраты на вовлечение месторождений в эксплуатацию.

Буданов И.А. Экономические условия перспективного.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Буданов И.А. Экон... Войти
6 / 17 75%

Парадокс заключается в том, что фактически они целенаправленно уходили от того, что декларировалось правительством в качестве отечественных конкурентных преимуществ (рыночная среда, обилие ресурсов, научные достижения и т.п.), и искали пути развития в рамках новых возможностей, существующих в других странах (выход на мировой рынок, зарубежные кредиты, диверсификация активов). Поэтому следует более детально проанализировать базовые предпосылки для ускоренного развития черной металлургии в РФ.

Как минимум в начале 1990-х годов на ресурсное обеспечение отечественной металлургии справедливо указывали как на конкурентное преимущество отрасли [8]. Не такой однозначной представляется ситуация в настоящее время. К традиционному импорту бокситов, марганце- и хромсодержащих руд добавились поставки по импорту медьсодержащего, молибденсодержащего и ряда других видов сырья. Как показал опыт 1990-2000-х годов, преимущество богатых природных ресурсов было утрачено вследствие как изменения макроэкономической среды, так и отказа от его использования [9]. Основные процессы, из-за которых отечественная металлургия как отрасль лишилась конкурентных преимуществ со стороны ресурсного обеспечения, хорошо известны: рост цен, интеграция бизнеса, воспроизводственные проблемы, структурные изменения в РФ и в мире. Менее заметна их базовая причина – переход общесистемных конкурентных преимуществ в распоряжение отдельных компаний.

Акцентируя внимание на наличии разведанных запасов минеральных ресурсов в РФ, следует признать, что при современном уровне добычи их хватит на 500 лет. Однако и общие мировые запасы железной руды многократно превышают потребности производства (в 200 раз) [10]. В этих условиях конкурентным преимуществом запасы могут стать только при относительно небольших затратах на превращение их в сырьевую базу металлургии. Процесс вовлечения месторождений в эксплуатацию в развитых странах связан с необходимостью дополнительных затрат на экологию, а в развивающихся странах – на инфраструктуру. Специфика российских запасов состоит в их отдаленности от центров переработки сырья (средняя дальность перевозки руды железнодорожным транспортом превышает 1000 км) и в относительно низком содержании полезного компонента (33% по сравнению с 58-64% в Бразилии, Австралии, ЮАР), что и определяет высокие затраты на вовлечение месторождений в эксплуатацию.

В условиях развитого производственного аппарата по добыче полезных ископаемых фактор относительно низких затрат (по параметрам развитых стран) и стоимости ресурсов сыграл значимую роль при реализации экспортно-ориентированной политики металлургии в 1990-х годах. В 2000-е годы ценовые пропорции изменялись под влиянием не только спроса (например, на трубы), но и опережающего роста стоимости основных факторов производства (рис. 2) [3].

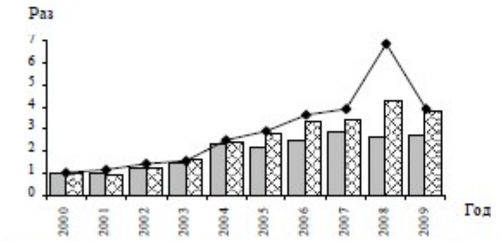

Рис. 2. Соотношение темпов роста цен на металлопродукцию в РФ (2000 г. = 1):
□ сортовой прокат; ▨ трубы стальные; —◆— руда железная товарная

210 x 297 мм

В условиях развитого производственного аппарата по добыче полезных ископаемых фактор относительно низких затрат (по параметрам развитых стран) и стоимости ресурсов сыграл значимую роль при реализации экспортно-ориентированной политики металлургии в 1990-х годах. В 2000-е годы ценовые пропорции изменялись под влиянием не только спроса (например, на трубы), но и опережающего роста стоимости основных факторов производства.

Только рост цен на металл на мировом рынке спас отечественную металлургию от разорения – при ценах на заготовку и прокат в 150-200 долл./т (уровень 2002 г.) и издержках в 350-400 долл./т (2009 г.) функционирование отрасли было бы невозможно. Тот факт, что в 2000-2008 гг. рост импорта сырья (в 1,23 раза) опережал рост отечественной добычи (в 1,15 раза) свидетельствует о проблемах конкурентоспособности горно-рудного комплекса РФ. Тем не менее, в 2000-е годы для ряда российских компаний минерально-сырьевые ресурсы остаются важным конкурентным преимуществом, например, для Металлоинвеста, Северстали, НЛМК, Мечела, ЕвразГрупп.

Таблица 3.3.

Сравнительный анализ показателей компаний «Металлоинвест» и CVRD

Показатель	Металлоинвест	CVRD	CVRD/Металлоинвест, раз
Запас железной руды, млрд. т	14,8	14,3	0,97
Ввод мощности по добыче (суммарно за 2005-2009 гг.), млн. т*	2,6	103,8	39,9
Обеспеченность запасами добычи, лет	391,0	54,0	0,14
Среднегодовые значения за 2005-2009 гг.:			
Добыча железной руды, млн. т	37,8	263,3	7,0
Инвестиции в основной капитал (железорудное производство), млн. долл.	156,0	1924,0	12,3
Инвестиционный ресурс (чистая прибыль компании в целом), млн. долл.	367,0	8374,0	22,8
Прибыль на 1 т. добычи руды, долл.	9,7	31,8	3,3
Соотношение инвестиционных возможностей и запасов, долл./тыс. т	24,8	585,6	23,6

* Металлоинвест – по железорудному концентрату.

Учитывая, что капиталосмкость ввода новых месторождений в эксплуатацию в Австралии, Бразилии составляет около 100 долл./т (по РФ нет фактических оценок ввиду отсутствия ввода в эксплуатацию новых месторожде-

Парадокс заключается в том, что фактически они целенаправленно уходили от того, что декларировалось правительством в качестве отечественных конкурентных преимуществ (рыночная среда, обилие ресурсов, научные достижения и т.п.), и искали пути развития в рамках новых возможностей, существующих в других странах (выход на мировой рынок, зарубежные кредиты, диверсификация активов). Поэтому следует более детально проанализировать базовые предпосылки для ускоренного развития черной металлургии в РФ.

Как минимум в начале 1990-х годов на ресурсное обеспечение отечественной металлургии справедливо указывали как на конкурентное преимущество отрасли [8]. Не такой однозначной представляется ситуация в настоящее время. К традиционному импорту бокситов, марганце- и хромсодержащих руд добавились поставки по импорту мельсодержащего, молибденсодержащего и ряда других видов сырья. Как показал опыт 1990-2000-х годов, преимущество богатых природных ресурсов было утрачено вследствие как изменения макроэкономической среды, так и отказа от его использования [9]. Основные процессы, из-за которых отечественная металлургия как отрасль лишилась конкурентных преимуществ со стороны ресурсного обеспечения, хорошо известны: рост цен, интеграция бизнеса, воспроизводственные проблемы, структурные изменения в РФ и в мире. Менее заметна их базовая причина – переход общесистемных конкурентных преимуществ в распоряжение отдельных компаний.

Акцентируя внимание на наличии разведанных запасов минеральных ресурсов в РФ, следует признать, что при современном уровне добычи их хватит на 500 лет. Однако и общие мировые запасы железной руды многократно превышают потребности производства (в 200 раз) [10]. В этих условиях конкурентным преимуществом запасы могут стать только при относительно небольших затратах на превращение их в сырьевую базу металлургии. Процесс вовлечения месторождений в эксплуатацию в развитых странах связан с необходимостью дополнительных затрат на экологию, а в развивающихся странах – на инфраструктуру. Специфика российских запасов состоит в их отдаленности от центров переработки сырья (средняя дальность перевозки руды железнодорожным транспортом превышает 1000 км) и в относительно низком содержании полезного компонента (33% по сравнению с 58-64% в Бразилии, Австралии, ЮАР), что и определяет высокие затраты на вовлечение месторождений в эксплуатацию.

В условиях развитого производственного аппарата по добыче полезных ископаемых фактор относительно низких затрат (по параметрам развитых стран) и стоимости ресурсов сыграл значимую роль при реализации экспортно-ориентированной политики металлургии в 1990-х годах. В 2000-е годы ценовые пропорции изменялись под влиянием не только спроса (например, на трубы), но и опережающего роста стоимости основных факторов производства (рис. 2) [3].

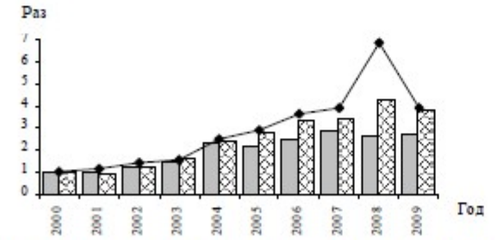

Рис. 2. Соотношение темпов роста цен на металлопродукцию в РФ (2000 г. = 1):
□ сортовой прокат; ⊠ трубы стальные; —◆— руда железная товарная

В условиях развитого производственного аппарата по добыче полезных ископаемых фактор относительно низких затрат (по параметрам развитых стран) и стоимости ресурсов сыграл значимую роль при реализации экспортно-ориентированной политики металлургии в 1990-х годах. В 2000-е годы ценовые пропорции изменялись под влиянием не только спроса (например, на трубы), но и опережающего роста стоимости основных факторов производства.

Только рост цен на металл на мировом рынке спас отечественную металлургию от разорения – при ценах на заготовку и прокат в 150-200 долл./т (уровень 2002 г.) и издержках в 350-400 долл./т (2009 г.) функционирование отрасли было бы невозможно. Тот факт, что в 2000-2008 гг. рост импорта сырья (в 1,23 раза) опережал рост отечественной добычи (в 1,15 раза) свидетельствует о проблемах конкурентоспособности горно-рудного комплекса РФ. Тем не менее, в 2000-е годы для ряда российских компаний минерально-сырьевые ресурсы остаются важным конкурентным преимуществом, например, для Металлоинвеста, Северстали, НЛМК, Мечела, ЕвразГрупп.

Таблица 3.3.

Сравнительный анализ показателей компаний «Металлоинвест» и CVRD

Показатель	Металлоинвест	CVRD	CVRD/Металлоинвест, раз
Запас железной руды, млрд. т	14,8	14,3	0,97
Ввод мощности по добыче (суммарно за 2005-2009 гг.), млн. т*	2,6	103,8	39,9
Обеспеченность запасами добычи, лет	391,0	54,0	0,14
Среднегодовые значения за 2005-2009 гг.:			
Добыча железной руды, млн. т	37,8	263,3	7,0
Инвестиции в основной капитал (железорудное производство), млн. долл.	156,0	1924,0	12,3
Инвестиционный ресурс (чистая прибыль компании в целом), млн. долл.	367,0	8374,0	22,8
Прибыль на 1 т. добычи руды, долл.	9,7	31,8	3,3
Соотношение инвестиционных возможностей и запасов, долл./тыс. т	24,8	585,6	23,6

* Металлоинвест – по железорудному концентрату.

Учитывая, что капиталоемкость ввода новых месторождений в эксплуатацию в Австралии, Бразилии составляет около 100 долл./т (по РФ нет фактических оценок ввиду отсутствия ввода в эксплуатацию новых месторожде-

Только рост цен на металл на мировом рынке спас отечественную металлургию от разорения – при ценах на заготовку и прокат в 150-200 долл./т (уровень 2002 г.) и издержках в 350-400 долл./т (2009 г.) функционирование отрасли было бы невозможно. Тот факт, что в 2000-2008 гг. рост импорта сырья (в 1,23 раза) опережал рост отечественной добычи (в 1,15 раза) свидетельствует о проблемах конкурентоспособности горно-рудного комплекса РФ [11]. Тем не менее в 2000-е годы для ряда российских компаний минерально-сырьевые ресурсы остаются важным конкурентным преимуществом, например, для Металлоинвеста, Северстали, НЛМК, Мечела, ЕвразГрупп [6, 12].

Учитывая, что капиталоемкость ввода новых месторождений в эксплуатацию[3] в Австралии, Бразилии составляет около 100 долл./т [13] (по РФ нет фактических оценок ввиду отсутствия ввода в эксплуатацию новых месторождений на протяжении последних 40 лет), основные запасы природного сырья РФ так и не будут вовлечены в производство в обозримой перспективе. Например, инвестиционный ресурс компании «Металлоинвест» в расчете на контролируемые ею запасы составляет около 0,025 долл./т (табл. 3) [12; 13]. Ситуацию, в которой компаниям передаются ресурсы на сотни лет эксплуатации (формирующие капитализацию их бизнеса) без обязательств их использования и без регулярных платежей «за собственность», трудно признать нормальной для эффективного развития экономики[4].

Таблица 3

Сравнительный анализ показателей компаний «Металлоинвест» и CVRD

Показатель	Металлоинвест	CVRD	CVRD/Металлоинвест, раз
Запас железной руды, млрд. т	14,8	14,3	0,97
Ввод мощности по добыче (суммарно за 2005-2009 гг.), млн. т*	2,6	103,8	39,9
Обеспеченность запасами добычи, лет	391,0	54,0	0,14
Среднегодовые значения за 2005-2009 гг.:			
Добыча железной руды, млн. т	37,8	263,3	7,0
Инвестиции в основной капитал (железорудное производство), млн. долл.	156,0	1924,0	12,3
Инвестиционный ресурс (чистая прибыль компании в целом), млн. долл.	367,0	8374,0	22,8
Прибыль на 1 т. добычи руды, долл.	9,7	31,8	3,3
Соотношение инвестиционных возможностей и запасов, долл./тыс. т	24,8	585,6	23,6

* *Металлоинвест – по железорудному концентрату.*

Не менее сложна ситуация с широким спектром других ресурсов, используемых в металлургии, прежде всего топливно-энергетических. Поддержка металлургии со стороны топливно-энергетической базы не носит безусловного характера, а является следствием государственной политики. Металлургические компании активно развивали собственный бизнес в сфере энергетики, что косвенно подтверждает наличие проблем с топливно-энергетическими ресурсами. Аналогичные процессы затрагивали сферу транспорта, торговли и ряд других видов деятельности [6], развивая которые ме-

[3] *Например, по утвержденным и рассматриваемым проектам компании CVRD капиталоемкость ввода новых месторождений составляет 113 долл./т. Для сравнения, проект освоения Приоскольского железорудного месторождения, реализуемый ММК, мощностью 12 млн. т предусматривает инвестиции в 60 млрд. руб. (около 170 долл./т).*

[4] *Достаточно просто данную ситуацию проиллюстрировать на примере компании «Металлоинвест». Согласно аудиту ресурсной базы по JORC, проведенному DMC Mintan (01.07.2010 г.), запас составляет 14,8 млрд. т (при содержании железа 35%). Компания «Металлоинвест» помимо добычи железной руды, занята освоением Удокана, реализацией множества других инвестиционных проектов. Сколько лет потребуется Металлоинвесту для разработки купленных месторождений, оценить невозможно, так как при современном уровне инвестиций речь может идти о тысячелетиях.*

ний на протяжении последних 40 лет), основные запасы природного сырья РФ так и не будут вовлечены в производство в обозримой перспективе. Например, инвестиционный ресурс компании «Металлоинвест» в расчете на контролируемые ею запасы составляет около 0,025 долл./т (табл. 3.3). Ситуацию, в которой компаниям передаются ресурсы на сотни лет эксплуатации (формирующие капитализацию их бизнеса) без обязательств их использования и без регулярных платежей «за собственность», трудно признать нормальной для эффективного развития экономики.

Не менее сложна ситуация с широким спектром других ресурсов, используемых в металлургии, прежде всего топливно-энергетических. Поддержка металлургии со стороны топливно-энергетической базы не носит безусловного характера, а является следствием государственной политики. Металлургические компании активно развивали собственный бизнес в сфере энергетики, что косвенно подтверждает наличие проблем с топливно-энергетическими ресурсами. Аналогичные процессы затрагивали сферу транспорта, торговли и ряд других видов деятельности, развивая которые металлургические компании отказывались от услуг специализированных организаций. Причиной диверсификации явилось не только качество поставок, но и затраты, связанные с функционированием рыночных механизмов обеспечения производственных потребностей. Трансакционные издержки (как составная часть системы изъятия ренты относительно дешевых отечественных ресурсов) возрастали под влиянием требований предоплаты, наличия в системе посредников, генерирования дополнительных рисков (например, ограничений в поставках и невыполнения контрактных обязательств). Следствием процессов в горно-рудном и топливно-энергетическом комплексах (дешевизны ресурсов 1990-х годов и институциональных ограничений в 2000-е годы) стали проблемы воспроизводства минерально-сырьевой базы. Это привело к относительному дефициту сырья на рынке (из-за проблем с вовлечением в использование новых месторождений железной руды, коксующегося угля).

Только рост цен на металл на мировом рынке спас отечественную металлургию от разорения – при ценах на заготовку и прокат в 150-200 долл./т (уровень 2002 г.) и издержках в 350-400 долл./т (2009 г.) функционирование отрасли было бы невозможно. Тот факт, что в 2000-2008 гг. рост импорта сырья (в 1,23 раза) опережал рост отечественной добычи (в 1,15 раза) свидетельствует о проблемах конкурентоспособности горно-рудного комплекса РФ [11]. Тем не менее в 2000-е годы для ряда российских компаний минерально-сырьевые ресурсы остаются важным конкурентным преимуществом, например, для Металлоинвеста, Северстали, НЛМК, Мечела, ЕвразГрупп [6, 12].

Учитывая, что капиталоемкость ввода новых месторождений в эксплуатацию[3] в Австралии, Бразилии составляет около 100 долл./т [13] (по РФ нет фактических оценок ввиду отсутствия ввода в эксплуатацию новых месторождений на протяжении последних 40 лет), основные запасы природного сырья РФ так и не будут вовлечены в производство в обозримой перспективе. Например, инвестиционный ресурс компании «Металлоинвест» в расчете на контролируемые ею запасы составляет около 0,025 долл./т (табл. 3) [12; 13]. Ситуацию, в которой компаниям передаются ресурсы на сотни лет эксплуатации (формирующие капитализацию их бизнеса) без обязательств их использования и без регулярных платежей «за собственность», трудно признать нормальной для эффективного развития экономики[4].

Таблица 3

Сравнительный анализ показателей компаний «Металлоинвест» и CVRD

Показатель	Металлоинвест	CVRD	CVRD/Металлоинвест, раз
Запас железной руды, млрд. т	14,8	14,3	0,97
Ввод мощности по добыче (суммарно за 2005-2009 гг.), млн. т*	2,6	103,8	39,9
Обеспеченность запасами добычи, лет	391,0	54,0	0,14
Среднегодовые значения за 2005-2009 гг.:			
Добыча железной руды, млн. т	37,8	263,3	7,0
Инвестиции в основной капитал (железорудное производство), млн. долл.	156,0	1924,0	12,3
Инвестиционный ресурс (чистая прибыль компании в целом), млн. долл.	367,0	8374,0	22,8
Прибыль на 1 т. добычи руды, долл.	9,7	31,8	3,3
Соотношение инвестиционных возможностей и запасов, долл./тыс. т	24,8	585,6	23,6

* *Металлоинвест – по железорудному концентрату.*

Не менее сложна ситуация с широким спектром других ресурсов, используемых в металлургии, прежде всего топливно-энергетических. Поддержка металлургии со стороны топливно-энергетической базы не носит безусловного характера, а является следствием государственной политики. Металлургические компании активно развивали собственный бизнес в сфере энергетики, что косвенно подтверждает наличие проблем с топливно-энергетическими ресурсами. Аналогичные процессы затрагивали сферу транспорта, торговли и ряд других видов деятельности [6], развивая которые ме-

[3] *Например, по утвержденным и рассматриваемым проектам компании CVRD капиталоемкость ввода новых месторождений составляет 113 долл./т. Для сравнения, проект освоения Приосколького железорудного месторождения, реализуемый ММК, мощностью 12 млн. т предусматривает инвестиции в 60 млрд. руб. (около 170 долл./т).*

[4] *Достаточно просто данную ситуацию проиллюстрировать на примере компании «Металлоинвест». Согласно аудиту ресурсной базы по JORC, проведенному JMC Montan (01.07.2010 г.), запас составляет 14,8 млрд. т (при содержании железа 38%). Компания «Металлоинвест» помимо добычи железной руды, занята освоением Удокана, реализацией множества других инвестиционных проектов. Сколько лет потребуется Металлоинвесту для разработки купленных месторождений, оценить невозможно, так как при современном уровне инвестиций речь может идти о тысячелетиях.*

ний на протяжении последних 40 лет), основные запасы природного сырья РФ так и не будут вовлечены в производство в обозримой перспективе. Например, инвестиционный ресурс компании «Металлоинвест» в расчете на контролируемые ею запасы составляет около 0,025 долл./т (табл. 3.3). Ситуацию, в которой компаниям передаются ресурсы на сотни лет эксплуатации (формирующие капитализацию их бизнеса) без обязательств их использования и без регулярных платежей «за собственность», трудно признать нормальной для эффективного развития экономики.

Не менее сложна ситуация с широким спектром других ресурсов, используемых в металлургии, прежде всего топливно-энергетических. Поддержка металлургии со стороны топливно-энергетической базы не носит безусловного характера, а является следствием государственной политики. Металлургические компании активно развивали собственный бизнес в сфере энергетики, что косвенно подтверждает наличие проблем с топливно-энергетическими ресурсами. Аналогичные процессы затрагивали сферу транспорта, торговли и ряд других видов деятельности, развивая которые металлургические компании отказывались от услуг специализированных организаций. Причиной диверсификации явилось не только качество поставок, но и затраты, связанные с функционированием рыночных механизмов обеспечения производственных потребностей. Трансакционные издержки (как составная часть системы изъятия ренты относительно дешевых отечественных ресурсов) возрастали под влиянием требований предоплаты, наличия в системе посредников, генерирования дополнительных рисков (например, ограничений в поставках и невыполнения контрактных обязательств). Следствием процессов в горно-рудном и топливно-энергетическом комплексах (дешевизны ресурсов 1990-х годов и институциональных ограничений в 2000-е годы) стали проблемы воспроизводства минерально-сырьевой базы. Это привело к относительному дефициту сырья на рынке (из-за проблем с вовлечением в использование новых месторождений железной руды, коксующегося угля).

таллургические компании отказывались от услуг специализированных организаций. Причиной диверсификации явилось не только качество поставок, но и затраты, связанные с функционированием рыночных механизмов обеспечения производственных потребностей. Трансакционные издержки (как составная часть системы изъятия ренты относительно дешевых отечественных ресурсов) возрастали под влиянием требований предоплаты, наличия в системе посредников, генерирования дополнительных рисков (например, ограничений в поставках и невыполнения контрактных обязательств). Следствием процессов в горно-рудном и топливно-энергетическом комплексах (дешевизны ресурсов 1990-х годов и институциональных ограничений в 2000-е годы) стали проблемы воспроизводства минерально-сырьевой базы. Это привело к относительному дефициту сырья на рынке (из-за проблем с вовлечением в использование новых месторождений железной руды, коксующегося угля).

Поэтому в дальнейшем сырьевая база не сможет обеспечивать дополнительные преимущества в развитии отечественной металлургии без существенной корректировки механизма вовлечения ресурсов в обращение.

Рассматривая проблему конкурентоспособности в контексте общемировых процессов, нельзя не отметить, что существенно изменилась база для оценки конкурентоспособности в части ресурсного обеспечения металлургического производства в России. Если в 1990-е годы, как правило, для сравнения использовались данные развитых стран, то в настоящее время из-за снижения роли металлургии этих государств на мировом рынке данное сравнение представляется малосодержательным. На ведущие позиции в мировой металлургии вышли новые индустриальные страны (Китай, Южная Корея, страны Ближнего Востока), в сравнении с которыми общеэкономические условия в РФ представляются не конкурентным преимуществом, а напротив, сдерживающим развитие фактором. Россия не имеет реальных преимуществ перед новыми индустриальными странами ни в стоимости трудовых, ни в стоимости энергетических ресурсов. По ресурсоемкости действующего производственного аппарата (требование больших затрат на поддержание и модернизацию), стоимости инвестиционных ресурсов и их доступности отечественная металлургия находится в проигрыше (90% металлургического оборудования импортируется). Особое значение это имеет при сравнении с современными (молодыми) предприятиями в новых индустриальных странах, создаваемыми транснациональными компаниями.

Общесистемные факторы развития. Наиболее значимым для оценки стратегических перспектив в металлургическом комплексе является общесистемный характер «проблемы конкурентоспособности производства на основе бедности». В качестве конкурентных преимуществ российской металлургии перед металлургией других стран мира большинство исследователей выделяют низкую стоимость труда и других ресурсов (стоимость накопленного капитала, низкий уровень затрат на НИОКР). Обратной стороной дешевизны является относительная (по сравнению со стоимостью металлопродукции на рынке РФ), а не абсолютная стоимость ресурсов в РФ, если сравнивать ее с аналогичными ресурсами развивающихся стран. В результате дифференциации доходов компаний возникают процессы обратной связи, приводящие к структурным диспропорциям в стране. Подчеркнем только тот аспект «бедности», в рамках которого возникают ограничения спроса, а не стимулы к развитию металлургии. Выход из бедности сопровождается отказом от «отечественного продукта», и черная металлургия в этом отношении достаточно показательна (утрата потребителей в сегменте качественных (нержавеющих) сталей, импорт металлургического оборудования). Таким образом, «преимущество» пройденного этапа выживания в новых условиях становится ограничителем, а в стратегическом плане – реальной угрозой со стороны спроса на металл.

Поэтому в дальнейшем сырьевая база не сможет обеспечивать дополнительные преимущества в развитии отечественной металлургии без существенной корректировки механизма вовлечения ресурсов в обращение.

Рассматривая проблему конкурентоспособности в контексте общемировых процессов, нельзя не отметить, что существенно изменилась база для оценки конкурентоспособности в части ресурсного обеспечения металлургического производства в России. Если в 1990-е годы, как правило, для сравнения использовались данные развитых стран, то в настоящее время из-за снижения роли металлургии этих государств на мировом рынке данное сравнение представляется малосодержательным. На ведущие позиции в мировой металлургии вышли новые индустриальные страны (Китай, Южная Корея, страны Ближнего Востока), в сравнении с которыми общеэкономические условия в РФ представляются не конкурентным преимуществом, а напротив, сдерживающим развитие фактором. Россия не имеет реальных преимуществ перед новыми индустриальными странами ни в стоимости трудовых, ни в стоимости энергетических ресурсов. По ресурсоемкости действующего производственного аппарата (требование больших затрат на поддержание и модернизацию), стоимости инвестиционных ресурсов и их доступности отечественная металлургия находится в проигрыше (90% металлургического оборудования импортируется). Особое значение это имеет при сравнении с современными (молодыми) предприятиями в новых индустриальных странах, создаваемыми транснациональными компаниями.

Наиболее значимым для оценки стратегических перспектив в металлургическом комплексе является общесистемный характер «проблемы конкурентоспособности производства на основе бедности». В качестве конкурентных преимуществ российской металлургии перед металлургией других стран мира большинство исследователей выделяют низкую стоимость труда и других ресурсов (стоимость накопленного капитала, низкий уровень затрат на НИОКР). Обратной стороной дешевизны является относительная (по сравнению со стоимостью металлопродукции на рынке РФ), а не абсолютная

таллургические компании отказывались от услуг специализированных организаций. Причиной диверсификации явилось не только качество поставок, но и затраты, связанные с функционированием рыночных механизмов обеспечения производственных потребностей. Трансакционные издержки (как составная часть системы изъятия ренты относительно дешевых отечественных ресурсов) возрастали под влиянием требований предоплаты, наличия в системе посредников, генерирования дополнительных рисков (например, ограничений в поставках и невыполнения контрактных обязательств). Следствием процессов в горно-рудном и топливно-энергетическом комплексах (дешевизны ресурсов 1990-х годов и институциональных ограничений в 2000-е годы) стали проблемы воспроизводства минерально-сырьевой базы. Это привело к относительному дефициту сырья на рынке (из-за проблем с вовлечением в использование новых месторождений железной руды, коксующегося угля).

Поэтому в дальнейшем сырьевая база не сможет обеспечивать дополнительные преимущества в развитии отечественной металлургии без существенной корректировки механизма вовлечения ресурсов в обращение.

Рассматривая проблему конкурентоспособности в контексте общемировых процессов, нельзя не отметить, что существенно изменилась база для оценки конкурентоспособности в части ресурсного обеспечения металлургического производства в России. Если в 1990-е годы, как правило, для сравнения использовались данные развитых стран, то в настоящее время из-за снижения роли металлургии этих государств на мировом рынке данное сравнение представляется малосодержательным. На ведущие позиции в мировой металлургии вышли новые индустриальные страны (Китай, Южная Корея, страны Ближнего Востока), в сравнении с которыми общеэкономические условия в РФ представляются не конкурентным преимуществом, а напротив, сдерживающим развитие фактором. Россия не имеет реальных преимуществ перед новыми индустриальными странами ни в стоимости трудовых, ни в стоимости энергетических ресурсов. По ресурсоемкости действующего производственного аппарата (требование больших затрат на поддержание и модернизацию), стоимости инвестиционных ресурсов и их доступности отечественная металлургия находится в проигрыше (90% металлургического оборудования импортируется). Особое значение это имеет при сравнении с современными (молодыми) предприятиями в новых индустриальных странах, создаваемыми транснациональными компаниями.

Общесистемные факторы развития. Наиболее значимым для оценки стратегических перспектив в металлургическом комплексе является общесистемный характер «проблемы конкурентоспособности производства на основе бедности». В качестве конкурентных преимуществ российской металлургии перед металлургией других стран мира большинство исследователей выделяют низкую стоимость труда и других ресурсов (стоимость накопленного капитала, низкий уровень затрат на НИОКР). Обратной стороной дешевизны является относительная (по сравнению со стоимостью металлопродукции на рынке РФ), а не абсолютная стоимость ресурсов в РФ, если сравнивать ее с аналогичными ресурсами развивающихся стран. В результате дифференциации доходов компаний возникают процессы обратной связи, приводящие к структурным диспропорциям в стране. Подчеркнем только тот аспект «бедности», в рамках которого возникают ограничения спроса, а не стимулы к развитию металлургии. Выход из бедности сопровождается отказом от «отечественного продукта», и черная металлургия в этом отношении достаточно показательна (утрата потребителей в сегменте качественных (нержавеющих) сталей, импорт металлургического оборудования). Таким образом, «преимущество» пройденного этапа выживания в новых условиях становится ограничителем, а в стратегическом плане – реальной угрозой со стороны спроса на металл.

стоимость ресурсов в РФ, если сравнивать ее с аналогичными ресурсами развивающихся стран. В результате дифференциации доходов компаний возникают процессы обратной связи, приводящие к структурным диспропорциям в стране. Подчеркнем только тот аспект «бедности», в рамках которого возникают ограничения спроса, а не стимулы к развитию металлургии. Выход из бедности сопровождается отказом от «отечественного продукта», и черная металлургия в этом отношении достаточно показательна (утрата потребителей в сегменте качественных (нержавеющих) сталей, импорт металлургического оборудования). Таким образом, «преимущество» пройденного этапа выживания в новых условиях становится ограничителем, а в стратегическом плане – реальной угрозой со стороны спроса на металл.

При этом проявление фактора спроса в развитии металлургии разных стран имеет заметные различия. К числу конкурентных преимуществ новых индустриальных стран относится не только внутренний быстрорастущий рынок, не достигший стадии насыщения (характерной для развитых стран), но и возможности для импортозамещения на рынке, как металла, так и металлосодержащей продукции (ввиду развития современной металлообрабатывающей промышленности). Удовлетворение потребностей России в металле в 1990-2000-е годы происходило в обход рынка металлопродукции путем импорта готовой металлосодержащей продукции. Другой особенностью являлся специфический характер рынка, развивающегося не за счет увеличения предложения металлопродукции, а за счет «подавления» спроса.

Для устранения диспропорций между спросом и предложением на рынке металла (значительное превышение спроса над предложением в 1980-е годы) был использован ценовой механизм, что в условиях свободы внешнеторговых операций привело к установлению в России цен на металлопродукцию на мировом уровне, росту емкости внутреннего рынка по стоимости.

В РФ сохраняется значительный потенциальный спрос на продукцию, изготовленную из металла. Это связано с отставанием от развитых стран по уровню жизни населения, включая необходимость повышения стандартов

таллургические компании отказывались от услуг специализированных организаций. Причиной диверсификации явилось не только качество поставок, но и затраты, связанные с функционированием рыночных механизмов обеспечения производственных потребностей. Трансакционные издержки (как составная часть системы изъятия ренты относительно дешевых отечественных ресурсов) возрастали под влиянием требований предоплаты, наличия в системе посредников, генерирования дополнительных рисков (например, ограничений в поставках и невыполнения контрактных обязательств). Следствием процессов в горно-рудном и топливно-энергетическом комплексах (дешевизны ресурсов 1990-х годов и институциональных ограничений в 2000-е годы) стали проблемы воспроизводства минерально-сырьевой базы. Это привело к относительному дефициту сырья на рынке (из-за проблем с вовлечением в использование новых месторождений железной руды, коксующегося угля).

Поэтому в дальнейшем сырьевая база не сможет обеспечивать дополнительные преимущества в развитии отечественной металлургии без существенной корректировки механизма вовлечения ресурсов в обращение.

Рассматривая проблему конкурентоспособности в контексте общемировых процессов, нельзя не отметить, что существенно изменилась база для оценки конкурентоспособности в части ресурсного обеспечения металлургического производства в России. Если в 1990-е годы, как правило, для сравнения использовались данные развитых стран, то в настоящее время из-за снижения роли металлургии этих государств на мировом рынке данное сравнение представляется малосодержательным. На ведущие позиции в мировой металлургии вышли новые индустриальные страны (Китай, Южная Корея, страны Ближнего Востока), в сравнении с которыми общеэкономические условия в РФ представляются не конкурентным преимуществом, а напротив, сдерживающим развитие фактором. Россия не имеет реальных преимуществ перед новыми индустриальными странами ни в стоимости трудовых, ни в стоимости энергетических ресурсов. По ресурсоемкости действующего производственного аппарата (требование больших затрат на поддержание и модернизацию), стоимости инвестиционных ресурсов и их доступности отечественная металлургия находится в проигрыше (90% металлургического оборудования импортируется). Особое значение это имеет при сравнении с современными (молодыми) предприятиями в новых индустриальных странах, создаваемыми транснациональными компаниями.

Общесистемные факторы развития. Наиболее значимым для оценки стратегических перспектив в металлургическом комплексе является общесистемный характер «проблемы конкурентоспособности производства на основе бедности». В качестве конкурентных преимуществ российской металлургии перед металлургией других стран мира большинство исследователей выделяют низкую стоимость труда и других ресурсов (стоимость накопленного капитала, низкий уровень затрат на НИОКР). Обратной стороной дешевизны является относительная (по сравнению со стоимостью металлопродукции на рынке РФ), а не абсолютная стоимость ресурсов в РФ, если сравнивать ее с аналогичными ресурсами развивающихся стран. В результате дифференциации доходов компаний возникают процессы обратной связи, приводящие к структурным диспропорциям в стране. Подчеркнем только тот аспект «бедности», в рамках которого возникают ограничения спроса, а не стимулы к развитию металлургии. Выход из бедности сопровождается отказом от «отечественного продукта», и черная металлургия в этом отношении достаточно показательна (утрата потребителей в сегменте качественных (нержавеющих) сталей, импорт металлургического оборудования). Таким образом, «преимущество» пройденного этапа выживания в новых условиях становится ограничителем, а в стратегическом плане – реальной угрозой со стороны спроса на металл.

стоимость ресурсов в РФ, если сравнивать ее с аналогичными ресурсами развивающихся стран. В результате дифференциации доходов компаний возникают процессы обратной связи, приводящие к структурным диспропорциям в стране. Подчеркнем только тот аспект «бедности», в рамках которого возникают ограничения спроса, а не стимулы к развитию металлургии. Выход из бедности сопровождается отказом от «отечественного продукта», и черная металлургия в этом отношении достаточно показательна (утрата потребителей в сегменте качественных (нержавеющих) сталей, импорт металлургического оборудования). Таким образом, «преимущество» пройденного этапа выживания в новых условиях становится ограничителем, а в стратегическом плане – реальной угрозой со стороны спроса на металл.

При этом проявление фактора спроса в развитии металлургии разных стран имеет заметные различия. К числу конкурентных преимуществ новых индустриальных стран относится не только внутренний быстрорастущий рынок, не достигший стадии насыщения (характерной для развитых стран), но и возможности для импортозамещения на рынке, как металла, так и металлосодержащей продукции (ввиду развития современной металлообрабатывающей промышленности). Удовлетворение потребностей России в металле в 1990-2000-е годы происходило в обход рынка металлопродукции путем импорта готовой металлосодержащей продукции. Другой особенностью являлся специфический характер рынка, развивающегося не за счет увеличения предложения металлопродукции, а за счет «подавления» спроса.

Для устранения диспропорций между спросом и предложением на рынке металла (значительное превышение спроса над предложением в 1980-е годы) был использован ценовой механизм, что в условиях свободы внешнеторговых операций привело к установлению в России цен на металлопродукцию на мировом уровне, росту емкости внутреннего рынка по стоимости.

В РФ сохраняется значительный потенциальный спрос на продукцию, изготовленную из металла. Это связано с отставанием от развитых стран по уровню жизни населения, включая необходимость повышения стандартов

При этом проявление фактора спроса в развитии металлургии разных стран имеет заметные различия. К числу конкурентных преимуществ новых индустриальных стран относится не только внутренний быстрорастущий рынок, не достигший стадии насыщения (характерной для развитых стран), но и возможности для импортозамещения на рынке как металла, так и металлосодержащей продукции (ввиду развития современной металлообрабатывающей промышленности). Удовлетворение потребностей России в металле в 1990-2000-е годы происходило в обход рынка металлопродукции путем импорта готовой металлосодержащей продукции. Другой особенностью являлся специфический характер рынка, развивающегося не за счет увеличения предложения металлопродукции, а за счет «подавления» спроса[5]. Для устранения диспропорций между спросом и предложением на рынке металла (значительное превышение спроса над предложением в 1980-е годы) был использован ценовой механизм, что в условиях свободы внешнеторговых операций привело к установлению в России цен на металлопродукцию на мировом уровне, росту емкости внутреннего рынка по стоимости (рис. 3).

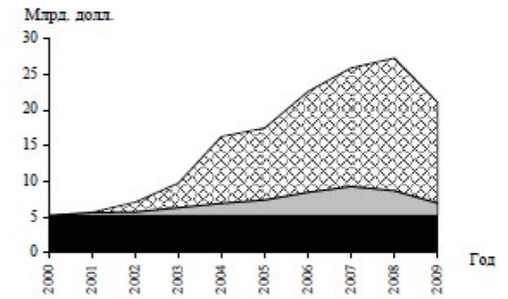

Рис. 3. Изменение рынка межотраслевых поставок металлопродукции в 2000-2009 гг.:
вклад цен на металл; вклад роста поставок металла; базовый уровень

В РФ сохраняется значительный потенциальный спрос на продукцию, изготовленную из металла. Это связано с отставанием от развитых стран по уровню жизни населения, включая необходимость повышения стандартов социальной сферы, инфраструктуры, обустройства рабочих мест и пр. Если по объему видимого внутреннего потребления металла РФ входит в число крупнейших стран, то в расчете на душу населения находится в лучшем случае на среднемировом уровне (соответственно 176 и 182 кг/чел. в 2009 г.) [14]. Внутренний спрос на металл в РФ и в других странах имеет не только количественные, но и качественные различия, определяемые структурой конечного потребления. Значительные объемы металла, потребляемого в России, направляются на ремонтно-эксплуатационные нужды (РЭН) (около 8,5 млн. т, или 30-40% конечного внутреннего потребления), т. е. на обеспечение поддержания производственного аппарата (табл. 4).

[5] Результатом данного механизма стало сокращение важных сегментов металлопотребления (рыночного спроса) с 65 до 15 млн. т к концу 1990-х годов (государственные нужды и временно низкоэффективные в новых условиях производства, включая технику для сельского хозяйства, мелиорации, дорожного строительства), разрыв традиционных партнерских отношений.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
102 / 195 71,4%

социальной сферы, инфраструктуры, обустройства рабочих мест и пр. Если по объему видимого внутреннего потребления металла РФ входит в число крупнейших стран, то в расчете на душу населения находится в лучшем случае на среднемировом уровне (соответственно 176 и 182 кг/чел. в 2009 г.). Внутренний спрос на металл в РФ и в других странах имеет не только количественные, но и качественные различия, определяемые структурой конечного потребления. Значительные объемы металла, потребляемого в России, направляются на ремонтно-эксплуатационные нужды (РЭН) (около 8,5 млн. т, или 30-40% конечного внутреннего потребления), т. е. на обеспечение поддержания производственного аппарата (табл. 3.4).

Таблица 3.4.

Изменение структуры конечного потребления металлопродукции по направлениям в 1995-2009 гг., млн. т

Показатель	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2009/1995, раз
Всего	20,2	21,5	28,3	25,6	1,27
Машиностроение	6,0	5,1	7,7	7,3	1,22
Строительство и ПСМ	4,2	3,1	4,5	6,0	1,43
РЭН (без специализированного ремонта)	8,0	8,7	9,0	8,8	1,10
Прочее (непроизводственная сфера и оборотные фонды)	2,0	4,6	7,1	3,5	1,75

По потреблению металла Россия отличается от других стран мира, где металл преимущественно направляется на совершенствование производственного аппарата и непроизводственной сферы (более 80%). В развитых странах предпочитают использовать режим интенсивного обновления основных фондов, а в новых индустриальных странах, из-за относительно молодого производственного аппарата, затраты металла на РЭН также относительно невелики. Только при сохранении традиционного технологического уклада и отсутствии значимого эффекта замены действующего производственного аппарата на новый формируются предпосылки экономически оправданных ремонтов. В настоящее время трудно признать данный сегмент спроса на металл в РФ перспективным и эффективным. В дальнейшем, по мере нормали-

Буданов И.А. Экономические условия перспективного.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Буданов И.А. Экон... Войти
9 / 17 66,3%

При этом проявление фактора спроса в развитии металлургии разных стран имеет заметные различия. К числу конкурентных преимуществ новых индустриальных стран относится не только внутренний быстрорастущий рынок, не достигший стадии насыщения (характерной для развитых стран), но и возможности для импортозамещения на рынке как металла, так и металлосодержащей продукции (ввиду развития современной металлообрабатывающей промышленности). Удовлетворение потребностей России в металле в 1990-2000-е годы происходило в обход рынка металлопродукции путем импорта готовой металлосодержащей продукции. Другой особенностью являлся специфический характер рынка, развивающегося не за счет увеличения предложения металлопродукции, а за счет «подавления» спроса[3]. Для устранения диспропорций между спросом и предложением на рынке металла (значительное превышение спроса над предложением в 1980-е годы) был использован ценовой механизм, что в условиях свободы внешнеторговых операций привело к установлению в России цен на металлопродукцию на мировом уровне, росту емкости внутреннего рынка по стоимости (рис. 3).

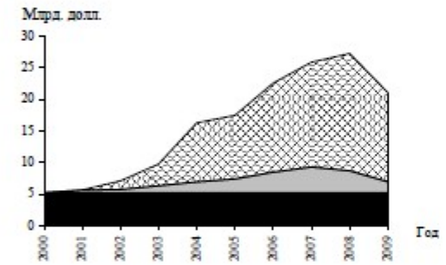

Рис. 3. Изменение рынка межотраслевых поставок металлопродукции в 2000-2009 гг.:
▨ вклад цен на металл; □ вклад роста поставок металла; ■ базовый уровень

В РФ сохраняется значительный потенциальный спрос на продукцию, изготовленную из металла. Это связано с отставанием от развитых стран по уровню жизни населения, включая необходимость повышения стандартов социальной сферы, инфраструктуры, обустройства рабочих мест и пр. Если по объему видимого внутреннего потребления металла РФ входит в число крупнейших стран, то в расчете на душу населения находится в лучшем случае на среднемировом уровне (соответственно 176 и 182 кг/чел. в 2009 г.) [14]. Внутренний спрос на металл в РФ и в других странах имеет не только количественные, но и качественные различия, определяемые структурой конечного потребления. Значительные объемы металла, потребляемого в России, направляются на ремонтно-эксплуатационные нужды (РЭН) (около 8,5 млн. т, или 30-40% конечного внутреннего потребления), т. е. на обеспечение поддержания производственного аппарата (табл. 4).

[3] *Результатом данного механизма стало сокращение важных сегментов металлопотребления (рыночного спроса) с 63 до 15 млн. т к концу 1990-х годов (государственные нужды и временно низкоэффективные в новых условиях производства, включая технику для сельского хозяйства, мелиорации, дорожного строительства), разрыв традиционных партнерских отношений.*

социальной сферы, инфраструктуры, обустройства рабочих мест и пр. Если по объему видимого внутреннего потребления металла РФ входит в число крупнейших стран, то в расчете на душу населения находится в лучшем случае на среднемировом уровне (соответственно 176 и 182 кг/чел. в 2009 г.). Внутренний спрос на металл в РФ и в других странах имеет не только количественные, но и качественные различия, определяемые структурой конечного потребления. Значительные объемы металла, потребляемого в России, направляются на ремонтно-эксплуатационные нужды (РЭН) (около 8,5 млн. т, или 30-40% конечного внутреннего потребления), т. е. на обеспечение поддержания производственного аппарата (табл. 3.4).

Таблица 3.4.

Изменение структуры конечного потребления металлопродукции по направлениям в 1995-2009 гг., млн. т

Показатель	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2009/1995, раз
Всего	20,2	21,5	28,3	25,6	1,27
Машиностроение	6,0	5,1	7,7	7,3	1,22
Строительство и ПСМ	4,2	3,1	4,5	6,0	1,43
РЭН (без специализированного ремонта)	8,0	8,7	9,0	8,8	1,10
Прочее (непроизводственная сфера и оборотные фонды)	2,0	4,6	7,1	3,5	1,75

По потреблению металла Россия отличается от других стран мира, где металл преимущественно направляется на совершенствование производственного аппарата и непроизводственной сферы (более 80%). В развитых странах предпочитают использовать режим интенсивного обновления основных фондов, а в новых индустриальных странах, из-за относительно молодого производственного аппарата, затраты металла на РЭН также относительно невелики. Только при сохранении традиционного технологического уклада и отсутствии значимого эффекта замены действующего производственного аппарата на новый формируются предпосылки экономически оправданных ремонтов. В настоящее время трудно признать данный сегмент спроса на металл в РФ перспективным и эффективным. В дальнейшем, по мере нормали-

Таблица 4

Изменение структуры конечного потребления металлопродукции по направлениям в 1995-2009 гг., млн. т

Показатель	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2009/1995, раз
Всего	20,2	21,5	28,3	25,6	1,27
Машиностроение	6,0	5,1	7,7	7,3	1,22
Строительство и ПСМ	4,2	3,1	4,5	6,0	1,43
РЭН (без специализированного ремонта)	8,0	8,7	9,0	8,8	1,10
Прочее (непроизводственная сфера и оборотные фонды)	2,0	4,6	7,1	3,5	1,75

По потреблению металла Россия отличается от других стран мира, где металл преимущественно направляется на совершенствование производственного аппарата и непроизводственной сферы (более 80%). В развитых странах предпочитают использовать режим интенсивного обновления основных фондов, а в новых индустриальных странах, из-за относительно молодого производственного аппарата, затраты металла на РЭН также относительно невелики. Только при сохранении традиционного технологического уклада и отсутствии значимого эффекта замены действующего производственного аппарата на новый формируются предпосылки экономически оправданных ремонтов. В настоящее время трудно признать данный сегмент спроса на металл в РФ перспективным и эффективным. В дальнейшем, по мере нормализации процессов воспроизводства в стране, затраты на РЭН будут сокращаться[6].

Другой проблемой отечественной системы металлопотребления является низкая эффективность использования металла в стране, что способствует высокому импорту металлосодержащей продукции. Данные о металлоемкости экспортируемой продукции машиностроения, т.е. наиболее конкурентоспособной продукции, свидетельствуют о существенном отставании отечественной металлообрабатывающей промышленности не только от уровня стран-лидеров, но и от среднемирового уровня. Несмотря на позитивные изменения, выражающиеся в росте объемов экспорта и средней цены продукции, ситуация остается тяжелой. Высокие темпы снижения металлоемкости машин и оборудования в РФ (в 2,3 раза за 2000-2008 гг.) не привели к существенному сокращению отставания от других стран мира по абсолютному уровню стоимости, создаваемой на тонну продукции (табл. 5) [4].

Таблица 5

Стоимость машиностроительной продукции, аккумулированная в 1 т веса изделий, поставляемых на экспорт, тыс. долл./т

Страна	2000 г.	2006 г.	2008 г.	2008/2000, раз
США	20,7	22,0	28,5	1,37
ФРГ	14,1	19,1	21,9	1,55
Китай	9,6	13,3	13,9	1,44
Республика Корея	7,0	10,2	10,7	1,53
Япония	12,7	11,7	10,5	0,83
РФ	3,2	5,1	7,3	2,31

[6] *Процесс предполагает единовременные затраты металла на создание основных фондов с последующей экономией на РЭН.*

зации процессов воспроизводства в стране, затраты на РЭН будут сокращаться.

Другой проблемой отечественной системы металлопотребления является низкая эффективность использования металла в стране, что способствует высокому импорту металлосодержащей продукции. Данные о металлоемкости экспортируемой продукции машиностроения, т.е. наиболее конкурентоспособной продукции, свидетельствуют о существенном отставании отечественной металлообрабатывающей промышленности не только от уровня стран-лидеров, но и от среднемирового уровня. Несмотря на позитивные изменения, выражающиеся в росте объемов экспорта и средней цены продукции, ситуация остается тяжелой. Высокие темпы снижения металлоемкости машин и оборудования в РФ (в 2,3 раза за 2000-2009 гг.) не привели к существенному сокращению отставания от других стран мира по абсолютному уровню стоимости, создаваемой на тонну продукции (табл. 3.5).

Таблица 3.5.

Стоимость машиностроительной продукции, аккумулированная в 1 т веса изделий, поставляемых на экспорт, тыс. долл./т

Страна	2000 г.	2006 г.	2009 г.	2009/2000, раз
США	20,7	22,0	28,5	1,37
ФРГ	14,1	19,1	21,9	1,55
Китай	9,6	13,3	13,9	1,44
Республика Корея	7,0	10,2	10,7	1,53
Япония	12,7	11,7	10,5	0,83
РФ	3,2	5,1	7,3	2,31

При достаточно близком уровне металлоемкости сопоставимых видов продукции (отклонения в пределах 10-15%) отставание в 2-3 раза от других стран по уровню стоимости, аккумулированной в тонне металла, обусловлено различиями в структуре экспортных поставок, высоким удельным весом в РФ металлоемких изделий в общем объеме поставок. При этом следует учитывать, что в условиях опережающего роста цен на металл соотношение между стоимостью металла, аккумулированного в машиностроительной продукции, и стоимостью самой продукции сократилось примерно в 1,5 раза.

Таблица 4

Изменение структуры конечного потребления металлопродукции по направлениям в 1995-2009 гг., млн. т

Показатель	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2009/1995, раз
Всего	20,2	21,5	28,3	25,6	1,27
Машиностроение	6,0	5,1	7,7	7,3	1,22
Строительство и ПСМ	4,2	3,1	4,5	6,0	1,43
РЭН (без специализированного ремонта)	8,0	8,7	9,0	8,8	1,10
Прочее (непроизводственная сфера и оборотные фонды)	2,0	4,6	7,1	3,5	1,75

По потреблению металла Россия отличается от других стран мира, где металл преимущественно направляется на совершенствование производственного аппарата и непроизводственной сферы (более 80%). В развитых странах предпочитают использовать режим интенсивного обновления основных фондов, а в новых индустриальных странах, из-за относительно молодого производственного аппарата, затраты металла на РЭН также относительно невелики. Только при сохранении традиционного технологического уклада и отсутствии значимого эффекта замены действующего производственного аппарата на новый формируются предпосылки экономически оправданных ремонтов. В настоящее время трудно признать данный сегмент спроса на металл в РФ перспективным и эффективным. В дальнейшем, по мере нормализации процессов воспроизводства в стране, затраты на РЭН будут сокращаться[6].

Другой проблемой отечественной системы металлопотребления является низкая эффективность использования металла в стране, что способствует высокому импорту металлосодержащей продукции. Данные о металлоемкости экспортируемой продукции машиностроения, т.е. наиболее конкурентоспособной продукции, свидетельствуют о существенном отставании отечественной металлообрабатывающей промышленности не только от уровня стран-лидеров, но и от среднемирового уровня. Несмотря на позитивные изменения, выражающиеся в росте объемов экспорта и средней цены продукции, ситуация остается тяжелой. Высокие темпы снижения металлоемкости машин и оборудования в РФ (в 2,3 раза за 2000-2008 гг.) не привели к существенному сокращению отставания от других стран мира по абсолютному уровню стоимости, создаваемой на тонну продукции (табл. 5) [4].

Таблица 5

Стоимость машиностроительной продукции, аккумулированная в 1 т веса изделий, поставляемых на экспорт, тыс. долл./т

Страна	2000 г.	2006 г.	2008 г.	2008/2000, раз
США	20,7	22,0	28,5	1,37
ФРГ	14,1	19,1	21,9	1,55
Китай	9,6	13,3	13,9	1,44
Республика Корея	7,0	10,2	10,7	1,53
Япония	12,7	11,7	10,5	0,83
РФ	3,2	5,1	7,3	2,31

[6] *Процесс предполагает единовременные затраты металла на создание основных фондов с последующей экономией на РЭН.*

зации процессов воспроизводства в стране, затраты на РЭН будут сокращаться.

Другой проблемой отечественной системы металлопотребления является низкая эффективность использования металла в стране, что способствует высокому импорту металлосодержащей продукции. Данные о металлоемкости экспортируемой продукции машиностроения, т.е. наиболее конкурентоспособной продукции, свидетельствуют о существенном отставании отечественной металлообрабатывающей промышленности не только от уровня стран-лидеров, но и от среднемирового уровня. Несмотря на позитивные изменения, выражающиеся в росте объемов экспорта и средней цены продукции, ситуация остается тяжелой. Высокие темпы снижения металлоемкости машин и оборудования в РФ (в 2,3 раза за 2000-2009 гг.) не привели к существенному сокращению отставания от других стран мира по абсолютному уровню стоимости, создаваемой на тонну продукции (табл. 3.5).

Таблица 3.5.

Стоимость машиностроительной продукции, аккумулированная в 1 т веса изделий, поставляемых на экспорт, тыс. долл./т

Страна	2000 г.	2006 г.	2009 г.	2009/2000, раз
США	20,7	22,0	28,5	1,37
ФРГ	14,1	19,1	21,9	1,55
Китай	9,6	13,3	13,9	1,44
Республика Корея	7,0	10,2	10,7	1,53
Япония	12,7	11,7	10,5	0,83
РФ	3,2	5,1	7,3	2,31

При достаточно близком уровне металлоемкости сопоставимых видов продукции (отклонения в пределах 10-15%) отставание в 2-3 раза от других стран по уровню стоимости, аккумулированной в тонне металла, обусловлено различиями в структуре экспортных поставок, высоким удельным весом в РФ металлоемких изделий в общем объеме поставок. При этом следует учитывать, что в условиях опережающего роста цен на металл соотношение между стоимостью металла, аккумулированного в машиностроительной продукции, и стоимостью самой продукции сократилось примерно в 1,5 раза.

При достаточно близком уровне металлоемкости сопоставимых видов продукции (отклонения в пределах 10-15%) отставание в 2-3 раза от других стран по уровню стоимости, аккумулированной в тонне металла, обусловлено различиями в структуре экспортных поставок, высоким удельным весом в РФ металлоемких изделий в общем объеме поставок. При этом следует учитывать, что в условиях опережающего роста цен на металл соотношение между стоимостью металла, аккумулированного в машиностроительной продукции, и стоимостью самой продукции сократилось примерно в 1,5 раза [4].

Процессы 2000-х годов свидетельствуют не только о сохранении кратного отставания в уровне эффективности использования металла для производства экспортной продукции, но и об увеличении разрыва между параметрами экспортируемой и импортируемой машиностроительной продукции. Например, Китай и РФ еще в 2000 г. занимали одну ценовую нишу на мировом рынке металлургического оборудования. К 2010 г. РФ осталась в той же ценовой нише (в 2,5 раза ниже среднемировых цен), а Китай перешел в ценовой сегмент, характерный для стран Западной Европы и Японии (в 1,5 раза выше среднемирового уровня). При этом изменение потребительских предпочтений в РФ делает невостребованной продукцию отечественного машиностроения (от бытовой техники до промышленного оборудования), а следовательно и металл, который используется для ее производства.

В 2000-е годы, наряду с ростом импорта машин и оборудования в РФ (увеличение с 2 млн. т в 2000 г. до 13 млн. т в 2009 г. [15]), отмечено развитие сборочных машиностроительных производств. В наиболее перспективных для увеличения металлопотребления секторах экономики ведущую роль играют импортные металлосодержащие комплектующие (автомобилестроение, строительство) (табл. 6) [3].

Таблица 6

Изменение удельного веса сборки изделий из импортных комплектующих в общем объеме производства в РФ, %

Показатель	2000 г.	2005 г.	2008 г.
Производство телевизоров	36,9	69,8	83,1
Производство стиральных машин	0,7	2,0	38,7
Производство бытовых холодильников и морозильников	0,0	11,4	27,8
Производство легковых автомобилей	0,3	9,6	33,9
Производство грузовых автомобилей	0,0	1,1	6,6
Производство автобусов	0,0	0,2	2,0

Рост требований потребителей к качеству металлопродукции переходит из высокотехнологичных и наукоемких секторов машиностроения и строительства в секторы массового производства (автомобилестроение, жилищное строительство), что сопровождается импортом готовых металлических изделий (табл. 7) [3; 4].

Таблица 7

Видимое потребление металлоконструкций из черных металлов в РФ, тыс. т

Показатель	1997 г.	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2008/1997, раз
Производство металлоконструкций	2451	2301	3318	3943	1,61
Экспорт	81	109	186	123	1,52
Импорт	151	83	346	704	4,66
Видимое потребление	2521	2275	3477	4523	1,79

Процессы 2000-х годов свидетельствуют не только о сохранении кратного отставания в уровне эффективности использования металла для производства экспортной продукции, но и об увеличении разрыва между параметрами экспортируемой и импортируемой машиностроительной продукции. Например, Китай и РФ еще в 2000 г. занимали одну ценовую нишу на мировом рынке металлургического оборудования. К 2010 г. РФ осталась в той же ценовой нише (в 2,5 раза ниже среднемировых цен), а Китай перешел в ценовой сегмент, характерный для стран Западной Европы и Японии (в 1,5 раза выше среднемирового уровня). При этом изменение потребительских предпочтений в РФ делает невостребованной продукцию отечественного машиностроения (от бытовой техники до промышленного оборудования), а следовательно и металл, который используется для ее производства.

В 2000-е годы, наряду с ростом импорта машин и оборудования в РФ (увеличение с 2 млн. т в 2000 г. до 13 млн. т в 2009 г.), отмечено развитие сборочных машиностроительных производств. В наиболее перспективных для увеличения металлопотребления секторах экономики ведущую роль играют импортные металлосодержащие комплектующие (автомобилестроение, строительство) (табл. 3.6).

Таблица 3.6.

Изменение удельного веса сборки изделий из импортных комплектующих в общем объеме производства в РФ, %

Показатель	2000 г.	2005 г.	2009 г.
Производство телевизоров	36,9	69,8	83,1
Производство стиральных машин	0,7	2,0	38,7
Производство бытовых холодильников и морозильников	0,0	11,4	27,8
Производство легковых автомобилей	0,3	9,6	33,9
Производство грузовых автомобилей	0,0	1,1	6,6
Производство автобусов	0,0	0,2	2,0

Рост требований потребителей к качеству металлопродукции переходит из высокотехнологичных и наукоемких секторов машиностроения и строительства в секторы массового производства (автомобилестроение, жилищное

При достаточно близком уровне металлоемкости сопоставимых видов продукции (отклонения в пределах 10-15%) отставание в 2-3 раза от других стран по уровню стоимости, аккумулированной в тонне металла, обусловлено различиями в структуре экспортных поставок, высоким удельным весом в РФ металлоемких изделий в общем объеме поставок. При этом следует учитывать, что в условиях опережающего роста цен на металл соотношение между стоимостью металла, аккумулированного в машиностроительной продукции, и стоимостью самой продукции сократилось примерно в 1,5 раза [4].

Процессы 2000-х годов свидетельствуют не только о сохранении кратного отставания в уровне эффективности использования металла для производства экспортной продукции, но и об увеличении разрыва между параметрами экспортируемой и импортируемой машиностроительной продукции. Например, Китай и РФ еще в 2000 г. занимали одну ценовую нишу на мировом рынке металлургического оборудования. К 2010 г. РФ осталась в той же ценовой нише (в 2,5 раза ниже среднемировых цен), а Китай перешел в ценовой сегмент, характерный для стран Западной Европы и Японии (в 1,5 раза выше среднемирового уровня). При этом изменение потребительских предпочтений в РФ делает невостребованной продукцию отечественного машиностроения (от бытовой техники до промышленного оборудования), а следовательно и металл, который используется для ее производства.

В 2000-е годы, наряду с ростом импорта машин и оборудования в РФ (увеличение с 2 млн. т в 2000 г. до 13 млн. т в 2009 г. [15]), отмечено развитие сборочных машиностроительных производств. В наиболее перспективных для увеличения металлопотребления секторах экономики ведущую роль играют импортные металлосодержащие комплектующие (автомобилестроение, строительство) (табл. 6) [3].

Таблица 6

Изменение удельного веса сборки изделий из импортных комплектующих в общем объеме производства в РФ, %

Показатель	2000 г.	2005 г.	2008 г.
Производство телевизоров	36,9	69,8	83,1
Производство стиральных машин	0,7	2,0	38,7
Производство бытовых холодильников и морозильников	0,0	11,4	27,8
Производство легковых автомобилей	0,3	9,6	33,9
Производство грузовых автомобилей	0,0	1,1	6,6
Производство автобусов	0,0	0,2	2,0

Рост требований потребителей к качеству металлопродукции переходит из высокотехнологичных и наукоемких секторов машиностроения и строительства в секторы массового производства (автомобилестроение, жилищное строительство), что сопровождается импортом готовых металлических изделий (табл. 7) [3; 4].

Таблица 7

Видимое потребление металлоконструкций из черных металлов в РФ, тыс. т

Показатель	1997 г.	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2008/1997, раз
Производство металлоконструкций	2451	2301	3318	3943	1,61
Экспорт	81	109	186	123	1,52
Импорт	151	83	346	704	4,66
Видимое потребление	2521	2275	3477	4523	1,79

строительство), что сопровождается импортом готовых металлических изделий (табл. 3.7).

Таблица 3.7.

Видимое потребление металлоконструкций из черных металлов в РФ, тыс. т

Показатель	1997 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2010/1997, раз
Производство металлоконструкций	2451	2301	3318	3943	1,61
Экспорт	81	109	186	123	1,52
Импорт	151	83	346	704	4,66
Видимое потребление	2521	2275	3477	4523	1,7

В перспективе спрос на качественный конечный прокат внутри страны будут формировать в основном иностранные компании-потребители, локализующие свои производства на территории России. Постепенно произойдет вытеснение иностранными компаниями сегментов рынка низкокачественной отечественной металлосодержащей продукции и свертывание сопряженных сегментов внутреннего рынка металла, которые и являются крупными потребителями конечной металлопродукции универсального назначения.

Технологический уровень не отдельных производств, а всей системы обращения металла в РФ, не отвечает современным критериям эффективности. При низкой себестоимости производства металла его цена на внутреннем рынке нередко превышает мировой уровень, а в изделиях доминирует применение универсальной металлопродукции. На стыке металлургии и металлообработки теряется эффект технического уровня действующего производства и конструкционных решений по оптимизации веса изделий за счет сочетания различных материалов. Однако для развития спроса необходимо, чтобы поставки со стороны отечественной металлургии создавали дополнительные конкурентные преимущества металлопотребляющих отраслей РФ.

Основное технологическое отставание российской металлургии от передового мирового уровня наблюдается в системах производств, непосредственно связанных с конечным потреблением. Это приводит к повышенному расходу металла в процессе его обработки, ограничивает возможности использования в стране специальных видов металлопродукции (гнутых и фа-

При достаточно близком уровне металлоемкости сопоставимых видов продукции (отклонения в пределах 10-15%) отставание в 2-3 раза от других стран по уровню стоимости, аккумулированной в тонне металла, обусловлено различиями в структуре экспортных поставок, высоким удельным весом в РФ металлоемких изделий в общем объеме поставок. При этом следует учитывать, что в условиях опережающего роста цен на металл соотношение между стоимостью металла, аккумулированного в машиностроительной продукции, и стоимостью самой продукции сократилось примерно в 1,5 раза [4].

Процессы 2000-х годов свидетельствуют не только о сохранении кратного отставания в уровне эффективности использования металла для производства экспортной продукции, но и об увеличении разрыва между параметрами экспортируемой и импортируемой машиностроительной продукции. Например, Китай и РФ еще в 2000 г. занимали одну ценовую нишу на мировом рынке металлургического оборудования. К 2010 г. РФ осталась в той же ценовой нише (в 2,5 раза ниже среднемировых цен), а Китай перешел в ценовой сегмент, характерный для стран Западной Европы и Японии (в 1,5 раза выше среднемирового уровня). При этом изменение потребительских предпочтений в РФ делает невостребованной продукцию отечественного машиностроения (от бытовой техники до промышленного оборудования), а следовательно и металл, который используется для ее производства.

В 2000-е годы, наряду с ростом импорта машин и оборудования в РФ (увеличение с 2 млн. т в 2000 г. до 13 млн. т в 2009 г. [15]), отмечено развитие сборочных машиностроительных производств. В наиболее перспективных для увеличения металлопотребления секторах экономики ведущую роль играют импортные металлосодержащие комплектующие (автомобилестроение, строительство) (табл. 6) [3].

Таблица 6

Изменение удельного веса сборки изделий из импортных комплектующих в общем объеме производства в РФ, %

Показатель	2000 г.	2005 г.	2008 г.
Производство телевизоров	36,9	69,8	83,1
Производство стиральных машин	0,7	2,0	38,7
Производство бытовых холодильников и морозильников	0,0	11,4	27,8
Производство легковых автомобилей	0,3	9,6	33,9
Производство грузовых автомобилей	0,0	1,1	6,6
Производство автобусов	0,0	0,2	2,0

Рост требований потребителей к качеству металлопродукции переходит из высокотехнологичных и наукоемких секторов машиностроения и строительства в секторы массового производства (автомобилестроение, жилищное строительство), что сопровождается импортом готовых металлических изделий (табл. 7) [3; 4].

Таблица 7

Видимое потребление металлоконструкций из черных металлов в РФ, тыс. т

Показатель	1997 г.	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2008/1997, раз
Производство металлоконструкций	2451	2301	3318	3943	1,61
Экспорт	81	109	186	123	1,52
Импорт	151	83	346	704	4,66
Видимое потребление	2521	2275	3477	4523	1,79

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
105 / 195 71,4%

строительство), что сопровождается импортом готовых металлических изделий (табл. 3.7).

Таблица 3.7.

Видимое потребление металлоконструкций из черных металлов в РФ, тыс. т

Показатель	1997 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2010/1997, раз
Производство металлоконструкций	2451	2301	3318	3943	1,61
Экспорт	81	109	186	123	1,52
Импорт	151	83	346	704	4,66
Видимое потребление	2521	2275	3477	4523	1,7

В перспективе спрос на качественный конечный прокат внутри страны будут формировать в основном иностранные компании-потребители, локализующие свои производства на территории России. Постепенно произойдет вытеснение иностранными компаниями сегментов рынка низкокачественной отечественной металлосодержащей продукции и свертывание сопряженных сегментов внутреннего рынка металла, которые и являются крупными потребителями конечной металлопродукции универсального назначения.

Технологический уровень не отдельных производств, а всей системы обращения металла в РФ, не отвечает современным критериям эффективности. При низкой себестоимости производства металла его цена на внутреннем рынке нередко превышает мировой уровень, а в изделиях доминирует применение универсальной металлопродукции. На стыке металлургии и металлообработки теряется эффект технического уровня действующего производства и конструкционных решений по оптимизации веса изделий за счет сочетания различных материалов. Однако для развития спроса необходимо, чтобы поставки со стороны отечественной металлургии создавали дополнительные конкурентные преимущества металлопотребляющих отраслей РФ.

Основное технологическое отставание российской металлургии от передового мирового уровня наблюдается в системах производств, непосредственно связанных с конечным потреблением. Это приводит к повышенному расходу металла в процессе его обработки, ограничивает возможности использования в стране специальных видов металлопродукции (гнутых и фа-

Буданов И.А. Экономические условия перспективного.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Буданов И.А. Экон... Войти
12 / 17 75%

В перспективе спрос на качественный конечный прокат внутри страны будут формировать в основном иностранные компании-потребители, локализующие свои производства на территории России. Постепенно произойдет вытеснение иностранными компаниями сегментов рынка низкокачественной отечественной металлосодержащей продукции и свертывание сопряженных сегментов внутреннего рынка металла, которые и являются крупными потребителями конечной металлопродукции универсального назначения.

Технологический уровень не отдельных производств, а всей системы обращения металла в РФ, не отвечает современным критериям эффективности. При низкой себестоимости производства металла его цена на внутреннем рынке нередко превышает мировой уровень, а в изделиях доминирует применение универсальной металлопродукции. На стыке металлургии и металлообработки теряется эффект технического уровня действующего производства и конструкционных решений по оптимизации веса изделий за счет сочетания различных материалов. Однако для развития спроса необходимо, чтобы поставки со стороны отечественной металлургии создавали дополнительные конкурентные преимущества металлопотребляющих отраслей РФ.

Основное технологическое отставание российской металлургии от передового мирового уровня наблюдается в системах производств, непосредственно связанных с конечным потреблением. Это приводит к повышенному расходу металла в процессе его обработки, ограничивает возможности использования в стране специальных видов металлопродукции (гнутых и фасонных профилей, продукции на основе легированных сталей). Особо подчеркнем, что для удовлетворения внутреннего спроса нужны качественно иные ресурсы, чем те, которыми в настоящее время располагает российская металлургия. Между производством металла и его конечным народнохозяйственным использованием формируется специфический сектор переработки и обработки металла. В мировой практике для формирования спроса и удовлетворения народнохозяйственной потребности в готовой металлопродукции используется широкий спектр производств, ориентированных на конечный спрос. Формальное включение в состав металлургического комплекса производства готовых металлических изделий и конструкций (ОКВЭД, гр. 28) отражает реалии современного состояния мирового рынка и актуализирует проблемы отечественного металлургического комплекса. Отечественное производство готовой металлургической продукции не только не достигло уровня конца 1980-х годов (в разы ниже), но по ряду крупных позиций продолжало снижаться и в 2000-е годы (табл. 8) [3].

Таблица 8

Динамика производства готовой продукции из металла в РФ, млн. т

Продукция	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2008/2000, раз
Чугунные отливки	2,12	1,96	1,77	0,83
Стальные отливки	0,79	0,93	0,98	1,23
Поковки	0,18	0,18	0,16	0,92
Заготовки точные	0,23	0,19	0,12	0,52
Штамповки	0,66	0,76	0,81	1,24
Сварные металлоконструкции	1,80	2,20	2,35	1,31

В отличие от других подотраслей металлургии ситуация в данном сегменте производства остается тяжелой. На это указывает сокращение производства чугунных отливок, поковок, заготовок. Рост выпуска сварных металлоконструкций, штамповок и стальных отливок оказался недостаточным для вывода данных производств из кризиса. Уровень загрузки мощностей специализированных предпри-

210 x 297 мм

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf ×
Войти
106 / 195
71,4%

сонных профилей, продукции на основе легированных сталей). Особо подчеркнем, что для удовлетворения внутреннего спроса нужны качественно иные ресурсы, чем те, которыми в настоящее время располагает российская металлургия. Между производством металла и его конечным народнохозяйственным использованием формируется специфический сектор переработки и обработки металла. В мировой практике для формирования спроса и удовлетворения народнохозяйственной потребности в готовой металлопродукции используется широкий спектр производств, ориентированных на конечный спрос. Формальное включение в состав металлургического комплекса производства готовых металлических изделий и конструкций (ОКВЭД, гр. 28) отражает реалии современного состояния мирового рынка и актуализирует проблемы отечественного металлургического комплекса. Отечественное производство готовой металлургической продукции не только не достигло уровня конца 1980-х годов (в разы ниже), но по ряду крупных позиций продолжало снижаться и в 2000-е годы (табл. 3.8).

Таблица 3.8

Динамика производства готовой продукции из металла в РФ, млн. т

Продукция	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2010/2000, раз
Чугунные отливки	2,12	1,96	1,77	0,83
Стальные отливки	0,79	0,93	0,98	1,23
Поковки	0,18	0,18	0,16	0,92
Заготовки точные	0,23	0,19	0,12	0,52
Штамповки	0,66	0,76	0,81	1,24
Сварные металлоконструкции	2,20	1,80	2,35	1,31

В отличие от других подотраслей металлургии ситуация в данном сегменте производства остается тяжелой. На это указывает сокращение производства чугунных отливок, поковок, заготовок. Рост выпуска сварных металлоконструкций, штамповок и стальных отливок оказался недостаточным для вывода данных производств из кризиса. Уровень загрузки мощностей специализированных предприятий по выпуску продукции общемашиностроительного применения составляет 25-30%. В 2000-е годы отмечался значительный

Буданов И.А. Экономические условия перспективного.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Буданов И.А. Экон... ×
Войти
12 / 17
75%

В перспективе спрос на качественный конечный прокат внутри страны будут формировать в основном иностранные компании-потребители, локализующие свои производства на территории России. Постепенно произойдет вытеснение иностранными компаниями сегментов рынка низкокачественной отечественной металлосодержащей продукции и свертывание сопряженных сегментов внутреннего рынка металла, которые и являются крупными потребителями конечной металлопродукции универсального назначения.

Технологический уровень не отдельных производств, а всей системы обращения металла в РФ, не отвечает современным критериям эффективности. При низкой себестоимости производства металла его цена на внутреннем рынке нередко превышает мировой уровень, а в изделиях доминирует применение универсальной металлопродукции. На стыке металлургии и металлообработки теряется эффект технического уровня действующего производства и конструкционных решений по оптимизации веса изделий за счет сочетания различных материалов. Однако для развития спроса необходимо, чтобы поставки со стороны отечественной металлургии создавали дополнительные конкурентные преимущества металлопотребляющих отраслей РФ.

Основное технологическое отставание российской металлургии от передового мирового уровня наблюдается в системах производств, непосредственно связанных с конечным потреблением. Это приводит к повышенному расходу металла в процессе его обработки, ограничивает возможности использования в стране специальных видов металлопродукции (гнутых и фасонных профилей, продукции на основе легированных сталей). Особо подчеркнем, что для удовлетворения внутреннего спроса нужны качественно иные ресурсы, чем те, которыми в настоящее время располагает российская металлургия. Между производством металла и его конечным народнохозяйственным использованием формируется специфический сектор переработки и обработки металла. В мировой практике для формирования спроса и удовлетворения народнохозяйственной потребности в готовой металлопродукции используется широкий спектр производств, ориентированных на конечный спрос. Формальное включение в состав металлургического комплекса производства готовых металлических изделий и конструкций (ОКВЭД, гр. 28) отражает реалии современного состояния мирового рынка и актуализирует проблемы отечественного металлургического комплекса. Отечественное производство готовой металлургической продукции не только не достигло уровня конца 1980-х годов (в разы ниже), но по ряду крупных позиций продолжало снижаться и в 2000-е годы (табл. 8) [3].

Таблица 8

Динамика производства готовой продукции из металла в РФ, млн. т

Продукция	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2008/2000, раз
Чугунные отливки	2,12	1,96	1,77	0,83
Стальные отливки	0,79	0,93	0,98	1,23
Поковки	0,18	0,18	0,16	0,92
Заготовки точные	0,23	0,19	0,12	0,52
Штамповки	0,66	0,76	0,81	1,24
Сварные металлоконструкции	1,80	2,20	2,35	1,31

В отличие от других подотраслей металлургии ситуация в данном сегменте производства остается тяжелой. На это указывает сокращение производства чугунных отливок, поковок, заготовок. Рост выпуска сварных металлоконструкций, штамповок и стальных отливок оказался недостаточным для вывода данных производств из кризиса. Уровень загрузки мощностей специализированных предпри-

210 x 297 мм

рост производства строительных стальных конструкций (с 0,5 млн. т до 1,6 млн. т в 2010 г.), что обусловлено ростом инвестиционной активности и реализацией государственных программ. При этом рост импорта металлоконструкций (с 83 до 704 тыс. т) приводит к снижению доли отечественного производства на внутреннем рынке (до 60%).

Наличие потенциального спроса остается важным фактором конкурентоспособности российской металлургии. Под влиянием изменения эффективности металлопотребления (снижения металлоемкости конечной продукции) скорость процессов трансформации спроса на металлургическую продукцию на внутреннем и внешнем рынках будет возрастать. Факторы внутреннего спроса в прогнозах долгосрочного развития страны могут стать основой развития металлургии только при наличии экономически эффективной системы его удовлетворения, обеспечивающей получение дохода всеми участниками процесса.

Со стратегических позиций для металлургии поставки на внутренний рынок являются наименее рискованными. Внутренний спрос создает возможности производства металлопродукций с высокой добавленной стоимостью. Основные направления развития производственной базы для обеспечения потребностей отечественных предприятий в металле, определяемых изменениями макроэкономических условий (на мировом рынке ресурсов и на отечественном рынке металлопродукции), предполагают переход от высококонцентрированного производства к равномерно (пропорционально спросу) распределенным по территории страны мощностям по выпуску и переработке металла. Переход от массового производства к специализированному возможен при повышении эффективности предприятий малой и средней мощности. В секторах металлообработки необходимы «специализированные переработчики металла», которые, являясь крупными потребителями металлопродукции, будут обслуживать конечный спрос машиностроения на широкий спектр готовых металлических изделий. Они должны быть достаточно мобильными, чтобы удовлетворять требования по качеству и изменениям ха-

ятий по выпуску продукции общемашиностроительного применения составляет 25-30%. В 2000-е годы отмечался значительный рост производства строительных стальных конструкций (с 0,5 млн. т до 1,6 млн. т в 2008 г.), что обусловлено ростом инвестиционной активности и реализацией государственных программ. При этом рост импорта металлоконструкций (с 83 до 704 тыс. т) приводит к снижению доли отечественного производства на внутреннем рынке (до 60%).

Факторы производства. Наличие потенциального спроса остается важным фактором конкурентоспособности российской металлургии. Под влиянием изменения эффективности металлопотребления (снижения металлоемкости конечной продукции) скорость процессов трансформации спроса на металлургическую продукцию на внутреннем и внешнем рынках будет возрастать. Факторы внутреннего спроса в прогнозах долгосрочного развития страны могут стать основой развития металлургии только при наличии экономически эффективной системы его удовлетворения, обеспечивающей получение дохода всеми участниками процесса.

Со стратегических позиций для металлургии поставки на внутренний рынок являются наименее рискованными. Внутренний спрос создает возможности производства металлопродукций с высокой добавленной стоимостью. Основные направления развития производственной базы для обеспечения потребностей отечественных предприятий в металле, определяемых изменениями макроэкономических условий (на мировом рынке ресурсов и на отечественном рынке металлопродукции), предполагают переход от высококонцентрированного производства к равномерно (пропорционально спросу) распределенным по территории страны мощностям по выпуску и переработке металла. Переход от массового производства к специализированному возможен при повышении эффективности предприятий малой и средней мощности. В секторах металлообработки необходимы «специализированные переработчики металла», которые, являясь крупными потребителями металлопродукции, будут обслуживать конечный спрос машиностроения на широкий спектр готовых металлических изделий. Они должны быть достаточно мобильными, чтобы удовлетворять требования по качеству и изменениям характеристик изделий из металла. Для того чтобы не потерять внутренний рынок, необходима модернизация производственного аппарата не только машиностроения, но и металлургии.

В настоящее время развитие металлургии осуществляется на основе зарубежного инвестиционного потенциала, включая все основные элементы инвестиционных процессов, начиная с разработки проектов, их наполнения импортными машинами и оборудованием и завершая последующим эксплуатационным (гарантийным) обслуживанием [16]. По многим причинам отечественные предприятия металлургического машиностроения остались в стороне от общемировых процессов и от наиболее прогрессивных процессов развития отечественного металлургического комплекса. Рынок металлургического оборудования РФ был одним из наиболее привлекательных для иностранных компаний. Однако возможности более активного участия в индустриализации мировой экономики оказались упущены.

В дальнейшем, решая проблемы адаптации производства к перспективным требованиям рынка, металлургия должна опираться на отечественный инвестиционный потенциал. Хотя остались в прошлом успехи 1960-1970-х годов (паритет с развитыми странами), когда отечественное металлургическое машиностроение обеспечивало становление металлургии Азии, Африки, Латинской Америки, Восточной Европы, не следует забывать, что к началу 1990-х годов преимущества металлургии РФ по сравнению с новыми индустриальными странами в части инвестиционно-инновационного потенциала были очевидны (наличие научного и проектного заделов, специализированных строительных организаций и производителей метал-

рактеристик изделий из металла. Для того чтобы не потерять внутренний рынок, необходима модернизация производственного аппарата не только машиностроения, но и металлургии.

В настоящее время развитие металлургии осуществляется на основе зарубежного инвестиционного потенциала, включая все основные элементы инвестиционных процессов, начиная с разработки проектов, их наполнения импортными машинами и оборудованием и завершая последующим эксплуатационным (гарантийным) обслуживанием. По многим причинам отечественные предприятия металлургического машиностроения остались в стороне от общемировых процессов и от наиболее прогрессивных процессов развития отечественного металлургического комплекса. Рынок металлургического оборудования РФ был одним из наиболее привлекательных для иностранных компаний. Однако возможности более активного участия в индустриализации мировой экономики оказались упущены.

В дальнейшем, решая проблемы адаптации производства к перспективным требованиям рынка, металлургия должна опираться на отечественный инвестиционный потенциал. Хотя остались в прошлом успехи 1960-1970-х годов (паритет с развитыми странами), когда отечественное металлургическое машиностроение обеспечивало становление металлургии Азии, Африки, Латинской Америки, Восточной Европы, не следует забывать, что к началу 1990-х годов преимущества металлургии РФ по сравнению с новыми индустриальными странами в части инвестиционно-инновационного потенциала были очевидны (наличие научного и проектного заделов, специализированных строительных организаций и производителей металлургического оборудования). Научные разработки в сфере металлургических технологий приобретались крупнейшими мировыми компаниями (например, технология «Ромелт»). Продукция ВНИИМЕТМАШа в 1990-2000-е годы экспортировалась преимущественно в развитые страны, в том числе деталепрокатные станы для автомобилестроения, вакууматоры, трубопрокатные агрегаты для изготовления изделий специального назначения. Потенциальные возможности в

ятий по выпуску продукции общемашиностроительного применения составляет 25-30%. В 2000-е годы отмечался значительный рост производства строительных стальных конструкций (с 0,5 млн. т до 1,6 млн. т в 2008 г.), что обусловлено ростом инвестиционной активности и реализацией государственных программ. При этом рост импорта металлоконструкций (с 83 до 704 тыс. т) приводит к снижению доли отечественного производства на внутреннем рынке (до 60%).

Факторы производства. Наличие потенциального спроса остается важным фактором конкурентоспособности российской металлургии. Под влиянием изменения эффективности металлопотребления (снижения металлоемкости конечной продукции) скорость процессов трансформации спроса на металлургическую продукцию на внутреннем и внешнем рынках будет возрастать. Факторы внутреннего спроса в прогнозах долгосрочного развития страны могут стать основой развития металлургии только при наличии экономически эффективной системы его удовлетворения, обеспечивающей получение дохода всеми участниками процесса.

Со стратегических позиций для металлургии поставки на внутренний рынок являются наименее рискованными. Внутренний спрос создает возможности производства металлопродукций с высокой добавленной стоимостью. Основные направления развития производственной базы для обеспечения потребностей отечественных предприятий в металле, определяемых изменениями макроэкономических условий (на мировом рынке ресурсов и на отечественном рынке металлопродукции), предполагают переход от высококонцентрированного производства к равномерно (пропорционально спросу) распределенным по территории страны мощностям по выпуску и переработке металла. Переход от массового производства к специализированному возможен при повышении эффективности предприятий малой и средней мощности. В секторах металлообработки необходимы «специализированные переработчики металла», которые, являясь крупными потребителями металлопродукции, будут обслуживать конечный спрос машиностроения на широкий спектр готовых металлических изделий. Они должны быть достаточно мобильными, чтобы удовлетворять требования по качеству и изменениям характеристик изделий из металла. Для того чтобы не потерять внутренний рынок, необходима модернизация производственного аппарата не только машиностроения, но и металлургии.

В настоящее время развитие металлургии осуществляется на основе зарубежного инвестиционного потенциала, включая все основные элементы инвестиционных процессов, начиная с разработки проектов, их наполнения импортными машинами и оборудованием и завершая последующим эксплуатационным (гарантийным) обслуживанием [16]. По многим причинам отечественные предприятия металлургического машиностроения остались в стороне от общемировых процессов и от наиболее прогрессивных процессов развития отечественного металлургического комплекса. Рынок металлургического оборудования РФ был одним из наиболее привлекательных для иностранных компаний. Однако возможности более активного участия в индустриализации мировой экономики оказались упущены.

В дальнейшем, решая проблемы адаптации производства к перспективным требованиям рынка, металлургия должна опираться на отечественный инвестиционный потенциал. Хотя остались в прошлом успехи 1960-1970-х годов (паритет с развитыми странами), когда отечественное металлургическое машиностроение обеспечивало становление металлургии Азии, Африки, Латинской Америки, Восточной Европы, не следует забывать, что к началу 1990-х годов преимущества металлургии РФ по сравнению с новыми индустриальными странами в части инвестиционно-инновационного потенциала были очевидны (наличие научного и проектного заделов, специализированных строительных организаций и производителей метал-

рактеристик изделий из металла. Для того чтобы не потерять внутренний рынок, необходима модернизация производственного аппарата не только машиностроения, но и металлургии.

В настоящее время развитие металлургии осуществляется на основе зарубежного инвестиционного потенциала, включая все основные элементы инвестиционных процессов, начиная с разработки проектов, их наполнения импортными машинами и оборудованием и завершая последующим эксплуатационным (гарантийным) обслуживанием. По многим причинам отечественные предприятия металлургического машиностроения остались в стороне от общемировых процессов и от наиболее прогрессивных процессов развития отечественного металлургического комплекса. Рынок металлургического оборудования РФ был одним из наиболее привлекательных для иностранных компаний. Однако возможности более активного участия в индустриализации мировой экономики оказались упущены.

В дальнейшем, решая проблемы адаптации производства к перспективным требованиям рынка, металлургия должна опираться на отечественный инвестиционный потенциал. Хотя остались в прошлом успехи 1960-1970-х годов (паритет с развитыми странами), когда отечественное металлургическое машиностроение обеспечивало становление металлургии Азии, Африки, Латинской Америки, Восточной Европы, не следует забывать, что к началу 1990-х годов преимущества металлургии РФ по сравнению с новыми индустриальными странами в части инвестиционно-инновационного потенциала были очевидны (наличие научного и проектного заделов, специализированных строительных организаций и производителей металлургического оборудования). Научные разработки в сфере металлургических технологий приобретались крупнейшими мировыми компаниями (например, технология «Ромелт»). Продукция ВНИИМЕТМАШа в 1990-2000-е годы экспортировалась преимущественно в развитые страны, в том числе деталепрокатные станы для автомобилестроения, вакууматоры, трубопрокатные агрегаты для изготовления изделий специального назначения. Потенциальные возможности в

лургического оборудования). Научные разработки в сфере металлургических технологий приобретались крупнейшими мировыми компаниями (например, технология «Ромелт»). Продукция ВНИИМЕТМАШа в 1990-2000-е годы экспортировалась преимущественно в развитые страны, в том числе деталепрокатные станы для автомобилестроения, вакууматоры, трубопрокатные агрегаты для изготовления изделий специального назначения [17]. Потенциальные возможности в сфере производства оборудования для специальной металлургии (производство материалов для высокотехнологичных производств, включая ВПК) до сих пор не реализованы.

В настоящее время российские производители товаров для металлургии утратили позиции не только на мировом, но и на внутреннем рынке. Положение на предприятиях металлургического машиностроения определяют три конкурентных процесса.

1. Конкуренция между поставками специализированных организаций и системой удовлетворения потребностей собственными силами металлургических компаний. Выпуск изделий, необходимых для РЭН, традиционно был организован в цехах при металлургических заводах (по массе он превышал объем специализированного производства почти в 10 раз). В настоящее время активно создаются мощности товарного производства продукции металлургического машиностроения при крупных компаниях (например, на Северстали).

2. На специализированных машиностроительных предприятиях наблюдается сокращение доли металлургического оборудования в общем объеме производства продукции. Это результат процесса конкуренции с альтернативным спросом, т. е. использование действующих мощностей для производства других видов оборудования (например, на Уралмаше – для производства оборудования нефтегазовому сектору – буровые установки, буровые платформы).

3. Обеспечение спроса на оборудование на основе поставок по импорту. Преобладание импортного металлургического оборудования на российском рынке было характерно для всего периода 1990-2000-х годов, и к 2008 г. удельный вес импорта на российском рынке увеличился до 83%. Крупные отечественные компании установили стратегически значимые связи с зарубежными производителями оборудования. Новые производства создаются по проектам, не предполагающим использования отечественного металлургического оборудования.

Под влиянием указанных процессов в структуре производства продукции металлургического машиностроения произошли существенные изменения. Ориентация производителей металлургического оборудования на спрос со стороны первичных металлургических переделов, т. е. на увеличение доли оборудования, предназначенного для агломерации руд, для обеспечения потребностей доменного и сталеплавильного производств, обоснована с точки зрения как платежеспособности потребителей, так и технического уровня отечественного производства.

На внутреннем рынке предприятия металлургического машиностроения сохраняют конкурентные позиции в выпуске оборудования на замену в технологически отсталых производствах (мартены, разливка в изложницы), в производстве продукции для эксплуатационных нужд (например, валков для прокатных станов), запасных частей, доля которых в 2008 г. составила около трети в совокупном объеме производства металлургического оборудования.

Устойчивые позиции металлургического машиностроения РФ отмечены в производстве продукции для обогатительного производства. Импорт на российский рынок носит вспомогательный характер как поставка более дешевой продукции (в основном с Украины). Однако в перспективе в российской металлургии ожидается вытеснение производства агломерата окатышами, конверторного производства электросталеплавильным, что предполагает соответствующие изменения спроса на оборудование.

сфере производства оборудования для специальной металлургии (производство материалов для высокотехнологичных производств, включая ВПК) до сих пор не реализованы.

В настоящее время российские производители товаров для металлургии утратили позиции не только на мировом, но и на внутреннем рынке. Положение на предприятиях металлургического машиностроения определяют три конкурентных процесса.

1. Конкуренция между поставками специализированных организаций и системой удовлетворения потребностей собственными силами металлургических компаний. Выпуск изделий, необходимых для РЭН, традиционно был организован в цехах при металлургических заводах (по массе он превышал объем специализированного производства почти в 10 раз). В настоящее время активно создаются мощности товарного производства продукции металлургического машиностроения при крупных компаниях (например, на Северстали).

2. На специализированных машиностроительных предприятиях наблюдается сокращение доли металлургического оборудования в общем объеме производства продукции. Это результат процесса конкуренции с альтернативным спросом, т. е. использование действующих мощностей для производства других видов оборудования (например, на Уралмаше – для производства оборудования нефтегазовому сектору – буровые установки, буровые платформы).

3. Обеспечение спроса на оборудование на основе поставок по импорту. Преобладание импортного металлургического оборудования на российском рынке было характерно для всего периода 1990-2000-х годов, и к 2010 г. удельный вес импорта на российском рынке увеличился до 83%. Крупные отечественные компании установили стратегически значимые связи с зарубежными производителями оборудования. Новые производства создаются по проектам, не предполагающим использования отечественного металлургического оборудования.

лургического оборудования). Научные разработки в сфере металлургических технологий приобретались крупнейшими мировыми компаниями (например, технология «Ромелт»). Продукция ВНИИМЕТМАШа в 1990-2000-е годы экспортировалась преимущественно в развитые страны, в том числе деталепрокатные станы для автомобилестроения, вакууматоры, трубопрокатные агрегаты для изготовления изделий специального назначения [17]. Потенциальные возможности в сфере производства оборудования для специальной металлургии (производство материалов для высокотехнологичных производств, включая ВПК) до сих пор не реализованы.

В настоящее время российские производители товаров для металлургии утратили позиции не только на мировом, но и на внутреннем рынке. Положение на предприятиях металлургического машиностроения определяют три конкурентных процесса.

1. Конкуренция между поставками специализированных организаций и системой удовлетворения потребностей собственными силами металлургических компаний. Выпуск изделий, необходимых для РЭН, традиционно был организован в цехах при металлургических заводах (по массе он превышал объем специализированного производства почти в 10 раз). В настоящее время активно создаются мощности товарного производства продукции металлургического машиностроения при крупных компаниях (например, на Северстали).

2. На специализированных машиностроительных предприятиях наблюдается сокращение доли металлургического оборудования в общем объеме производства продукции. Это результат процесса конкуренции с альтернативным спросом, т. е. использование действующих мощностей для производства других видов оборудования (например, на Уралмаше – для производства оборудования нефтегазовому сектору – буровые установки, буровые платформы).

3. Обеспечение спроса на оборудование на основе поставок по импорту. Преобладание импортного металлургического оборудования на российском рынке было характерно для всего периода 1990-2000-х годов, и к 2008 г. удельный вес импорта на российском рынке увеличился до 83%. Крупные отечественные компании установили стратегически значимые связи с зарубежными производителями оборудования. Новые производства создаются по проектам, не предполагающим использования отечественного металлургического оборудования.

Под влиянием указанных процессов в структуре производства продукции металлургического машиностроения произошли существенные изменения. Ориентация производителей металлургического оборудования на спрос со стороны первичных металлургических переделов, т. е. на увеличение доли оборудования, предназначенного для агломерации руд, для обеспечения потребностей доменного и сталеплавильного производств, обоснована с точки зрения как платежеспособности потребителей, так и технического уровня отечественного производства.

На внутреннем рынке предприятия металлургического машиностроения сохраняют конкурентные позиции в выпуске оборудования на замену в технологически отсталых производствах (мартены, разливка в изложницы), в производстве продукции для эксплуатационных нужд (например, валков для прокатных станов), запасных частей, доля которых в 2008 г. составила около трети в совокупном объеме производства металлургического оборудования.

Устойчивые позиции металлургического машиностроения РФ отмечены в производстве продукции для обогатительного производства. Импорт на российский рынок носит вспомогательный характер как поставка более дешевой продукции (в основном с Украины). Однако в перспективе в российской металлургии ожидается вытеснение производства агломерата окатышами, конверторного производства электросталеплавильным, что предполагает соответствующие изменения спроса на оборудование.

Под влиянием указанных процессов в структуре производства продукции металлургического машиностроения произошли существенные изменения. Ориентация производителей металлургического оборудования на спрос со стороны первичных металлургических переделов, т. е. на увеличение доли оборудования, предназначенного для агломерации руд, для обеспечения потребностей доменного и сталеплавильного производств, обоснована с точки зрения как платежеспособности потребителей, так и технического уровня отечественного производства.

На внутреннем рынке предприятия металлургического машиностроения сохраняют конкурентные позиции в выпуске оборудования на замену в технологически отсталых производствах (мартены, разливка в изложницы), в производстве продукции для эксплуатационных нужд (например, валков для прокатных станов), запасных частей, доля которых в 2010 г. составила около трети в совокупном объеме производства металлургического оборудования.

Устойчивые позиции металлургического машиностроения РФ отмечены в производстве продукции для обогатительного производства. Импорт на российский рынок носит вспомогательный характер как поставка более дешевой продукции (в основном с Украины). Однако в перспективе в российской металлургии ожидается вытеснение производства агломерата окатышами, конверторного производства электросталеплавильным, что предполагает соответствующие изменения спроса на оборудование.

Слабые позиции отечественных производителей прокатного оборудования обусловлены отставанием в качестве продукции, как по параметрам мирового рынка, так и отечественных потребителей. Доля оборудования для прокатного производства в совокупном выпуске металлургического оборудования снизилась с 50% в 2000 г. до 28% в 2010 г. (включая прокатные валки). Если прежде объем выпуска прокатного оборудования почти в 2 раза превышал выпуск доменного и сталеплавильного оборудования, то сейчас в 1,3 раза.

лургического оборудования). Научные разработки в сфере металлургических технологий приобретались крупнейшими мировыми компаниями (например, технология «Ромелт»). Продукция ВНИИМЕТМАШа в 1990-2000-е годы экспортировалась преимущественно в развитые страны, в том числе деталепрокатные станы для автомобилестроения, вакууматоры, трубопрокатные агрегаты для изготовления изделий специального назначения [17]. Потенциальные возможности в сфере производства оборудования для специальной металлургии (производство материалов для высокотехнологичных производств, включая ВПК) до сих пор не реализованы.

В настоящее время российские производители товаров для металлургии утратили позиции не только на мировом, но и на внутреннем рынке. Положение на предприятиях металлургического машиностроения определяют три конкурентных процесса.

1. Конкуренция между поставками специализированных организаций и системой удовлетворения потребностей собственными силами металлургических компаний. Выпуск изделий, необходимых для РЭН, традиционно был организован в цехах при металлургических заводах (по массе он превышал объем специализированного производства почти в 10 раз). В настоящее время активно создаются мощности товарного производства продукции металлургического машиностроения при крупных компаниях (например, на Северстали).

2. На специализированных машиностроительных предприятиях наблюдается сокращение доли металлургического оборудования в общем объеме производства продукции. Это результат процесса конкуренции с альтернативным спросом, т. е. использование действующих мощностей для производства других видов оборудования (например, на Уралмаше – для производства оборудования нефтегазовому сектору – буровые установки, буровые платформы).

3. Обеспечение спроса на оборудование на основе поставок по импорту. Преобладание импортного металлургического оборудования на российском рынке было характерно для всего периода 1990-2000-х годов, и к 2008 г. удельный вес импорта на российском рынке увеличился до 83%. Крупные отечественные компании установили стратегически значимые связи с зарубежными производителями оборудования. Новые производства создаются по проектам, не предполагающим использования отечественного металлургического оборудования.

Под влиянием указанных процессов в структуре производства продукции металлургического машиностроения произошли существенные изменения. Ориентация производителей металлургического оборудования на спрос со стороны первичных металлургических переделов, т. е. на увеличение доли оборудования, предназначенного для агломерации руд, для обеспечения потребностей доменного и сталеплавильного производств, обоснована с точки зрения как платежеспособности потребителей, так и технического уровня отечественного производства.

На внутреннем рынке предприятия металлургического машиностроения сохраняют конкурентные позиции в выпуске оборудования на замену в технологически отсталых производствах (мартены, разливка в изложницы), в производстве продукции для эксплуатационных нужд (например, валков для прокатных станов), запасных частей, доля которых в 2008 г. составила около трети в совокупном объеме производства металлургического оборудования.

Устойчивые позиции металлургического машиностроения РФ отмечены в производстве продукции для обогатительного производства. Импорт на российский рынок носит вспомогательный характер как поставка более дешевой продукции (в основном с Украины). Однако в перспективе в российской металлургии ожидается вытеснение производства агломерата окатышами, конверторного производства электросталеплавильным, что предполагает соответствующие изменения спроса на оборудование.

Под влиянием указанных процессов в структуре производства продукции металлургического машиностроения произошли существенные изменения. Ориентация производителей металлургического оборудования на спрос со стороны первичных металлургических переделов, т. е. на увеличение доли оборудования, предназначенного для агломерации руд, для обеспечения потребностей доменного и сталеплавильного производств, обоснована с точки зрения как платежеспособности потребителей, так и технического уровня отечественного производства.

На внутреннем рынке предприятия металлургического машиностроения сохраняют конкурентные позиции в выпуске оборудования на замену в технологически отсталых производствах (мартены, разливка в изложницы), в производстве продукции для эксплуатационных нужд (например, валков для прокатных станов), запасных частей, доля которых в 2010 г. составила около трети в совокупном объеме производства металлургического оборудования.

Устойчивые позиции металлургического машиностроения РФ отмечены в производстве продукции для обогатительного производства. Импорт на российский рынок носит вспомогательный характер как поставка более дешевой продукции (в основном с Украины). Однако в перспективе в российской металлургии ожидается вытеснение производства агломерата окатышами, конверторного производства электросталеплавильным, что предполагает соответствующие изменения спроса на оборудование.

Слабые позиции отечественных производителей прокатного оборудования обусловлены отставанием в качестве продукции, как по параметрам мирового рынка, так и отечественных потребителей. Доля оборудования для прокатного производства в совокупном выпуске металлургического оборудования снизилась с 50% в 2000 г. до 28% в 2010 г. (включая прокатные валки). Если прежде объем выпуска прокатного оборудования почти в 2 раза превышал выпуск доменного и сталеплавильного оборудования, то сейчас в 1,3 раза.

Слабые позиции отечественных производителей прокатного оборудования обусловлены отставанием в качестве продукции, как по параметрам мирового рынка, так и отечественных потребителей. Доля оборудования для прокатного производства в совокупном выпуске металлургического оборудования снизилась с 50% в 2000 г. до 28% в 2008 г. (включая прокатные валки). Если прежде объем выпуска прокатного оборудования почти в 2 раза превышал выпуск доменного и сталеплавильного оборудования, то сейчас – в 1,3 раза.

В 2000-е годы на основе импортного оборудования формировались секторы, отсутствующие в России, в частности, по линиям финишной обработки проката (горячего цинкования, алюминирования, нанесения полимерных покрытий). Несмотря на рост закупок оборудования для производства конечной металлопродукции (трубопрокатные станы, производство метизов), их удельный вес в импорте не превышает 10%. Традиционно метизное производство развивалось на основе импорта оборудования (кооперация в рамках СЭВ), и в настоящее время потребности во многих группах метизов в России удовлетворяются за счет импорта (ввиду неконкурентоспособности отечественного производства). Спрос на оборудование предъявляется в низких ценовых сегментах. В перспективе рост спроса на метизы в РФ предполагает соответствующие поставки оборудования для их производства.

В 2000-е годы усилился дисбаланс между спросом на металлургическое оборудование и возможностями отечественного машиностроения по его производству. Анализ показывает, что экспорт и импорт металлургического машиностроения при общем названии по номенклатуре продукции различается по качеству. Более чем двукратный разрыв в ценах за тонну оборудования на протяжении 2000-х годов увеличился на 26% (табл. 9) [4].

Таблица 9

Соотношение цен на металлургическое оборудование, поставляемое по импорту и направляемое на экспорт в 2000-2009 гг.

Показатель	2000 г.	2007 г.	2009 г.	2009/2000, раз
Расчетные цены, тыс. долл./т				
экспорт	1,6	3,3	4,3	2,72
импорт	3,2	9,3	10,8	3,41
Соотношение цен, импорт / экспорт, раз	2,0	2,8	2,5	1,26
в том числе				
оборудование для базовых производств	4,2	8,6	9,2	2,17
оборудование для производства труб и метизов	3,5	5,3	1,6	0,46
валки для прокатных станов	0,9	1,2	1,1	1,15
запчасти	0,7	0,9	0,7	1,03

Отставание от мировых лидеров по ценам металлургического оборудования достигает пяти раз, а от среднемирового уровня цен – 2,5-3 раз. Различие в ценах металлургического оборудования, предлагаемого на внутренний рынок, и реально приобретаемого отечественными металлургическими компаниями, составляет по доменному и сталеплавильному оборудованию 2,5 раза, а по прокатному оборудованию – более 3 раз[7]. Особо подчеркнем, что дифференциация цен на оборудова-

[7] *Постепенно менялась не только форма (переход от рыночного механизма управления к корпоративному), но и содержание процессов. Если в 2000 г. импортировалось относительно дешевое оборудование (примерно одного технологического уровня с выпускаемым на российских предприятиях), то к 2008 г. разрыв между спросом на оборудование металлургических компаний и возможностями его удовлетворения за счет отечественных поставок резко увеличился. Это не только эффект масштаба (импорт превышает отечественное производство более чем в 3,7 раза по стоимости), но и принципиально различающиеся ценовые группы продукции (соответственно импортируется оборудование стоимостью 10,8 долл./т, а выпускается стоимостью 4,3 долл./т).*

В 2000-е годы на основе импортного оборудования формировались секторы, отсутствующие в России, в частности, по линиям финишной обработки проката (горячего цинкования, алюминирования, нанесения полимерных покрытий). Несмотря на рост закупок оборудования для производства конечной металлопродукции (трубопрокатные станы, производство метизов), их удельный вес в импорте не превышает 10%.

Традиционно метизное производство развивалось на основе импорта оборудования (кооперация в рамках СЭВ), и в настоящее время потребности во многих группах метизов в России удовлетворяются за счет импорта (ввиду неконкурентоспособности отечественного производства). Спрос на оборудование предъявляется в низких ценовых сегментах. В перспективе рост спроса на метизы в РФ предполагает соответствующие поставки оборудования для их производства.

В 2000-е годы усилился дисбаланс между спросом на металлургическое оборудование и возможностями отечественного машиностроения по его производству. Анализ показывает, что экспорт и импорт металлургического машиностроения при общем названии по номенклатуре продукции различается по качеству. Более чем двукратный разрыв в ценах за тонну оборудования на протяжении 2000-х годов увеличился на 26% (табл. 3.9).

Таблица 3.9.

Соотношение цен на металлургическое оборудование, поставляемое по импорту и направляемое на экспорт в 2000-2009 гг.

Показатель	2000 г.	2007 г.	2010 г.	2010/2000, раз
Расчетные цены, тыс. долл./т				
экспорт	1,6	3,3	4,3	2,72
импорт	3,2	9,3	10,8	3,41
Соотношение цен, импорт / экспорт, раз	2,0	2,8	2,5	1,26
в том числе				
оборудование для базовых производств	4,2	8,6	9,2	2,17
оборудование для производства труб и метизов	3,5	5,3	1,6	0,46
валки для прокатных станов	0,9	1,2	1,1	1,15
запчасти	0,7	0,9	0,7	1,03

Отставание от мировых лидеров по ценам металлургического оборудования достигает пяти раз, а от среднемирового уровня цен – 2,5-3 раз. Разли-

Слабые позиции отечественных производителей прокатного оборудования обусловлены отставанием в качестве продукции, как по параметрам мирового рынка, так и отечественных потребителей. Доля оборудования для прокатного производства в совокупном выпуске металлургического оборудования снизилась с 50% в 2000 г. до 28% в 2008 г. (включая прокатные валки). Если прежде объем выпуска прокатного оборудования почти в 2 раза превышал выпуск доменного и сталеплавильного оборудования, то сейчас – в 1,3 раза.

В 2000-е годы на основе импортного оборудования формировались секторы, отсутствующие в России, в частности, по линиям финишной обработки проката (горячего цинкования, алюминирования, нанесения полимерных покрытий). Несмотря на рост закупок оборудования для производства конечной металлопродукции (трубопрокатные станы, производство метизов), их удельный вес в импорте не превышает 10%. Традиционно метизное производство развивалось на основе импорта оборудования (кооперация в рамках СЭВ), и в настоящее время потребности во многих группах метизов в России удовлетворяются за счет импорта (ввиду неконкурентоспособности отечественного производства). Спрос на оборудование предъявляется в низких ценовых сегментах. В перспективе рост спроса на метизы в РФ предполагает соответствующие поставки оборудования для их производства.

В 2000-е годы усилился дисбаланс между спросом на металлургическое оборудование и возможностями отечественного машиностроения по его производству. Анализ показывает, что экспорт и импорт металлургического машиностроения при общем названии по номенклатуре продукции различается по качеству. Более чем двукратный разрыв в ценах за тонну оборудования на протяжении 2000-х годов увеличился на 26% (табл. 9) [4].

Таблица 9

Соотношение цен на металлургическое оборудование, поставляемое по импорту и направляемое на экспорт в 2000-2009 гг.

Показатель	2000 г.	2007 г.	2009 г.	2009/2000, раз
Расчетные цены, тыс. долл./т				
экспорт	1,6	3,3	4,3	2,72
импорт	3,2	9,3	10,8	3,41
Соотношение цен, импорт / экспорт, раз	2,0	2,8	2,5	1,26
в том числе				
оборудование для базовых производств	4,2	8,6	9,2	2,17
оборудование для производства труб и метизов	3,5	5,3	1,6	0,46
валки для прокатных станов	0,9	1,2	1,1	1,15
запчасти	0,7	0,9	0,7	1,03

Отставание от мировых лидеров по ценам металлургического оборудования достигает пяти раз, а от среднемирового уровня цен – 2,5-3 раз. Различие в ценах металлургического оборудования, предлагаемого на внутренний рынок, и реально приобретаемого отечественными металлургическими компаниями, составляет по доменному и сталеплавильному оборудованию 2,5 раза, а по прокатному оборудованию – более 3 раз[7]. Особо подчеркнем, что дифференциация цен на оборудова-

[7] *Достаточно менялась не только форма (переход от рыночного механизма управления к корпоративному), но и содержание процессов. Если в 2000 г. импортировалось относительно дешевое оборудование (примерно одного технологического уровня с выпускаемым на российских предприятиях), то к 2008 г. разрыв между спросом на оборудование металлургических компаний и возможностями его удовлетворения за счет отечественных поставок резко увеличился. Это не только эффект масштаба (импорт превышает отечественное производство более чем в 3,7 раза по стоимости), но и принципиально различающиеся ценовые группы продукции (соответственно импортируется оборудование стоимостью 10,8 долл./т, а выпускается стоимостью 4,3 долл./т).*

чие в ценах металлургического оборудования, предлагаемого на внутренний рынок, и реально приобретаемого отечественными металлургическими компаниями, составляет по доменному и сталеплавильному оборудованию 2,5 раза, а по прокатному оборудованию – более 3 раз. Особо подчеркнем, что дифференциация цен на оборудование (долл./т) для выпуска метизов и изделий дальнейшего передела ввиду разнообразия номенклатуры достигает десяти раз.

Для мировой экономики характерна высокая и постоянно возрастающая роль поставок оборудования для прокатного производства (доля в поставках превысила 60%), что связано с акцентом на процессы технологического прогресса в системе формообразования материалов (уменьшение толщины листа, расширение производства стали с покрытиями и т.п.) по сравнению с модернизацией базовых переделов (обогащения и переработки сырья). В РФ потенциальные потребители данного оборудования находятся в тяжелом финансовом положении. Поэтому в сегментах убыточного металлургического бизнеса (специализированные заводы, ориентированные преимущественно на внутренний рынок) сохраняется неудовлетворенный спрос на прокатное оборудование. Для того чтобы спрос стал реальным, необходимы решения, которые не входят в действующую отраслевую программу развития металлургии.

В перспективе утрата конкурентоспособности отечественной металлургии на мировом рынке будет непосредственно связана с проблемами ее инвестиционной базы. Проблемы металлургического машиностроения могут вызвать сбой в модернизации всей цепочки металлургического производства (при технологических прорывах в сфере добычи и обогащения сырья), либо на отдельных стадиях металлургического производства (например, при технологических прорывах в системах производства непрерывного тонкого листа). При радикальных изменениях на мировом рынке металлургического оборудования российская металлургия может лишиться инвестиционной базы для своего воспроизводства.

ние (долл./т) для выпуска метизов и изделий дальнейшего передела ввиду разнообразия номенклатуры достигает десяти раз[8].

Для мировой экономики характерна высокая и постоянно возрастающая роль поставок оборудования для прокатного производства (доля в поставках превысила 60%), что связано с акцентом на процессы технологического прогресса в системе формообразования материалов (уменьшение толщины листа, расширение производства стали с покрытиями и т.п.) по сравнению с модернизацией базовых переделов (обогащения и переработки сырья). В РФ потенциальные потребители данного оборудования находятся в тяжелом финансовом положении. Поэтому в сегментах убыточного металлургического бизнеса (специализированные заводы, ориентированные преимущественно на внутренний рынок) сохраняется неудовлетворенный спрос на прокатное оборудование. Для того чтобы спрос стал реальным, необходимы решения, которые не входят в действующую отраслевую программу развития металлургии.

В перспективе утрата конкурентоспособности отечественной металлургии на мировом рынке будет непосредственно связана с проблемами ее инвестиционной базы. Проблемы металлургического машиностроения могут вызвать сбой в модернизации всей цепочки металлургического производства (при технологических прорывах в сфере добычи и обогащения сырья), либо на отдельных стадиях металлургического производства (например, при технологических прорывах в системах производства непрерывного тонкого листа). При радикальных изменениях на мировом рынке металлургического оборудования российская металлургия может лишиться инвестиционной базы для своего воспроизводства.

* * *

Правильное диагностирование причин отставания и предпосылок развития металлургии РФ на современном этапе, а также ограничений, из-за которых отечественный бизнес предпочитает инвестировать в металлургию других стран, имеет принципиальное значение для оценки перспектив металлургии в экономике России.

Внутренний спрос и отечественная инвестиционная база металлургического комплекса РФ определяют общий контур поддержания конкурентоспособности металлургического производства. От конкурентных преимуществ, доступных в системе отечественных межотраслевых связей, в том числе от развития металлургического машиностроения, зависят перспективы российской металлургии, ее роль в процессе социально-экономического развития страны. Следует подчеркнуть, что традиционный для 1990-2000-х годов вариант развития металлургии, т.е. без опоры на отечественный рынок и на создаваемые им конкурентные преимущества для металлургического производства, имеет высокую вероятность реализации.

Существовавшие в 1990-х годах ценовые ограничения на мировом рынке остались в прошлом, и Россия рассматривается в качестве составной части ресурсного обеспечения мировой экономики. Кооперация с мировыми структурами обеспечивает реалистичность реализуемых компаниями вариантов развития, которые базируются на проектных заделах. Они ориентированы на апробированные технологии и оборудование, производимое во многих странах мира. Особо подчеркнем, что при действующем уровне издержек российской металлургии, она не имеет ограничений спроса на мировом рынке простейших заготовок и материалов. Возможности для реа-

[8] *Для сравнения, по обогатительному оборудованию максимальные цены отличаются от минимальных цен менее чем вдвое.*

III.2. Совершенствование методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий металлургической отрасли

Металлургический комплекс, являясь базовой отраслью, вносит существенный вклад в экономику России. Успехи в развитии данного комплекса обусловлены, с одной стороны, проведенными структурными и институциональными реформами и общей политической стабильностью в настоящее время, а с другой стороны - исключительно благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Высокие цены на металлопродукцию и возможности наращивания ее экспорта обусловили в последние годы значительный вклад металлургии в прирост ВВП и других макроэкономических показателей, поэтому исследование инвестиционной привлекательности предприятий металлургической отрасли является актуальным.

Предлагается авторская методику оценки инвестиционной привлекательности металлургической отрасли и производим её апробацию на примере 88% предприятий металлургической отрасли, входящие в холдинги ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), ОАО «Северсталь», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), ОАО «Мечел», Evraz Group.

Основными этапами предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности являются:

1. Выбор системы финансовых и нефинансовых показателей для оценки состояния предприятия.
2. Построение многофакторной регрессионной модели и определение значимости показателей-факторов.
3. Определение системы весов показателей в оценке.
4. Построение комплексного финансового показателя.
5. Заключение об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

методике оценки инвестиционной привлекательности должны использоваться факторы, значения которых могут быть получены напрямую либо расчетным путем.

По нашему мнению, главными преимуществами данной методики является высокая степень достоверности и гибкости, что является особенно важным в непредсказуемых условиях российской экономики.

Основными этапами предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности инновационного предприятия являются (рис. 2.5):

1. Выбор системы финансовых и нефинансовых показателей для оценки состояния предприятия.
2. Построение многофакторной регрессионной модели и определение значимости показателей-факторов инвестиционной привлекательности предприятия.
3. Определение системы весов показателей в оценке.
4. Построение комплексного критерия инвестиционной привлекательности предприятия.
5. Контрольный этап. Заключение об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

Рассмотрим последовательность реализации данной методики более подробно.

1. Выбор системы показателей для оценки

На данном этапе реализации предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия необходимо выбрать ряд отдельных показателей, о которых можно сказать, что они наилучшим образом характеризуют отдельные стороны деятельности предприятия и при этом образуют некоторую законченную совокупность, дающую исчерпывающее представление о предприятии как о функционирующей системе.

В рамках диссертационного исследования автором проведена комплексная оценка инвестиционной привлекательности металлургической промышленности условиях инновационного развития.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
113 / 195 71,4%

III.2. Совершенствование методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий металлургической отрасли

Металлургический комплекс, являясь базовой отраслью, вносит существенный вклад в экономику России. Успехи в развитии данного комплекса обусловлены, с одной стороны, проведенными структурными и институциональными реформами и общей политической стабильностью в настоящее время, а с другой стороны - исключительно благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Высокие цены на металлопродукцию и возможности наращивания ее экспорта обусловили в последние годы значительный вклад металлургии в прирост ВВП и других макроэкономических показателей, поэтому исследование инвестиционной привлекательности предприятий металлургической отрасли является актуальным.

Предлагается авторская методику оценки инвестиционной привлекательности металлургической отрасли и производим её апробацию на примере 88% предприятий металлургической отрасли, входящие в холдинги ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), ОАО «Северсталь», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), ОАО «Мечел», Evraz Group.

Основными этапами предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности являются:

1. Выбор системы финансовых и нефинансовых показателей для оценки состояния предприятия.

2. Построение многофакторной регрессионной модели и определение значимости показателей-факторов.

3. Определение системы весов показателей в оценке.

4. Построение комплексного финансового показателя.

5. Заключение об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

Тафеева А.А,.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Тафеева А.А..pdf Войти
125 / 195 16,4%

Полученные значения факторов и уровня значимости могут являться основой для выбора наиболее инвестиционно привлекательных предприятий. Рассчитаем комплексный критерий инвестиционной привлекательности предприятия в условиях инновационного развития.

$$\Omega = \sum_{i=1}^{n} r_i \, n_i \rightarrow \max \qquad [2.3.8.]$$

где r_i – уровень значимости,
n_i – значение i-го фактора.

Таблица 2.30

Комплексный критерий инвестиционной привлекательности предприятия в условиях инновационного развития.

Номер	Наименование предприятия	Ω (относительные ед.)
Горнодобывающие компании		
1	АО «Стойленский ГОК»	29,776
2	АО «Михайловский ГОК»	26,505
3	АО «Коршуновский ГОК»	25,867
4	АО «Карельский окатыш»	25,687
5	АО «Лебединский ГОК»	25,607
6	АО «Гайский ГОК»	24,656
Комбинаты полного цикла производства продукции черной металлургии		
1	АО «Челябинский металлургический комбинат»	28,179
2	АО «Западно-сибирский металлургический комбинат»	25,944
3	АО «Оскольский электрометаллургический комбинат»	25,919
4	АО «Нижнетагильский металлургический комбинат»	25,832
5	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	24,625
6	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК)	24,456
7	ОАО «Северсталь» (Череповецкий металлургический комбинат)	19,422
Трубные заводы		
1	АО «Таганрогский металлургический завод»	27,766
2	АО «Челябинский трубопрокатный завод»	26,865
3	АО «Северский трубный завод»	19,308
4	АО «Волжский трубный завод»	18,379
5	АО «Синарский трубный завод»	16,908
6	АО «Трубная металлургическая компания»	15,699
Корпорации		
1	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	25,865

Поскольку оценивались наиболее крупные предприятия отрасли, входящие в холдинги ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), ОАО «Северсталь», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), ОАО «Мечел», Evraz Group, занимающие более 80%

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
113 / 195 71,4%

III.2. Совершенствование методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий металлургической отрасли

Металлургический комплекс, являясь базовой отраслью, вносит существенный вклад в экономику России. Успехи в развитии данного комплекса обусловлены, с одной стороны, проведенными структурными и институциональными реформами и общей политической стабильностью в настоящее время, а с другой стороны - исключительно благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Высокие цены на металлопродукцию и возможности наращивания ее экспорта обусловили в последние годы значительный вклад металлургии в прирост ВВП и других макроэкономических показателей, поэтому исследование инвестиционной привлекательности предприятий металлургической отрасли является актуальным.

Предлагается авторская методику оценки инвестиционной привлекательности металлургической отрасли и производим её апробацию на примере 88% предприятий металлургической отрасли, входящие в холдинги ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), ОАО «Северсталь», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), ОАО «Мечел», Evraz Group.

Основными этапами предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности являются:

1. Выбор системы финансовых и нефинансовых показателей для оценки состояния предприятия.
2. Построение многофакторной регрессионной модели и определение значимости показателей-факторов.
3. Определение системы весов показателей в оценке.
4. Построение комплексного финансового показателя.
5. Заключение об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

Тафеева А.А,.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Тафеева А.А..pdf Войти
127 / 195 16,4%

2. В рамках исследования выделены некоторые из авторских методик оценки инвестиционной привлекательности предприятий, отмечены их преимущества и недостатки.
3. Выделены и конкретизированы основные группы факторов, влияющих на деятельность и инвестиционную привлекательность предприятий, а также критерии их отбора.
4. Предлагаются этапы оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятий.
5. Построена регрессионная модель для оценки значимости и отбора показателей-факторов.
6. Предложена методика построения оценки инвестиционной привлекательности на основе комплексного критерия инвестиционной привлекательности предприятия в условиях инновационного развития.

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

3.1 Общая характеристика предприятий металлургической отрасли

Металлургический комплекс, являясь базовой отраслью, вносит существенный вклад в экономику России. Успехи в развитии данного комплекса обусловлены, с одной стороны, проведенными структурными и институциональными реформами и общей политической стабильностью в настоящее время, а с другой стороны - исключительно благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Высокие цены на металлопродукцию и возможности наращивания ее экспорта обусловили в последние годы значительный вклад металлургии в прирост ВВП и других макроэкономических показателей.

Для того, чтобы понять место и роль металлургии в экономике страны, целесообразно дать краткую историческую справку о том, как металлургия России приобрела свою современную значимость.

На данном этапе необходимо выбрать ряд отдельных показателей, которые наилучшим образом характеризуют отдельные стороны деятельности предприятия и образуют некоторую законченную совокупность, дающую исчерпывающее представление о предприятии как о функционирующей системе.

Для более полной оценки финансово-экономической деятельности предприятия с целью определения его инвестиционной привлекательности автор предлагает дополнить группы показателей, используемые в рассмотренных методиках, а именно использовать: (рис. 3.2)

– показатели ликвидности (характеризуют возможность предприятия своевременно полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами);

– показатели рентабельности (характеризуют эффективность работы предприятия в целом и различных направлений его деятельности);

– экономические показатели (отражают эффективность использования имеющегося экономического потенциала).

Для проведения анализа производственного потенциала предприятий целесообразно использовать следующие данные и показатели:

– перечень и названия исследуемых предприятий;

– выгодность местоположения с точки зрения производственной деятельности;

– наличие собственной ресурсной базы;

– производство стали, чугуна и проката (млн. тонн).

На данном этапе применяются методы корреляционно-регрессионного анализа, а также эконометрическое моделирование. Для выбора факторов, оказывающих наибольшее влияние на деятельность предприятия, и оценки их значимости строится модель множественной линейной регрессии:

$$R = \Sigma c_i \times X_i,$$

где с – коэффициенты регрессии, X – значения факторов регрессии.

методике оценки инвестиционной привлекательности должны использоваться факторы, значения которых могут быть получены напрямую либо расчетным путем.

По нашему мнению, главными преимуществами данной методики является высокая степень достоверности и гибкости, что является особенно важным в непредсказуемых условиях российской экономики.

Основными этапами предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности инновационного предприятия являются (рис. 2.5):

1. Выбор системы финансовых и нефинансовых показателей для оценки состояния предприятия.
2. Построение многофакторной регрессионной модели и определение значимости показателей-факторов инвестиционной привлекательности предприятия.
3. Определение системы весов показателей в оценке.
4. Построение комплексного критерия инвестиционной привлекательности предприятия.
5. Контрольный этап. Заключение об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

Рассмотрим последовательность реализации данной методики более подробно.

1. Выбор системы показателей для оценки

На данном этапе реализации предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия необходимо выбрать ряд отдельных показателей, о которых можно сказать, что они наилучшим образом характеризуют отдельные стороны деятельности предприятия и при этом образуют некоторую законченную совокупность, дающую исчерпывающее представление о предприятии как о функционирующей системе.

В рамках диссертационного исследования автором проведена комплексная оценка инвестиционной привлекательности металлургической промышленности условиях инновационного развития.

На данном этапе необходимо выбрать ряд отдельных показателей, которые наилучшим образом характеризуют отдельные стороны деятельности предприятия и образуют некоторую законченную совокупность, дающую исчерпывающее представление о предприятии как о функционирующей системе.

Для более полной оценки финансово-экономической деятельности предприятия с целью определения его инвестиционной привлекательности автор предлагает дополнить группы показателей, используемые в рассмотренных методиках, а именно использовать: (рис. 3.2)

– показатели ликвидности (характеризуют возможность предприятия своевременно полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами);

– показатели рентабельности (характеризуют эффективность работы предприятия в целом и различных направлений его деятельности);

– экономические показатели (отражают эффективность использования имеющегося экономического потенциала).

Для проведения анализа производственного потенциала предприятий целесообразно использовать следующие данные и показатели:

– перечень и названия исследуемых предприятий;

– выгодность местоположения с точки зрения производственной деятельности;

– наличие собственной ресурсной базы;

– производство стали, чугуна и проката (млн. тонн).

На данном этапе применяются методы корреляционно-регрессионного анализа, а также эконометрическое моделирование. Для выбора факторов, оказывающих наибольшее влияние на деятельность предприятия, и оценки их значимости строится модель множественной линейной регрессии:

$$R = \Sigma c_i \times X_i,$$

где с – коэффициенты регрессии, X – значения факторов регрессии.

Металлургия - одна из отраслей российской промышленности, поставляющих продукцию во все отрасли экономики страны. Стоит отметить, что отрасль имеет свои особенности и специфику. Поэтому при построении методики оценки инвестиционной привлекательности инновационных предприятий отрасли необходимо учитывать специфические факторы, характерные только для предприятий рассматриваемой отрасли.

Таким образом, в предлагаемой методике при оценке металлургической промышленности будут использоваться следующие **производственные факторы:**

- перспективность местоположения с точки зрения производственной деятельности, наличие транспортной инфраструктуры (M);
- наличие ресурсной базы (B);
- темпы роста спроса на сталь, чугун и прокат (PR, CH, ST).

Для более полной оценки финансово-экономической деятельности предприятия с целью определения его инвестиционной привлекательности инновационных предприятий автор предлагает использовать в оценки инвестиционной привлекательности предприятий следующие финансовые и экономические показатели:

1. ***Финансовые показатели*:**

- **Показатели платежеспособности** (характеризуют возможность предприятия своевременно в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами), в т.ч. ликвидность:
  - коэффициент финансового рычага (FR);
  - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (KOS);
  - коэффициент задолженности (KZ);
  - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (KDZ);
  - период инкассации дебиторской задолженности (ODZ);
  - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (KKZ).

На данном этапе необходимо выбрать ряд отдельных показателей, которые наилучшим образом характеризуют отдельные стороны деятельности предприятия и образуют некоторую законченную совокупность, дающую исчерпывающее представление о предприятии как о функционирующей системе.

Для более полной оценки финансово-экономической деятельности предприятия с целью определения его инвестиционной привлекательности автор предлагает дополнить группы показателей, используемые в рассмотренных методиках, а именно использовать: (рис. 3.2)

– показатели ликвидности (характеризуют возможность предприятия своевременно полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами);

– показатели рентабельности (характеризуют эффективность работы предприятия в целом и различных направлений его деятельности);

– экономические показатели (отражают эффективность использования имеющегося экономического потенциала).

Для проведения анализа производственного потенциала предприятий целесообразно использовать следующие данные и показатели:

– перечень и названия исследуемых предприятий;

– выгодность местоположения с точки зрения производственной деятельности;

– наличие собственной ресурсной базы;

– производство стали, чугуна и проката (млн. тонн).

На данном этапе применяются методы корреляционно-регрессионного анализа, а также эконометрическое моделирование. Для выбора факторов, оказывающих наибольшее влияние на деятельность предприятия, и оценки их значимости строится модель множественной линейной регрессии:

$$R = \Sigma c_i \times X_i,$$

где с – коэффициенты регрессии, X – значения факторов регрессии.

- **Показатели рентабельности** (характеризуют эффективность работы предприятия в целом и различных направлений его деятельности):
  - коэффициент текущей ликвидности (KAL);
  - коэффициент абсолютной ликвидности (KTL);
  - рентабельность активов (ROA);
  - рентабельность собственных средств (ROE).
- 2. ***Экономические показатели*** (отражают эффективность использования имеющегося экономического потенциала)
  - уровень затрат (Z);
  - фондоотдача основных производственных фондов (FO).

На данном этапе следует также определить степень **надежности** (REL) хозяйственной деятельности по следующим направлениям рисков: экологический; финансовый; экономический; политический; социальный; инновационный; криминальный; законодательный.

Кроме того, при определении уровня риска следует использовать индивидуальные данные об уровне и специфике рисков для каждого предприятия. Таким образом, автором предлагается добавить категорию «специфические риски», характеризующую отдельные предприятия выбранной отрасли. К специфическим рискам для предприятий металлургической промышленности, которые учитывались при анализе, можно отнести, например, риски НЛМК связанные с консолидацией «Макси-групп» и реализацией масштабной программы увеличения производства на мощностях как НЛМК, так и «Макси-групп» и т.д.

1) Построение многофакторной регрессионной модели и определение значимости показателей-факторов

На данном этапе применяются методы корреляционно-регрессионного анализа, а также эконометрическое моделирование. Для выбора факторов, оказывающих наибольшее влияние на деятельность предприятия, и оценки их значимости строится модель множественной линейной регрессии:

$$Y = \sum_{i=1}^{n} c_i \times X_i \qquad [2.2.8.]$$

Расчетным путем определяется статистическая значимость показателей-факторов.

На данном этапе реализации предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется сопоставление каждому показателю-фактору (Xi) уровня его значимости для анализа (ri). Чтобы оценить этот уровень, нужно расположить все показатели по порядку убывания значимости таким образом, чтобы выполнялось правило

$$r1 \geq r2 \geq \ldots \geq rN,$$

где N – количество факторов в модели.

Если система показателей проранжирована в порядке убывания их значимости, то значимость показателя (ri) следует определять по правилу Фишберна:

$$r_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)\times N}$$

На данном этапе выполняются формальные арифметические действия по построению комплексного финансового показателя на основе полученных ранее данных.

Комплексный финансовый показатель инвестиционной привлекательности:

$$\Omega = \Sigma r_i \, n_i,$$

где r_i – уровень значимости,

n_i – значение *i*-го фактора.

На основе классификатора и в зависимости от того, в какой интервал попадает значение комплексного показателя инвестиционной привлекательности, делается вывод об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

Менее 18 – низкая инвестиционная привлекательность;

18-26 – средний уровень инвестиционной привлекательности;

Более 26 – высокая инвестиционная привлекательность.

$$Y = \sum_{i=1} c_i \times X_i \qquad [2.2.8.]$$

где: R – оценка инвестиционной привлекательности предприятия, c_i - весовой коэффициент регрессии i-того фактора, X_i - значения i-того фактора регрессии.

Расчетным путем определяется статистическая значимость показателей-факторов.

На следующем этапе производится пересчет условного показателя инвестиционной привлекательности предприятия в бальную оценку с интервалом [0;30].

3) Определение системы весов показателей в оценке

На данном этапе реализации предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется сопоставление каждому показателю-фактору (X_i) уровня его значимости для анализа (r_i). Чтобы оценить этот уровень, нужно расположить все показатели по порядку убывания значимости таким образом, чтобы выполнялось правило

$$r_1 \geq r_2 \geq \ldots \geq r_N , \qquad [2.2.9.]$$

где N – количество факторов в модели

Если система показателей проранжирована в порядке убывания их значимости, то значимость показателя (r_i) следует определять по правилу Фишберна[43]:

$$r_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)\cdot N} \qquad [2.2.10.]$$

4) Построение комплексного критерия инвестиционной привлекательности предприятия

На данном этапе выполняются формальные арифметические действия по построению комплексного критерия на основе полученных ранее данных.

Комплексный критерий инвестиционной привлекательности предприятия:

[43] Фишберн П Теория полезности для принятия решений. М.: Наука, 1978. , стр. 135

Расчетным путем определяется статистическая значимость показателей-факторов.

На данном этапе реализации предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется сопоставление каждому показателю-фактору (Xi) уровня его значимости для анализа (ri). Чтобы оценить этот уровень, нужно расположить все показатели по порядку убывания значимости таким образом, чтобы выполнялось правило

$$r1 \geq r2 \geq \ldots \geq rN,$$

где N – количество факторов в модели.

Если система показателей проранжирована в порядке убывания их значимости, то значимость показателя (ri) следует определять по правилу Фишберна:

$$r_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1) \times N}$$

На данном этапе выполняются формальные арифметические действия по построению комплексного финансового показателя на основе полученных ранее данных.

Комплексный финансовый показатель инвестиционной привлекательности:

$$\Omega = \Sigma r_i \, n_i,$$

где r_i – уровень значимости,

n_i – значение *i*-го фактора.

На основе классификатора и в зависимости от того, в какой интервал попадает значение комплексного показателя инвестиционной привлекательности, делается вывод об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

Менее 18 – низкая инвестиционная привлекательность;

18-26 – средний уровень инвестиционной привлекательности;

Более 26 – высокая инвестиционная привлекательность.

$$\Omega = \sum_{i=1}^{n} r_i \, n_i \rightarrow \max \qquad [2.2.11.]$$

где: r_i - уровень значимости i-того фактора;

n_i - значение i-го фактора.

5) Заключение об инвестиционной привлекательности предприятия в условиях инновационного развития

На основе классификатора и в зависимости от того, в какой интервал попадает значение комплексного показателя инвестиционной привлекательности, делается вывод об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

Таблица 2.18

Классификатор значений относительного комплексного показателя инвестиционной привлекательности

Интервал значений Ω	**Заключение об инвестиционной привлекательности предприятия**
Менее 18	низкая инвестиционная привлекательность
18-26	средний уровень инвестиционной привлекательности
Более 26	высокая инвестиционная привлекательность

Следует отметить, что данную методику, как и любую другую, следует использовать в качестве вспомогательного средства анализа инвестиционной привлекательности предприятий, т. е. как дополнение к существующим средствам анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2.3. Апробация предложенной методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия (на примере металлургической отрасли).

Одним из показателей «благополучия» рынка черных металлов и в то же время необходимой предпосылкой его нормального функционирования служит конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность его субъектов. Основными слагаемыми инвестиционной привлекательности предприятия отрасли являются ее производственный потенциал, финансово-экономический потенциал и степень риска производственно-хозяйственной деятельности.

Методика оценки инвестиционной привлекательности потенциала металлургической отрасли базируется на следующих основных факторах.

Следует отметить, что данную методику, как и любую другую, следует использовать в качестве вспомогательного средства анализа инвестиционной привлекательности предприятий, т. е. как дополнение к существующим средствам анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В качестве объекта для применения методики выбраны наиболее крупные объединения отрасли. Временные рамки исследования ограничиваются данными за период до начала 2010 года.

Для оценки инвестиционной привлекательности и конкурентных возможностей предприятий экономический анализ производственного потенциала должен быть дополнен анализом показателей ее финансово-экономической деятельности.

Основным показателем, характеризующим финансово-экономическое состояние предприятий, служит экономическая эффективность. Этот показатель в наибольшей степени отражает результативность экономических действий менеджмента и всего коллектива предприятия, направленных на достижение конечного результата. Данный показатель указывает на цену полученного результата.

Экономическая эффективность – это относительный показатель, соизмеряющий полученный экономический эффект с затратами (при затратном подходе) или ресурсами (при ресурсном подходе), использованными для достижения этого эффекта. Под экономическим эффектом в данном случае понимается абсолютная величина результата экономической деятельности предприятия. В самом общем виде показатель экономической эффективности можно выразить формулой:

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{Экономический эффект}}{\text{Ресурсы (затраты)}}$$

Следует отметить, что универсального показателя, характеризующего экономическую эффективность, не существует. Для ее оценки целесообразно использовать систему показателей, включающую обобщающие и частные показатели, характеризующие результативность различных аспектов хозяй-

$$\Omega = \sum_{i=1}^{n} r_i \; n_i \rightarrow \max \qquad [2.2.11.]$$

где: r_i - уровень значимости i-того фактора;
n_i - значение i-го фактора.

5) Заключение об инвестиционной привлекательности предприятия в условиях инновационного развития

На основе классификатора и в зависимости от того, в какой интервал попадает значение комплексного показателя инвестиционной привлекательности, делается вывод об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

Таблица 2.18

Классификатор значений относительного комплексного показателя инвестиционной привлекательности

Интервал значений Ω	**Заключение об инвестиционной привлекательности предприятия**
Менее 18	низкая инвестиционная привлекательность
18-26	средний уровень инвестиционной привлекательности
Более 26	высокая инвестиционная привлекательность

Следует отметить, что данную методику, как и любую другую, следует использовать в качестве вспомогательного средства анализа инвестиционной привлекательности предприятий, т. е. как дополнение к существующим средствам анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2.3. Апробация предложенной методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия (на примере металлургической отрасли).

Одним из показателей «благополучия» рынка черных металлов и в то же время необходимой предпосылкой его нормального функционирования служит конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность его субъектов. Основными слагаемыми инвестиционной привлекательности предприятия отрасли являются ее производственный потенциал, финансово-экономический потенциал и степень риска производственно-хозяйственной деятельности.

Методика оценки инвестиционной привлекательности потенциала металлургической отрасли базируется на следующих основных факторах.

Следует отметить, что данную методику, как и любую другую, следует использовать в качестве вспомогательного средства анализа инвестиционной привлекательности предприятий, т. е. как дополнение к существующим средствам анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В качестве объекта для применения методики выбраны наиболее крупные объединения отрасли. Временные рамки исследования ограничиваются данными за период до начала 2010 года.

Для оценки инвестиционной привлекательности и конкурентных возможностей предприятий экономический анализ производственного потенциала должен быть дополнен анализом показателей ее финансово-экономической деятельности.

Основным показателем, характеризующим финансово-экономическое состояние предприятий, служит экономическая эффективность. Этот показатель в наибольшей степени отражает результативность экономических действий менеджмента и всего коллектива предприятия, направленных на достижение конечного результата. Данный показатель указывает на цену полученного результата.

Экономическая эффективность – это относительный показатель, соизмеряющий полученный экономический эффект с затратами (при затратном подходе) или ресурсами (при ресурсном подходе), использованными для достижения этого эффекта. Под экономическим эффектом в данном случае понимается абсолютная величина результата экономической деятельности предприятия. В самом общем виде показатель экономической эффективности можно выразить формулой:

$$\text{Экономическая эффективность} = \frac{\text{Экономический эффект}}{\text{Ресурсы (затраты)}}$$

Следует отметить, что универсального показателя, характеризующего экономическую эффективность, не существует. Для ее оценки целесообразно использовать систему показателей, включающую обобщающие и частные показатели, характеризующие результативность различных аспектов хозяй-

В качестве объекта для применения методики выбраны наиболее крупные объединения отрасли. Временные рамки исследования ограничиваются данными за период 2007 – 2009 года.

Для оценки инвестиционной привлекательности и конкурентных возможностей предприятий экономический анализ производственного потенциала должен быть дополнен анализом показателей ее финансово-экономической деятельности.

Основным показателем, характеризующим финансово-экономическое состояние предприятий, служит экономическая эффективность их деятельности. Этот показатель в наибольшей степени отражает результативность экономических действий менеджмента и всего коллектива предприятия, направленных на достижение конечного результата. Экономический смысл данного показателя состоит в том, что он показывает, какой ценой получен данный результат.

Экономическая эффективность — это относительный показатель, соизмеряющий полученный экономический эффект с затратами (при затратном подходе) или ресурсами (при ресурсном подходе), использованными для достижения этого эффекта. Под экономическим эффектом в данном случае понимается абсолютная величина результата экономической деятельности предприятия. В самом общем виде показатель экономической эффективности можно выразить формулой:

$$Экономическая_эффективность = \frac{Экономический_эффект}{Ресурсы(затраты)} \qquad [2.3.1.]$$

Основное различие между ресурсным и затратным подходами заключается в том, что при ресурсном подходе экономический эффект соотносится со стоимостной величиной приобретенных ресурсов, а при затратном подходе — с той частью стоимости ресурсов, которая в рассматриваемом периоде включена в затраты. Для примера можно рассмотреть приобретенные основные средства. В качестве ресурса здесь

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
118 / 195 71,4%

ственной деятельности. Достаточно полную картину о финансово-экономическом состоянии предприятия может дать следующая система показателей:

– экономические – уровень затрат (характеризует эффективность деятельности предприятия), выручка на одного работника, или производительность труда (характеризует эффективность использования трудовых ресурсов), фондоотдача активной части основных производственных фондов (характеризует эффективность их использования);

– показатели финансовой устойчивости;

– показатели деловой активности;

– показатели рентабельности.

Кроме того, поскольку акции крупных металлургических предприятий котируются на бирже, целесообразно использовать также показатели ценных бумаг, такие как P/E (соотношения цены и прибыли акции) и P/S (цена/продажи), а также величину рыночной капитализации компании.

Существенное влияние на инвестиционную привлекательность предприятий отрасли оказывает уровень риска производственно-хозяйственной деятельности, который характеризует вероятность потери вложенных в предприятие средств и/или дохода от них. Поэтому в методику оценки инвестиционной привлекательности и исследования конкурентных возможностей предприятий целесообразно включить учёт уровня риска производственно-хозяйственной деятельности.

Рассмотрим конкретную реализацию методики. На первом этапе формируется совокупность конкурирующих на рынке предприятий. Для исследования и оценки инвестиционной привлекательности выбраны предприятия, расположенные в различных регионах и входящие в крупнейшие холдинги отрасли:

– ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК);

ОАО «Северсталь»;

– ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК);

Тафеева А.А,.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Тафеева А.А..pdf Войти
102 / 195 16,5%

выступает показатель их стоимостной оценки, а в качестве затрат — часть стоимости, отнесенная на затраты в виде амортизационных отчислений[44].

Следует отметить, что универсального показателя, характеризующего экономическую эффективность, не существует. Для ее оценки целесообразно использовать систему показателей, включающую обобщающие и частные показатели, характеризующие результативность различных аспектов хозяйственной деятельности. Достаточно полную картину о финансово-экономическом состоянии предприятия может дать следующая система показателей:

- экономические — уровень затрат (характеризует эффективность деятельности предприятия), выручка на одного работника, или производительность труда (характеризует эффективность использования трудовых ресурсов), фондоотдача активной части основных производственных фондов (характеризует эффективность их использования);
- показатели финансовой устойчивости — коэффициент автономности (характеризует степень зависимости предприятия от внешних инвесторов), коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств (дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости и характеризует возможность предприятия проводить независимую финансовую политику), коэффициент обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами (характеризует структуру баланса), коэффициент задолженности (чем выше значение показателя, тем выше уровень заемного финансирования и, следовательно, выше финансовый риск). В группе показателей финансовой устойчивости особое место занимают показатели ликвидности — коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности), коэффициент срочной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности (характеризуют эффективность использования собственных средств и служат индикатором платежеспособности предприятия);

[44] Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003

908,8 x 1 242,8 мм

ственной деятельности. Достаточно полную картину о финансово-экономическом состоянии предприятия может дать следующая система показателей:

– экономические – уровень затрат (характеризует эффективность деятельности предприятия), выручка на одного работника, или производительность труда (характеризует эффективность использования трудовых ресурсов), фондоотдача активной части основных производственных фондов (характеризует эффективность их использования);

– показатели финансовой устойчивости;

– показатели деловой активности;

– показатели рентабельности.

Кроме того, поскольку акции крупных металлургических предприятий котируются на бирже, целесообразно использовать также показатели ценных бумаг, такие как P/E (соотношения цены и прибыли акции) и P/S (цена/продажи), а также величину рыночной капитализации компании.

Существенное влияние на инвестиционную привлекательность предприятий отрасли оказывает уровень риска производственно-хозяйственной деятельности, который характеризует вероятность потери вложенных в предприятие средств и/или дохода от них. Поэтому в методику оценки инвестиционной привлекательности и исследования конкурентных возможностей предприятий целесообразно включить учёт уровня риска производственно-хозяйственной деятельности.

Рассмотрим конкретную реализацию методики. На первом этапе формируется совокупность конкурирующих на рынке предприятий. Для исследования и оценки инвестиционной привлекательности выбраны предприятия, расположенные в различных регионах и входящие в крупнейшие холдинги отрасли:

– ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК);

ОАО «Северсталь»;

– ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК);

Показатели деловой активности		
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Измеряет, сколько раз дебиторская задолженность может обращаться в денежные средства в течение анализируемого периода	Отношение выручки от реализации к средней стоимости дебиторской задолженности.
Период оборачиваемости дебиторской задолженности (период инкассации)	Характеризует средний период накопления (среднее количество дней получения денежных средств по задолженностям)	Количество дней в анализируемом периоде деленное на коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Измеряет, сколько раз обращается кредиторская задолженность в течение анализируемого периода	Отношение выручки от реализации к средней стоимости кредиторской задолженности
Показатели рентабельности		
Рентабельность активов (ROA)	Определяет эффективность использования активов, оценивает норму прибыли инвестиций предпринимательской структуры	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов
Рентабельность собственных средств (ROE)	Определяет эффективность использования собственных средств	Отношение чистой прибыли к средней стоимости собственных средств

Кроме того, поскольку акции крупных металлургических предприятий котируются на бирже, целесообразно использовать также показатели ценных бумаг, такие как P/E (соотношения цены и прибыли акции) и P/S (цена/продажи), а также величину рыночной капитализации компании.

Существенное влияние на инвестиционную привлекательность предприятий отрасли оказывает уровень риска производственно-хозяйственной деятельности, который характеризует вероятность потери вложенных в предприятие средств и/или дохода от них. Поэтому в методику оценки инвестиционной привлекательности и исследования конкурентных возможностей предприятий целесообразно включить учёт уровня риска производственно-хозяйственной деятельности.

При этом следует подчеркнуть, что показатели рисков, как в целом, так и по всем составляющим риска производственно-хозяйственной деятельности предприятий в России и ее регионах значительно превышают аналогичные показатели в развитых странах. Это объясняется:

- экономической ситуацией, сложившейся в стране;

ственной деятельности. Достаточно полную картину о финансово-экономическом состоянии предприятия может дать следующая система показателей:

– экономические – уровень затрат (характеризует эффективность деятельности предприятия), выручка на одного работника, или производительность труда (характеризует эффективность использования трудовых ресурсов), фондоотдача активной части основных производственных фондов (характеризует эффективность их использования);

– показатели финансовой устойчивости;

– показатели деловой активности;

– показатели рентабельности.

Кроме того, поскольку акции крупных металлургических предприятий котируются на бирже, целесообразно использовать также показатели ценных бумаг, такие как P/E (соотношения цены и прибыли акции) и P/S (цена/продажи), а также величину рыночной капитализации компании.

Существенное влияние на инвестиционную привлекательность предприятий отрасли оказывает уровень риска производственно-хозяйственной деятельности, который характеризует вероятность потери вложенных в предприятие средств и/или дохода от них. Поэтому в методику оценки инвестиционной привлекательности и исследования конкурентных возможностей предприятий целесообразно включить учёт уровня риска производственно-хозяйственной деятельности.

Рассмотрим конкретную реализацию методики. На первом этапе формируется совокупность конкурирующих на рынке предприятий. Для исследования и оценки инвестиционной привлекательности выбраны предприятия, расположенные в различных регионах и входящие в крупнейшие холдинги отрасли:

– ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК);

ОАО «Северсталь»;

– ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК);

методов анализа с экономической оценкой получаемых результатов. Содержание факторной методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий заключается в следующем.

Исходя из целей и задач формирования конкурентного организованного рынка, основных факторов и условий развития компаний, а также, учитывая требования к инфраструктуре рынка, формируется система факторов, оказывающих влияние на развитие и функционирование рынка, и устанавливаются принципы соотношения между ними.

Выбор факторов и характеризующих их показателей является одним из важнейших и принципиальных моментов подхода. От правильности выбора показателей для анализа зависит степень достоверности проведенного исследования.

Оценка производственно-хозяйственной деятельности предприятий с точки зрения инвестиционной привлекательности осуществляется поэтапно.

На первом этапе формируется совокупность конкурирующих на рынке предприятий. Для исследования и оценки инвестиционной привлекательности выбраны предприятия, расположенные в различных регионах и входящие в крупнейшие холдинги отрасли:

- ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК);
- ОАО «Северсталь»;
- ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК);
- ОАО «Мечел»;
- Evraz Group.

Анализ проводится в разрезе отдельных предприятий с оценкой показателей по данным бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Следует отметить, что результаты анализа не обладают абсолютной корректностью в его силу статичности и отсутствия абсолютной уверенности в достоверности данных (в том числе из-за того, что часть из них была получена расчетным путем). Тем не менее, они достаточно наглядно отражают финансово-экономическое состояние предприятий с точки зрения их конкурентных возможностей.

– ОАО «Мечел»;

– Evraz Group.

Анализ проводится в разрезе отдельных предприятий с оценкой показателей по данным бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Следует отметить, что результаты анализа не обладают абсолютной корректностью в его силу статичности и отсутствия абсолютной уверенности в достоверности данных (в том числе из-за того, что часть из них была получена расчетным путем). Тем не менее, они достаточно наглядно отражают финансово-экономическое состояние предприятий с точки зрения их конкурентных возможностей.

В соответствии с разработанной методикой оценки инвестиционной привлекательности и анализа производственно-хозяйственной деятельности и основываясь на данных об уровне риска их деятельности, приведем выбранные для анализа факторы.

Рассмотрим факторы риска выбранных предприятий. Цены на сталь в России отличаются меньшей волатильностью по сравнению с мировыми ценами. Тем не менее они остаются основным фактором риска для производителей. Цены на железную руду и коксующийся уголь представляют не столь серьезную угрозу, поскольку четыре из пяти представленных на бирже российских компаний черной металлургии в значительной степени обеспечены собственными сырьевыми ресурсами. Большинство производственных мощностей российских сталелитейных компаний расположены в России, поэтому факторами риска являются инфляция и укрепление рубля. Либерализация внутреннего рынка электроэнергии и газа может привести к увеличению издержек металлургов. Описание уровня риска производственно-хозяйственной деятельности и производственных факторов описаны в таблицах 3.10 и 3.11.

Финансовый потенциал предприятий определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами (величиной полученной прибыли или убытков, уровнем затрат, уровнем рентабельности) и, кроме того,

методов анализа с экономической оценкой получаемых результатов. Содержание факторной методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий заключается в следующем.

Исходя из целей и задач формирования конкурентного организованного рынка, основных факторов и условий развития компаний, а также, учитывая требования к инфраструктуре рынка, формируется система факторов, оказывающих влияние на развитие и функционирование рынка, и устанавливаются принципы соотношения между ними.

Выбор факторов и характеризующих их показателей является одним из важнейших и принципиальных моментов подхода. От правильности выбора показателей для анализа зависит степень достоверности проведенного исследования.

Оценка производственно-хозяйственной деятельности предприятий с точки зрения инвестиционной привлекательности осуществляется поэтапно.

На первом этапе формируется совокупность конкурирующих на рынке предприятий. Для исследования и оценки инвестиционной привлекательности выбраны предприятия, расположенные в различных регионах и входящие в крупнейшие холдинги отрасли:

- ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК);
- ОАО «Северсталь»;
- ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК);
- ОАО «Мечел»;
- Evraz Group.

Анализ проводится в разрезе отдельных предприятий с оценкой показателей по данным бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Следует отметить, что результаты анализа не обладают абсолютной корректностью в его силу статичности и отсутствия абсолютной уверенности в достоверности данных (в том числе из-за того, что часть из них была получена расчетным путем). Тем не менее, они достаточно наглядно отражают финансово-экономическое состояние предприятий с точки зрения их конкурентных возможностей.

– ОАО «Мечел»;

– Evraz Group.

Анализ проводится в разрезе отдельных предприятий с оценкой показателей по данным бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Следует отметить, что результаты анализа не обладают абсолютной корректностью в его силу статичности и отсутствия абсолютной уверенности в достоверности данных (в том числе из-за того, что часть из них была получена расчетным путем). Тем не менее, они достаточно наглядно отражают финансово-экономическое состояние предприятий с точки зрения их конкурентных возможностей.

В соответствии с разработанной методикой оценки инвестиционной привлекательности и анализа производственно-хозяйственной деятельности и основываясь на данных об уровне риска их деятельности, приведем выбранные для анализа факторы.

Рассмотрим факторы риска выбранных предприятий. Цены на сталь в России отличаются меньшей волатильностью по сравнению с мировыми ценами. Тем не менее они остаются основным фактором риска для производителей. Цены на железную руду и коксующийся уголь представляют не столь серьезную угрозу, поскольку четыре из пяти представленных на бирже российских компаний черной металлургии в значительной степени обеспечены собственными сырьевыми ресурсами. Большинство производственных мощностей российских сталелитейных компаний расположены в России, поэтому факторами риска являются инфляция и укрепление рубля. Либерализация внутреннего рынка электроэнергии и газа может привести к увеличению издержек металлургов. Описание уровня риска производственно-хозяйственной деятельности и производственных факторов описаны в таблицах 3.10 и 3.11.

Финансовый потенциал предприятий определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами (величиной полученной прибыли или убытков, уровнем затрат, уровнем рентабельности) и, кроме того,

В соответствии с разработанной методикой оценки инвестиционной привлекательности и анализа производственно-хозяйственной деятельности и, основываясь на данных об уровне риска их деятельности, приведем выбранные для анализа факторы.

Рассмотрим факторы риска выбранных предприятий. Цены на сталь в России отличаются меньшей волатильностью по сравнению с мировыми ценами. Тем не менее они остаются основным фактором риска для производителей. Цены на железную руду и коксующийся уголь представляют не столь серьезную угрозу, поскольку четыре из пяти представленных на бирже российских компаний черной металлургии в значительной степени обеспечены собственными сырьевыми ресурсами. Большинство производственных мощностей российских сталелитейных компаний расположены в России, поэтому факторами риска являются инфляция и укрепление рубля. Либерализация внутреннего рынка электроэнергии и газа может привести к увеличению издержек металлургов.

Специфические для компаний риски

Evraz Group. Среди специфических рисков можно отметить трудности, которые могут возникнуть в процессе объединения «Южкузбассугля» и «Распадской». Кроме того, существует риск, что эта сделка не состоится и Evraz Group придется искать новые подходы к управлению своими угольными активами. К повышению оценки могут привести новые приобретения, в том числе на новых рынках (последний пример - сделка по приобретению китайского производителя Delong Holdings).

ММК. Динамика цен на сырьевые товары остается основным фактором риска, поскольку компания не обеспечена собственным сырьем. В то же время ММК полностью обеспечивает себя электроэнергией, поэтому цены на электроэнергию не представляют большой проблемы для компании. Специфический для компании риск связан с реализацией объявленных масштабных проектов. Специалисты практически не сомневаются в том, что стан-5000 будет введен в соответствии с намеченным планом, однако

– ОАО «Мечел»;

– Evraz Group.

Анализ проводится в разрезе отдельных предприятий с оценкой показателей по данным бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Следует отметить, что результаты анализа не обладают абсолютной корректностью в его силу статичности и отсутствия абсолютной уверенности в достоверности данных (в том числе из-за того, что часть из них была получена расчетным путем). Тем не менее, они достаточно наглядно отражают финансово-экономическое состояние предприятий с точки зрения их конкурентных возможностей.

В соответствии с разработанной методикой оценки инвестиционной привлекательности и анализа производственно-хозяйственной деятельности и основываясь на данных об уровне риска их деятельности, приведем выбранные для анализа факторы.

Рассмотрим факторы риска выбранных предприятий. Цены на сталь в России отличаются меньшей волатильностью по сравнению с мировыми ценами. Тем не менее они остаются основным фактором риска для производителей. Цены на железную руду и коксующийся уголь представляют не столь серьезную угрозу, поскольку четыре из пяти представленных на бирже российских компаний черной металлургии в значительной степени обеспечены собственными сырьевыми ресурсами. Большинство производственных мощностей российских сталелитейных компаний расположены в России, поэтому факторами риска являются инфляция и укрепление рубля. Либерализация внутреннего рынка электроэнергии и газа может привести к увеличению издержек металлургов. Описание уровня риска производственно-хозяйственной деятельности и производственных факторов описаны в таблицах 3.10 и 3.11.

Финансовый потенциал предприятий определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами (величиной полученной прибыли или убытков, уровнем затрат, уровнем рентабельности) и, кроме того,

Финансовый потенциал предприятий определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами (величиной полученной прибыли или убытков, уровнем затрат, уровнем рентабельности) и, кроме того, характеризуется структурой имущества компаний и источников их финансирования, а также соотношением между ними. Финансовое состояние компаний с точки зрения их инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности на свободном рынке следует рассматривать с позиции как краткосрочной (ликвидность и платежеспособность), так и долгосрочной (финансовая устойчивость) перспективы.

Таблица 2.22

Экономические факторы.

Номер п/п	Наименование предприятия	Экономические факторы	
		Уровень затрат (%)	Фондоотдача ОПФ
	Горнодобывающие компании		
1	АО «Стойленский ГОК»	58,96	4,53
2	АО «Лебединский ГОК»	62,43	3,89
3	АО «Михайловский ГОК»	64,89	4,89
4	АО «Карельский окатыш»	58,99	3,65
5	АО «Коршуновский ГОК»	81,51	3,98
6	АО «Гайский ГОК»	55,99	4,67
Комбинаты полного цикла производства продукции черной металлургии			
7	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК)	72,55	3,22
8	ОАО «Северсталь»	64,59	4,08
9	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	66,87	3,64
10	АО «Нижнетагильский металлургический комбинат»	67,89	3,89
11	АО «Западно-сибирский металлургический комбинат»	72,44	3,24
12	АО «Челябинский металлургический комбинат»	59,87	3,43
13	АО «Оскольский электрометаллургический комбинат»	64,78	2,89
	Трубные заводы		
14	АО «Трубная металлургическая компания»	70,67	4,35
15	АО «Таганрогский металлургический завод»	69,98	3,87
16	АО «Синарский трубный завод»	73,87	2,99
17	АО «Северский трубный завод»	69,65	3,76
18	АО «Волжский трубный завод»	74,56	3,54
19	АО «Челябинский трубопрокатный завод»	68,43	3,89
	Корпорации		
20	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	78,34	3,87

характеризуется структурой имущества компаний и источников их финансирования, а также соотношением между ними. Финансовое состояние компаний с точки зрения их инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности на свободном рынке следует рассматривать с позиции как краткосрочной (ликвидность и платежеспособность), так и долгосрочной (финансовая устойчивость) перспективы.

Таблица 3.10.

Уровень риска производственно-хозяйственной деятельности

Номер п/п	Наименование предприятия	Риск производственно-хозяйственной деятельности
1	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК)	Умеренный (ближе к низкому)
2	ОАО «Северсталь»	умеренный
3	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	высокий
4	АО «Стойленский ГОК»	умеренный
5	АО «Лебединский ГОК»	умеренный
6	АО «Михайловский ГОК»	умеренный
7	АО «Карельский окатыш»	умеренный
8	ОАО «Выксунский металлургический завод»	высокий
9	АО «Гайский ГОК»	умеренный
10	АО «Нижнетагильский металлургический комбинат»	Умеренный (ближе к низкому)
11	АО «Западно-сибирский металлургический комбинат»	умеренный
12	АО «Челябинский металлургический комбинат»	Умеренный (ближе к низкому)
13	АО «Оскольский электрометаллургический комбинат»	умеренный
14	АО «Трубная металлургическая компания»	высокий
15	АО «Таганрогский металлургический завод»	умеренный
16	АО «Синарский трубный завод»	высокий
17	АО «Северский трубный завод»	умеренный
18	АО «Волжский трубный завод»	умеренный
19	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	умеренный
20	АО «Челябинский трубопрокатный завод»	умеренный

Как правило, при оценке финансового состояния компаний, прежде всего, анализируют экономические показатели, характеризующие результативность основной производственной деятельности компаний, или, иначе говоря, эффективность использования имеющегося экономического потенциа-

Таблица 2.20

Уровень риска производственно-хозяйственной деятельности.

Номер п/п	Наименование предприятия	Риск производственно-хозяйственной деятельности
	Горнодобывающие компании	
1	АО «Михайловский ГОК»	умеренный
2	АО «Коршуновский ГОК»	высокий
3	АО «Карельский окатыш»	умеренный
4	АО «Гайский ГОК»	умеренный
5	АО «Лебединский ГОК»	умеренный
6	АО «Стойленский ГОК»	умеренный
	Комбинаты полного цикла	
7	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК)	умеренный (ближе к низкому)
8	ОАО «Северсталь»	умеренный
9	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	высокий
10	АО «Нижнетагильский металлургический комбинат»	умеренный (ближе к низкому)
11	АО «Западно-сибирский металлургический комбинат»	умеренный
12	АО «Челябинский металлургический комбинат»	умеренный (ближе к низкому)
13	АО «Оскольский электрометаллургический комбинат»	умеренный
	Трубные заводы	
14	АО «Трубная металлургическая компания»	высокий
15	АО «Таганрогский металлургический завод»	умеренный
16	АО «Синарский трубный завод»	высокий
17	АО «Северский трубный завод»	умеренный
18	АО «Волжский трубный завод»	умеренный
19	АО «Челябинский трубопрокатный завод»	умеренный
	Корпорации	
20	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	умеренный

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
120 / 195 71,4%

характеризуется структурой имущества компаний и источников их финансирования, а также соотношением между ними. Финансовое состояние компаний с точки зрения их инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности на свободном рынке следует рассматривать с позиции как краткосрочной (ликвидность и платежеспособность), так и долгосрочной (финансовая устойчивость) перспективы.

Таблица 3.10.

Уровень риска производственно-хозяйственной деятельности

Номер п/п	Наименование предприятия	Риск производственно-хозяйственной деятельности
1	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК)	Умеренный (ближе к низкому)
2	ОАО «Северсталь»	умеренный
3	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	высокий
4	АО «Стойленский ГОК»	умеренный
5	АО «Лебединский ГОК»	умеренный
6	АО «Михайловский ГОК»	умеренный
7	АО «Карельский окатыш»	умеренный
8	ОАО «Выксунский металлургический завод»	высокий
9	АО «Гайский ГОК»	умеренный
10	АО «Нижнетагильский металлургический комбинат»	Умеренный (ближе к низкому)
11	АО «Западно-сибирский металлургический комбинат»	умеренный
12	АО «Челябинский металлургический комбинат»	Умеренный (ближе к низкому)
13	АО «Оскольский электрометаллургический комбинат»	умеренный
14	АО «Трубная металлургическая компания»	высокий
15	АО «Таганрогский металлургический завод»	умеренный
16	АО «Синарский трубный завод»	высокий
17	АО «Северский трубный завод»	умеренный
18	АО «Волжский трубный завод»	умеренный
19	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	умеренный
20	АО «Челябинский трубопрокатный завод»	умеренный

Как правило, при оценке финансового состояния компаний, прежде всего, анализируют экономические показатели, характеризующие результативность основной производственной деятельности компаний, или, иначе говоря, эффективность использования имеющегося экономического потенциа-

Тафеева А.А,.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Тафеева А.А..pdf Войти
114 / 195 16,5%

Финансовый потенциал предприятий определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами (величиной полученной прибыли или убытков, уровнем затрат, уровнем рентабельности) и, кроме того, характеризуется структурой имущества компаний и источников их финансирования, а также соотношением между ними. Финансовое состояние компаний с точки зрения их инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности на свободном рынке следует рассматривать с позиции как краткосрочной (ликвидность и платежеспособность), так и долгосрочной (финансовая устойчивость) перспективы.

Таблица 2.22

Экономические факторы.

Номер п/п	Наименование предприятия	Экономические факторы	
		Уровень затрат (%)	Фондоотдача ОПФ
	Горнодобывающие компании		
1	АО «Стойленский ГОК»	58,96	4,53
2	АО «Лебединский ГОК»	62,43	3,89
3	АО «Михайловский ГОК»	64,89	4,89
4	АО «Карельский окатыш»	58,99	3,65
5	АО «Коршуновский ГОК»	81,51	3,98
6	АО «Гайский ГОК»	55,99	4,67
Комбинаты полного цикла производства продукции черной металлургии			
7	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК)	72,55	3,22
8	ОАО «Северсталь»	64,59	4,08
9	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	66,87	3,64
10	АО «Нижнетагильский металлургический комбинат»	67,89	3,89
11	АО «Западно-сибирский металлургический комбинат»	72,44	3,24
12	АО «Челябинский металлургический комбинат»	59,87	3,43
13	АО «Оскольский электрометаллургический комбинат»	64,78	2,89
	Трубные заводы		
14	АО «Трубная металлургическая компания»	70,67	4,35
15	АО «Таганрогский металлургический завод»	69,98	3,87
16	АО «Синарский трубный завод»	73,87	2,99
17	АО «Северский трубный завод»	69,65	3,76
18	АО «Волжский трубный завод»	74,56	3,54
19	АО «Челябинский трубопрокатный завод»	68,43	3,89
	Корпорации		
20	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	78,34	3,87

901,7 x 1 236,8 мм

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
122 / 195 71,4%

Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом и различных направлений его деятельности, выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Таблица 3.12.

Рентабельность продаж

Номер п/п	Наименование предприятия	R
1	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК)	14,37
2	ОАО «Северсталь»	18,3
3	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	17,19
4	АО «Стойленский ГОК»	17,5
5	АО «Лебединский ГОК»	17,19
6	АО «Михайловский ГОК»	13,62
7	АО «Карельский окатыш»	11
8	ОАО «Выксунский металлургический завод»	12,01
9	АО «Гайский ГОК»	16,7
10	АО «Нижнетагильский металлургический комбинат»	15,29
11	АО «Западно-сибирский металлургический комбинат»	15,32
12	АО «Челябинский металлургический комбинат»	5,91
13	АО «Оскольский электрометаллургический комбинат»	44,37
14	АО «Трубная металлургическая компания»	27,76
15	АО «Таганрогский металлургический завод»	11,7
16	АО «Синарский трубный завод»	8,42
17	АО «Северский трубный завод»	8,12
18	АО «Волжский трубный завод»	14,13
19	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	14
20	АО «Челябинский трубопрокатный завод»	18,3

Далее применим методы корреляционно-регрессионного анализа, а также эконометрическое моделирование. В нашей модели в качестве моделируемого показателя выступает рентабельность продаж металлургических компаний, поскольку данный показатель наиболее полно характеризует эф-

Тафеева А.А,.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Тафеева А.А,.pdf Войти
117 / 195 16,5%

Деловая активность компании проявляется в динамичности её развития, достижении ею поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала. Показатели деловой активности имеют важное значение, так как:

- от скорости оборота авансированных средств зависит объём выручки от реализации;
- ускорение оборота на определённой стадии индивидуального кругооборота фондов предприятия приводит к ускорению оборота и на других стадиях производственного цикла[47].

Анализ финансовой устойчивости позволяет установить, насколько рационально предприятие управляет собственными и заёмными средствами. Важно, чтобы состояние источников собственных и заёмных средств отвечало стратегическим целям развития предприятия, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности, т. е. отсутствию денежных средств, необходимых для расчётов с внутренними и внешними партнёрами, а также с государством. В то же время наличие значительных остатков свободных денежных средств усложняет деятельность предприятия за счёт их иммобилизации в излишние материально-производственные запасы и затраты.

Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом и различных направлений его деятельности, выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.[48]

[47] Бочаров В В. Финансовый анализ. – СПб: Питер, 2005
[48] Савицкая Г В. Экономический анализ: Учебник – 10-е изд , испр – М.: Новое знание, 2004

905 x 1 240 мм

фективность производственной и коммерческой деятельности предприятий, показатель представлен в таблице 3.12.

Включение в уравнение множественной регрессии того или иного набора факторов связано прежде всего с представлением исследователя о природе взаимосвязи моделируемого показателя с другими экономическими явлениями. Факторы, включаемые во множественную регрессию, должны быть количественно измеримы. Если необходимо включить в модель качественный фактор, не имеющий количественного измерения, то ему нужно придать количественную определённость. В нашем случае количественная определённость придаётся фактору «Уровень риска» (высокий риск – 0, умеренный риск – 1, минимальный риск – 2), фактору «Выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры» (отсутствие – 0, наличие – 1) и фактору «Наличие собственной ресурсной базы» (отсутствие – 0, наличие – 1).

С учетом производственных и экономических факторов, а также уровня риска составим регрессионную модель для выявления наиболее значимых факторов:

$$R = \Sigma c_i \times X_i,$$

где с –коэффициенты регрессии, X – значения факторов регрессии.

$$R = c(1) + c(2)*RISK + c(3)*M + c(4)*R + c(5)*PR + c(6)*CH + c(7)*ST + \\ + c(8)*Z + c(9)*FO + c(10)*FR + c(11)*KOS + c(12)*KZ + c(13)*KAL + \\ + c(14)*KTL + c(15)*KDZ + c(16)*ODZ + c(17)*KKZ + c(18)*ROA + \\ + c(19)*ROE,$$

где c(1) – c(19) – коэффициенты регрессии; R – рентабельность продаж; RISK – уровень риска производственно-хозяйственной деятельности; M – выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры; R – наличие собственной ресурсной базы; PR – темп роста производства проката, 2009/2010, %; CH – темп роста производства чугуна, 2009/2010, %ST – темп роста производства стали, 2009/2010, %;Z – уровень затрат, %; FO – фондоотдача основных производственных фондов; FR – коэффициент финансового

значимости построим модель множественной линейной регрессии. Множественная регрессия широко используется в макро- и микроэкономических расчётах. В настоящее время множественная регрессия – один из наиболее распространённых методов в эконометрике. Основная цель множественной регрессии – построить модель с большим числом факторов, определив при этом влияние каждого из них в отдельности, а также совокупное их воздействие на моделируемый показатель.

Включение в уравнение множественной регрессии того или иного набора факторов связано прежде всего с представлением исследователя о природе взаимосвязи моделируемого показателя с другими экономическими явлениями. Факторы, включаемые во множественную регрессию, должны быть количественно измеримы. Если необходимо включить в модель качественный фактор, не имеющий количественного измерения, то ему нужно придать количественную определённость. В нашем случае количественная определённость придаётся фактору «Уровень риска» (высокий риск – 0, умеренный риск – 1, минимальный риск – 2), фактору «Выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры» (отсутствие – 0, наличие – 1) и фактору «Наличие собственной ресурсной базы» (отсутствие – 0, наличие – 1).

С учетом производственных и экономических факторов, а также уровня риска составим регрессионную модель для выявления наиболее значимых факторов:

$$Y = \sum_{i=1}^{n} c_i \times X_i \qquad [2.3.2.]$$

где: Y – оценка инвестиционной привлекательности предприятия, c_i - весовой коэффициент регрессии i-того фактора, X_i - значения i-того фактора регрессии.

$$Y = \sum_{i=1}^{N} c_i \times n_i = c_1 + c_2*REL + c_3*M + c_4*B + c_5*PR + c_6*CH + c_7*ST + \\ + c_8*Z + c_9*FO + c_{10}*FR + c_{11}*KOS + c_{12}*KZ + c_{13}*KAL + c_{14}*KTL + c_{15}*KDZ + \\ + c_{16}*ODZ + c_{17}*KKZ + c_{18}*ROA + c_{19}*ROE, \qquad [2.3.3]$$

фективность производственной и коммерческой деятельности предприятий, показатель представлен в таблице 3.12.

Включение в уравнение множественной регрессии того или иного набора факторов связано прежде всего с представлением исследователя о природе взаимосвязи моделируемого показателя с другими экономическими явлениями. Факторы, включаемые во множественную регрессию, должны быть количественно измеримы. Если необходимо включить в модель качественный фактор, не имеющий количественного измерения, то ему нужно придать количественную определённость. В нашем случае количественная определённость придаётся фактору «Уровень риска» (высокий риск – 0, умеренный риск – 1, минимальный риск – 2), фактору «Выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры» (отсутствие – 0, наличие – 1) и фактору «Наличие собственной ресурсной базы» (отсутствие – 0, наличие – 1).

С учетом производственных и экономических факторов, а также уровня риска составим регрессионную модель для выявления наиболее значимых факторов:

$$R = \Sigma c_i \times X_i,$$

где с –коэффициенты регрессии, X – значения факторов регрессии.

$$R = c(1) + c(2)*RISK + c(3)*M + c(4)*R + c(5)*PR + c(6)*CH + c(7)*ST + \\ + c(8)*Z + c(9)*FO + c(10)*FR + c(11)*KOS + c(12)*KZ + c(13)*KAL + \\ + c(14)*KTL + c(15)*KDZ + c(16)*ODZ + c(17)*KKZ + c(18)*ROA + \\ + c(19)*ROE,$$

где c(1) – c(19) – коэффициенты регрессии; R – рентабельность продаж; RISK – уровень риска производственно-хозяйственной деятельности; M – выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры; R – наличие собственной ресурсной базы; PR – темп роста производства проката, 2009/2010, %; CH – темп роста производства чугуна, 2009/2010, %ST – темп роста производства стали, 2009/2010, %;Z – уровень затрат, %; FO – фондоотдача основных производственных фондов; FR – коэффициент финансового

где c(1) – c(19) – коэффициенты регрессии;
REL – уровень риска производственно-хозяйственной деятельности;
M – выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры;
B – наличие собственной ресурсной базы;
PR – темп роста спроса на прокат, 2006/2007, %;
CH – темп роста спроса на чугун, 2006/2007, %
ST – темп роста спроса на сталь, 2006/2007, %;
Z – уровень затрат, %;
FO – фондоотдача основных производственных фондов;
FR – коэффициент финансового рычага;
KOS – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
KZ – коэффициент задолженности;
KAL – коэффициент абсолютной ликвидности;
KTL – коэффициент текущей ликвидности;
KDZ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
ODZ – период инкассации дебиторской задолженности, дней;
KKZ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
ROA – рентабельность активов, %;
ROE – рентабельность собственных средств, %.

В целях упрощения процесса обработки больших массивов данных была использована статистическая программа Eviews 4.0. Результаты расчётов коэффициентов регрессии, а также ряда статистических показателей приведены в Таблице 2.27.

Для оценки коэффициентов при переменных полученного уравнения регрессии используется метод наименьших квадратов. Таким образом, уравнение регрессии имеет вид:

$$R = -5.305569 + 9.103206\ REL - 0.007889\ M + 0.987542\ R + 1.889245\ PR - \\ -0.436365\ CH + 0.002331ST - 0.253829\ Z + 5.243531\ FO - 33.61373\ FR - \\ -31.23562\ KOS + 77.73731\ KZ - 0.167809\ KAL + 3.837389\ KTL +$$

рычага; KOS – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; KZ – коэффициент задолженности; KAL – коэффициент абсолютной ликвидности; KTL – коэффициент текущей ликвидности; KDZ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; ODZ – период инкассации дебиторской задолженности, дней; KKZ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности; ROA – рентабельность активов, %;ROE – рентабельность собственных средств, %.

Таблица 3.13.

Результаты расчётов

Method: наименьших квадратов

P/E = C(1) + C(2)×RISK + C(3)×M + C(4)×R + C(5)×PR + C(6)×CH + C(7)×ST + C(8)×Z + C(9)*FO + + C(10)×FR + C(11)×KOS + C(12) ×KZ + C(13)×KAL + C(14)×KTL + C(15)×KDZ + + C(16)×ODZ + C(17)×KKZ + C(18)×ROA + C(19)×ROE

C	коэффициент	стандартная ошибка	t-статистика	вероятность
C(1)	-5.305569	13.51220	-0.324249	0.8033
C(2)	-9.103206	1.322244	-7.322421	0.0582
C(3)	-0.007889	0.001133	-6.928139	0.2115
C(4)	0.987542	0.091311	3.135465	0.0380
C(5)	1.889245	2.293837	3.397455	0.3773
C(6)	-0.436365	0.058231	-4.813363	0.1610
C(7)	0.002331	0.001219	4.513583	0.1988
C(8)	-0.253829	0.635325	-1.267356	0.2784
C(9)	5.243531	2.633352	2.179584	0.2659
C(10)	-33.61373	6.963244	-6.964663	0.0708
C(11)	-31.23562	3.698848	-9.244487	0.1385
C(12)	77.73731	16.02424	5.724556	0.1191
C(13)	-0.167809	6.287949	-0.063417	0.9875
C(14)	3.837389	0.724244	6.798998	0.0193
C(15)	2.637364	0.424274	2.145355	0.1766
C(16)	0.049836	0.242467	3.082244	0.1427
C(17)	0.128393	0.244684	0.644499	0.6982
C(18)	0.638362	0.868453	2.522245	0.0082
C(19)	-1.043424	0.205579	-3.082227	0.1236
R квадрат	**0.986545**	**Статистика Дарбина – Уотсона**		**1.335278**

В целях упрощения процесса обработки больших массивов данных была использована статистическая программа Eviews 4.0. Результаты расчётов

где c(1) – c(19) – коэффициенты регрессии;

REL – уровень риска производственно-хозяйственной деятельности;

M – выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры;

B – наличие собственной ресурсной базы;

PR – темп роста спроса на прокат, 2006/2007, %;

CH – темп роста спроса на чугун, 2006/2007, %

ST – темп роста спроса на сталь, 2006/2007, %;

Z – уровень затрат, %;

FO – фондоотдача основных производственных фондов;

FR – коэффициент финансового рычага;

KOS – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

KZ – коэффициент задолженности;

KAL – коэффициент абсолютной ликвидности;

KTL – коэффициент текущей ликвидности;

KDZ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

ODZ – период инкассации дебиторской задолженности, дней;

KKZ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

ROA – рентабельность активов, %;

ROE – рентабельность собственных средств, %.

В целях упрощения процесса обработки больших массивов данных была использована статистическая программа Eviews 4.0. Результаты расчётов коэффициентов регрессии, а также ряда статистических показателей приведены в Таблице 2.27.

Для оценки коэффициентов при переменных полученного уравнения регрессии используется метод наименьших квадратов. Таким образом, уравнение регрессии имеет вид:

R = -5.305569 + 9.103206 REL - 0.007889 M + 0.987542 R + 1.889245 PR - -0.436365 CH + 0.002331ST - 0.253829 Z + 5.243531 FO - 33.61373 FR - -31.23562 KOS + 77.73731 KZ - 0.167809 KAL + 3.837389 KTL +

рычага; KOS – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; KZ – коэффициент задолженности; KAL – коэффициент абсолютной ликвидности; KTL – коэффициент текущей ликвидности; KDZ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; ODZ – период инкассации дебиторской задолженности, дней; KKZ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности; ROA – рентабельность активов, %;ROE – рентабельность собственных средств, %.

Таблица 3.13.

Результаты расчётов

Method: наименьших квадратов

P/E = C(1) + C(2)×RISK + C(3)×M + C(4)×R + C(5)×PR + C(6)×CH + C(7)×ST + C(8)×Z + C(9)*FO + + C(10)×FR + C(11)×KOS + C(12) ×KZ + C(13)×KAL + C(14)×KTL + C(15)×KDZ + + C(16)×ODZ + C(17)×KKZ + C(18)×ROA + C(19)×ROE

C	коэффициент	стандартная ошибка	t-статистика	вероятность
C(1)	-5.305569	13.51220	-0.324249	0.8033
C(2)	-9.103206	1.322244	-7.322421	0.0582
C(3)	-0.007889	0.001133	-6.928139	0.2115
C(4)	0.987542	0.091311	3.135465	0.0380
C(5)	1.889245	2.293837	3.397455	0.3773
C(6)	-0.436365	0.058231	-4.813363	0.1610
C(7)	0.002331	0.001219	4.513583	0.1988
C(8)	-0.253829	0.635325	-1.267356	0.2784
C(9)	5.243531	2.633352	2.179584	0.2659
C(10)	-33.61373	6.963244	-6.964663	0.0708
C(11)	-31.23562	3.698848	-9.244487	0.1385
C(12)	77.73731	16.02424	5.724556	0.1191
C(13)	-0.167809	6.287949	-0.063417	0.9875
C(14)	3.837389	0.724244	6.798998	0.0193
C(15)	2.637364	0.424274	2.145355	0.1766
C(16)	0.049836	0.242467	3.082244	0.1427
C(17)	0.128393	0.244684	0.644499	0.6982
C(18)	0.638362	0.868453	2.522245	0.0082
C(19)	-1.043424	0.205579	-3.082227	0.1236
R квадрат	0.986545	Статистика Дарбина – Уотсона		1.335278

В целях упрощения процесса обработки больших массивов данных была использована статистическая программа Eviews 4.0. Результаты расчётов

+ 2.637364 KDZ + 0.049836 ODZ + 0.128393 KKZ + 0.638362 ROA -

-1.043424 ROE [2.3.4.]

Таблица 2.27

Результаты расчётов.

Method: Least Squares; Sample: 1 20; Included observations: 20

P/E=C(1)+C(2)*REL+C(3)*M+C(4)*B+C(5)*PR+C(6)*CH+C(7)*ST+C(8)*Z+C(9)*FO+ +C(10)*FR+C(11)*KOS+C(12)*KZ+C(13)*KAL+C(14) *KTL+C(15)*KDZ+C(16)*ODZ +C(17)*KKZ+C(18)*ROA+C(19)*ROE

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-5.305569	13.51220	-0.324249	0.8033
C(2)	-9.103206	1.322244	-7.322421	0.0582
C(3)	-0.007889	0.001133	-6.928139	0.2115
C(4)	0.987542	0.091311	3.135465	0.0380
C(5)	1.889245	2.293837	3.397455	0.3773
C(6)	-0.436365	0.058231	-4.813363	0.1610
C(7)	0.002331	0.001219	4.513583	0.1988
C(8)	-0.253829	0.635325	-1.267356	0.2784
C(9)	5.243531	2.633352	2.179584	0.2659
C(10)	-33.61373	6.963244	-6.964663	0.0708
C(11)	-31.23562	3.698848	-9.244487	0.1385
C(12)	77.73731	16.02424	5.724556	0.1191
C(13)	-0.167809	6.287949	-0.063417	0.9875
C(14)	3.837389	0.724244	6.798998	0.0193
C(15)	2.637364	0.424274	2.145355	0.1766
C(16)	0.049836	0.242467	3.082244	0.1427
C(17)	0.128393	0.244684	0.644499	0.6982
C(18)	0.638362	0.868453	2.522245	0.0082
C(19)	-1.043424	0.205579	-3.082227	0.1236
R-squared	0.986545	Durbin-Watson stat		1.335278

Тесноту связи изучаемых явлений характеризует коэффициент детерминации R2, значения которого находятся в пределах [0;1]. Чем ближе значение данного коэффициента к 1, тем теснее связь между показателями. Высокое значение коэффициента означает, что в регрессионную модель включены существенные факторы и рассматриваемая форма связи отражает реальное соотношение между переменными, включёнными в модель. Для построенной модели значение коэффициента детерминации равно 0.986545.

Оценить качество построенной модели можно также с помощью критерия Дарбина-Уотсона, характеризующего наличие автокорреляции в остатках. Значения критерия находятся в пределах [0;4]. Модель считается

коэффициентов регрессии, а также ряда статистических показателей приведены в таблице 3.13.

Для оценки коэффициентов при переменных полученного уравнения регрессии используется метод наименьших квадратов. Таким образом, уравнение регрессии имеет вид:

R = – 5.305569 – 9.103206 RISK – 0.007889 M + 0.987542 R + 1.889245 PR – – 0.436365 CH + 0.002331ST – 0.253829 Z + 5.243531 FO – 33.61373 FR – – 31.23562 KOS + 77.73731 KZ – 0.167809 KAL + 3.837389 KTL + + 2.637364 KDZ + 0.049836 ODZ + 0.128393 KKZ + 0.638362 ROA – – 1.043424 ROE.

Тесноту связи изучаемых явлений характеризует коэффициент детерминации R2, значения которого находятся в пределах [0;1]. Чем ближе значение данного коэффициента к 1, тем теснее связь между показателями. Высокое значение коэффициента означает, что в регрессионную модель включены существенные факторы, и рассматриваемая форма связи отражает реальное соотношение между переменными, включёнными в модель. Для построенной модели значение коэффициента детерминации равно 0.986545.

Оценить качество построенной модели можно также с помощью критерия Дарбина-Уотсона, характеризующего наличие автокорреляции в остатках. Значения критерия находятся в пределах [0;4]. Модель считается качественной и её можно использовать (автокорреляция остатков отсутствует), если значение этого критерия не превышает 1,4. В построенной модели значение критерия Дарбина-Уотсона равно 1.335278.

Оценка качества найденных коэффициентов регрессии осуществляется с помощью t-статистики при определённом уровне значимости. Уровень значимости – это вероятность отвергнуть правильную гипотезу. Чем меньше уровень значимости, тем с большей вероятностью мы можем утверждать, что уравнение и его коэффициенты статистически значимы и тем больше их надёжность. Связь между переменными считается статистически значимой, если уровень значимости не превышает 0,1. Это значит, что надёжность (до-

где c(1) – c(19) – коэффициенты регрессии;

REL – уровень риска производственно-хозяйственной деятельности;

M – выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры;

B – наличие собственной ресурсной базы;

PR – темп роста спроса на прокат, 2006/2007, %;

CH – темп роста спроса на чугун, 2006/2007, %

ST – темп роста спроса на сталь, 2006/2007, %;

Z – уровень затрат, %;

FO – фондоотдача основных производственных фондов;

FR – коэффициент финансового рычага;

KOS – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

KZ – коэффициент задолженности;

KAL – коэффициент абсолютной ликвидности;

KTL – коэффициент текущей ликвидности;

KDZ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

ODZ – период инкассации дебиторской задолженности, дней;

KKZ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

ROA – рентабельность активов, %;

ROE – рентабельность собственных средств, %.

В целях упрощения процесса обработки больших массивов данных была использована статистическая программа Eviews 4.0. Результаты расчётов коэффициентов регрессии, а также ряда статистических показателей приведены в Таблице 2.27.

Для оценки коэффициентов при переменных полученного уравнения регрессии используется метод наименьших квадратов. Таким образом, уравнение регрессии имеет вид:

R = -5.305569 + 9.103206 REL - 0.007889 M + 0.987542 R + 1.889245 PR - -0.436365 CH + 0.002331ST - 0.253829 Z + 5.243531 FO - 33.61373 FR - -31.23562 KOS + 77.73731 KZ - 0.167809 KAL + 3.837389 KTL +

коэффициентов регрессии, а также ряда статистических показателей приведены в таблице 3.13.

Для оценки коэффициентов при переменных полученного уравнения регрессии используется метод наименьших квадратов. Таким образом, уравнение регрессии имеет вид:

R = – 5.305569 – 9.103206 RISK – 0.007889 M + 0.987542 R + 1.889245 PR –
– 0.436365 CH + 0.002331ST – 0.253829 Z + 5.243531 FO – 33.61373 FR –
– 31.23562 KOS + 77.73731 KZ – 0.167809 KAL + 3.837389 KTL +
+ 2.637364 KDZ + 0.049836 ODZ + 0.128393 KKZ + 0.638362 ROA –
– 1.043424 ROE.

Тесноту связи изучаемых явлений характеризует коэффициент детерминации R2, значения которого находятся в пределах [0;1]. Чем ближе значение данного коэффициента к 1, тем теснее связь между показателями. Высокое значение коэффициента означает, что в регрессионную модель включены существенные факторы, и рассматриваемая форма связи отражает реальное соотношение между переменными, включёнными в модель. Для построенной модели значение коэффициента детерминации равно 0.986545.

Оценить качество построенной модели можно также с помощью критерия Дарбина-Уотсона, характеризующего наличие автокорреляции в остатках. Значения критерия находятся в пределах [0;4]. Модель считается качественной и её можно использовать (автокорреляция остатков отсутствует), если значение этого критерия не превышает 1,4. В построенной модели значение критерия Дарбина-Уотсона равно 1.335278.

Оценка качества найденных коэффициентов регрессии осуществляется с помощью t-статистики при определённом уровне значимости. Уровень значимости – это вероятность отвергнуть правильную гипотезу. Чем меньше уровень значимости, тем с большей вероятностью мы можем утверждать, что уравнение и его коэффициенты статистически значимы и тем больше их надёжность. Связь между переменными считается статистически значимой, если уровень значимости не превышает 0,1. Это значит, что надёжность (до-

+ 2.637364 KDZ + 0.049836 ODZ + 0.128393 KKZ + 0.638362 ROA -
-1.043424 ROE [2.3.4.]

Таблица 2.27

Результаты расчётов.

Method: Least Squares; Sample: 1 20; Included observations: 20				
P/E=C(1)+C(2)*REL+C(3)*M+C(4)*B+C(5)*PR+C(6)*CH+C(7)*ST+C(8)*Z+C(9)*FO+				
+C(10)*FR+C(11)*KOS+C(12)*KZ+C(13)*KAL+C(14) *KTL+C(15)*KDZ+C(16)*ODZ				
+C(17)*KKZ+C(18)*ROA+C(19)*ROE				
	Coefficient	**Std. Error**	**t-Statistic**	**Prob.**
C(1)	-5.305569	13.51220	-0.324249	0.8033
C(2)	-9.103206	1.322244	-7.322421	0.0582
C(3)	-0.007889	0.001133	-6.928139	0.2115
C(4)	0.987542	0.091311	3.135465	0.0380
C(5)	1.889245	2.293837	3.397455	0.3773
C(6)	-0.436365	0.058231	-4.813363	0.1610
C(7)	0.002331	0.001219	4.513583	0.1988
C(8)	-0.253829	0.635325	-1.267356	0.2784
C(9)	5.243531	2.633352	2.179584	0.2659
C(10)	-33.61373	6.963244	-6.964663	0.0708
C(11)	-31.23562	3.698848	-9.244487	0.1385
C(12)	77.73731	16.02424	5.724556	0.1191
C(13)	-0.167809	6.287949	-0.063417	0.9875
C(14)	3.837389	0.724244	6.798998	0.0193
C(15)	2.637364	0.424274	2.145355	0.1766
C(16)	0.049836	0.242467	3.082244	0.1427
C(17)	0.128393	0.244684	0.644499	0.6982
C(18)	0.638362	0.868453	2.522245	0.0082
C(19)	-1.043424	0.205579	-3.082227	0.1236
R-squared	**0.986545**	**Durbin-Watson stat**		**1.335278**

Тесноту связи изучаемых явлений характеризует коэффициент детерминации R2, значения которого находятся в пределах [0;1]. Чем ближе значение данного коэффициента к 1, тем теснее связь между показателями. Высокое значение коэффициента означает, что в регрессионную модель включены существенные факторы и рассматриваемая форма связи отражает реальное соотношение между переменными, включёнными в модель. Для построенной модели значение коэффициента детерминации равно 0.986545.

Оценить качество построенной модели можно также с помощью критерия Дарбина-Уотсона, характеризующего наличие автокорреляции в остатках. Значения критерия находятся в пределах [0;4]. Модель считается

коэффициентов регрессии, а также ряда статистических показателей приведены в таблице 3.13.

Для оценки коэффициентов при переменных полученного уравнения регрессии используется метод наименьших квадратов. Таким образом, уравнение регрессии имеет вид:

$$R = -5.305569 - 9.103206\,RISK - 0.007889\,M + 0.987542\,R + 1.889245\,PR - 0.436365\,CH + 0.002331ST - 0.253829\,Z + 5.243531\,FO - 33.61373\,FR - 31.23562\,KOS + 77.73731\,KZ - 0.167809\,KAL + 3.837389\,KTL + 2.637364\,KDZ + 0.049836\,ODZ + 0.128393\,KKZ + 0.638362\,ROA - 1.043424\,ROE.$$

Тесноту связи изучаемых явлений характеризует коэффициент детерминации R2, значения которого находятся в пределах [0;1]. Чем ближе значение данного коэффициента к 1, тем теснее связь между показателями. Высокое значение коэффициента означает, что в регрессионную модель включены существенные факторы, и рассматриваемая форма связи отражает реальное соотношение между переменными, включёнными в модель. Для построенной модели значение коэффициента детерминации равно 0.986545.

Оценить качество построенной модели можно также с помощью критерия Дарбина-Уотсона, характеризующего наличие автокорреляции в остатках. Значения критерия находятся в пределах [0;4]. Модель считается качественной и её можно использовать (автокорреляция остатков отсутствует), если значение этого критерия не превышает 1,4. В построенной модели значение критерия Дарбина-Уотсона равно 1.335278.

Оценка качества найденных коэффициентов регрессии осуществляется с помощью t-статистики при определённом уровне значимости. Уровень значимости – это вероятность отвергнуть правильную гипотезу. Чем меньше уровень значимости, тем с большей вероятностью мы можем утверждать, что уравнение и его коэффициенты статистически значимы и тем больше их надёжность. Связь между переменными считается статистически значимой, если уровень значимости не превышает 0,1. Это значит, что надёжность (до-

качественной и её можно использовать (автокорреляция остатков отсутствует), если значение этого критерия не превышает 1,4. В построенной модели значение критерия Дарбина-Уотсона равно 1.335278.

Оценка качества найденных коэффициентов регрессии осуществляется с помощью t-статистики при определённом уровне значимости. Уровень значимости – это вероятность отвергнуть правильную гипотезу. Чем меньше уровень значимости, тем с большей вероятностью мы можем утверждать, что уравнение и его коэффициенты статистически значимы и тем больше их надёжность. Связь между переменными считается статистически значимой, если уровень значимости не превышает 0,1. Это значит, что надёжность (доверительная вероятность), с которой мы нашли коэффициенты в уравнении регрессии, должна быть не менее 90%. Статистическая значимость факторов определяется значениями последнего столбца Таблицы 2.28. Причём чем меньше значение данного показателя, тем большее влияние фактор оказывает на результативный показатель.

Исходя из того, что наиболее статистически значимыми являются факторы со значением показателя менее 0,1, выделим наиболее значимые факторы в порядке убывания их значимости.

На данном этапе реализации предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется сопоставление каждому показателю-фактору (Xi) уровня его значимости для анализа (ri). Чтобы оценить этот уровень, нужно расположить все показатели по порядку убывания значимости таким образом, чтобы выполнялось правило

$$r1 \geq r2 \geq \ldots \geq rN \quad , \qquad [2.3.5.]$$

где N – количество факторов в модели

Если система показателей проранжирована в порядке убывания их значимости, то значимость показателя (ri) следует определять по правилу Фишберна[50] :

[50] Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. М.: Наука, 1978. , стр. 135

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
126 / 195 71,4%

верительная вероятность), с которой мы нашли коэффициенты в уравнении регрессии, должна быть не менее 90%. Статистическая значимость факторов определяется значениями последнего столбца. Причём чем меньше значение данного показателя, тем большее влияние фактор оказывает на результативный показатель.

Исходя из того, что наиболее статистически значимыми являются факторы со значением показателя менее 0,1, выделим наиболее значимые факторы в порядке убывания их значимости.

Таблица 3.14.

Уровень значимости факторов

№ п/п, i	Наименование фактора	Статистическая значимость	Расчетная значимость по правилу Фишберна ri
1	Коэффициент рентабельности активов	0,0082	0,105
2	Коэффициент текущей ликвидности	0,0193	0,099
3	Наличие собственной ресурсной базы	0,0380	0,094
4	Уровень риска производственно-хозяйственной деятельности	0,0582	0,088
5	Коэффициент финансового рычага	0,0708	0,082
6	Коэффициент задолженности	0,1191	0,076
7	Рентабельность собственных средств	0,1236	0,070
8	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1385	0,064
9	Период инкассации дебиторской задолженности	0,1427	0,058
10	Темп роста производства чугуна, 2009/2010	0,1610	0,053
11	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,1766	0,047
12	Темп роста производства стали, 2006/2007	0,1988	0,041
13	Выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры	0,2115	0,035
14	Фондоотдача основных производственных фондов	0,2659	0,029
15	Уровень затрат	0,2784	0,023
16	Темп роста производства проката, 2009/2010	0,3773	0,018
17	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,6982	0,012
18	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,9875	0,006

Тафеева А.А..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Тафеева А.А..pdf Войти
123 / 195 16,5%

качественной и её можно использовать (автокорреляция остатков отсутствует), если значение этого критерия не превышает 1,4. В построенной модели значение критерия Дарбина-Уотсона равно 1.335278.

Оценка качества найденных коэффициентов регрессии осуществляется с помощью t-статистики при определённом уровне значимости. Уровень значимости – это вероятность отвергнуть правильную гипотезу. Чем меньше уровень значимости, тем с большей вероятностью мы можем утверждать, что уравнение и его коэффициенты статистически значимы и тем больше их надёжность. Связь между переменными считается статистически значимой, если уровень значимости не превышает 0,1. Это значит, что надёжность (доверительная вероятность), с которой мы нашли коэффициенты в уравнении регрессии, должна быть не менее 90%. Статистическая значимость факторов определяется значениями последнего столбца Таблицы 2.28. Причём чем меньше значение данного показателя, тем большее влияние фактор оказывает на результативный показатель.

Исходя из того, что наиболее статистически значимыми являются факторы со значением показателя менее 0,1, выделим наиболее значимые факторы в порядке убывания их значимости.

На данном этапе реализации предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется сопоставление каждому показателю-фактору (Xi) уровня его значимости для анализа (ri). Чтобы оценить этот уровень, нужно расположить все показатели по порядку убывания значимости таким образом, чтобы выполнялось правило

$$r1 \geq r2 \geq \ldots \geq rN \quad , \qquad [2.3.5.]$$

где N – количество факторов в модели

Если система показателей проранжирована в порядке убывания их значимости, то значимость показателя (ri) следует определять по правилу Фишберна[50] :

[50] Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. М.: Наука, 1978. , стр. 135

905,6 x 1 241,4 мм

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
126 / 195 71,4%

верительная вероятность), с которой мы нашли коэффициенты в уравнении регрессии, должна быть не менее 90%. Статистическая значимость факторов определяется значениями последнего столбца. Причём чем меньше значение данного показателя, тем большее влияние фактор оказывает на результативный показатель.

Исходя из того, что наиболее статистически значимыми являются факторы со значением показателя менее 0,1, выделим наиболее значимые факторы в порядке убывания их значимости.

Таблица 3.14.

Уровень значимости факторов

№ п/п, i	Наименование фактора	Статистическая значимость	Расчетная значимость по правилу Фишберна ri
1	Коэффициент рентабельности активов	0,0082	0,105
2	Коэффициент текущей ликвидности	0,0193	0,099
3	Наличие собственной ресурсной базы	0,0380	0,094
4	Уровень риска производственно-хозяйственной деятельности	0,0582	0,088
5	Коэффициент финансового рычага	0,0708	0,082
6	Коэффициент задолженности	0,1191	0,076
7	Рентабельность собственных средств	0,1236	0,070
8	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1385	0,064
9	Период инкассации дебиторской задолженности	0,1427	0,058
10	Темп роста производства чугуна, 2009/2010	0,1610	0,053
11	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,1766	0,047
12	Темп роста производства стали, 2006/2007	0,1988	0,041
13	Выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры	0,2115	0,035
14	Фондоотдача основных производственных фондов	0,2659	0,029
15	Уровень затрат	0,2784	0,023
16	Темп роста производства проката, 2009/2010	0,3773	0,018
17	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,6982	0,012
18	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,9875	0,006

Тафеева А.А,.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Тафеева А.А..pdf Войти
124 / 195 16,5%

$$r_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)\cdot N} \qquad [2.3.6.]$$

Если же все показатели обладают равной значимостью, тогда

$$r_i = \frac{1}{N} \qquad [2.3.7.]$$

Рассчитаем уровень значимости для показателей-факторов.

Таблица 2.28

Уровень значимости факторов.

№ п/п, i	Наименование фактора	Статистическая значимость	Расчетная значимость по правилу Фишберна r_i
1	Коэффициент рентабельности активов	0,0082	0,105
2	Коэффициент текущей ликвидности	0,0193	0,099
3	Наличие собственной ресурсной базы	0,0380	0,094
4	Уровень риска производственно-хозяйственной деятельности	0,0582	0,088
5	Коэффициент финансового рычага	0,0708	0,082
6	Коэффициент задолженности	0,1191	0,076
7	Рентабельность собственных средств	0,1236	0,070
8	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1385	0,064
9	Период инкассации дебиторской задолженности	0,1427	0,058
10	Темп роста спроса на чугун, 2006-2009	0,1610	0,053
11	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,1766	0,047
12	Темп роста спроса на сталь, 2006-2009	0,1988	0,041
13	Выгодность местоположения, наличие транспортной инфраструктуры	0,2115	0,035
14	Фондоотдача основных производственных фондов	0,2659	0,029
15	Уровень затрат	0,2784	0,023
16	Темп роста спроса на прокат, 2006-2009	0,3773	0,018
17	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,6982	0,012
18	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,9875	0,006

902,4 x 1 236,5 мм

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
127 / 195 71,4%

На данном этапе реализации предлагаемой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется сопоставление каждому показателю-фактору (Xi) уровня его значимости для анализа (ri).

Полученные значения факторов и уровня значимости могут являться основой для выбора наиболее инвестиционно-привлекательных предприятий.

Таблица 3.15.

Комплексный финансовый показатель инвестиционной привлекательности

Номер п/п	Наименование предприятия	Ω
1	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК)	24,456
2	ОАО «Северсталь»	19,422
3	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	24,625
4	АО «Стойленский ГОК»	29,776
5	АО «Лебединский ГОК»	25,607
6	АО «Михайловский ГОК»	26,505
7	АО «Карельский окатыш»	25,687
8	АО «Коршуновский ГОК»	25,867
9	АО «Гайский ГОК»	24,656
10	АО «Нижнетагильский металлургический комбинат»	25,832
11	АО «Западно-сибирский металлургический комбинат»	25,944
12	АО «Челябинский металлургический комбинат»	28,179
13	АО «Оскольский электрометаллургический комбинат»	25,919
14	АО «Трубная металлургическая компания»	15,699
15	АО «Таганрогский металлургический завод»	27,766
16	АО «Синарский трубный завод»	16,908
17	АО «Северский трубный завод»	19,308
18	АО «Волжский трубный завод»	18,379
19	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	25,865
20	АО «Челябинский трубопрокатный завод»	26,865

Поскольку оценивались наиболее крупные предприятия отрасли, входящие в холдинги ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), ОАО «Северсталь», ОАО «Выксунский металлургический завод», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), ОАО «Мечел», Evraz Group, занимающие более 80% объемов производства всей металлургической отрасли, выделим уровни инвестиционной привлекательности на

Тафеева А.А..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Тафеева А.А..pdf Войти
125 / 195 16,5%

Полученные значения факторов и уровня значимости могут являться основой для выбора наиболее инвестиционно привлекательных предприятий. Рассчитаем комплексный критерий инвестиционной привлекательности предприятия в условиях инновационного развития.

$$\Omega = \sum_{i=1}^{n} r_i \, n_i \rightarrow \max \qquad [2.3.8.]$$

где r_i – уровень значимости,
n_i – значение i-го фактора.

Таблица 2.30

Комплексный критерий инвестиционной привлекательности предприятия в условиях инновационного развития.

Номер	Наименование предприятия	Ω (относительные ед.)
Горнодобывающие компании		
1	АО «Стойленский ГОК»	29,776
2	АО «Михайловский ГОК»	26,505
3	АО «Коршуновский ГОК»	25,867
4	АО «Карельский окатыш»	25,687
5	АО «Лебединский ГОК»	25,607
6	АО «Гайский ГОК»	24,656
Комбинаты полного цикла производства продукции черной металлургии		
1	АО «Челябинский металлургический комбинат»	28,179
2	АО «Западно-сибирский металлургический комбинат»	25,944
3	АО «Оскольский электрометаллургический комбинат»	25,919
4	АО «Нижнетагильский металлургический комбинат»	25,832
5	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК)	24,625
6	ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК)	24,456
7	ОАО «Северсталь» (Череповецкий металлургический комбинат)	19,422
Трубные заводы		
1	АО «Таганрогский металлургический завод»	27,766
2	АО «Челябинский трубопрокатный завод»	26,865
3	АО «Северский трубный завод»	19,308
4	АО «Волжский трубный завод»	18,379
5	АО «Синарский трубный завод»	16,908
6	АО «Трубная металлургическая компания»	15,699
Корпорации		
1	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	25,865

Поскольку оценивались наиболее крупные предприятия отрасли, входящие в холдинги ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), ОАО «Северсталь», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), ОАО «Мечел», Evraz Group, занимающие более 80%

905,2 x 1 237,9 мм

основе полученных значений комплексного финансового показателя инвестиционной привлекательности.

Таким образом, определены наиболее инвестиционно-привлекательные предприятия черной металлургии по итогам их работы за 2010 год. Факторная методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий, использованная для анализа компаний металлургической отрасли, может быть применена для большего количества объектов исследования и для других временных периодов.

Реальный сектор экономики в рамках отечественных исследований, прежде всего, характеризовался выпуском определенных видов продукции и совокупностью используемых технологий. Так, металлургия как вид экономической деятельности оценивалась по объемам производства чугуна, стали, проката, добычи руды. Несомненно, это отражает специфику предприятий данной отрасли экономики. Однако в рыночных условиях производство металла не может быть самодостаточным индикатором развития отрасли.

Таблица 3.16.

Заключение об инвестиционной привлекательности предприятия на основании комплексного показателя

Интервал значений Ω	Заключение об инвестиционной привлекательности предприятия
Менее 18	Низкая инвестиционная привлекательность
18 – 26	Средний уровень инвестиционной привлекательности
Более 26	Высокая инвестиционная привлекательность

Как и любой другой вид экономической деятельности, металлургия оценивается обществом, прежде всего, по финансово-экономическим результатам компаний, причем не только по параметрам, которые формируются в рамках конкретного бизнеса (анализ бухгалтерской отчетности), но и по положению компании в экономической среде, поэтому предлагаемая методика позволяет оценить инвестиционную привлекательность компании.

объемов производства всей металлургической отрасли, выделим уровни инвестиционной привлекательности на основе полученных значений комплексного финансового показателя инвестиционной привлекательности.

Таблица 2.31

Классификатор значений относительного комплексного критерия инвестиционной привлекательности инновационного предприятия.

Интервал значений Ω	Заключение об инвестиционной привлекательности инновационного предприятия
Менее 18	низкая инвестиционная привлекательность
18-26	средний уровень инвестиционной привлекательности
Более 26	высокая инвестиционная привлекательность

Таким образом, определены наиболее инвестиционно привлекательные предприятия черной металлургии по итогам их работы за 2007-2009 год. Факторная методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий, использованная для анализа компаний металлургической отрасли, может быть применена для большего количества объектов исследования и для других временных периодов.

Вместе с тем, следует отметить, что данную методику, как и любую другую, следует использовать в качестве вспомогательного средства анализа инвестиционной привлекательности предприятий, т. е. как дополнение к существующим средствам анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Выводы

1. В работе определены основные группы подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий:

- рыночный подход;
- бухгалтерский подход;
- комбинированный подход,

а также рассмотрены методы оценки, используемые при различных подходах.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
129 / 195 71,4%

III.3. Методы реализации стратегии развития инновационно-производственного предприятия

Предприятие, работающее в рыночной экономике, подвергается воздействиям внешней среды, в которой, как правило, происходят быстрые изменения, вызванные различными факторами – изменением конъюнктуры, насыщением рынков сбыта, появлением новых видов продукции и т.д. Происходящие изменения повышают степень неопределенности при принятии решений, а, следовательно, увеличивается риск при достижении планируемых результатов. В данных условиях предприятию необходимо иметь ориентиры движения вперед, т.е. стратегию развития. Отсутствие стратегии приводит к тому, что каждое структурное подразделение организации начинает искать свои пути выхода из создавшейся ситуации, не согласованные с общей деятельностью предприятия, поэтому, чем выше неопределенность и динамика изменения внешней среды, тем актуальней для предприятия разработка стратегии развития, а, следовательно, и стратегическое планирование. Ключевыми составляющими стратегического планирования, которое является инструментом, направленным на повышение эффективности функционирования предприятия, – стратегические цели, решения, проекты и программы развития. Данные понятия и составляют сущность стратегического плана.

Рассмотрим случай реализации стратегического плана инновационно-производственного предприятия. Под инновационно-производственными предприятиями в данном случае, по мнению авторов, следует понимать единые организационно-хозяйственные структуры, состоящие из научных организаций, производственных предприятий, поставщиков сырья, материалов и комплектующих изделий, потребителей готовой продукции, а также включающие в себя системы транспортного и складского хозяйств, создаваемые с целью разработки, производства и реализации наукоемкой, высокотехнологичной продукции. Принципиальная модель такого предприятия представлена на рис. 3.3.

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
1 / 10 71,3%

Известия вузов. МАШИНОСТРОЕНИЕ 57

№ 2 2007

658.5

РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА ИННОВАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Канд. техн. наук С.Н. АНИСИМОВ, асп. Д.Г. ЛЯХОВИЧ

Рассматривается проблема реализации стратегического плана инновационно-производственного предприятия (ИПП). Представлены принципиальная модель и схема процесса стратегического планирования деятельности ИПП. Приведена иерархия стратегических планов ИПП. Процесс разработки стратегического плана ИПП представлен в форме IDEF0-модели. В качестве базовых стратегий при реализации стратегического плана ИПП предлагаются стратегия разработки новой продукции, стратегия диверсификации и стратегия дифференциации.

The problem of realization a strategic plan on an innovative industrial company (IIC) is considered. The basic model and the scheme of process of strategic activity planning in IIC are presented. The hierarchy of strategic plans is resulted and the process of development is presented in the form of IDEF0-model. As a base strategy at realization of strategic plan of IIC strategy development of new production, strategy of diversification and differentiation are offered.

Предприятие, работающее в рыночной экономике, подвергается воздействиям внешней среды, в которой, как правило, происходят быстрые изменения, вызванные различными факторами — изменением конъюнктуры, насыщением рынков сбыта, появлением новых видов продукции и т. д. Происходящие изменения повышают степень неопределенности при принятии решений, а, следовательно, увеличивается риск при достижении планируемых результатов. В данных условиях предприятию необходимо иметь ориентиры движения вперед, т. е. стратегию развития. Отсутствие стратегии приводит к тому, что каждое структурное подразделение организации начинает искать свои пути выхода из создавшейся ситуации, не согласованные с общей деятельностью предприятия, поэтому, чем выше неопределенность и динамика изменения внешней среды, тем актуальней для предприятия разработка стратегии развития, а, следовательно, и стратегическое планирование [1]. Ключевыми составляющими стратегического планирования, которое является инструментом, направленным на повышение эффективности функционирования предприятия, — стратегические цели, решения, проекты и программы развития. Данные понятия и составляют сущность стратегического плана [1, 2].

Рассмотрим случай реализации стратегического плана инновационно-производственного предприятия. Под инновационно-производственными предприятиями в данном случае, по мнению авторов, следует понимать единые организационно-хозяйственные структуры [3], состоящие из научных организаций, производственных предприятий, поставщиков сырья, материалов и комплектующих изделий, потребителей готовой продукции, а также включающие в себя системы транспортного и складского хозяйств, создаваемые с целью разработки, производства и реализации наукоемкой, высокотехнологичной продукции*. Принципиальная модель такого предприятия представлена на рис. 1.

В общем случае, схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия [1, 5—7] может быть представлена в виде, показанном на рис. 2.

* Признаки понятий «наукоемкость» и «высокотехнологичность» разные и выделяются по различным критериям: в наукоемких производствах доля затрат на исследования и разработки в общих издержках или в объеме продаж должны составлять не менее 3,5—4,5 %, а в высокотехнологичных отраслях — применяться передовые технологии [4].

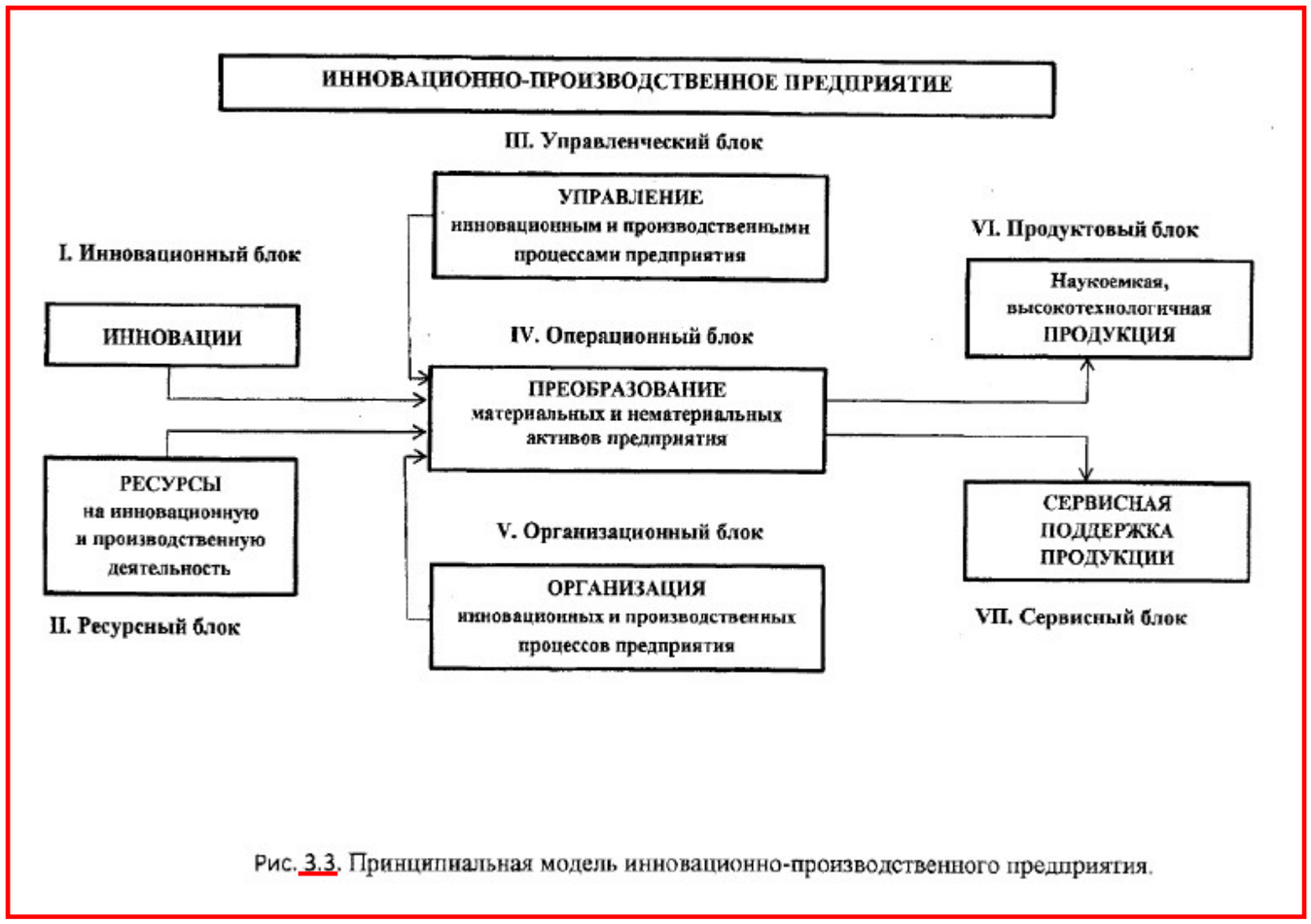

Рис. 3.3. Принципиальная модель инновационно-производственного предприятия.

130

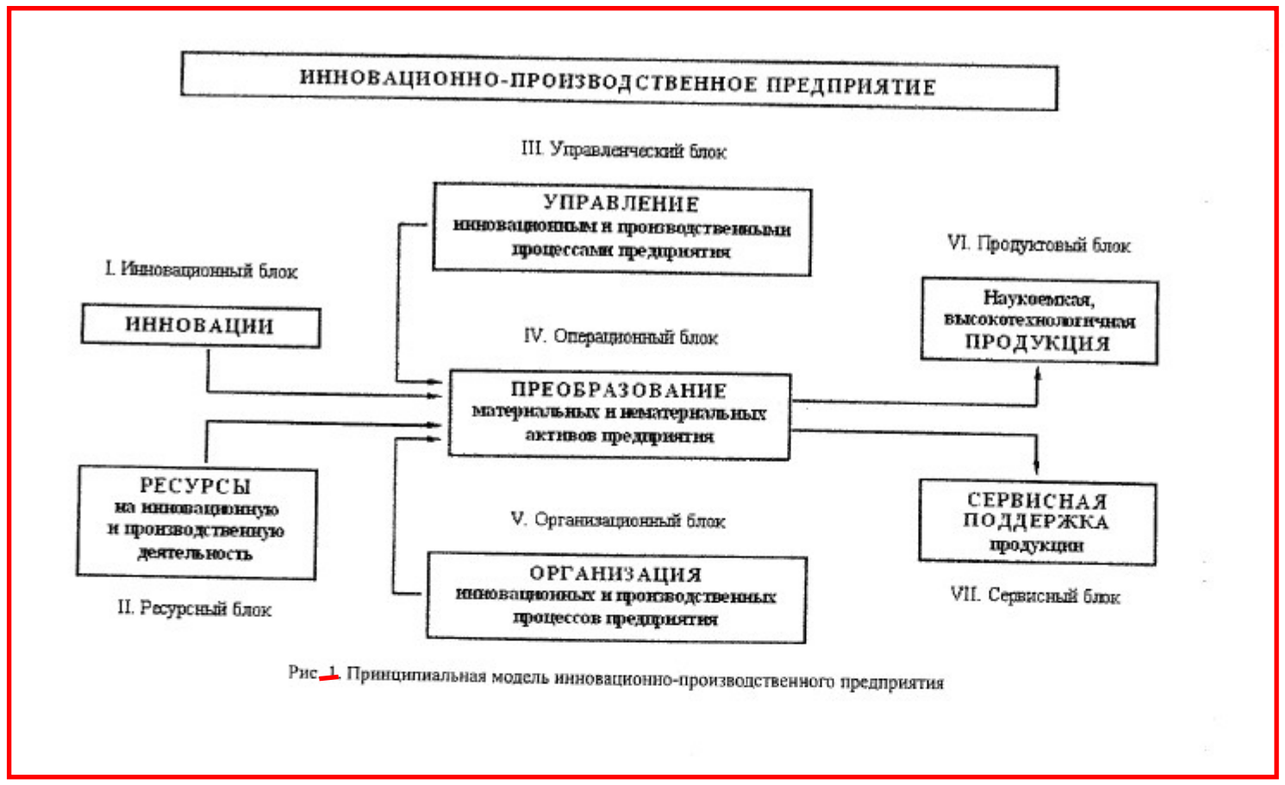

Рис. 1. Принципиальная модель инновационно-производственного предприятия

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
131 / 195 71,4%

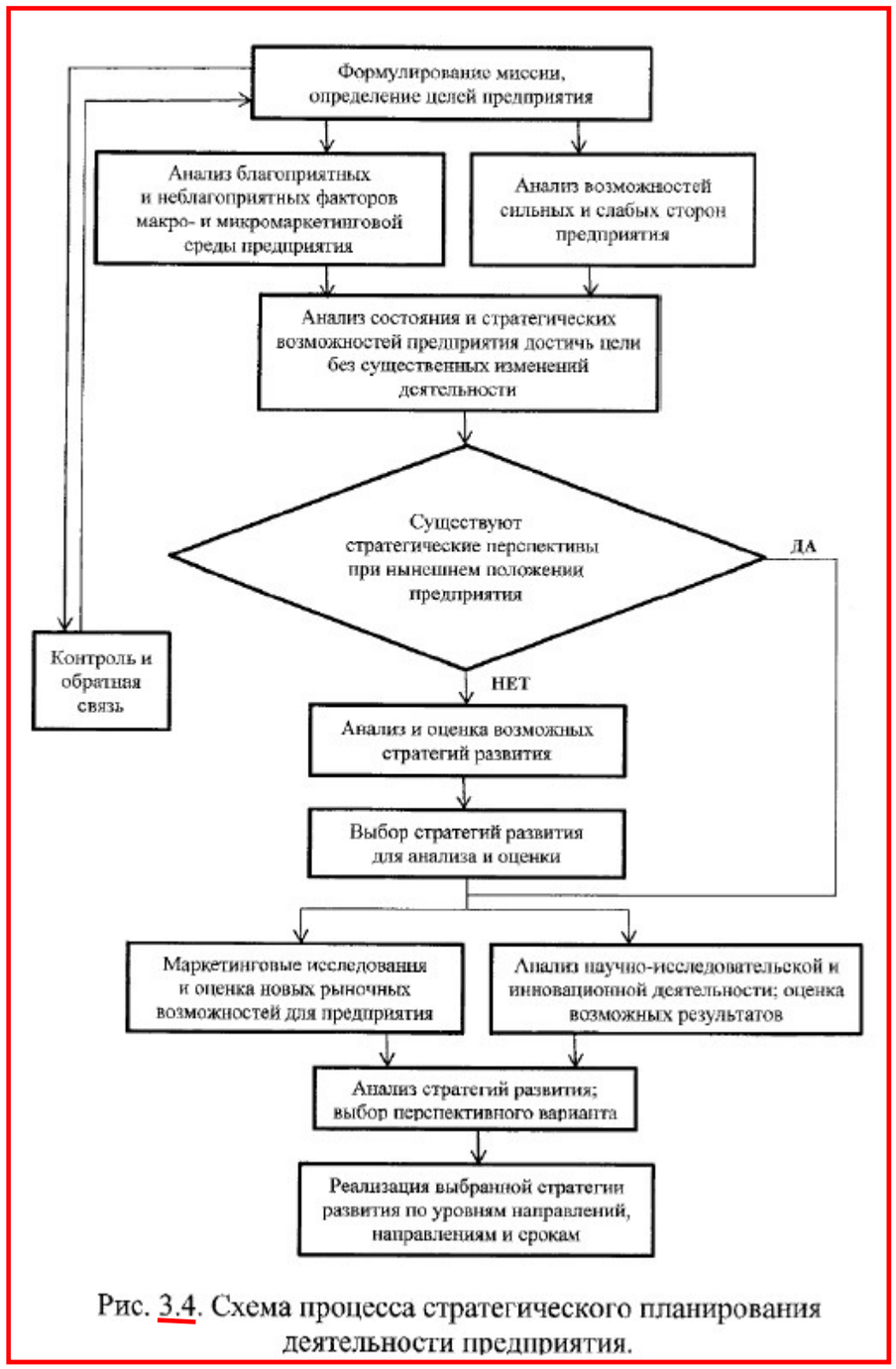

Рис. 3.4. Схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия.

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
3 / 10 71,3%

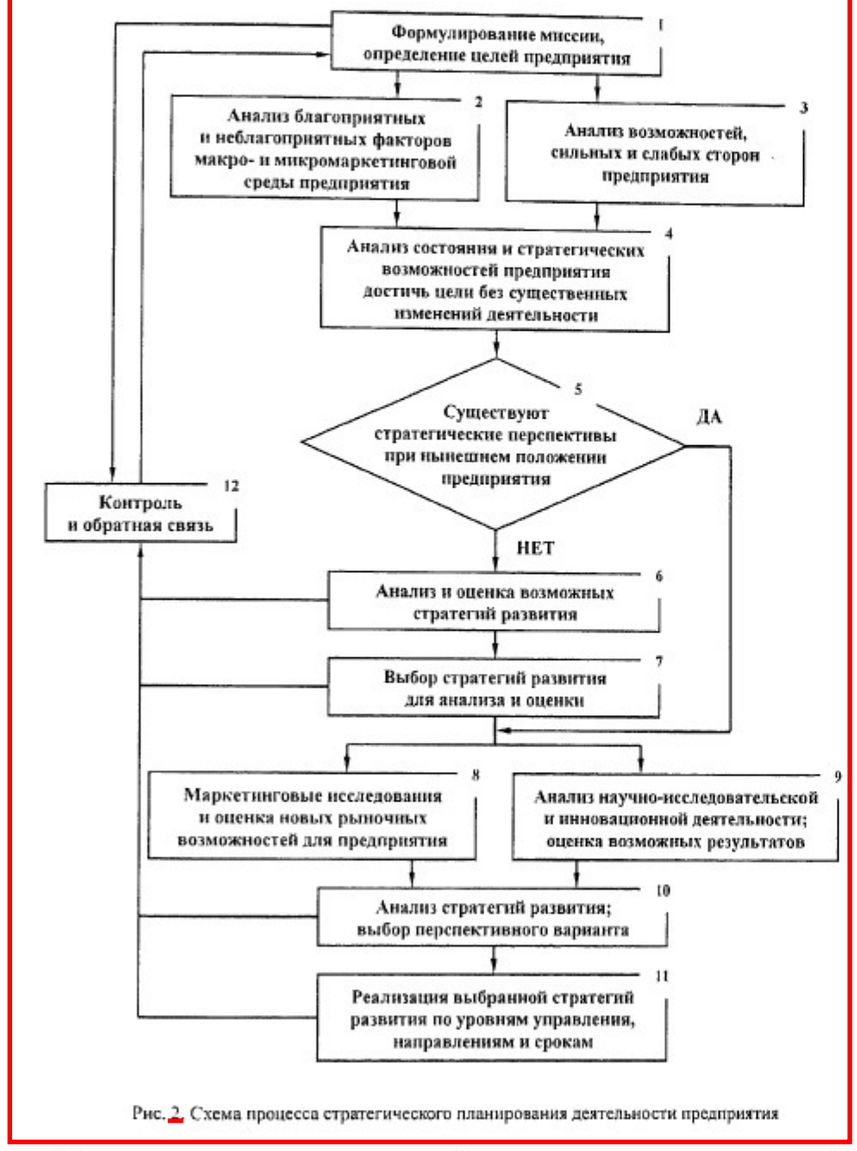

Рис. 2. Схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия

Определение стратегии достижения целей предприятия основывается на анализе благоприятных и неблагоприятных факторов макро- и микромаркетинговой среды и возможностей, сильных и слабых сторон предприятия, что, в свою очередь, позволяет осуществить анализ состояния и стратегических возможностей предприятия достичь цели без существенных изменений деятельности в сложившейся ситуации. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о необходимости изменения стратегии: если необходимость существует, то требуется

В общем случае, схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия может быть представлена в виде, показанном на рис. 3.4.

Определение стратегии достижения целей предприятия основывается на анализе благоприятных и неблагоприятных факторов макро- и микромаркетинговой среды и возможностей, сильных и слабых сторон предприятия, что, в свою очередь, позволяет осуществить анализ состояния и стратегических возможностей предприятия достичь цели без существенных изменений деятельности в сложившейся ситуации. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о необходимости изменения стратегии: если необходимость существует, то требуется осуществить анализ возможных вариантов стратегии в новых условиях; если изменения не требуются, то определяются рыночные, производственные и т.д. возможности. Выбор окончательного варианта стратегии основывается на маркетинговых исследованиях рынка и возможностях предприятия. На основе выбранной стратегии разрабатывается план ее реализации по уровням управления, направлениям и срокам.

Представленная схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия содержит информацию общего характера и при использовании ее на практике для случая реализации стратегического плана инновационно-производственного предприятия могут потребоваться и далее в работе предлагаются методические рекомендации по осуществлению основных этапов процесса стратегического планирования, т.к. они, в свою очередь, являются целым комплексом различных форм деятельности, организационных структур и этапов принятия решений.

Предлагается рассматривать два типа стратегического планирования:

– динамический тип, который характеризуется движением «от достигнутого», направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри инновационно-производственного предприятия, так и в его взаимоотношениях с инфраструктурой. Динамический тип стратегического планирования можно использовать в тех случаях, когда в качестве ведущего

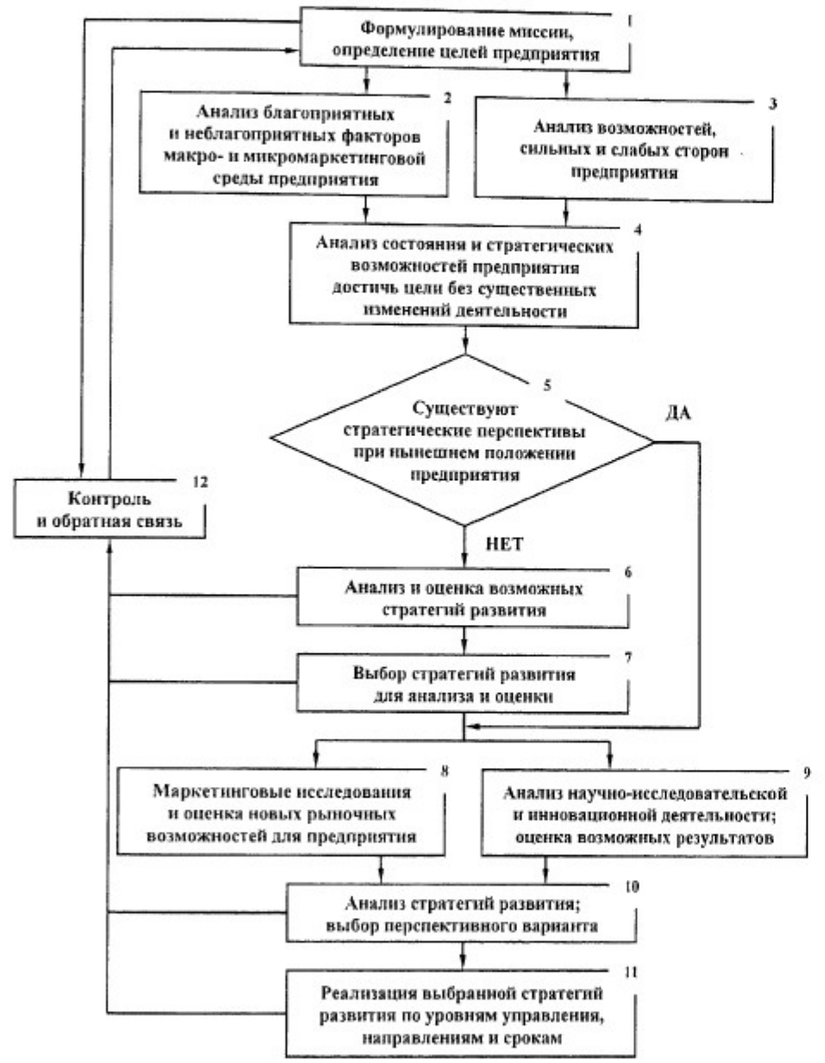

Рис. 2. Схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия

Определение стратегии достижения целей предприятия основывается на анализе благоприятных и неблагоприятных факторов макро- и микромаркетинговой среды и возможностей, сильных и слабых сторон предприятия, что, в свою очередь, позволяет осуществить анализ состояния и стратегических возможностей предприятия достичь цели без существенных изменений деятельности в сложившейся ситуации. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о необходимости изменения стратегии: если необходимость существует, то требуется

В общем случае, схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия может быть представлена в виде, показанном на рис. 3.4.

Определение стратегии достижения целей предприятия основывается на анализе благоприятных и неблагоприятных факторов макро- и микромаркетинговой среды и возможностей, сильных и слабых сторон предприятия, что, в свою очередь, позволяет осуществить анализ состояния и стратегических возможностей предприятия достичь цели без существенных изменений деятельности в сложившейся ситуации. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о необходимости изменения стратегии: если необходимость существует, то требуется осуществить анализ возможных вариантов стратегии в новых условиях; если изменения не требуются, то определяются рыночные, производственные и т.д. возможности. Выбор окончательного варианта стратегии основывается на маркетинговых исследованиях рынка и возможностях предприятия. На основе выбранной стратегии разрабатывается план ее реализации по уровням управления, направлениям и срокам.

Представленная схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия содержит информацию общего характера и при использовании ее на практике для случая реализации стратегического плана инновационно-производственного предприятия могут потребоваться и далее в работе предлагаются методические рекомендации по осуществлению основных этапов процесса стратегического планирования, т.к. они, в свою очередь, являются целым комплексом различных форм деятельности, организационных структур и этапов принятия решений.

Предлагается рассматривать два типа стратегического планирования:

– динамический тип, который характеризуется движением «от достигнутого», направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри инновационно-производственного предприятия, так и в его взаимоотношениях с инфраструктурой. Динамический тип стратегического планирования можно использовать в тех случаях, когда в качестве ведущего

осуществить анализ возможных вариантов стратегии в новых условиях; если изменения не требуются, то определяются рыночные, производственные и т. д. возможности [5]. Выбор окончательного варианта стратегии основывается на маркетинговых исследованиях рынка и возможностях предприятия. На основе выбранной стратегии разрабатывается план ее реализации по уровням управления, направлениям и срокам.

Представленная схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия содержит информацию общего характера и при использовании ее на практике для случая реализации стратегического плана инновационно-производственного предприятия могут потребоваться и далее в работе предлагаются методические рекомендации по осуществлению основных этапов процесса стратегического планирования, т. к. они, в свою очередь, являются целым комплексом различных форм деятельности, организационных структур и этапов принятия решений.

Предлагается рассматривать два типа стратегического планирования [3, 8]:

— *динамический тип*, который характеризуется движением «от достигнутого», направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри инновационно-производственного предприятия, так и в его взаимоотношениях с инфраструктурой. Динамический тип стратегического планирования можно использовать в тех случаях, когда в качестве ведущего аспекта стратегической цели предприятия выбраны экономический или количественный аспекты;

— *предпринимательский тип*, который характеризуется движением в сторону структурных изменений, направлен на прогнозирование будущих рисков, поиск новых возможностей, разработку многочисленных альтернатив, выбор из них наилучшей и т. п. Предпринимательский тип стратегического планирования можно использовать в тех случаях, когда в качестве ведущего аспекта стратегической цели предприятия выбраны аспекты развития или качественный.

Динамический и предпринимательский типы стратегического планирования определяют стиль поведения инновационно-производственного предприятия, в рамках каждого из которых существует большое количество видов стратегий, направленных на определенную область деятельности предприятия с выделением основного подразделения.

Стратегический план является долгосрочной программой действий, в которой учитываются перспективы изменения конъюнктуры рынка, характера конкуренции и сдвиги в собственных ресурсных возможностях, представляет собой обобщенную модель поведения предприятия на длительную перспективу. В стратегическом плане определены главные цели предприятия, общие направления деятельности и основные способы их достижения [1, 2]. Определим подход к формированию содержания стратегического плана инновационно-производственного предприятия.

Изучение и анализ работ по теории стратегического планирования [9—11] показали, что в большинстве из них представлены полезные рекомендации о планировании распределения ресурсов, о путях достижения конкурентных преимуществ и т. д., но отсутствует единообразная трактовка вопроса о стратегическом плане и его содержании. В некоторых работах западных авторов, например, [10], представлен подход, в рамках которого предлагается оценку сильных и слабых сторон предприятия на основе экспертных знаний и эмпирических зависимостей рассматривать как основное содержание стратегического плана, но практика не подтвердила эффективность такого подхода [1] и не позволяла выявить слабые и сильные стороны организации, т. к. в этой теории отсутствовала концепция системного подхода.

В рамках системного подхода, когда предприятие рассматривается как открытая система [12], имеется возможность полноценно исследовать в единстве все структурные

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
133 / 195 71,4%

аспекта стратегической цели предприятия выбраны экономический или количественный аспекты;

– предпринимательский тип, который характеризуется движением в сторону структурных изменений, направлен на прогнозирование будущих рисков, поиск новых возможностей, разработку многочисленных альтернатив, выбор из них наилучшей и т.п. Предпринимательский тип стратегического планирования можно использовать в тех случаях, когда в качестве ведущего аспекта стратегической цели предприятия выбраны аспекты развития или качественный.

Динамический и предпринимательский типы стратегического планирования определяют стиль поведения инновационно-производственного предприятия, в рамках каждого из которых существует большое количество видов стратегий, направленных на определенную область деятельности предприятия с выделением основного подразделения.

Стратегический план является долгосрочной программой действий, в которой учитываются перспективы изменения конъюнктуры рынка, характера конкуренции и сдвиги в собственных ресурсных возможностях, представляет собой обобщенную модель поведения предприятия на длительную перспективу. В стратегическом плане определены главные цели предприятия, общие направления деятельности и основные способы их достижения. Определим подход к формированию содержания стратегического плана инновационно-производственного предприятия.

Изучение и анализ работ по теории стратегического планирования показали, что в большинстве из них представлены полезные рекомендации о планировании распределения ресурсов, о путях достижения конкурентных преимуществ и т. д., но отсутствует единообразная трактовка вопроса о стратегическом плане и его содержании. В некоторых работах западных авторов, например, представлен подход, в рамках которого предлагается оценку сильных и слабых сторон предприятия на основе экспертных знаний и эмпирических зависимостей рассматривать как основное содержание стратегического

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
4 / 10 71,3%

осуществить анализ возможных вариантов стратегии в новых условиях; если изменения не требуются, то определяются рыночные, производственные и т. д. возможности [5]. Выбор окончательного варианта стратегии основывается на маркетинговых исследованиях рынка и возможностях предприятия. На основе выбранной стратегии разрабатывается план ее реализации по уровням управления, направлениям и срокам.

Представленная схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия содержит информацию общего характера и при использовании ее на практике для случая реализации стратегического плана инновационно-производственного предприятия могут потребоваться и далее в работе предлагаются методические рекомендации по осуществлению основных этапов процесса стратегического планирования, т. к. они, в свою очередь, являются целым комплексом различных форм деятельности, организационных структур и этапов принятия решений.

Предлагается рассматривать два типа стратегического планирования [3, 8]:

— *динамический тип*, который характеризуется движением «от достигнутого», направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри инновационно-производственного предприятия, так и в его взаимоотношениях с инфраструктурой. Динамический тип стратегического планирования можно использовать в тех случаях, когда в качестве ведущего аспекта стратегической цели предприятия выбраны экономический или количественный аспекты;

— *предпринимательский тип*, который характеризуется движением в сторону структурных изменений, направлен на прогнозирование будущих рисков, поиск новых возможностей, разработку многочисленных альтернатив, выбор из них наилучшей и т. п. Предпринимательский тип стратегического планирования можно использовать в тех случаях, когда в качестве ведущего аспекта стратегической цели предприятия выбраны аспекты развития или качественный.

Динамический и предпринимательский типы стратегического планирования определяют стиль поведения инновационно-производственного предприятия, в рамках каждого из которых существует большое количество видов стратегий, направленных на определенную область деятельности предприятия с выделением основного подразделения.

Стратегический план является долгосрочной программой действий, в которой учитываются перспективы изменения конъюнктуры рынка, характера конкуренции и сдвиги в собственных ресурсных возможностях, представляет собой обобщенную модель поведения предприятия на длительную перспективу. В стратегическом плане определены главные цели предприятия, общие направления деятельности и основные способы их достижения [1, 2]. Определим подход к формированию содержания стратегического плана инновационно-производственного предприятия.

Изучение и анализ работ по теории стратегического планирования [9—11] показали, что в большинстве из них представлены полезные рекомендации о планировании распределения ресурсов, о путях достижения конкурентных преимуществ и т. д., но отсутствует единообразная трактовка вопроса о стратегическом плане и его содержании. В некоторых работах западных авторов, например, [10], представлен подход, в рамках которого предлагается оценку сильных и слабых сторон предприятия на основе экспертных знаний и эмпирических зависимостей рассматривать как основное содержание стратегического плана, но практика не подтвердила эффективность такого подхода [1] и не позволяла выявить слабые и сильные стороны организации, т. к. в этой теории отсутствовала концепция системного подхода.

В рамках системного подхода, когда предприятие рассматривается как открытая система [12], имеется возможность полноценно исследовать в единстве все структурные

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
134 / 195 71,4%

плана, но практика не подтвердила эффективность такого подхода и не позволяла вы явить слабые и сильные стороны организации, т. к. в этой теории отсутствовала концепция системного подхода.

В рамках системного подхода, когда предприятие рассматривается как открытая система, имеется возможность полноценно исследовать в единстве все структурные элементы предприятия и все внутренние отношения, а также процессы обмена между ним и окружающей средой. Основной проблемой реализации системного подхода в управлении предприятием является формирование такой методологии стратегического планирования, которая обеспечила бы рациональное использование потенциальных возможностей системного подхода. В соответствии с принципами системного подхода содержание стратегического плана должно охватывать все основные структурные элементы предприятия, включая виды деятельности, виды ресурсов, состояние управленческих отношений, структурные подразделения предприятия.

При разработке и формировании содержания стратегического плана инновационно-производственного предприятия необходимо иметь в виду следующее: стратегический план обязан давать конкретные ответы на вопросы о том, каких результатов и когда необходимо достичь и кто за это отвечает, характеристики планируемых результатов должны быть количественно измеримыми; при разработке стратегического плана следует учитывать, что любая новая стратегия вызывает «сопротивление материала», т. е. сопряжена с изменением типа взаимоотношений, с изменением структуры полномочий и т.д.; по своему содержанию стратегический план должен соответствовать имеющемуся уровню информационного обеспечения; при разработке стратегического плана и определении содержания необходимо предусмотреть возможность его конкретизации в текущих планах; стратегический план должен охватывать все аспекты деятельности предприятия и, конечно, разработка стратегического плана может осуществляться как сотрудниками предприятия, так и с привлечением консультантов или специалистов со стороны.

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
4 / 10 71,3%

осуществить анализ возможных вариантов стратегии в новых условиях; если изменения не требуются, то определяются рыночные, производственные и т. д. возможности [5]. Выбор окончательного варианта стратегии основывается на маркетинговых исследованиях рынка и возможностях предприятия. На основе выбранной стратегии разрабатывается план ее реализации по уровням управления, направлениям и срокам.

Представленная схема процесса стратегического планирования деятельности предприятия содержит информацию общего характера и при использовании ее на практике для случая реализации стратегического плана инновационно-производственного предприятия могут потребоваться и далее в работе предлагаются методические рекомендации по осуществлению основных этапов процесса стратегического планирования, т. к. они, в свою очередь, являются целым комплексом различных форм деятельности, организационных структур и этапов принятия решений.

Предлагается рассматривать два типа стратегического планирования [3, 8]:

— *динамический тип*, который характеризуется движением «от достигнутого», направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри инновационно-производственного предприятия, так и в его взаимоотношениях с инфраструктурой. Динамический тип стратегического планирования можно использовать в тех случаях, когда в качестве ведущего аспекта стратегической цели предприятия выбраны экономический или количественный аспекты;

— *предпринимательский тип*, который характеризуется движением в сторону структурных изменений, направлен на прогнозирование будущих рисков, поиск новых возможностей, разработку многочисленных альтернатив, выбор из них наилучшей и т. п. Предпринимательский тип стратегического планирования можно использовать в тех случаях, когда в качестве ведущего аспекта стратегической цели предприятия выбраны аспекты развития или качественный.

Динамический и предпринимательский типы стратегического планирования определяют стиль поведения инновационно-производственного предприятия, в рамках каждого из которых существует большое количество видов стратегий, направленных на определенную область деятельности предприятия с выделением основного подразделения.

Стратегический план является долгосрочной программой действий, в которой учитываются перспективы изменения конъюнктуры рынка, характера конкуренции и сдвиги в собственных ресурсных возможностях, представляет собой обобщенную модель поведения предприятия на длительную перспективу. В стратегическом плане определены главные цели предприятия, общие направления деятельности и основные способы их достижения [1, 2]. Определим подход к формированию содержания стратегического плана инновационно-производственного предприятия.

Изучение и анализ работ по теории стратегического планирования [9—11] показали, что в большинстве из них представлены полезные рекомендации о планировании распределения ресурсов, о путях достижения конкурентных преимуществ и т. д., но отсутствует единообразная трактовка вопроса о стратегическом плане и его содержании. В некоторых работах западных авторов, например, [10], представлен подход, в рамках которого предлагается оценку сильных и слабых сторон предприятия на основе экспертных знаний и эмпирических зависимостей рассматривать как основное содержание стратегического плана, но практика не подтвердила эффективность такого подхода [1] и не позволяла выявить слабые и сильные стороны организации, т. к. в этой теории отсутствовала концепция системного подхода.

В рамках системного подхода, когда предприятие рассматривается как открытая система [12], имеется возможность полноценно исследовать в единстве все структурные

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
134 / 195 71,4%

плана, но практика не подтвердила эффективность такого подхода и не позволяла вы явить слабые и сильные стороны организации, т. к. в этой теории отсутствовала концепция системного подхода.

В рамках системного подхода, когда предприятие рассматривается как открытая система, имеется возможность полноценно исследовать в единстве все структурные элементы предприятия и все внутренние отношения, а также процессы обмена между ним и окружающей средой. Основной проблемой реализации системного подхода в управлении предприятием является формирование такой методологии стратегического планирования, которая обеспечила бы рациональное использование потенциальных возможностей системного подхода. В соответствии с принципами системного подхода содержание стратегического плана должно охватывать все основные структурные элементы предприятия, включая виды деятельности, виды ресурсов, состояние управленческих отношений, структурные подразделения предприятия.

При разработке и формировании содержания стратегического плана инновационно-производственного предприятия необходимо иметь в виду следующее: стратегический план обязан давать конкретные ответы на вопросы о том, каких результатов и когда необходимо достичь и кто за это отвечает, характеристики планируемых результатов должны быть количественно измеримыми; при разработке стратегического плана следует учитывать, что любая новая стратегия вызывает «сопротивление материала», т. е. сопряжена с изменением типа взаимоотношений, с изменением структуры полномочий и т.д.; по своему содержанию стратегический план должен соответствовать имеющемуся уровню информационного обеспечения; при разработке стратегического плана и определении содержания необходимо предусмотреть возможность его конкретизации в текущих планах; стратегический план должен охватывать все аспекты деятельности предприятия и, конечно, разработка стратегического плана может осуществляться как сотрудниками предприятия, так и с привлечением консультантов или специалистов со стороны.

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
5 / 10 71,3%

элементы предприятия и все внутренние отношения, а также процессы обмена между ним и окружающей средой. Основной проблемой реализации системного подхода в управлении предприятием является формирование такой методологии стратегического планирования, которая обеспечила бы рациональное использование потенциальных возможностей системного подхода [2, 12]. В соответствии с принципами системного подхода содержание стратегического плана должно охватывать все основные структурные элементы предприятия, включая виды деятельности, виды ресурсов, состояние управленческих отношений, структурные подразделения предприятия. Иерархия стратегических планов инновационно-производственного предприятия представлена на рис. 3.

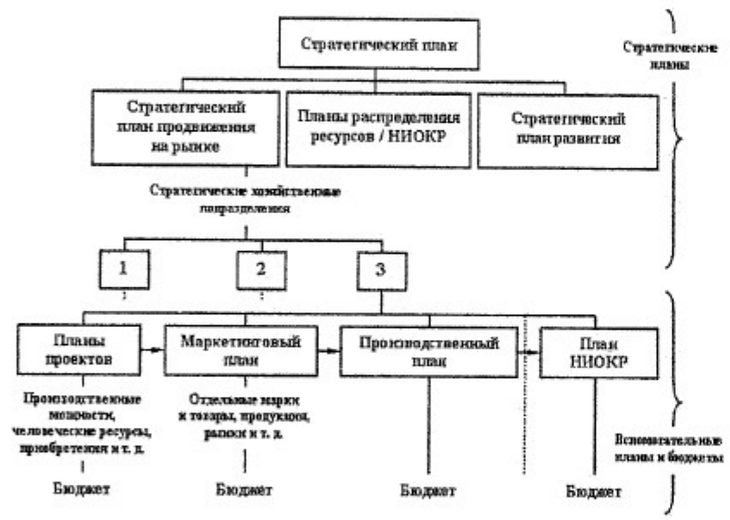

Рис. 3. Иерархия стратегических планов [13]

При разработке и формировании содержания стратегического плана инновационно-производственного предприятия необходимо иметь в виду следующее [2, 7, 10]: стратегический план обязан давать конкретные ответы на вопросы о том, каких результатов и когда необходимо достичь и кто за это отвечает, характеристики планируемых результатов должны быть количественно измеримыми; при разработке стратегического плана следует учитывать, что любая новая стратегия вызывает «сопротивление материала», т. е. сопряжена с изменением типа взаимоотношений, с изменением структуры полномочий и т. д.; по своему содержанию стратегический план должен соответствовать имеющемуся уровню информационного обеспечения; при разработке стратегического плана и определении содержания необходимо предусмотреть возможность его конкретизации в текущих планах; стратегический план должен охватывать все аспекты деятельности предприятия и, конечно, разработка стратегического плана может осуществляться как сотрудниками предприятия, так и с привлечением консультантов или специалистов со стороны.

Взаимосвязь основных функций, определяющих процесс разработки стратегического плана инновационно-производственного предприятия и, соответственно, структура данного процесса представлены в форме IDEF0-модели [14] на рис. 4 и 5.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
135 / 195 71,4%

Взаимосвязь основных функций, определяющих процесс разработки стратегического плана инновационно-производственного предприятия и, соответственно, структура данного процесса представлены в форме IDEFO-модели на рис. 3.5 и 3.6.



Рис. 3.5. Разработка стратегического плана инновационно-производственного предприятия (внешние связи).

Реализация стратегического плана инновационно-производственного предприятия должна осуществляться посредством текущих и оперативных планов, т. е., с одной стороны, стратегический план является ключевым инструментом реализации долгосрочной стратегии предприятия, а, с другой стороны, такая реализация возможна только посредством воплощения стратегических целей в системе текущих и оперативных планов.

Выбор вида стратегии зависит от степени насыщенности рынка, степени и скорости развития отрасли и возможностей инновационно-производственного предприятия. В процессе реализации стратегического плана предприятия могут быть использованы следующие виды стратегий: развития рынка, преимущества по издержкам, концентрации, проникновения на рынок, разработки новой продукции, диверсификации и дифференциации. В качестве базовых стратегий в рамках деятельности инновационно-производственного предприятия предлагаются стратегия разработки новой продукции, стратегия диверсификации и стратегия дифференциации, т.к. только они могут обеспечить максимальную добавленную стоимость при существующих ограничениях.

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
6 / 10 71,3%

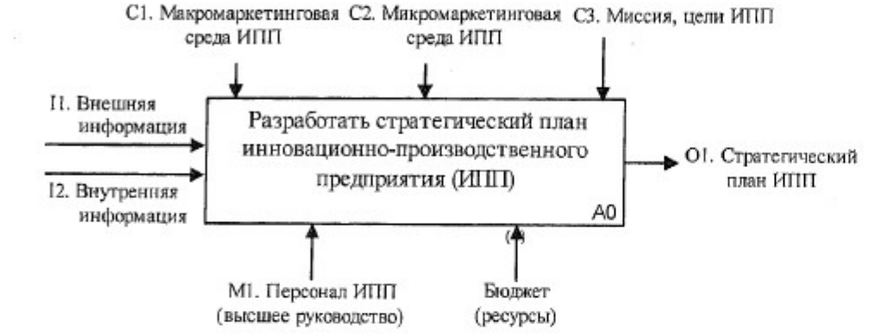

Рис. 4. Разработка стратегического плана инновационно-производственного предприятия (внешние связи)

Реализация стратегического плана инновационно-производственного предприятия должна осуществляться посредством текущих и оперативных планов, т. е., с одной стороны, стратегический план является ключевым инструментом реализации долгосрочной стратегии предприятия, а, с другой стороны, такая реализация возможна только посредством воплощения стратегических целей в системе текущих и оперативных планов.

Выбор вида стратегии зависит от степени насыщенности рынка, степени и скорости развития отрасли и возможностей инновационно-производственного предприятия. В процессе реализации стратегического плана предприятия могут быть использованы следующие виды стратегий: развития рынка, преимущества по издержкам, концентрации, проникновения на рынок, разработки новой продукции, диверсификации и дифференциации. В качестве базовых стратегий в рамках деятельности инновационно-производственного предприятия предлагаются стратегия разработки новой продукции, стратегия диверсификации и стратегия дифференциации, т. к. только они могут обеспечить максимальную добавленную стоимость при существующих ограничениях [8, 15].

Стратегия разработки новой продукции. Данный вид стратегии эффективен в том случае, когда инновационно-производственное предприятие имеет ряд видов наукоемкой, высокотехнологичной продукции, которые пользуются спросом у потребителей, тогда предприятие разрабатывает новую или модифицирует имеющуюся продукцию для существующих рынков, делает упор на продукцию новых видов, улучшение ее качества и на другие инновации, тесно связанные с продукцией уже внедренных видов, и реализует ее потребителям, лояльно настроенным по отношению к данному предприятию. Здесь используются традиционные методы сбыта; при продвижении продукции делается упор на то, что новая продукция выпускается известным предприятием.

При стратегии разработки продукции и качественном ведущем аспекте стратегической цели в качестве критерия оптимизации предлагается принимать максимум прибыли от реализации продукции новых видов, целевая функция будет иметь вид

$$\sum_{i=1}^{w} \Pi_i(C_i, X_i) \to \max, \qquad (1)$$

где $\Pi_i(C_i, X_i)$ — прибыль, получаемая от реализации продукции i-го вида в объеме X_i по цене C_i; w — количество новых видов продукции, реализуемых на рынке.

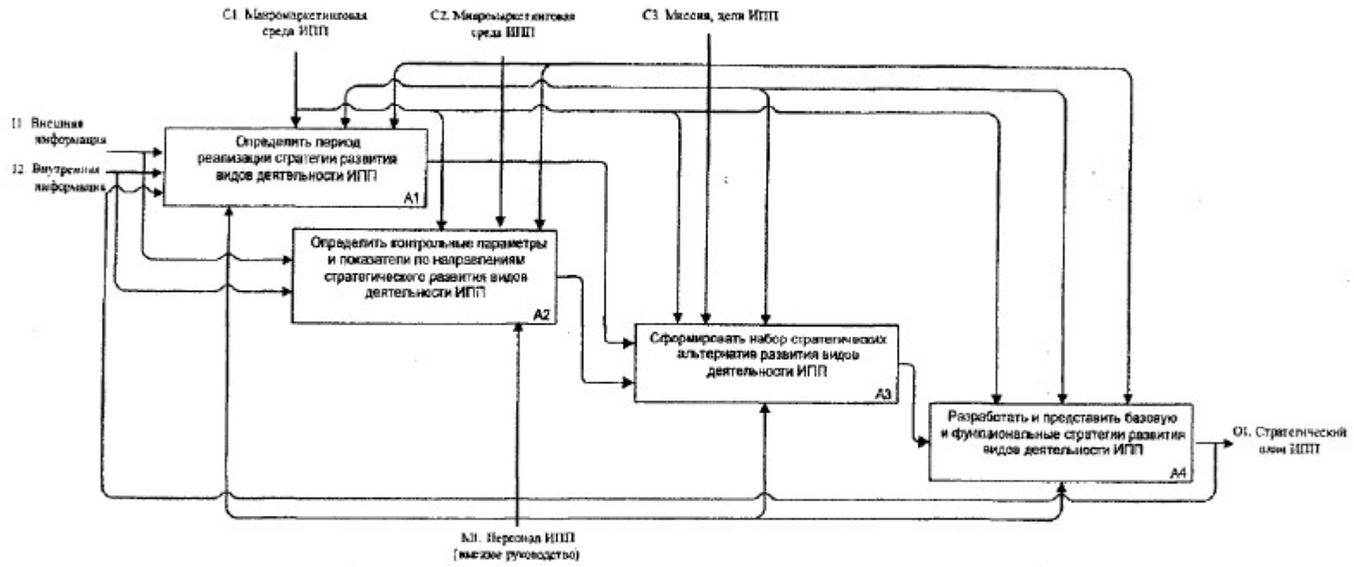

Рис. 3.6. Разработка стратегического плана инновационно-производственного предприятия (структура).

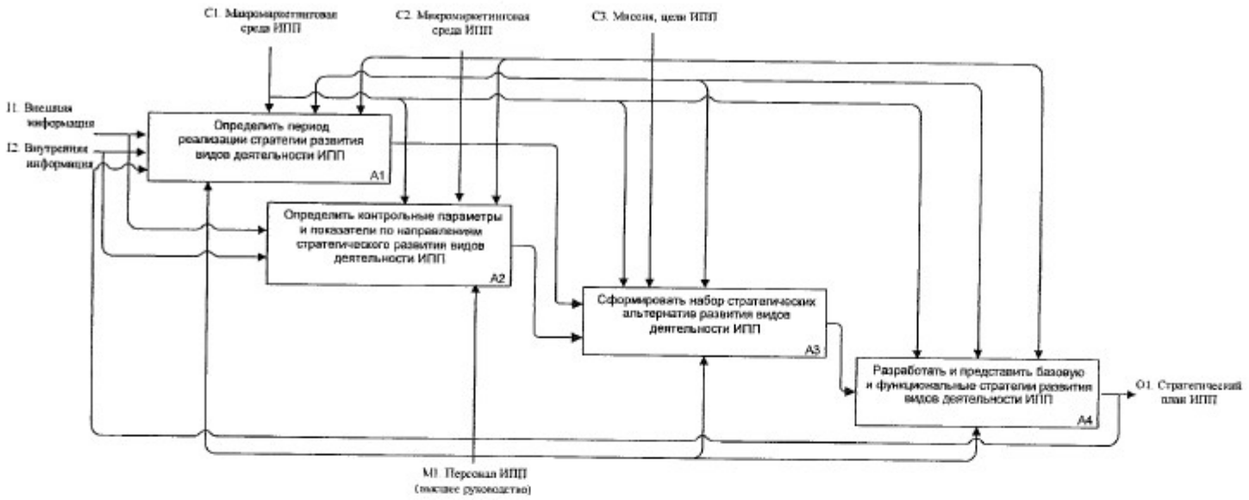

Рис. 5. Разработка стратегического плана инновационно-производственного предприятия (структура)

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf
136 / 195
71,4%
Войти
Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля...
7 / 10
71,3%
Войти

Стратегия разработки новой продукции. Данный вид стратегии эффективен в том случае, когда инновационно-производственное предприятие имеет ряд видов наукоемкой, высокотехнологичной продукции, которые пользуются спросом у потребителей, тогда предприятие разрабатывает новую или модифицирует имеющуюся продукцию для существующих рынков, делает упор на продукцию новых видов, улучшение ее качества и на другие инновации, тесно связанные с продукцией уже внедренных видов, и реализует ее потребителям, лояльно настроенным по отношению к данному предприятию. Здесь используются традиционные методы сбыта; при продвижении продукции делается упор на то, что новая продукция выпускается известным предприятием.

При стратегии разработки продукции и качественном ведущем аспекте стратегической цели в качестве критерия оптимизации предлагается принимать максимум прибыли от реализации продукции новых видов, целевая функция будет иметь вид

$$\sum_{i=1}^{w} \Pi_i(C_i, X_i) \to max, \qquad (3.1)$$

где $\Pi_i(C_i, X_i)$ – прибыль, получаемая от реализации продукции i-го вида в объеме X_i по цене C_i; w – количество новых видов продукции, реализуемых на рынке.

Выбор продукции новых видов совокупности $\{w\}$ осуществляется по критерию максимального значения вероятности реализации продукции того или иного вида, для чего рассчитывают значения вероятности $X_i^{\text{пр}}$ реализации прогнозируемых объемов $P_i\,(X_i^{\text{пр}})$ продукции i-го вида, затем их ранжируют и в зависимости от имеющихся ресурсов постепенно включают в номенклатуру выпускаемой продукции.

Необходимо определить такие значения X_i и C_i, чтобы функция (3.1) принимала максимальное значение при следующих ограничениях:

$$\sum_i^w \beta_{ij} X_i \le W_j, i = \overline{1,w}, \qquad (3.2)$$

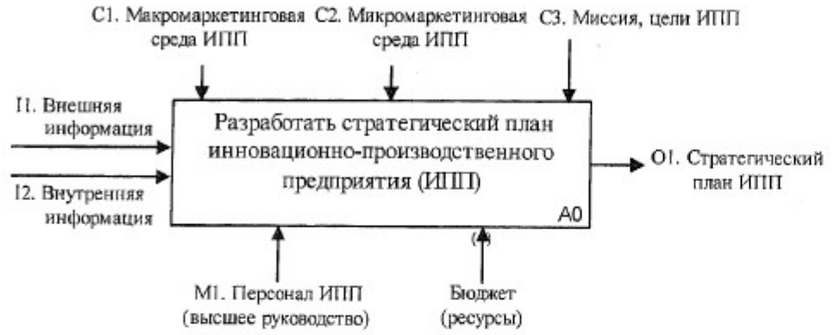

Рис. 4. Разработка стратегического плана инновационно-производственного предприятия (внешние связи)

Реализация стратегического плана инновационно-производственного предприятия должна осуществляться посредством текущих и оперативных планов, т. е., с одной стороны, стратегический план является ключевым инструментом реализации долгосрочной стратегии предприятия, а, с другой стороны, такая реализация возможна только посредством воплощения стратегических целей в системе текущих и оперативных планов.

Выбор вида стратегии зависит от степени насыщенности рынка, степени и скорости развития отрасли и возможностей инновационно-производственного предприятия. В процессе реализации стратегического плана предприятия могут быть использованы следующие виды стратегий: развития рынка, преимущества по издержкам, концентрации, проникновения на рынок, разработки новой продукции, диверсификации и дифференциации. В качестве базовых стратегий в рамках деятельности инновационно-производственного предприятия предлагаются стратегия разработки новой продукции, стратегия диверсификации и стратегия дифференциации, т. к. только они могут обеспечить максимальную добавленную стоимость при существующих ограничениях [8, 15].

Стратегия разработки новой продукции. Данный вид стратегии эффективен в том случае, когда инновационно-производственное предприятие имеет ряд видов наукоемкой, высокотехнологичной продукции, которые пользуются спросом у потребителей, тогда предприятие разрабатывает новую или модифицирует имеющуюся продукцию для существующих рынков, делает упор на продукцию новых видов, улучшение ее качества и на другие инновации, тесно связанные с продукцией уже внедренных видов, и реализует ее потребителям, лояльно настроенным по отношению к данному предприятию. Здесь используются традиционные методы сбыта; при продвижении продукции делается упор на то, что новая продукция выпускается известным предприятием.

При стратегии разработки продукции и качественном ведущем аспекте стратегической цели в качестве критерия оптимизации предлагается принимать максимум прибыли от реализации продукции новых видов, целевая функция будет иметь вид

$$\sum_{i=1}^{w} \Pi_i(C_i, X_i) \to \max, \qquad (1)$$

где $\Pi_i(C_i, X_i)$ — прибыль, получаемая от реализации продукции i-го вида в объеме X_i по цене C_i; w — количество новых видов продукции, реализуемых на рынке.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
137 / 195 71,4%

Стратегия разработки новой продукции. Данный вид стратегии эффективен в том случае, когда инновационно-производственное предприятие имеет ряд видов наукоемкой, высокотехнологичной продукции, которые пользуются спросом у потребителей, тогда предприятие разрабатывает новую или модифицирует имеющуюся продукцию для существующих рынков, делает упор на продукцию новых видов, улучшение ее качества и на другие инновации, тесно связанные с продукцией уже внедренных видов, и реализует ее потребителям, лояльно настроенным по отношению к данному предприятию. Здесь используются традиционные методы сбыта; при продвижении продукции делается упор на то, что новая продукция выпускается известным предприятием.

При стратегии разработки продукции и качественном ведущем аспекте стратегической цели в качестве критерия оптимизации предлагается принимать максимум прибыли от реализации продукции новых видов, целевая функция будет иметь вид

$$\sum_{i=1}^{w} \Pi_i(C_i, X_i) \to max, \qquad (3.1)$$

где $\Pi_i(C_i, X_i)$ – прибыль, получаемая от реализации продукции i-го вида в объеме X_i по цене C_i; w – количество новых видов продукции, реализуемых на рынке.

Выбор продукции новых видов совокупности $\{w\}$ осуществляется по критерию максимального значения вероятности реализации продукции того или иного вида, для чего рассчитывают значения вероятности $X_i^{\text{пр}}$ реализации прогнозируемых объемов P_i ($X_i^{\text{пр}}$) продукции i-го вида, затем их ранжируют и в зависимости от имеющихся ресурсов постепенно включают в номенклатуру выпускаемой продукции.

Необходимо определить такие значения X_i и C_i, чтобы функция (3.1) принимала максимальное значение при следующих ограничениях:

$$\sum_{i}^{w} \beta_{ij} X_i \le W_j, i = \overline{1,w}, \qquad (3.2)$$

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
8 / 10 71,3%

Выбор продукции новых видов совокупности $\{w\}$ осуществляется по критерию максимального значения вероятности реализации продукции того или иного вида, для чего рассчитывают значения вероятности $X_j^{\text{пр}}$ реализации прогнозируемых объемов P_i ($X_i^{\text{пр}}$) продукции i-го вида, затем их ранжируют и в зависимости от имеющихся ресурсов постепенно включают в номенклатуру выпускаемой продукции.

Необходимо определить такие значения X_i и C_i, чтобы функция (1) принимала максимальное значение при следующих ограничениях:

$$\sum_{i}^{w} \beta_{ij} X_i \le W_j, \ j = \overline{1,w}, \qquad (2)$$

где β_j — норма расхода сырьевого или производственного ресурса j-го вида при производстве продукции i-го вида; W_j — количество сырьевого или производственного ресурса j-го вида при производстве продукции новых видов;

$$X_i \le X_i^{\text{пр}}, \ i = \overline{1,\omega}, \qquad (3)$$

где $X_i^{\text{пр}}$ — прогнозируемые объемы сбыта новой продукции i-го вида.

Если при стратегии разработки продукции ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве целевой функции следует принимать (1), в качестве ограничений — (2) и (3); определяя совокупности $\{\omega\}$, следует иметь в виду, что планируется весь перечень новых видов продукции.

Стратегия диверсификации. Данный вид стратегии используется для того, чтобы инновационно-производственное предприятие не стало слишком зависимым от успешности внедрения наукоемкой, высокотехнологичной продукции одного или нескольких видов; предприятие начинает разрабатывать и выпускать продукцию новых видов, ориентированную на новые рынки. Здесь используются методы сбыта, отличающиеся от традиционных [8].

При стратегии диверсификации и качественном ведущем аспекте стратегической цели в качестве критерия оптимизации принимается максимум занимаемой доли рынка по каждому i-му виду продукции, целевая функция будет иметь вид

$$V_i - \sum_{q=1}^{R_i} V_{qi}(X_i) \to \max, \qquad (4)$$

где V_i — общий потенциал рынка по i-му виду продукции; V_{qi} — доля рынка для i-го вида продукции, занимаемая q-м конкурентом; R_i — общее количество конкурентов на рынке по i-му виду продукции; X_i — объемы продукции i-го вида, выпускаемой предприятием.

Необходимо определить такие значения X_i, чтобы функция (4) принимала максимальное значение, при этом следует иметь в виду, что такие целевые функции необходимо формировать по каждому виду продукции при следующих ограничениях:

$$\sum_{i}^{w} \beta_{ij} X_i \le W_j, \ X_i \le V_i, \ S_{iM}^{\text{план}} \ge S_{iM}^{\text{факт}}, \ j = \overline{1,w}, \ i = \overline{1,n}, \qquad (5)$$

где $S_{iM}^{\text{план}}$, $S_{iM}^{\text{факт}}$ — затраты на маркетинг и продвижение продукции i-го вида, соответственно планируемые и фактические.

Формируя ограничения (5), необходимо учитывать, что при ведущем качественном аспекте предприятие должно провести исследования по каждому параметру выпускаемого вида продукции.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
138 / 195 71,4%

где β_j – норма расхода сырьевого или производственного ресурса j-го вида при производстве продукции i-го вида; W_j – количество сырьевого или производственного ресурса j-го вида при производстве продукции новых видов;

$$X_i \le X_i^{\text{пр}}, i = \overline{1,w}, \qquad (3.3)$$

где $X_i^{\text{пр}}$ – прогнозируемые объемы сбыта новой продукции i -го вида.

Если при стратегии разработки продукции ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве целевой функции следует принимать (3.1), в качестве ограничений – (3.2) и (3.3); определяя совокупности $\{w\}$, следует иметь в виду, что планируется весь перечень новых видов продукции.

Стратегия диверсификации. Данный вид стратегии используется для того, чтобы инновационно-производственное предприятие не стало слишком зависимым от успешности внедрения наукоемкой, высокотехнологичной продукции одного или нескольких видов; предприятие начинает разрабатывать и выпускать продукцию новых видов, ориентированную на новые рынки. Здесь используются методы сбыта, отличающиеся от традиционных.

При стратегии диверсификации и качественном ведущем аспекте стратегической цели в качестве критерия оптимизации принимается максимум занимаемой доли рынка по каждому i-му виду продукции, целевая функция будет иметь вид

$$V_i - \sum_{q=1}^{R_i} V_{qi}(X_i) \to max, \qquad (3.4)$$

где V_i – общий потенциал рынка по i-му виду продукции; V_{qi} – доля рынка для i-го вида продукции, занимаемая q-м конкурентом; R_i – общее количество конкурентов на рынке по i-му виду продукции; X_i – объемы продукции i-го вида, выпускаемой предприятием.

Необходимо определить такие значения X_i, чтобы функция (3.4) принимала максимальное значение, при этом следует иметь в виду, что такие целевые функции необходимо формировать по каждому виду продукции при следующих ограничениях:

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
8 / 10 71,3%

Выбор продукции новых видов совокупности $\{w\}$ осуществляется по критерию максимального значения вероятности реализации продукции того или иного вида, для чего рассчитывают значения вероятности $X_j^{\text{пр}}$ реализации прогнозируемых объемов P_i ($X_i^{\text{пр}}$) продукции i-го вида, затем их ранжируют и в зависимости от имеющихся ресурсов постепенно включают в номенклатуру выпускаемой продукции.

Необходимо определить такие значения X_i и C_i, чтобы функция (1) принимала максимальное значение при следующих ограничениях:

$$\sum_i^w \beta_{ij} X_i \le W_j, \ j = \overline{1,w}, \qquad (2)$$

где β_j — норма расхода сырьевого или производственного ресурса j-го вида при производстве продукции i-го вида; W_j — количество сырьевого или производственного ресурса j-го вида при производстве продукции новых видов;

$$X_i \le X_i^{\text{пр}}, \ i = \overline{1,\omega}, \qquad (3)$$

где $X_i^{\text{пр}}$ — прогнозируемые объемы сбыта новой продукции i-го вида.

Если при стратегии разработки продукции ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве целевой функции следует принимать (1), в качестве ограничений — (2) и (3); определяя совокупности $\{\omega\}$, следует иметь в виду, что планируется весь перечень новых видов продукции.

Стратегия диверсификации. Данный вид стратегии используется для того, чтобы инновационно-производственное предприятие не стало слишком зависимым от успешности внедрения наукоемкой, высокотехнологичной продукции одного или нескольких видов; предприятие начинает разрабатывать и выпускать продукцию новых видов, ориентированную на новые рынки. Здесь используются методы сбыта, отличающиеся от традиционных [8].

При стратегии диверсификации и качественном ведущем аспекте стратегической цели в качестве критерия оптимизации принимается максимум занимаемой доли рынка по каждому i-му виду продукции, целевая функция будет иметь вид

$$V_i - \sum_{q=1}^{R_i} V_{qi}(X_i) \to \max, \qquad (4)$$

где V_i — общий потенциал рынка по i-му виду продукции; V_{qi} — доля рынка для i-го вида продукции, занимаемая q-м конкурентом; R_i — общее количество конкурентов на рынке по i-му виду продукции; X_i — объемы продукции i-го вида, выпускаемой предприятием.

Необходимо определить такие значения X_i, чтобы функция (4) принимала максимальное значение, при этом следует иметь в виду, что такие целевые функции необходимо формировать по каждому виду продукции при следующих ограничениях:

$$\sum_i \beta_{ij} X_i \le W_j, \ X_i \le V_i, \ S_{iM}^{\text{план}} \ge S_{iM}^{\text{факт}}, \ j = \overline{1,w}, \ i = \overline{1,n}, \qquad (5)$$

где $S_{iM}^{\text{план}}$, $S_{iM}^{\text{факт}}$ — затраты на маркетинг и продвижение продукции i-го вида, соответственно планируемые и фактические.

Формируя ограничения (5), необходимо учитывать, что при ведущем качественном аспекте предприятие должно провести исследования по каждому параметру выпускаемого вида продукции.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
139 / 195 71,4%

$$\sum_i^w \beta_{ij} X_i \le W_j,\ X_i \le V_i,\ S_{iM}^{\text{план}} \ge S_{iM}^{\text{факт}},\ j=\overline{1,w},\ i=\overline{1,n}, \qquad (3.5)$$

где $S_{iM}^{\text{план}}$, $S_{iM}^{\text{факт}}$ – затраты на маркетинг и продвижение продукции i-го вида, соответственно планируемые и фактические.

Формируя ограничения (3.5), необходимо учитывать, что при ведущем качественном аспекте предприятие должно провести исследования по каждому параметру выпускаемого вида продукции.

Если при стратегии диверсификации ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве критерия оптимизации принимается максимум суммарной прибыли, получаемой от реализации произведенной продукции, в качестве ограничений – (3.5) и необходимость расширения производства и увеличение объемов инвестирования в совершенствование систем управления запасами и предварительных заказов, внедрение новых технологий, повышение квалификации персонала, освоение новых видов продукции, формирование долгосрочных связей с поставщиками и потребителями:

$$\sum_{j=1}^{d} U_j^{\text{план}} \ge \sum_{j=1}^{d} U_j^{\text{факт}},\ U_j^{\text{план}} \ge U_j^{\text{факт}}, \qquad (3.6)$$

где $U_j^{\text{план}}$, $U_j^{\text{факт}}$ – объемы инвестиций в j-ой области инвестирования, соответственно планируемые и фактические; d – количество областей инвестирования.

Стратегия дифференциации. Инновационно-производственное предприятие нацеливает свою работу на большой рынок, предлагая наукоемкую, высокотехнологичную продукцию, которая рассматривается как выделяющаяся. Предприятие выпускает привлекательную для потребителей продукцию, которая воспринимается ими как уникальная по дизайну или по каким-либо иным характеристикам, в результате цена не играет существенной роли, т. к. потребители проявляют достаточную лояльность к продукции (товарной марке).

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
8 / 10 71,3%

Выбор продукции новых видов совокупности $\{w\}$ осуществляется по критерию максимального значения вероятности реализации продукции того или иного вида, для чего рассчитывают значения вероятности $X_j^{\text{пр}}$ реализации прогнозируемых объемов P_i ($X_i^{\text{пр}}$) продукции i-го вида, затем их ранжируют и в зависимости от имеющихся ресурсов постепенно включают в номенклатуру выпускаемой продукции.

Необходимо определить такие значения X_i и C_i, чтобы функция (1) принимала максимальное значение при следующих ограничениях:

$$\sum_i^w \beta_{ij} X_i \le W_j,\ j=\overline{1,w}, \qquad (2)$$

где β_j — норма расхода сырьевого или производственного ресурса j-го вида при производстве продукции i-го вида; W_j — количество сырьевого или производственного ресурса j-го вида при производстве продукции новых видов;

$$X_i \le X_i^{\text{пр}},\ i=\overline{1,\omega}, \qquad (3)$$

где $X_i^{\text{пр}}$ — прогнозируемые объемы сбыта новой продукции i-го вида.

Если при стратегии разработки продукции ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве целевой функции следует принимать (1), в качестве ограничений — (2) и (3); определяя совокупности $\{\omega\}$, следует иметь в виду, что планируется весь перечень новых видов продукции.

Стратегия диверсификации. Данный вид стратегии используется для того, чтобы инновационно-производственное предприятие не стало слишком зависимым от успешности внедрения наукоемкой, высокотехнологичной продукции одного или нескольких видов; предприятие начинает разрабатывать и выпускать продукцию новых видов, ориентированную на новые рынки. Здесь используются методы сбыта, отличающиеся от традиционных [8].

При стратегии диверсификации и качественном ведущем аспекте стратегической цели в качестве критерия оптимизации принимается максимум занимаемой доли рынка по каждому i-му виду продукции, целевая функция будет иметь вид

$$V_i - \sum_{q=1}^{R_i} V_{qi}(X_i) \to \max, \qquad (4)$$

где V_i — общий потенциал рынка по i-му виду продукции; V_{qi} — доля рынка для i-го вида продукции, занимаемая q-м конкурентом; R_i — общее количество конкурентов на рынке по i-му виду продукции; X_i — объемы продукции i-го вида, выпускаемой предприятием.

Необходимо определить такие значения X_i, чтобы функция (4) принимала максимальное значение, при этом следует иметь в виду, что такие целевые функции необходимо формировать по каждому виду продукции при следующих ограничениях:

$$\sum_i^w \beta_{ij} X_i \le W_j,\ X_i \le V_i,\ S_{iM}^{\text{план}} \ge S_{iM}^{\text{факт}},\ j=\overline{1,w},\ i=\overline{1,n}, \qquad (5)$$

где $S_{iM}^{\text{план}}$, $S_{iM}^{\text{факт}}$ — затраты на маркетинг и продвижение продукции i-го вида, соответственно планируемые и фактические.

Формируя ограничения (5), необходимо учитывать, что при ведущем качественном аспекте предприятие должно провести исследования по каждому параметру выпускаемого вида продукции.

$$\sum_i^w \beta_{ij} X_i \le W_j,\ X_i \le V_i,\ S_{iM}^{\text{план}} \ge S_{iM}^{\text{факт}},\ j=\overline{1,w},\ i=\overline{1,n}, \qquad (3.5)$$

где $S_{iM}^{\text{план}}$, $S_{iM}^{\text{факт}}$ – затраты на маркетинг и продвижение продукции i-го вида, соответственно планируемые и фактические.

Формируя ограничения (3.5), необходимо учитывать, что при ведущем качественном аспекте предприятие должно провести исследования по каждому параметру выпускаемого вида продукции.

Если при стратегии диверсификации ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве критерия оптимизации принимается максимум суммарной прибыли, получаемой от реализации произведенной продукции, в качестве ограничений – (3.5) и необходимость расширения производства и увеличение объемов инвестирования в совершенствование систем управления запасами и предварительных заказов, внедрение новых технологий, повышение квалификации персонала, освоение новых видов продукции, формирование долгосрочных связей с поставщиками и потребителями:

$$\sum_{j=1}^{d} U_j^{\text{план}} \ge \sum_{j=1}^{d} U_j^{\text{факт}},\ U_j^{\text{план}} \ge U_j^{\text{факт}}, \qquad (3.6)$$

где $U_j^{\text{план}}$, $U_j^{\text{факт}}$ – объемы инвестиций в j-ой области инвестирования, соответственно планируемые и фактические; d – количество областей инвестирования.

Стратегия дифференциации. Инновационно-производственное предприятие нацеливает свою работу на большой рынок, предлагая наукоемкую, высокотехнологичную продукцию, которая рассматривается как выделяющаяся. Предприятие выпускает привлекательную для потребителей продукцию, которая воспринимается ими как уникальная по дизайну или по каким-либо иным характеристикам, в результате цена не играет существенной роли, т. к. потребители проявляют достаточную лояльность к продукции (товарной марке).

Если при стратегии диверсификации ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве критерия оптимизации принимается максимум суммарной прибыли, получаемой от реализации произведенной продукции, в качестве ограничений — (5) и необходимость расширения производства и увеличение объемов инвестирования в совершенствование систем управления запасами и предварительных заказов, внедрение новых технологий, повышение квалификации персонала, освоение новых видов продукции, формирование долгосрочных связей с поставщиками и потребителями:

$$\sum_{j=1}^{d} U_j^{\text{план}} \ge \sum_{j=1}^{d} U_j^{\text{факт}},\ U_j^{\text{план}} \ge U_j^{\text{факт}}, \qquad (6)$$

где $U_j^{\text{план}}$, $U_j^{\text{факт}}$ — объемы инвестиций в j-ой области инвестирования, соответственно планируемые и фактические; d — количество областей инвестирования.

Стратегия дифференциации. Инновационно-производственное предприятие нацеливает свою работу на большой рынок, предлагая наукоемкую, высокотехнологичную продукцию, которая рассматривается как выделяющаяся [15]. Предприятие выпускает привлекательную для потребителей продукцию, которая воспринимается ими как уникальная по дизайну или по каким-либо иным характеристикам, в результате цена не играет существенной роли, т. к. потребители проявляют достаточную лояльность к продукции (товарной марке).

При стратегии дифференциации и качественном ведущем аспекте стратегической цели критерием оптимизации будет максимум расширения рынков сбыта продукции предприятия, целевая функция будет иметь вид

$$\sum_{i=1}^{n} X_i(C_i, R_i) \to \max, \qquad (7)$$

где R_i — совокупность рынков сбыта для продукции i-го вида.

Необходимо определить такие значения X_i, чтобы функция (7) принимала максимальное значение при ограничениях (5) и на условие увеличения количества рынков сбыта:

$$G_i^{\text{план}} \ge G_i^{\text{факт}}, \qquad (8)$$

где $G_i^{\text{план}}$, $G_i^{\text{факт}}$ — количество рынков сбыта i-го вида продукции, соответственно планируемое и фактическое.

Если при стратегии дифференциации ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве критерия оптимизации принимается максимум суммарной прибыли, получаемой от реализации произведенной продукции, в качестве ограничений — (5), (6) и на условие увеличения количества видов продукции с улучшенными характеристиками по отношению к среднерыночным [8].

Таким образом, реализацию стратегического плана инновационно-производственного предприятия предлагается осуществлять с использованием схемы процесса стратегического планирования деятельности предприятия в рамках двух основных его типов — динамического и предпринимательского — и выделенных ведущих аспектов в соответствии с принципами системного подхода, охватив все основные структурные элементы предприятия, включая виды деятельности и ресурсов, состояние управленческих отношений и структурные подразделения.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
140 / 195 71,4%

При стратегии дифференциации и качественном ведущем аспекте стратегической цели критерием оптимизации будет максимум расширения рынков сбыта продукции предприятия, целевая функция будет иметь вид

$$\sum_{i=1}^{n} X_i(C_i, R_i) \to max, \qquad (3.7)$$

где R_i – совокупность рынков сбыта для продукции i-го вида.

Необходимо определить такие значения X_i, чтобы функция (3.7) принимала максимальное значение при ограничениях (3.5) и на условие увеличения количества рынков сбыта:

$$G_i^{план} \geq G_i^{факт}, \qquad (3.8)$$

где $G_i^{план}$, $G_i^{факт}$ – количество рынков сбыта i-го вида продукции, соответственно планируемое и фактическое.

Если при стратегии дифференциации ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве критерия оптимизации принимается максимум суммарной прибыли, получаемой от реализации произведенной продукции, в качестве ограничений – (3.5), (3.6) и на условие увеличения количества видов продукции с улучшенными характеристиками по отношению к среднерыночным.

Таким образом, реализацию стратегического плана инновационно-производственного предприятия предлагается осуществлять с использованием схемы процесса стратегического планирования деятельности предприятия в рамках двух основных его типов – динамического и предпринимательского – и выделенных ведущих аспектов в соответствии с принципами системного подхода, охватив все основные структурные элементы предприятия, включая виды деятельности и ресурсов, состояние управленческих отношений и структурные подразделения.

Анисимов С. Н., Ляхович Д. Г. Разработка методов реализации.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Анисимов С. Н., Ля... Войти
9 / 10 71,3%

Если при стратегии диверсификации ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве критерия оптимизации принимается максимум суммарной прибыли, получаемой от реализации произведенной продукции, в качестве ограничений — (5) и необходимость расширения производства и увеличение объемов инвестирования в совершенствование систем управления запасами и предварительных заказов, внедрение новых технологий, повышение квалификации персонала, освоение новых видов продукции, формирование долгосрочных связей с поставщиками и потребителями:

$$\sum_{j=1}^{d} U_j^{план} \geq \sum_{j=1}^{d} U_j^{факт}, \; U_j^{план} \geq U_j^{факт}, \qquad (6)$$

где $U_j^{план}$, $U_j^{факт}$ — объемы инвестиций в j-ой области инвестирования, соответственно планируемые и фактические; d — количество областей инвестирования.

Стратегия дифференциации. Инновационно-производственное предприятие нацеливает свою работу на большой рынок, предлагая наукоемкую, высокотехнологичную продукцию, которая рассматривается как выделяющаяся [15]. Предприятие выпускает привлекательную для потребителей продукцию, которая воспринимается ими как уникальная по дизайну или по каким-либо иным характеристикам, в результате цена не играет существенной роли, т. к. потребители проявляют достаточную лояльность к продукции (товарной марке).

При стратегии дифференциации и качественном ведущем аспекте стратегической цели критерием оптимизации будет максимум расширения рынков сбыта продукции предприятия, целевая функция будет иметь вид

$$\sum_{i=1}^{n} X_i(C_i, R_i) \to \max, \qquad (7)$$

где R_i — совокупность рынков сбыта для продукции i-го вида.

Необходимо определить такие значения X_i, чтобы функция (7) принимала максимальное значение при ограничениях (5) и на условие увеличения количества рынков сбыта:

$$G_i^{план} \geq G_i^{факт}, \qquad (8)$$

где $G_i^{план}$, $G_i^{факт}$ — количество рынков сбыта i-го вида продукции, соответственно планируемое и фактическое.

Если при стратегии дифференциации ведущим аспектом стратегической цели выбран аспект развития инновационно-производственного предприятия, то в качестве критерия оптимизации принимается максимум суммарной прибыли, получаемой от реализации произведенной продукции, в качестве ограничений — (5), (6) и на условие увеличения количества видов продукции с улучшенными характеристиками по отношению к среднерыночным [8].

Таким образом, реализацию стратегического плана инновационно-производственного предприятия предлагается осуществлять с использованием схемы процесса стратегического планирования деятельности предприятия в рамках двух основных его типов — динамического и предпринимательского — и выделенных ведущих аспектов в соответствии с принципами системного подхода, охватив все основные структурные элементы предприятия, включая виды деятельности и ресурсов, состояние управленческих отношений и структурные подразделения.

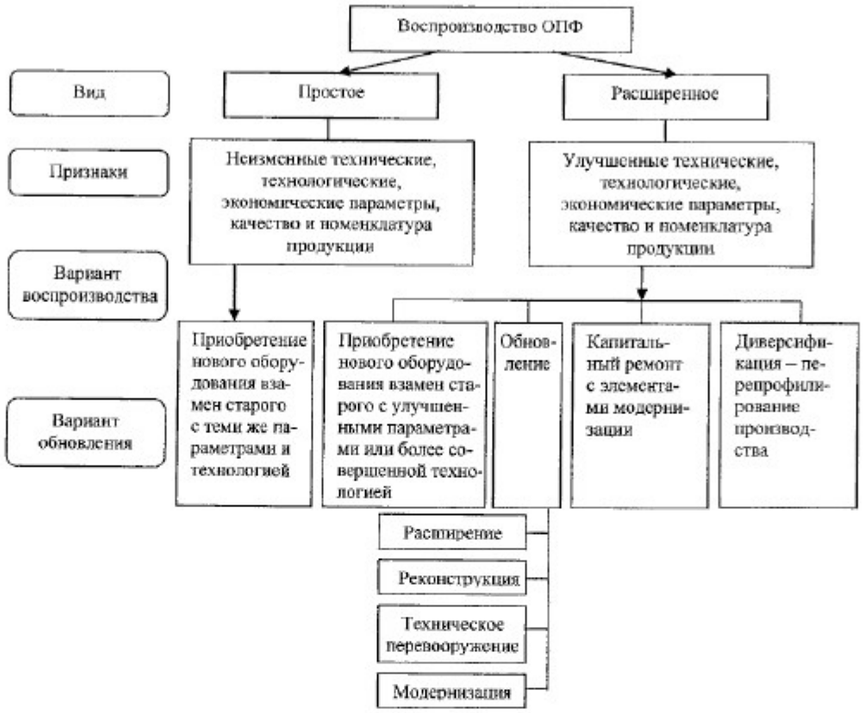

Рис. 3.7. Состав и характеристика вариантов воспроизводства основных производственных фондов.

Поскольку оценка долговечности оборудования и контроль уровня технического состояния основных средств жизненно важны для деятельности любого предприятия, то выбор варианта воспроизводства основных производственных фондов (ОПФ) является центральным местом при решении проблемы поддержания машин и оборудования на необходимом качественном техническом и технологическом уровне.

Современное экономическое положение промышленности и повышение требований к качеству и конкурентоспособности выпускаемой продукции сделали необходимыми оценку долговечности оборудования и на ее основе разработку стратегии оптимизации затратна воспроизводство основных средств. Стратегия должна обеспечивать оптимизацию затрат на полное и ча-

ISSN 1993-047X. «Актуальные проблемы экономики и права». 2011. № 1

витие электроэнергетики, адекватного экономике рыночного типа.

Если в условиях государственной собственности капитальные вложения в развитие энергетики осуществляли из бюджета, то в современных условиях произошла переориентация энергетических предприятий на хозрасчет и самофинансирование, и в настоящее время бюджетное инвестирование сведено к минимуму, в то время как банковское кредитование в настоящее время крайне затруднено.

Адаптация к рыночным условиям происходит с большими трудностями – с изменением форм собственности в экономике страны, процесс воспроизводства основных фондов существенно усложнился, а уровень методического обеспечения управления процессом существенно отстал от потребностей практической деятельности.

В связи с этим развитие методической базы формирования эффективного механизма воспроизводства основных фондов предприятий электроэнергетики приобретает важное народнохозяйственное значение.

Поскольку оценка долговечности оборудования и контроль уровня технического состояния основных средств жизненно важны, особенно для электроэнергетики, то, по нашему мнению, выбор варианта воспроизводства основных производственных фондов (далее – ОПФ) является центральным местом при решении проблемы поддержания машин и оборудования на необходимом качественном техническом и технологическом уровне, так как на «надежность» в электроэнергетике необходимо уделять особое внимание.

Современное экономическое положение промышленности и повышение требований к качеству и конкурентоспособности выпускаемой продукции сделали необходимыми оценку долговечности оборудования и на ее основе разработку стратегии оптимизации затрат на воспроизводство основных средств. По мнению автора, стратегия должна обеспечивать оптимизацию затрат на полное и частичное восстановление оборудования с учетом наличия материальных, трудовых, финансовых ресурсов предприятия и уровня конкуренции в энергетической отрасли [6, с. 52–53].

Разработка стратегии для исследуемой отрасли должна базироваться на изучении природы основных фондов, установлении внутреннего содержания воспроизводственных процессов, закономерностей формирования амортизации и прибыли, анализе полезного срока службы и износа основных фондов, его оценке и стоимостном структурировании, изучении чистого дохода и его капитализации, эффективности инвестиций, а также учете особенности электроэнергетики – высокой капиталоемкости и инерционности развития электроэнергетики [7, с. 12].

Целью разработки стратегии для электроэнергетики является поиск эффективного способа управления затратами на воспроизводство основных средств, при котором частичное и полное возмещение износа основных производственных фондов происходило бы своевременно и с максимальным экономическим эффектом для предприятия. Мы предлагаем разработку стратегии, которая сводится к трем последовательным стадиям.

Целью *первой стадии* является определение уровня текущих и накопленных затрат на техническое обслуживание и ремонт (ТОиР) основных фондов рассматриваемой отрасли и начисленной суммы амортизации, соответствующих оптимальному сроку окупаемости. Исходной информацией для выполнения этих работ являются данные бухгалтерского учета и отчетности за весь период использования объекта основных средств. На данной стадии выполняется анализ первоначальной (восстановительной) и остаточной стоимости величины амортизационных отчислении, степени износа, затрат на ремонт и содержание основных средств – ежегодных и с начала эксплуатации, нормативного, оптимального и фактического сроков полезного использования оборудования, определяются удельные затраты на ремонт и содержание основных средств (на 1 руб. стоимости ОПФ; на 1 руб. выручки от реализации продукции; на одну натуральную и условную единицу продукции). Результатом данной стадии являются:

– норматив затрат на ремонт и содержание основных средств;

– оценка состояния основных средств, динамика суммы начисленного износа, затрат на ремонт и содержание основных средств и нормативный срок службы;

– нормативный срок полезного использования объекта основных средств;

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
150 / 195 71,4%

стичное восстановление оборудования с учетом наличия материальных, трудовых, финансовых ресурсов предприятия и уровня конкуренции в отрасли.

Целью разработки стратегии является поиск эффективного способа управления затратами на воспроизводство основных средств, при котором частичное и полное возмещение износа основных производственных фондов происходило бы своевременно и с максимальным экономическим эффектом для предприятия.

Разработка стратегии, по нашему мнению, сводится к трем последовательным стадиям.

Целью первой стадии является определение уровня текущих и накопленных затрат на техническое обслуживание и ремонт (ТОиР) и начисленной суммы амортизации, соответствующих оптимальному сроку окупаемости. Исходной информацией для выполнения этих работ являются данные бухгалтерского учета и отчетности за весь период использования объекта основных средств. На данной стадии выполняется анализ первоначальной (восстановительной) и остаточной стоимости, величины амортизационных отчислений, степени износа, затрат на ремонт и содержание основных средств – ежегодных и с начала эксплуатации, нормативного, оптимального и фактического сроков полезного использования оборудования, определяются удельные затраты на ремонт и содержание основных средств (на 1 руб. стоимости ОПФ; на 1 руб. выручки от реализации продукции; на одну натуральную и условную единицу продукции). Результатом данной стадии являются:

– норматив затрат на ремонт и содержание основных средств;

– оценка состояния основных средств, динамика суммы начисленного износа, затрат на ремонт и содержание основных средств и нормативный срок службы;

– нормативный срок полезного использования объекта основных средств;

– оптимальный способ начисления амортизации, экономически обоснованная норма амортизации.

Баскова А. Р. Воспроизводство основных фондов.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Баскова А. Р. Восп... Войти
4 / 8 71,3%

ISSN 1993-047X. «Актуальные проблемы экономики и права». 2011. № 1

витие электроэнергетики, адекватного экономике рыночного типа.

Если в условиях государственной собственности капитальные вложения в развитие энергетики осуществляли из бюджета, то в современных условиях произошла переориентация энергетических предприятий на хозрасчет и самофинансирование, и в настоящее время бюджетное инвестирование сведено к минимуму, в то время как банковское кредитование в настоящее время крайне затруднено.

Адаптация к рыночным условиям происходит с большими трудностями – с изменением форм собственности в экономике страны, процесс воспроизводства основных фондов существенно усложнился, а уровень методического обеспечения управления процессом существенно отстал от потребностей практической деятельности.

В связи с этим развитие методической базы формирования эффективного механизма воспроизводства основных фондов предприятий электроэнергетики приобретает важное народнохозяйственное значение.

Поскольку оценка долговечности оборудования и контроль уровня технического состояния основных средств жизненно важны, особенно для электроэнергетики, то, по нашему мнению, выбор варианта воспроизводства основных производственных фондов (далее – ОПФ) является центральным местом при решении проблемы поддержания машин и оборудования на необходимом качественном техническом и технологическом уровне, так как на «надежность» в электроэнергетике необходимо уделять особое внимание.

Современное экономическое положение промышленности и повышение требований к качеству и конкурентоспособности выпускаемой продукции сделали необходимыми оценку долговечности оборудования и на ее основе разработку стратегии оптимизации затрат на воспроизводство основных средств. По мнению автора, стратегия должна обеспечивать оптимизацию затрат на полное и частичное восстановление оборудования с учетом наличия материальных, трудовых, финансовых ресурсов предприятия и уровня конкуренции в энергетической отрасли [6, с. 52–53].

Разработка стратегии для исследуемой отрасли должна базироваться на изучении природы основных фондов, установлении внутреннего содержания воспроизводственных процессов, закономерностей формирования амортизации и прибыли, анализе полезного срока службы и износа основных фондов, его оценке и стоимостном структурировании, изучении чистого дохода и его капитализации, эффективности инвестиций, а также учете особенности электроэнергетики – высокой капиталоемкости и инерционности развития электроэнергетики [7, с. 12].

Целью разработки стратегии для электроэнергетики является поиск эффективного способа управления затратами на воспроизводство основных средств, при котором частичное и полное возмещение износа основных производственных фондов происходило бы своевременно и с максимальным экономическим эффектом для предприятия. Мы предлагаем разработку стратегии, которая сводится к трем последовательным стадиям.

Целью *первой стадии* является определение уровня текущих и накопленных затрат на техническое обслуживание и ремонт (ТОиР) основных фондов рассматриваемой отрасли и начисленной суммы амортизации, соответствующих оптимальному сроку окупаемости. Исходной информацией для выполнения этих работ являются данные бухгалтерского учета и отчетности за весь период использования объекта основных средств. На данной стадии выполняется анализ первоначальной (восстановительной) и остаточной стоимости величины амортизационных отчислении, степени износа, затрат на ремонт и содержание основных средств – ежегодных и с начала эксплуатации, нормативного, оптимального и фактического сроков полезного использования оборудования, определяются удельные затраты на ремонт и содержание основных средств (на 1 руб. стоимости ОПФ; на 1 руб. выручки от реализации продукции; на одну натуральную и условную единицу продукции). Результатом данной стадии являются:

– норматив затрат на ремонт и содержание основных средств;

– оценка состояния основных средств, динамика суммы начисленного износа, затрат на ремонт и содержание основных средств и нормативный срок службы;

– нормативный срок полезного использования объекта основных средств;

Целью второй стадии является выбор вида воспроизводства объекта основных средств и обоснование возможного варианта расширенного воспроизводства. Исходными данными для выбора вида воспроизводства являются рассчитанные на первой стадии норматив затрат на ремонт и содержание основных средств и нормативный срок полезного использования объекта. Расширенное воспроизводство может осуществляться в виде капитального ремонта с элементами модернизации либо в виде различных вариантов полного обновления (новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация). При достаточно высоком износе, когда технико-экономические показатели работы оборудования не позволяют предприятию добиться желаемых результатов, предпочтительно проведение реконструкции, модернизации и других работ по техническому и технологическому обновлению. Результатом данной стадии является:

– решение о целесообразности проведения капитального ремонта;

– предельная сумма затрат на капитальный ремонт (материальные затраты, оплата услуг подрядных организаций и т.п.);

– необходимая сумма капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства.

Целью третьей стадии является выбор варианта обновления объекта ОПФ путем сравнения различных инвестиционных проектов по уровню необходимых капиталовложений, получаемого дохода и сроков окупаемости. Исходными данными для выбора варианта являются определенные на второй стадии необходимые суммы капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства. Сравниваются уровень инвестиций по различным проектам и уровень возможной их доходности.

Выбор варианта обновления объекта ОПФ сводится к выбору одного из двух возможных путей финансирования воспроизводства:

– при отсутствии или недостатке источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – продолжение возмещения

– оптимальный способ начисления амортизации, экономически обоснованная норма амортизации.

Необходимо помнить, что текущее состояние основных фондов является необходимым, но не является достаточным условием активизации инвестиционного процесса [8, с. 38–40].

Целью *второй стадии* является выбор вида воспроизводства объекта основных средств электроэнергетики и обоснование возможного варианта расширенного воспроизводства. Исходными данными для выбора вида воспроизводства являются рассчитанные на первой стадии норматив затрат на ремонт и содержание основных средств и нормативный срок полезного использования объекта. Расширенное воспроизводство может осуществляться в виде капитального ремонта с элементами модернизации либо в виде различных вариантов полного обновления (новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация). При достаточно высоком износе, когда технико-экономические показатели работы оборудования не позволяют предприятию добиться желаемых результатов, предпочтительно проведение реконструкции, модернизации и других работ по техническому и технологическому обновлению. Результатом данной стадии является:

– решение о целесообразности проведения капитального ремонта;

– предельная сумма затрат на капитальный ремонт (материальные затраты, оплата услуг подрядных организаций и т.п.);

– необходимая сумма капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства [6, с. 53–54].

Целью *третьей стадии* является выбор варианта обновления объекта ОПФ электроэнергетики путем сравнения различных инвестиционных проектов по уровню необходимых капиталовложений, получаемого дохода и сроков окупаемости. Исходными данными для выбора варианта являются определенные на второй стадии необходимые суммы капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства. Сравниваются уровень инвестиций по различным проектам и уровень возможной их доходности.

Выбор варианта обновления объекта ОПФ сводится к выбору одного из двух возможных путей финансирования воспроизводства:

– при отсутствии или недостатке источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – продолжение возмещения износа за счет амортизационных отчислений и затрат на ремонт и содержание основных средств;

– при наличии достаточных источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – усовершенствование существующего объекта ОПФ за счет инвестиций на обновление, либо на приобретение нового объекта основных средств [9, с. 21–23].

Первоначально необходимо определить сумму фактических затрат на ремонт и содержание основных средств, начисленной амортизации и общую сумму затрат на воспроизводство. При наличии тенденции к росту общей суммы затрат на воспроизводство производится сравнение годовой (или накопленной) суммы затрат на капитальный ремонт и годовой (или накопленной) суммы амортизации. При отсутствии такой тенденции осуществляется текущая деятельность в соответствии с принятой системой ремонтов ОПФ.

В случае выявления тенденции роста текущих затрат и превышения годовой суммы затрат на капитальный ремонт над годовой суммой амортизации делается вывод о целесообразности расширенного воспроизводства, выявляется наличие и размер источников финансирования для разных вариантов расширенного воспроизводства.

Самым прогрессивным, по мнению Е.В. Синицына, является вариант нового строительства. Автор предполагает, что укрупненные расчеты инвестиций и доходности с учетом и без учета дисконтирования позволят определить размеры финансирования и показатели эффективности капитальных вложений. Если эти показатели выше или соответствуют установленным нормативам, то новое строительство или приобретение нового оборудования целесообразно.

Строительство, например, новой электростанции приводит к увеличению постоянных затрат на эксплуатацию энергосистемы. Однако если рассмотреть относительные переменные затраты с учетом влияния, которое развитие оказывает на систему производства в целом, то эти затраты обычно сокращаются, поскольку производство

износа за счет амортизационных отчислений и затрат на ремонт и содержание основных средств;

– при наличии достаточных источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – усовершенствование существующего объекта ОПФ за счет инвестиций на обновление, либо на приобретение нового объекта основных средств.

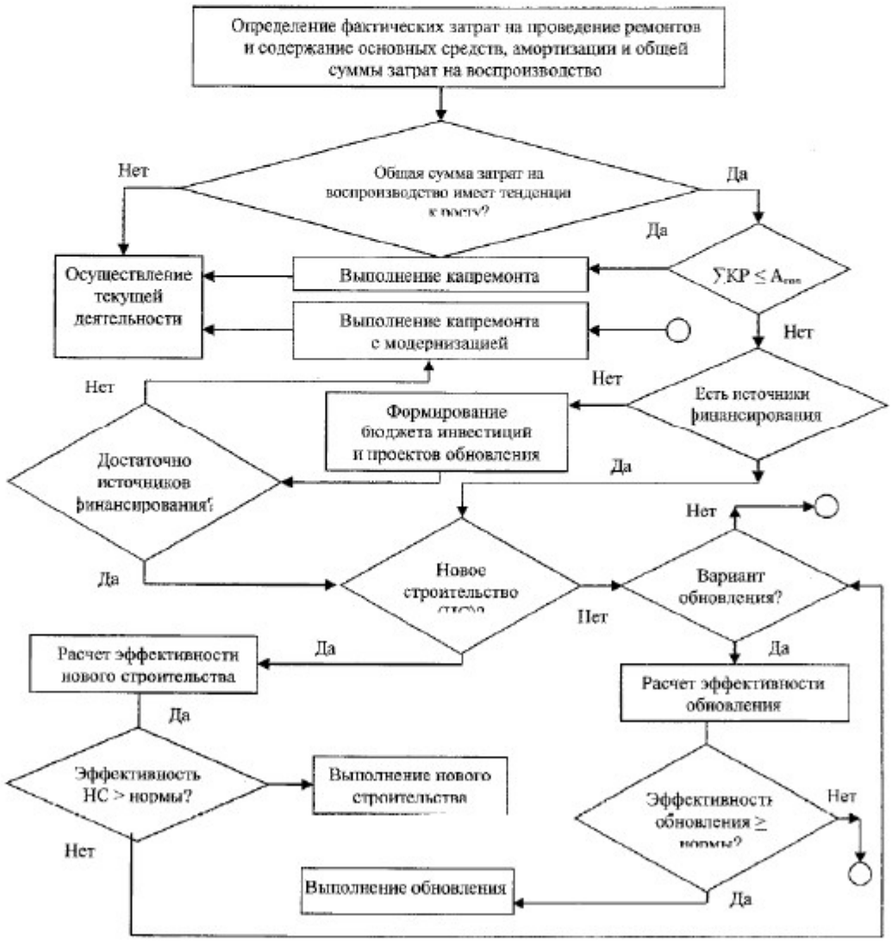

Рис. 3.8. Блок-схема алгоритма выбора варианта воспроизводства основных производственных фондов.

ISSN 1993-047X. «Актуальные проблемы экономики и права». 2011. № 1

– оптимальный способ начисления амортизации, экономически обоснованная норма амортизации.

Необходимо помнить, что текущее состояние основных фондов является необходимым, но не является достаточным условием активизации инвестиционного процесса [8, с. 38–40].

Целью *второй стадии* является выбор вида воспроизводства объекта основных средств электроэнергетики и обоснование возможного варианта расширенного воспроизводства. Исходными данными для выбора вида воспроизводства являются рассчитанные на первой стадии норматив затрат на ремонт и содержание основных средств и нормативный срок полезного использования объекта. Расширенное воспроизводство может осуществляться в виде капитального ремонта с элементами модернизации либо в виде различных вариантов полного обновления (новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация). При достаточно высоком износе, когда технико-экономические показатели работы оборудования не позволяют предприятию добиться желаемых результатов, предпочтительно проведение реконструкции, модернизации и других работ по техническому и технологическому обновлению. Результатом данной стадии является:

– решение о целесообразности проведения капитального ремонта;

– предельная сумма затрат на капитальный ремонт (материальные затраты, оплата услуг подрядных организаций и т.п.);

– необходимая сумма капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства [6, с. 53–54].

Целью *третьей стадии* является выбор варианта обновления объекта ОПФ электроэнергетики путем сравнения различных инвестиционных проектов по уровню необходимых капиталовложений, получаемого дохода и сроков окупаемости. Исходными данными для выбора варианта являются определенные на второй стадии необходимые суммы капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства. Сравниваются уровень инвестиций по различным проектам и уровень возможной их доходности.

Выбор варианта обновления объекта ОПФ сводится к выбору одного из двух возможных путей финансирования воспроизводства:

– при отсутствии или недостатке источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – продолжение возмещения износа за счет амортизационных отчислений и затрат на ремонт и содержание основных средств;

– при наличии достаточных источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – усовершенствование существующего объекта ОПФ за счет инвестиций на обновление, либо на приобретение нового объекта основных средств [9, с. 21–23].

Первоначально необходимо определить сумму фактических затрат на ремонт и содержание основных средств, начисленной амортизации и общую сумму затрат на воспроизводство. При наличии тенденции к росту общей суммы затрат на воспроизводство производится сравнение годовой (или накопленной) суммы затрат на капитальный ремонт и годовой (или накопленной) суммы амортизации. При отсутствии такой тенденции осуществляется текущая деятельность в соответствии с принятой системой ремонтов ОПФ.

В случае выявления тенденции роста текущих затрат и превышения годовой суммы затрат на капитальный ремонт над годовой суммой амортизации делается вывод о целесообразности расширенного воспроизводства, выявляется наличие и размер источников финансирования для разных вариантов расширенного воспроизводства.

Самым прогрессивным, по мнению Е.В. Синицына, является вариант нового строительства. Автор предполагает, что укрупненные расчеты инвестиций и доходности с учетом и без учета дисконтирования позволят определить размеры финансирования и показатели эффективности капитальных вложений. Если эти показатели выше или соответствуют установленным нормативам, то новое строительство или приобретение нового оборудования целесообразно.

Строительство, например, новой электростанции приводит к увеличению постоянных затрат на эксплуатацию энергосистемы. Однако если рассмотреть относительные переменные затраты с учетом влияния, которое развитие оказывает на систему производства в целом, то эти затраты обычно сокращаются, поскольку производство

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
153 / 195 71,4%

Блок-схема разработанного автором алгоритма выбора варианта воспроизводства ОПФ представлена на рис. 3.8.

Первоначально необходимо определить сумму фактических затрат на ремонт и содержание основных средств, начисленной амортизации и общую сумму затрат на воспроизводство. При наличии тенденции к росту общей суммы затрат на воспроизводство производится сравнение годовой (или накопленной) суммы затрат на капитальный ремонт и годовой (или накопленной) суммы амортизации. При отсутствии такой тенденции осуществляется текущая деятельность в соответствии с принятой системой ремонтов ОПФ.

В случае выявления тенденции роста текущих затрат и превышения годовой суммы затрат на капитальный ремонт над годовой суммой амортизации делается вывод о целесообразности расширенного воспроизводства, выявляется наличие и размер источников финансирования для разных вариантов расширенного воспроизводства.

Самым прогрессивным является вариант нового строительства. Укрупненные расчеты инвестиций и доходности с учетом и без учета дисконтирования позволят определить размеры финансирования и показатели эффективности капитальных вложений. Если эти показатели выше или соответствуют установленным нормативам, то новое строительство или приобретение нового оборудования целесообразно. В том случае, если не хватает собственных источников финансирования, а использование заемных средств неэффективно, целесообразно использовать следующий вариант.

Вариант обновления (реконструкция, расширение, техническое перевооружение, модернизация) предполагает сравнение проектов обновления по основным показателям эффективности и источникам финансирования. Если по результатам сравнения показатели эффективности предлагаемых инвестиционных проектов выше или соответствуют нормативам, то при наличии источников финансирования представляется целесообразным выбор и реализация самого эффективного проекта обновления. При недостатке собственных

Баскова А. Р. Воспроизводство основных фондов.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Баскова А. Р. Восп... Войти
5 / 8 71,3%

– оптимальный способ начисления амортизации, экономически обоснованная норма амортизации.

Необходимо помнить, что текущее состояние основных фондов является необходимым, но не является достаточным условием активизации инвестиционного процесса [8, с. 38–40].

Целью *второй стадии* является выбор вида воспроизводства объекта основных средств электроэнергетики и обоснование возможного варианта расширенного воспроизводства. Исходными данными для выбора вида воспроизводства являются рассчитанные на первой стадии норматив затрат на ремонт и содержание основных средств и нормативный срок полезного использования объекта. Расширенное воспроизводство может осуществляться в виде капитального ремонта с элементами модернизации либо в виде различных вариантов полного обновления (новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация). При достаточно высоком износе, когда технико-экономические показатели работы оборудования не позволяют предприятию добиться желаемых результатов, предпочтительно проведение реконструкции, модернизации и других работ по техническому и технологическому обновлению. Результатом данной стадии является:

– решение о целесообразности проведения капитального ремонта;

– предельная сумма затрат на капитальный ремонт (материальные затраты, оплата услуг подрядных организаций и т.п.);

– необходимая сумма капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства [6, с. 53–54].

Целью *третьей стадии* является выбор варианта обновления объекта ОПФ электроэнергетики путем сравнения различных инвестиционных проектов по уровню необходимых капиталовложений, получаемого дохода и сроков окупаемости. Исходными данными для выбора варианта являются определенные на второй стадии необходимые суммы капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства. Сравниваются уровень инвестиций по различным проектам и уровень возможной их доходности.

Выбор варианта обновления объекта ОПФ сводится к выбору одного из двух возможных путей финансирования воспроизводства:

– при отсутствии или недостатке источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – продолжение возмещения износа за счет амортизационных отчислений и затрат на ремонт и содержание основных средств;

– при наличии достаточных источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – усовершенствование существующего объекта ОПФ за счет инвестиций на обновление, либо на приобретение нового объекта основных средств [9, с. 21–23].

Первоначально необходимо определить сумму фактических затрат на ремонт и содержание основных средств, начисленной амортизации и общую сумму затрат на воспроизводство. При наличии тенденции к росту общей суммы затрат на воспроизводство производится сравнение годовой (или накопленной) суммы затрат на капитальный ремонт и годовой (или накопленной) суммы амортизации. При отсутствии такой тенденции осуществляется текущая деятельность в соответствии с принятой системой ремонтов ОПФ.

В случае выявления тенденции роста текущих затрат и превышения годовой суммы затрат на капитальный ремонт над годовой суммой амортизации делается вывод о целесообразности расширенного воспроизводства, выявляется наличие и размер источников финансирования для разных вариантов расширенного воспроизводства.

Самым прогрессивным, по мнению Е.В. Синицына, является вариант нового строительства. Автор предполагает, что укрупненные расчеты инвестиций и доходности с учетом и без учета дисконтирования позволят определить размеры финансирования и показатели эффективности капитальных вложений. Если эти показатели выше или соответствуют установленным нормативам, то новое строительство или приобретение нового оборудования целесообразно.

Строительство, например, новой электростанции приводит к увеличению постоянных затрат на эксплуатацию энергосистемы. Однако если рассмотреть относительные переменные затраты с учетом влияния, которое развитие оказывает на систему производства в целом, то эти затраты обычно сокращаются, поскольку производство

Блок-схема разработанного автором алгоритма выбора варианта воспроизводства ОПФ представлена на рис. 3.8.

Первоначально необходимо определить сумму фактических затрат на ремонт и содержание основных средств, начисленной амортизации и общую сумму затрат на воспроизводство. При наличии тенденции к росту общей суммы затрат на воспроизводство производится сравнение годовой (или накопленной) суммы затрат на капитальный ремонт и годовой (или накопленной) суммы амортизации. При отсутствии такой тенденции осуществляется текущая деятельность в соответствии с принятой системой ремонтов ОПФ.

В случае выявления тенденции роста текущих затрат и превышения годовой суммы затрат на капитальный ремонт над годовой суммой амортизации делается вывод о целесообразности расширенного воспроизводства, выявляется наличие и размер источников финансирования для разных вариантов расширенного воспроизводства.

Самым прогрессивным является вариант нового строительства. Укрупненные расчеты инвестиций и доходности с учетом и без учета дисконтирования позволят определить размеры финансирования и показатели эффективности капитальных вложений. Если эти показатели выше или соответствуют установленным нормативам, то новое строительство или приобретение нового оборудования целесообразно. В том случае, если не хватает собственных источников финансирования, а использование заемных средств неэффективно, целесообразно использовать следующий вариант.

Вариант обновления (реконструкция, расширение, техническое перевооружение, модернизация) предполагает сравнение проектов обновления по основным показателям эффективности и источникам финансирования. Если по результатам сравнения показатели эффективности предлагаемых инвестиционных проектов выше или соответствуют нормативам, то при наличии источников финансирования представляется целесообразным выбор и реализация самого эффективного проекта обновления. При недостатке собственных

ISSN 1993-047X. «Актуальные проблемы экономики и права». 2011. № 1

на новой электростанции обычно заменяет энергию, которая в противном случае поступила бы с другой электростанции с более высоким уровнем переменных издержек.

Новая электростанция также сократит расходы, которые система несет по причине перебоев в подаче электроэнергии. Сокращение переменных производственных затрат в системе обычно называется производственной выгодой, и таким образом при оценке стоимости энергии проводится по статье прибыли.

В том случае, если недостаточно собственных источников финансирования, а использование заемных средств не эффективно, то целесообразно использовать следующие варианты.

Варианты обновления – реконструкция, расширение, техническое перевооружение, модернизация, – предполагают сравнение проектов обновления по основным показателям эффективности и источникам финансирования. Если по результатам сравнения показатели эффективности предлагаемых инвестиционных проектов выше или соответствуют нормативам, то при наличии источников финансирования представляется целесообразным выбор и реализация самого эффективного проекта обновления. При недостатке собственных источников финансирования и отсутствии возможности привлечения заемных средств целесообразно использовать следующий вариант.

Вариант капитального ремонта с элементами модернизации позволит повысить надежность электрооборудования. Проведение капитального ремонта с элементами модернизации предусматривает оптимизацию текущих затрат на восстановление износа основных фондов с учетом результатов факторного анализа затрат на ремонт и содержание основных средств [10, с. 9–13].

Существенную помощь в инвестиционном планировании и контроле за воспроизводством основных средств энергетики может оказать использование программных продуктов COMFAR, Project Expert, «Альт-Инвест», «Инвестор» и др. Их освоение позволяет ускорить процесс принятия решений по воспроизводству основных средств, повысить качество за счет комплексности, детальности расчетов и предсказуемости результатов.

Учитывая вышесказанное, необходимо объединить эффективные подходы к возобновлению основных фондов и возможности информационных технологий в организационно-экономический механизм. К настоящему времени, несмотря на значительный опыт управления фондами, еще не сформированы принципы и технологии информационно-технологического обеспечения воспроизводственных процессов и их применения для реализации эффективного воспроизводства основных средств в энергетике. В целях восполнения данного пробела мы предлагаем следующие принципы информационно-технологического обеспечения воспроизводственных процессов:

1. Принцип регламентирования информационно-технологического обеспечения эффективности воспроизводственных процессов.

Данный принцип включает в себя детальный анализ бизнес-схемы взаимодействия предприятия и ИТ-службы, изучение действующих документов и методов, имеющих отношение к их взаимодействию. В итоге разрабатывается и утверждается регламент ИТ-обеспечения, который объединяет в себе все эффективные методы взаимодействия.

Целью создания регламента является повышение эффективности ведения хозяйственной деятельности предприятия путем снижения стоимости и повышения качества оказания услуг по ИТ-обеспечению, оказываемых ИТ-службой.

2. Принцип бюджетирования расходов по разработке ИТ-продуктов с учетом инвестиционного анализа их экономической эффективности.

Данный принцип реализуется через проведение инвестиционного анализа экономической эффективности разработки ИТ-продуктов и включение в бюджет предприятия расходов на их реализацию и сопровождение.

3. Принцип автоматизации расчетов нормативов воспроизводства, формирования планов обновления и учета эффективного использования основного капитала электроэнергетики.

Данный принцип предусматривает разработку информационной системы управления производственными фондами с целью автоматизированного расчета нормативов и приоритетов обновления объектов фондов, формирования финансовых планов воспроизводства основного капитала, вы-

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
154 / 195 71,4%

источников финансирования и отсутствии возможности привлечения заемных средств целесообразно использовать следующий вариант.

Вариант капитального ремонта с элементами модернизации позволит повысить надежность оборудования. Проведение капитального ремонта с элементами модернизации предусматривает оптимизацию текущих затрат на восстановление износа основных фондов с учетом результатов факторного анализа затрат на ремонт и содержание основных средств. Реализация предложенной концепции позволит разработать эффективную стратегию воспроизводства основных производственных фондов предприятия, что в свою очередь создаст условия для оптимизации затрат на воспроизводство основных средств, повышения надежности и долговечности работы оборудования, для роста конкурентоспособности продукции и предприятия в целом.

Баскова А. Р. Воспроизводство основных фондов.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Баскова А. Р. Восп... Войти
6 / 8 71,3%

ISSN 1993-047X. «Актуальные проблемы экономики и права». 2011. № 1

на новой электростанции обычно заменяет энергию, которая в противном случае поступила бы с другой электростанции с более высоким уровнем переменных издержек.

Новая электростанция также сократит расходы, которые система несет по причине перебоев в подаче электроэнергии. Сокращение переменных производственных затрат в системе обычно называется производственной выгодой, и таким образом при оценке стоимости энергии проводится по статье прибыли.

В том случае, если недостаточно собственных источников финансирования, а использование заемных средств не эффективно, то целесообразно использовать следующие варианты.

Варианты обновления – реконструкция, расширение, техническое перевооружение, модернизация, – предполагают сравнение проектов обновления по основным показателям эффективности и источникам финансирования. Если по результатам сравнения показатели эффективности предлагаемых инвестиционных проектов выше или соответствуют нормативам, то при наличии источников финансирования представляется целесообразным выбор и реализация самого эффективного проекта обновления. При недостатке собственных источников финансирования и отсутствии возможности привлечения заемных средств целесообразно использовать следующий вариант.

Вариант капитального ремонта с элементами модернизации позволит повысить надежность электрооборудования. Проведение капитального ремонта с элементами модернизации предусматривает оптимизацию текущих затрат на восстановление износа основных фондов с учетом результатов факторного анализа затрат на ремонт и содержание основных средств [10, с. 9–13].

Существенную помощь в инвестиционном планировании и контроле за воспроизводством основных средств энергетики может оказать использование программных продуктов COMFAR, Project Expert, «Альт-Инвест», «Инвестор» и др. Их освоение позволяет ускорить процесс принятия решений по воспроизводству основных средств, повысить качество за счет комплексности, детальности расчетов и предсказуемости результатов.

Учитывая вышесказанное, необходимо объединить эффективные подходы к возобновлению основных фондов и возможности информационных технологий в организационно-экономический механизм. К настоящему времени, несмотря на значительный опыт управления фондами, еще не сформированы принципы и технологии информационно-технологического обеспечения воспроизводственных процессов и их применения для реализации эффективного воспроизводства основных средств в энергетике. В целях восполнения данного пробела мы предлагаем следующие принципы информационно-технологического обеспечения воспроизводственных процессов:

1. Принцип регламентирования информационно-технологического обеспечения эффективности воспроизводственных процессов.

Данный принцип включает в себя детальный анализ бизнес-схемы взаимодействия предприятия и ИТ-службы, изучение действующих документов и методов, имеющих отношение к их взаимодействию. В итоге разрабатывается и утверждается регламент ИТ-обеспечения, который объединяет в себе все эффективные методы взаимодействия.

Целью создания регламента является повышение эффективности ведения хозяйственной деятельности предприятия путем снижения стоимости и повышения качества оказания услуг по ИТ-обеспечению, оказываемых ИТ-службой.

2. Принцип бюджетирования расходов по разработке ИТ-продуктов с учетом инвестиционного анализа их экономической эффективности.

Данный принцип реализуется через проведение инвестиционного анализа экономической эффективности разработки ИТ-продуктов и включение в бюджет предприятия расходов на их реализацию и сопровождение.

3. Принцип автоматизации расчетов нормативов воспроизводства, формирования планов обновления и учета эффективного использования основного капитала электроэнергетики.

Данный принцип предусматривает разработку информационной системы управления производственными фондами с целью автоматизированного расчета нормативов и приоритетов обновления объектов фондов, формирования финансовых планов воспроизводства основного капитала, вы-

Заключение

В развитии металлургической промышленности с начала 90-х годов выделяется несколько этапов. В период до середины 1998 года происходило падение объемов производства, обусловленное снижением потребления металлов на внутреннем рынке. В 1999 и 2000 годах металлургия была одним из лидеров по показателям роста производства в отраслях промышленности. Темпы роста объемов производства промышленной продукции составили соответственно в черной металлургии – 116,8% и 115,7%, цветной – 110,1%) и 115,2%. Основными факторами роста производства в металлургии в 1999-2000 годах были повышение эффективности экспорта металлопродукции, обусловленное девальвацией рубля и благоприятной внешней конъюнктурой, а также увеличение внутреннего спроса на металлы.

Практика работы предприятий отрасли показывает, что металлургическая промышленность столкнулась с рядом ограничений своего развития. Эти ограничения связаны, в первую очередь, с недостаточной емкостью внутреннего рынка, осложнением ситуации на внешних рынках и с уровнем конкурентоспособности российской металлопродукции.

Дефицит ресурсов капитала из-за постоянного роста издержек и сравнительно низких цен на металлопродукцию, сложившихся на рынке в начале 80-х гг., был определяющим фактором технологической перестройки производства. По оценке Европейской экономической комиссии ООН, в этот период стоимость реконструкции с заменой основного оборудования была почти вдвое ниже, чем средняя стоимость строительства завода полного цикла. Это во многих случаях определяло выбор технологических решений в процессе модернизации переделов и цехов, имеющих определенные резервы технического совершенствования повышение качества продукции при минимальных затратах, таких, например, как непрерывное литье заготовок, кислородные конверторы с комбинированным дутьем, внепечная обработка жидкого металла, непрерывные термомеханические процессы производства проката и

железнодорожного транспорта.

Металлургическая промышленность Российской Федерации по состоянию на 2002 год включает около 3,5 тысяч предприятий, в том числе около 800 крупных и средних. 95% металлургических предприятий преобразованы в акционерные общества с незначительной долей находящихся в введении государства акций. Общая численность занятого в металлургии персонала превышает 1,4 млн. человек.

В развитии металлургической промышленности с начала 90-х годов выделяется несколько этапов. В период до середины 1998 года происходило падение объемов производства, обусловленное снижением потребления металлов на внутреннем рынке. В 1999 и 2000 годах металлургия была одним из лидеров по показателям роста производства в отраслях промышленности. Темпы роста объемов производства промышленной продукции составили соответственно в черной металлургии - 116,8% и 115,7%, цветной - 110,1% и 115,2%. Основными факторами роста производства в металлургии в 1999-2000 годах были повышение эффективности экспорта металлопродукции, обусловленное девальвацией рубля и благоприятной внешней конъюнктурой, а также увеличение внутреннего спроса на металлы.

Вместе с тем, к началу 2001 года факторы, обеспечивающие поступательное развитие металлургии в период 1999-2000 годов в основном были исчерпаны, что привело к замедлению темпов роста производства.

В 2001 году по сравнению с 2000 годом объем производства в черной металлургии остался на уровне предыдущего года (99,8%), цветной металлургии - увеличился на 4,9%, в результате доля металлургии в общем объеме промышленной продукции России снизилась с 19,1% в 1999 году до 16,5% в 2001 году. При этом значительно ухудшились финансовые показатели работы металлургических предприятий. По сравнению с 2000 годом прибыль предприятий черной металлургии снизилась в 1,9 раза до 37 млрд. руб., предприятий цветной металлургии - в 1,4 раза до 94 млрд. руб. В первом квартале 2002 года в ряде подотраслей металлургии продолжились негативные тенденции: производство труб снизилось на 10%,метизов - на 8%, меди - на 4%.

Таким образом, практика работы предприятий отрасли показывает, что металлургическая промышленность столкнулась с рядом ограничений своего развития. Эти ограничения связаны, в первую очередь, с недостаточной емкостью внутреннего рынка, осложнением ситуации на внешних рынках и с уровнем конкурентоспособности российской металлопродукции.

3. Перспективы увеличения внутреннего металлопотребления до 2010 года.

В период с 1999 года по 2001 год в связи с оживлением производства практически во всех основных металлопотребляющих секторах экономики России емкость внутреннего рынка значительно увеличилась. В 2001 году внутреннее потребление проката черных металлов превысило показатели 1998 года почти на 50% и составило около 23 млн. т. Крупнейшими потребителями продукции черной металлургии стали машиностроительные предприятия - 11 млн. т, в том числе автомобилестроение - 2 млн. т, капитальное строительство - 3,5 млн. т, предприятия ТЭКа - около 3 млн. т, железнодорожный транспорт - 1,6 млн. т. Спрос на основные цветные металлы в 1999-2001 годах увеличивался темпами 15-25% в год. Основная доля цветных металлов на внутреннем рынке потребляется в транспортном машиностроении (от 30% до 50% для различных видов металлов) и дальнейший рост может быть обеспечен увеличением

доли потребления в строительстве (с 10-15% до 20-40%) и в оборонной промышленности.

рентоспособность данного объекта (предприятия) с определенной целью. Выделены четыре группы потенциальных заказчиков оценки: финансовые институты, инвесторы и акционеры, государство и общество; поставщики и потребители, менеджеры. Таким образом, под конкретную группу заказчиков оценки выбирают показатели, характерные для целей оценки.

Конкурентоспособность продукции металлургической промышленности во многом предопределяется стоимостью продукции и услуг отраслей-монополистов: электроэнергетики, газовой промышленности, железнодорожного транспорта. Доля затрат на услуги этих монополий в стоимости средней единицы продукции черной металлургии достигает 30-35%, цветной металлургии – 15-20%.

В целях оптимизации цен и тарифов на продукцию и услуги отраслей-монополистов и обеспечения роста производства на предприятиях металлургического комплекса целесообразно установление пределов роста цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий на среднесрочную перспективу (3-4 года) на основе единой методики, а также дифференциация тарифов естественных монополий для различных подотраслей металлургической промышленности на основании расчетов по ожидаемой конкурентоспособности их продукции, в частности установление экономически обоснованных железнодорожных тарифов на доставку металлопродукции.

Глобальный рынок металлургии переживает сегодня глубокие изменения. После долгого периода низких темпов роста, избыточных мощностей и низких цен (с середины 1970-х годов до конца столетия) с 2001 года начался новый этап в развитии отрасли.

Сочетание высокого спроса на металл и реструктуризационных усилий компаний привело к тому, что в 2002-2007 годах впервые за последние десятилетия металлургическая отрасль превзошла по показателю акционерной прибыли все другие базовые секторы экономики.

В России накоплен значительный металлофонд, превышающий 1,3 млрд.т, более половины которых приходится на машины и оборудование. Вследствие прогрессирующего износа основных производственных фондов количество образующегося амортизационного лома продолжает возрастать. Если в 1970 году производственного оборудования старше 10 лет было менее 30%, в 1990 году - 42%, то в 2001 году - более 80%. Образующиеся лом и отходы вторичных металлов собираются и используются не в полном объеме, - по оценке, лома и отходов вторичных черных металлов собирается в 1,5 раза меньше, чем образуется.

Наряду с этим, на рынке вторичных металлов получили распространение правонарушения, связанные с хищениями готовой продукции и изделий из металлов, приводящие к значительным потерям для предприятий энергетики, железнодорожного транспорта и других отраслей экономики. В первую очередь это относиться к дорогостоящим цветным металлам. В настоящее время деятельность по обращению с ломом и отходами цветных и черных металлов регулируется, в первую очередь, утвержденными в 2001 году Положениями о лицензировании деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, в которые в настоящее время вносятся изменения и дополнения в связи с выходом нового федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности", а также Правилами обращения с ломом и отходами черных и цветных металлов и их отчуждения. Эти документы устанавливают жесткие требования к организациям, работающим в этой сфере. Установленные ставки вывозных таможенных пошлин на лом меди и алюминия в размере 50%, делают экспорт лома этих металлов экономически невыгодным -их экспорт практически прекратился, снизившись с 350 и 400 тыс. т в 1997 году до 9 и 5 тыс. т в 2001 году.

Таким образом, создана нормативная правовая база, позволяющая навести порядок в сфере оборота металлолома, однако она используется не в полной мере (допускается выдача лицензий на отдельные элементы вида деятельности и прием в эксплуатацию объектов, не отвечающих установленным требованиям, продолжают функционировать территориально обособленные приемные пункты лома цветных металлов, продолжается прием от населения не бытового лома и т.д.). В целях совершенствования организации сбора и переработки лома и отходов черных и цветных необходимо широкое использование инструментов лицензирования деятельности по заготовке, переработке и реализации лома черных и цветных металлов, внесение поправок в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы, Кодекс РФ об административных правонарушениях, предусматривающих усиление ответственности за нарушение правил обращения с ломом, организация постоянного контроля за соблюдением правил обращения с ломом и положений о лицензировании, а также введение государственного федерального статистического наблюдения за объемами заготовки, переработки и реализации лома и отходов черных и цветных металлов.

Конкурентоспособность продукции металлургической промышленности во многом предопределяется стоимостью продукции и услуг отраслей-монополистов: электроэнергетики, газовой промышленности, железнодорожного транспорта. Доля затрат на услуги этих монополий в стоимости средней единицы продукции черной металлургии достигает 30-35%, цветной металлургии - 15-20%. Причем в ряде подотраслей, таких как железорудная, алюминиевая эта доля составляет около 40%. В начале 2002 года ситуация на значительной части металлургических предприятий в связи с ростом тарифов монополий и падением мировых цен приблизилась к критической.

рентоспособность данного объекта (предприятия) с определенной целью. Выделены четыре группы потенциальных заказчиков оценки: финансовые институты, инвесторы и акционеры, государство и общество; поставщики и потребители, менеджеры. Таким образом, под конкретную группу заказчиков оценки выбирают показатели, характерные для целей оценки.

Конкурентоспособность продукции металлургической промышленности во многом предопределяется стоимостью продукции и услуг отраслей-монополистов: электроэнергетики, газовой промышленности, железнодорожного транспорта. Доля затрат на услуги этих монополий в стоимости средней единицы продукции черной металлургии достигает 30-35%, цветной металлургии – 15-20%.

В целях оптимизации цен и тарифов на продукцию и услуги отраслей-монополистов и обеспечения роста производства на предприятиях металлургического комплекса целесообразно установление пределов роста цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий на среднесрочную перспективу (3-4 года) на основе единой методики, а также дифференциация тарифов естественных монополий для различных подотраслей металлургической промышленности на основании расчетов по ожидаемой конкурентоспособности их продукции, в частности установление экономически обоснованных железнодорожных тарифов на доставку металлопродукции.

Глобальный рынок металлургии переживает сегодня глубокие изменения. После долгого периода низких темпов роста, избыточных мощностей и низких цен (с середины 1970-х годов до конца столетия) с 2001 года начался новый этап в развитии отрасли.

Сочетание высокого спроса на металл и реструктуризационных усилий компаний привело к тому, что в 2002-2007 годах впервые за последние десятилетия металлургическая отрасль превзошла по показателю акционерной прибыли все другие базовые секторы экономики.

с ростом тарифов монополий и падением мировых цен приблизилась к критической.

Экспорт примерно трети продукции черной металлургии нерентабелен, к пределу рентабельности приблизились предприятия ряда подотраслей цветной металлургии. В перспективе указанные отрасли-монополисты предполагают повысить цены на свою продукцию и услуги в 1,5-2 раза в сопоставимых ценах. В условиях, когда структурная перестройка металлургической отрасли не завершена и энерго- и ресурсоемкость производств остается более высокой, чем у зарубежных производителей, дальнейший опережающий рост цен и тарифов естественных монополий неизбежно превратит подавляющее большинство предприятий металлургической промышленности в убыточные. Это приведет к вынужденному резкому сокращению поставок металлопродукции на экспорт, значительному снижению объемов производства, увольнению десятков тысяч трудящихся и осложнению социальной обстановки.

В целях оптимизации цен и тарифов на продукцию и услуги отраслей-монополистов и обеспечения роста производства на предприятиях металлургического комплекса целесообразно установление пределов роста цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий на среднесрочную перспективу (3-4 года) на основе единой методики, а также дифференциация тарифов естественных монополий для различных подотраслей металлургической промышленности на основании расчетов по ожидаемой конкурентоспособности их продукции, в частности установление экономически обоснованных железнодорожных тарифов на доставку металлопродукции на Дальний Восток.

6. Основные направления развития металлургии до 2010 года и ее научно-техническое обеспечение.

Перспективы развития рынков металлопродукции и факторы, влияющие на конкурентоспособность отечественной металлургии, определяют основные направления развития металлургической промышленности в период до 2010 года. Главной целью развития металлургической промышленности России в период до 2010 года является обеспечение требуемых по номенклатуре, качеству и объемам поставок конкурентоспособной продукции на внутренней и внешний рынки. Основной путь реализации главной цели - широкое и ускоренное внедрение инноваций в результате активизации инвестиционной деятельности на всех производственных переделах. Усиление инновационно-инвестиционной деятельности ослабит негативное влияние факторов, ограничивающих развитие предприятий, обеспечит кардинальное обновление производственного потенциала, выпуск традиционных и новых видов продукции при снижении расхода всех видов ресурсов и соблюдении норм по охране окружающей среды.

В соответствие с потребностями металлопотребляющих отраслей необходимо освоить и расширить производство следующих прогрессивных видов продукции: оцинкованный автомобильный лист высших категорий штампуемости; одношовные высокопрочные трубы диаметром 1420 мм с изоляционным покрытием; железнодорожные рельсы для скоростного движения; микролегированные борсодержащие стали для объемной штамповки высокопрочных крепежных деталей для автомобилестроения; медные трубы на основе непрерывного литья заготовок; латунная лента толщиной 0,05 мм; алюминиевая лента толщиной 0,18-0,2 мм; алюминиевые строительные профили и конструкции с разнообразной защитой и декоративной отделкой; порошки ниобия и тантала для оксидно-полупроводниковых конденсаторов; металлические ниобий, тантал

В результате быстрого развития последних лет доля незагруженных мощностей в глобальной металлургической промышленности снизилась с 23% в 2000 году до 17% в 2007-м.

Неплохие перспективы на глобальном рынке металлургии и у России. Внутренние цены на металл уже выше мировых, в то время как издержки основных производителей – ниже, поскольку они вертикально интегрированы, обладают собственными угольными шахтами, месторождениями руды и источниками энергии. В то же время относительно невысокий показатель использования технологии непрерывной разливки стали (66%) свидетельствует о необходимости дальнейшей интенсивной модернизации производства – для того, чтобы соответствовать глобальным игрокам металлургического рынка.

Недавнее выступление «Северстали» в качестве потенциального покупателя компании Arcelor отражает планы российских металлургических компаний по приобретению доступа к современным технологиям, а также по выходу на глобальный металлургический рынок. После неудачи по покупке люксембургской компании следует ожидать от «Северстали», а также других ведущих российских игроков (Магнитогорский, Новолипецкий комбинаты) новых попыток выхода на западноевропейские рынки металла.

Экстраполяция нынешнего процесса консолидации на глобальном металлургическом рынке позволяет прогнозировать, что к 2010 году на первую десятку игроков придется уже до 35% глобального металлургического рынка. Это означает, что первые три – четыре компании будут выплавлять в среднем более 50 млн. т стали в год. Сочетание относительно невысокой стоимости металлургических активов с большими прибылями будут стимулировать процесс дальнейших слияний в этом секторе.

На базе ускорения темпов внедрения инноваций должна быть улучшена производственная структура металлургического комплекса – в первую очередь, за счет повышения доли конкурентоспособных мощностей (на всех переделах), а также за счет увеличения доли мощностей для выпуска продукции более глубокой степени переработки, доли импортозамещающих и но-

и титан и изделия из них с содержанием лимитируемых примесей на уровне требований микроэлектроники; люминофоры на основе редкоземельных металлов; монокристаллы арсенида галлия с параметрами, соответствующими мировому уровню; средне- и мелкозернистые графиты с уровнем эксплуатационных характеристик, не уступающие графитам на основе кокса; высокомодульные углеродные волокна; широкая гамма порошковых материалов для нужд спецтехники. В результате должен быть удовлетворен спрос на продукцию, определяющую развитие высоких технологий и специальной техники, в том числе и для нужд оборонных отраслей.

На базе ускорения темпов внедрения инноваций должна быть улучшена производственная структура металлургического комплекса - в первую очередь, за счет повышения доли конкурентоспособных мощностей (на всех переделах), а также за счет увеличения доли мощностей для выпуска продукции более глубокой степени переработки, доли импортозамещающих и новых производств. Это позволит улучшить структуру товарной продукции металлургической промышленности, повысить ее конкурентоспособность и адекватность требованиям рынков.

Доля производства стали в конвертерах должна к 2010 г. составить 68%, в электропечах - 28%. Мартеновское производство на предприятиях черной металлургии практически ликвидируется, однако оно может сохраниться на неспециализированных предприятиях других отраслей. Доля разливки стали на МНЛЗ должна быть не ниже 78-80%. Такое изменение структуры производства стали соответствует мировым тенденциям.

В производстве тяжелых цветных металлов необходимо шире внедрять автогенные процессы. Доля меди, произведенной с использованием автогенных процессов, должна быть увеличена до 80-85%, никеля - 65-70%. В производстве алюминия долю металла, полученного в усовершенствованных электролизерах с предварительно обожженными анодами и по технологии "сухой" и "полусухой" анод, необходимо довести до 75-80%, а также расширить мощности литейно-прокатных производств и сортамент выпускаемых изделий. В цветной металлургии следует шире использовать более экологически чистые гидрометаллургические процессы, обеспечивающие, помимо снижения выбросов вредных веществ, вовлечение в производство низкокачественных промпродуктов и повышение комплексности использования сырья.

Рост производительности труда в металлургической промышленности оценивается в 2010 году по сравнению с 2000 годом не менее чем в 1,5 раза. При этом ожидается высвобождение значительного количества трудящихся. По оценке по сравнению с 2000 годом в период до 2005 года численность промышленно-производственного персонала в металлургии должна сократиться примерно на 7% (100 тыс. человек), а в период до 2010 года - на 25% (350 тыс. чел.. из них 200 тыс. в черной и 150 тыс. в цветной). Это соответствует мировым тенденциям - за последние 20 лет количество занятых в металлургии развитых стран сократилось на 75%. Учитывая градообразующий характер большинства предприятий металлургической промышленности, проблема трудоустройства работников становится чрезвычайно острой и трудноразрешимой. В решении этой проблемы необходимо активное участие государства. Прогрессивные сдвиги в производственно-технологической структуре производства металлопродукции предполагают сдвиги в организационной сфере - дальнейшие институциональные преобразования.

Лютова Е.С..pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Лютова Е.С..pdf Войти
163 / 195 71,4%

Оправданно стремление Заказчика обеспечить строительство (реконструкцию) объекта в заданные сроки, с фиксированной ценой и гарантированными показателями работы объекта по производительности, качеству продукции, материало- и ресурсопотреблению.

Контракт на условиях «под ключ» или с EPCM-подрядчиком как раз и предполагает такие жесткие условия, а именно: фиксированные стоимость строительства (реконструкции) объекта и сроки его завершения, а также полную ответственность Генерального контрактора за рабочее проектирование и осуществление поставок и строительно-монтажных работ с минимальным участием Заказчика. Основными преимуществами этой формы контракта считают возможность сокращения продолжительности строительства на 25% за счет повышения уровня координации и взаимодействия всех участников инвестиционного процесса – поставщиков, подрядчиков и проектировщиков, а также возможность начала строительных работ при частичной готовности проектно-сметной документации (в некоторых случаях до 30% общего объема).

Самым прогрессивным является вариант нового строительства. Укрупненные расчеты инвестиций и доходности с учетом и без учета дисконтирования позволят определить размеры финансирования и показатели эффективности капитальных вложений. Если эти показатели выше или соответствуют установленным нормативам, то новое строительство или приобретение нового оборудования целесообразно. В том случае, если не хватает собственных источников финансирования, а использование заемных средств неэффективно, целесообразно использовать следующий вариант.

Вариант капитального ремонта с элементами модернизации позволит повысить надежность оборудования. Проведение капитального ремонта с элементами модернизации предусматривает оптимизацию текущих затрат на восстановление износа основных фондов с учетом результатов факторного анализа затрат на ремонт и содержание основных средств.

Баскова А. Р. Воспроизводство основных фондов.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (64-bit)
Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка
Главная Инструменты Баскова А. Р. Восп... Войти
5 / 8 71,3%

– оптимальный способ начисления амортизации, экономически обоснованная норма амортизации.

Необходимо помнить, что текущее состояние основных фондов является необходимым, но не является достаточным условием активизации инвестиционного процесса [8, с. 38–40].

Целью *второй стадии* является выбор вида воспроизводства объекта основных средств электроэнергетики и обоснование возможного варианта расширенного воспроизводства. Исходными данными для выбора вида воспроизводства являются рассчитанные на первой стадии норматив затрат на ремонт и содержание основных средств и нормативный срок полезного использования объекта. Расширенное воспроизводство может осуществляться в виде капитального ремонта с элементами модернизации либо в виде различных вариантов полного обновления (новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение, модернизация). При достаточно высоком износе, когда технико-экономические показатели работы оборудования не позволяют предприятию добиться желаемых результатов, предпочтительно проведение реконструкции, модернизации и других работ по техническому и технологическому обновлению. Результатом данной стадии является:

– решение о целесообразности проведения капитального ремонта;

– предельная сумма затрат на капитальный ремонт (материальные затраты, оплата услуг подрядных организаций и т.п.);

– необходимая сумма капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства [6, с. 53–54].

Целью *третьей стадии* является выбор варианта обновления объекта ОПФ электроэнергетики путем сравнения различных инвестиционных проектов по уровню необходимых капиталовложений, получаемого дохода и сроков окупаемости. Исходными данными для выбора варианта являются определенные на второй стадии необходимые суммы капиталовложений по различным вариантам расширенного воспроизводства. Сравниваются уровень инвестиций по различным проектам и уровень возможной их доходности.

Выбор варианта обновления объекта ОПФ сводится к выбору одного из двух возможных путей финансирования воспроизводства:

– при отсутствии или недостатке источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – продолжение возмещения износа за счет амортизационных отчислений и затрат на ремонт и содержание основных средств;

– при наличии достаточных источников финансирования на расширенное воспроизводство основных средств – усовершенствование существующего объекта ОПФ за счет инвестиций на обновление, либо на приобретение нового объекта основных средств [9, с. 21–23].

Первоначально необходимо определить сумму фактических затрат на ремонт и содержание основных средств, начисленной амортизации и общую сумму затрат на воспроизводство. При наличии тенденции к росту общей суммы затрат на воспроизводство производится сравнение годовой (или накопленной) суммы затрат на капитальный ремонт и годовой (или накопленной) суммы амортизации. При отсутствии такой тенденции осуществляется текущая деятельность в соответствии с принятой системой ремонтов ОПФ.

В случае выявления тенденции роста текущих затрат и превышения годовой суммы затрат на капитальный ремонт над годовой суммой амортизации делается вывод о целесообразности расширенного воспроизводства, выявляется наличие и размер источников финансирования для разных вариантов расширенного воспроизводства.

Самым прогрессивным, по мнению Е.В. Синицына, является вариант нового строительства. Автор предполагает, что укрупненные расчеты инвестиций и доходности с учетом и без учета дисконтирования позволят определить размеры финансирования и показатели эффективности капитальных вложений. Если эти показатели выше или соответствуют установленным нормативам, то новое строительство или приобретение нового оборудования целесообразно.

Строительство, например, новой электростанции приводит к увеличению постоянных затрат на эксплуатацию энергосистемы. Однако если рассмотреть относительные переменные затраты с учетом влияния, которое развитие оказывает на систему производства в целом, то эти затраты обычно сокращаются, поскольку производство

Оправданно стремление Заказчика обеспечить строительство (реконструкцию) объекта в заданные сроки, с фиксированной ценой и гарантированными показателями работы объекта по производительности, качеству продукции, материало- и ресурсопотреблению.

Контракт на условиях «под ключ» или с EPCM-подрядчиком как раз и предполагает такие жесткие условия, а именно: фиксированные стоимость строительства (реконструкции) объекта и сроки его завершения, а также полную ответственность Генерального контрактора за рабочее проектирование и осуществление поставок и строительно-монтажных работ с минимальным участием Заказчика. Основными преимуществами этой формы контракта считают возможность сокращения продолжительности строительства на 25% за счет повышения уровня координации и взаимодействия всех участников инвестиционного процесса – поставщиков, подрядчиков и проектировщиков, а также возможность начала строительных работ при частичной готовности проектно-сметной документации (в некоторых случаях до 30% общего объема).

Самым прогрессивным является вариант нового строительства. Укрупненные расчеты инвестиций и доходности с учетом и без учета дисконтирования позволят определить размеры финансирования и показатели эффективности капитальных вложений. Если эти показатели выше или соответствуют установленным нормативам, то новое строительство или приобретение нового оборудования целесообразно. В том случае, если не хватает собственных источников финансирования, а использование заемных средств неэффективно, целесообразно использовать следующий вариант.

Вариант капитального ремонта с элементами модернизации позволит повысить надежность оборудования. Проведение капитального ремонта с элементами модернизации предусматривает оптимизацию текущих затрат на восстановление износа основных фондов с учетом результатов факторного анализа затрат на ремонт и содержание основных средств.

ISSN 1993-047X. «Актуальные проблемы экономики и права». 2011. № 1

на новой электростанции обычно заменяет энергию, которая в противном случае поступила бы с другой электростанции с более высоким уровнем переменных издержек.

Новая электростанция также сократит расходы, которые система несет по причине перебоев в подаче электроэнергии. Сокращение переменных производственных затрат в системе обычно называется производственной выгодой, и таким образом при оценке стоимости энергии проводится по статье прибыли.

В том случае, если недостаточно собственных источников финансирования, а использование заемных средств не эффективно, то целесообразно использовать следующие варианты.

Варианты обновления – реконструкция, расширение, техническое перевооружение, модернизация, – предполагают сравнение проектов обновления по основным показателям эффективности и источникам финансирования. Если по результатам сравнения показатели эффективности предлагаемых инвестиционных проектов выше или соответствуют нормативам, то при наличии источников финансирования представляется целесообразным выбор и реализация самого эффективного проекта обновления. При недостатке собственных источников финансирования и отсутствии возможности привлечения заемных средств целесообразно использовать следующий вариант.

Вариант капитального ремонта с элементами модернизации позволит повысить надежность электрооборудования. Проведение капитального ремонта с элементами модернизации предусматривает оптимизацию текущих затрат на восстановление износа основных фондов с учетом результатов факторного анализа затрат на ремонт и содержание основных средств [10, с. 9–13].

Существенную помощь в инвестиционном планировании и контроле за воспроизводством основных средств энергетики может оказать использование программных продуктов COMFAR, Project Expert, «Альт-Инвест», «Инвестор» и др. Их освоение позволяет ускорить процесс принятия решений по воспроизводству основных средств, повысить качество за счет комплексности, детальности расчетов и предсказуемости результатов.

Учитывая вышесказанное, необходимо объединить эффективные подходы к возобновлению основных фондов и возможности информационных технологий в организационно-экономический механизм. К настоящему времени, несмотря на значительный опыт управления фондами, еще не сформированы принципы и технологии информационно-технологического обеспечения воспроизводственных процессов и их применения для реализации эффективного воспроизводства основных средств в энергетике. В целях восполнения данного пробела мы предлагаем следующие принципы информационно-технологического обеспечения воспроизводственных процессов:

1. Принцип регламентирования информационно-технологического обеспечения эффективности воспроизводственных процессов.

Данный принцип включает в себя детальный анализ бизнес-схемы взаимодействия предприятия и ИТ-службы, изучение действующих документов и методов, имеющих отношение к их взаимодействию. В итоге разрабатывается и утверждается регламент ИТ-обеспечения, который объединяет в себе все эффективные методы взаимодействия.

Целью создания регламента является повышение эффективности ведения хозяйственной деятельности предприятия путем снижения стоимости и повышения качества оказания услуг по ИТ-обеспечению, оказываемых ИТ-службой.

2. Принцип бюджетирования расходов по разработке ИТ-продуктов с учетом инвестиционного анализа их экономической эффективности.

Данный принцип реализуется через проведение инвестиционного анализа экономической эффективности разработки ИТ-продуктов и включение в бюджет предприятия расходов на их реализацию и сопровождение.

3. Принцип автоматизации расчетов нормативов воспроизводства, формирования планов обновления и учета эффективного использования основного капитала электроэнергетики.

Данный принцип предусматривает разработку информационной системы управления производственными фондами с целью автоматизированного расчета нормативов и приоритетов обновления объектов фондов, формирования финансовых планов воспроизводства основного капитала, вы-