

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА РОСТА ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Бушуев П.В., к.э.н., экономист

Академия народного хозяйства при Правительстве РФ

В послании Президента РФ Федеральному собранию (от 26 мая 2004 г.) подчеркивается необходимость существенного увеличения объемов выпуска валового внутреннего продукта (ВВП). При этом речь идет не о механическом увеличении объемов выпуска любого вида продукции, а о выпуске продукции наиболее значимой для национального хозяйства: компьютерных систем, продукции видеотехнологий, медицинской техники, производственно-технической продукции, и, в том числе, продукции электротехнического назначения.

Россия нуждается в стабильном развитии и долгосрочной перспективе. Экономического застой в 80-е и последовавший вслед за этим резкий экономический спад 90-х годов негативно отразились на экономике всей страны. Уровень жизни населения в целом заметно уступает ведущим странам мира. Одной из причин этого является общая экономическая нестабильность, сопровождающаяся низкими показателями объемов оборота ведущих отраслей промышленности, в частности электротехники.

Сложившаяся модель развития российской экономики в 90-х годах характеризовалась экспортно-сырьевой ориентацией, чрезмерным давлением импорта в условиях быстрого расширения открытости экономики, высокой дифференциацией населения по доходам и потреблению, малым уровнем инвестиций, низкой монетизацией, натурализацией хозяйственных связей, деформированной системой хозяйственных мотиваций. Значительное сокращение затрат на технологическое перевооружение привело к устареванию и физическому износу производственного аппарата, что не позволяет при отсутствии протекционистских мер, способствующих его обновлению, выдерживать по большинству продуктов конкуренцию с западными производителями даже на внутреннем рынке. Вместе с тем, с конца 1998 года заметно улучшилась экономическая ситуация по ряду важнейших параметров, в том числе под воздействием оперативных мер, принятых Правительством и Банком России.

В экономике XXI века роль и значение электротехники резко возрастают в связи с тем, что абсолютное большинство высоких технологий и производства наукоемкой продукции невозможны без резкого увеличения объемов выпуска электротехнической продукции. Для ускорения объемов выпуска ВВП страны совер-

шенно необходимо опережающее развитие производства продукции электротехнического назначения¹.

В настоящее время в России электротехническая промышленность по уровню своего развития отстает от многих индустриально развитых стран из-за низкого уровня технического развития предприятий этой отрасли, высоких затрат труда и материальных ресурсов на производство продукции, недостаточного финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для разработки и внедрения ресурсосберегающих и безотходных прогрессивных технологий, недостатка высококвалифицированных кадров, в том числе специалистов управляющего звена, отсутствия достаточного научно-технического задела (разработок) на ближайшую долгосрочную перспективу и т.д.

Как известно, в индустриально развитых странах удельный вес объемов производства продукции электротехнического назначения в общепромышленном производстве значительно превышает аналогичный показатель отечественной промышленности и в отличие от России имеет явно выраженную тенденцию к увеличению.

В настоящее время число занятых в электротехнической промышленности России равняется 258 тыс. человек, что составляет 1.94% от общепромышленной численности работников, имеется 84.6 млрд. рублей стоимости ОПФ, что составляет 2.24% от стоимости ОПФ промышленности, и выпускается 38.5 млрд. рублей продукции, что равно 4.94% от общепромышленного производства [1]. Этого явно недостаточно для ускоренного развития электротехнической отрасли и увеличения объемов выпуска продукции. Хотя в России для увеличения этих показателей имеются все возможности: мощная сырьевая база, накопленный в оборонных отраслях промышленности опыт производства многих востребованных рынком видов электротехнической продукции, финансовые, трудовые ресурсы и т.д.

Основные показатели развития электротехнической промышленности за 1990 – 2000 гг. приведены в табл. 1.

Таблица 1

ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ за 1990 – 2000 гг [2]

Год	Число занятых, тыс. чел.	Стоимость ОПФ, млн. руб.	Объем выпуска продукции, млн. руб.	Производительность труда, тыс. руб.	Фондовооруженность, тыс. руб./чел.
1990	545.00	18.22	4.34	7.97	0.03
1991	390.00	18.78	10.20	26.15	0.05
1992	388.00	416.67	123.91	319.36	1.07
1993	366.00	455.00	1 050.79	2 871.01	1.24
1994	338.00	11,787.44	3 632.52	10 747.11	34.87
1995	346.00	39,874.67	7 865.90	22 733.82	115.24
1996	322.00	95,108.33	10 993.90	34 142.55	295.37
1997	294.00	85,698.67	12 165.77	41 380.16	291.49
1998	256.00	78,237.44	14 150.42	55 275.09	305.62
1999	254.00	77,872.11	25 126.00	98 921.26	306.58
2000	258.00	83,594.11	38 549.77	149 417.70	324.01

Из табл. 1 видно, что число занятых в электротехнике с 1990 г. сократилось более чем в 2 раза. Это обусловлено увеличением количества ОПФ, которые частично заменили ручной труд. Объем выпуска продук-

¹ В некоторых случаях, для целей данного исследования, помимо предприятий электротехнической промышленности использовались данные некоторых предприятий приборостроения и кабельной промышленности – близких по характеру производства предприятиям электротехнической промышленности.

ции увеличился, но этого для дальнейшего ускоренного роста производства и продаж электротехники явно недостаточно.

Без высокоразвитой электротехнической промышленности невозможно нормальное развитие ни одной отрасли национальной экономики. Как показывает отечественный и зарубежный опыт, оснащение процессов производства средствами механизации и автоматизации, робототехническими комплексами обеспечивает неуклонное повышение производительности труда, фондоотдачи и, в целом, эффективности производства.

Развитие отрасли электротехнической промышленности позволит, путем создания новых рабочих мест, вовлечь в процесс производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции наиболее интеллектуальную часть элиты общества, прежде всего из среды молодежи.

Для оценки и анализа состояния и тенденций развития электротехнической отрасли многие исследователи в качестве критерия предлагают использовать либо долю электротехнической продукции в общепромышленном производстве, либо количество занятых в общепромышленной численности работников, либо удельный вес ОПФ в общепромышленной их стоимости и т.п. Так, А.Н. Снегирев в качестве критерия оценки и анализа технического развития электротехнической промышленности предлагает считать объем производства электротехнической продукции [3], В.Б. Козлов – уровень научно-технического потенциала электротехники [4], А.И. Яковлев и А.Е. Мурашов – экономическую эффективность производства продукции электротехнического назначения [5]. Безусловно, такой подход следует признать правомерным, однако недостаточно объективным, т.к. он дает лишь количественную оценку экономического (производственного) потенциала электротехнической промышленности.

По нашему мнению, использование этих критериев (показателей) целесообразно, однако они не в полной мере отражают специфику электротехнической отрасли, которая отличается, например, от черной металлургии, пищевой промышленности, строительства целым рядом параметров.

С нашей точки зрения, более объективным и всесторонним следует признать следующий критерий: опережающие, по сравнению с общепромышленными, темпы роста выпуска необходимой для нужд национальной экономики и экспорта современной продукции электротехнической промышленности, в особенности высокотехнологичной и наукоемкой.

Предлагаемый критерий, по нашему мнению, позволяет рассмотреть (оценить) не только количественные изменения, происходящие в электротехнической промышленности, но и, во-первых, сопоставить темпы развития электротехнической промышленности и промышленности в целом, во-вторых, оценить воздействие опережающего или, наоборот, «заторможенного» развития (по сравнению с общепромышленным) на темпы эффективности производства экономики страны. И, наконец, в-третьих, оценить степень достаточности, или, наоборот, дефицитности финансирования технического перевооружения, реконструкции, расширения и нового строительства в электротехнической промышленности.

Для оценки уровня и динамики ускорения развития электротехнической промышленности и увеличения объемов производства и продаж продукции электротехнического назначения нами были отобраны более 70 показателей, характеризующих ту или иную сторону развития отрасли. На основе метода «взвешивания» были выбраны наиболее полно характеризующие уровень и динамику развития предприятия электротехнической промышленности, частные показатели:

а) Коэффициент прибыльности производства (K_{pr})

$$K_{pr} = \frac{P}{N} \text{ руб./чел.,}$$

где

P – объем прибыли предприятия за определенный период времени,

N – среднесписочная численность работников предприятия;

б) Коэффициент использования производственных мощностей ($K_{u. pc.}$);

в) Удельный вес затрат живого труда в себестоимости продукции (D_{dl});

г) Цена рабочего места – фондовооруженность труда (C_j);

д) Средний возраст оборудования (величина износа активной части ОПФ) (A_m);

е) Объем продаж электротехнической продукции в общепромышленном объеме продаж (S).

В интегрированном виде эти шесть показателей дают достаточно полную картину об ускорении развития электротехнической отрасли, а также состоянии, динамике и тенденциях развития предприятия (группы предприятий) электротехники, как за краткосрочный, так и за долгосрочный периоды времени.

$$K_t = K_1 * K_2 * K_3 * K_4 * K_5 * K_6,$$

где расчет каждого слагаемого предлагается осуществить следующим образом:

$$K_1 = K_{pr} \text{ обследуемого предприятия} / K_{pr} \text{ лучшего предприятия.}$$

$$K_2 = K_{u. pc.} \text{ обследуемого предприятия} / K_{u. pc.} \text{ лучшего предприятия;}$$

$$K_3 = D_{dl} \text{ обследуемого предприятия} / D_{dl} \text{ лучшего предприятия;}$$

$$K_4 = C_j \text{ обследуемого предприятия} / C_j \text{ лучшего предприятия;}$$

$$K_5 = A_m \text{ лучшего предприятия} / A_m \text{ обследуемого предприятия;}$$

$$K_6 = S \text{ обследуемого предприятия} / S \text{ лучшего предприятия;}$$

Методика оценки и анализа развития электротехнической промышленности России, по нашему мнению, должна заключаться в следующем.

1. Выбор из всей совокупности предприятий электротехнической промышленности региона (в данном исследовании г.Москвы и Московской области) наиболее типичных по трем признакам:

- объему производства продукции;
- среднесписочной численности работающих;
- среднегодовой стоимости ОПФ.

2. Отнесение всех выбранных предприятий к трем группам: крупные, средние, малые.

Такая группировка позволит рассмотреть особенности развития предприятий электротехнической про-

мышленности в зависимости от степени концентрации производительных сил.

3. Сбор информации об основных технико-экономических показателях деятельности этих предприятий за определенный интервал времени – три, пять или десять прошедших.

4. Расчет системных интегральных показателей для каждого из выбранных для обследования предприятий за выбранный период времени.

5. Сведение подсчитанных показателей в единый интегральный.

6. Ранжирование всех предприятий.

Оценка и анализ состояния и динамики развития предприятий электротехнической промышленности с помощью разработанной автором методики показали, что средние по величине предприятия гораздо лучше адаптируются к условиям рынка, чем малые и крупные. Это объясняется тем, что на средних предприятиях легче перестроить производство и технически переоснастить ОПФ, увеличив тем самым объем выпуска продукции. На малых же предприятиях недостаточно средств для этого, а крупные слишком тяжело реструктуризируются и технически переоснащаются. Поэтому в электротехнической промышленности следует развивать средние по величине предприятия.

Стратегия развития предприятий электротехнической промышленности должна базироваться на увеличении объемов производства продукции, что достигается повышением уровня технического развития предприятий, снижением затрат на производства и привлечением инвестиций. Это можно представить в виде (несколько упрощенной) оптимизационной модели увеличения прибыльности предприятий электротехнической промышленности при определенных ограничениях финансовых и прочих видов ресурсов.

Смысл (содержание) экономико-математической оптимизационной модели заключается в том, что методом линейного программирования находится наилучший вариант реализации инвестиций на техническое развитие действующих предприятий.

Необходимо найти, на сколько увеличатся объемы производства электротехнической продукции и повысится уровень технического развития одного или совокупности предприятий, если привлечь инвестиции в размере 10, 20, ... N млн. (млрд.) рублей. В более широком плане, задача сводится к тому, чтобы за счет оптимального распределения инвестиционных вложений между производствами с различными сложившимися объемами производства продукции и уровнями технического развития, концентрации производства и т.д., добиться максимизации прибыльности предприятий электротехники и максимальной эффективности инвестиционных вложений.

По нашему мнению, каждый рубль инвестиционных вложений используется эффективнее, с точки зрения увеличения объемов производства продукции, на предприятиях с высоким уровнем технического развития, чем на аналогичных и с более низким уровнем концентрации оборудования на каждом рабочем месте (уровнем фондовооруженности труда работающих на предприятии), чем на аналогичных. Другими словами, объемы производства продукции тем выше, чем выше, при прочих равных условиях, уровень технического развития производства. Справедливо и обратное утверждение: чем ниже объемы производства продук-

ции, тем ниже следует считать уровень технического развития предприятий электротехники.

Таким образом, можно произвести постановку оптимизационной задачи. Предположим, имеется « n » подразделений предприятия (фирм, ассоциаций, акционерных обществ и др.). Для каждого из них устанавливается зависимость, выражающая изменение показателя, по которому проводится оптимизация распределения инвестиционных вложений:

$$N_f(I_{pi}),$$

где

N_f – численность высвобожденных работающих;

I_{pi} ($i = 1, 2 \dots n$) – функция объема инвестиционных вложений, направляемых на техническое развитие.

Каждое подразделение предприятия электротехнической промышленности может освоить определенный объем капитальных вложений.

Обозначим суммарный объем предназначенных для реализации капитальных вложений – I .

Целевая функция N_f может быть представлена в виде:

$$N_f = \sum_{i=1}^n \frac{1}{F_{fi}} \cdot I_{pi} \rightarrow \max,$$

При этом

$$I = \sum_{i=1}^n I_{pi};$$

$$I_{pi} \leq 2I_{bi}; I_{pi} \geq 0.1F_{bi}; 0.8N_{fi} \leq N_{pi} \leq 0.9 N_{fi};$$

$$F_{f \max} \leq 2 \dots 2.5 F_{f \min},$$

где

N_f – количество высвобожденных рабочих, чел.;

I – планируемый объем инвестиционных вложений, млн. руб.;

F_{fi} – фондовооруженность труда работающих в i -м производственном подразделении предприятия, млн. руб./чел.;

N_{pi} – планируемый объем инвестиционных вложений для i -го производственного подразделения предприятия, млн. руб.;

I_{bi} – объем инвестиционных вложений, освоенных производственным подразделением предприятия в году, предшествующем планируемому, млн. руб.;

F_{bi} – среднегодовая стоимость ОПФ в базовом году i -го производственного подразделения предприятия, млн. руб.;

N_{bi} , N_{pi} – среднегодовая численность работающих, соответственно в базовом и плановом периодах в i -м подразделении предприятия, чел.

Смысл ограничений оптимизационной задачи состоит в следующем. Предельный объем инвестиционных вложений, который может освоить в течение одного года производственное подразделение предприятия, как это было установлено в результате исследования, составляет не более 10% стоимости имеющихся ОПФ (отсюда $I_{pi} = 0.1F_{fi}$). Ограничением является также и то, что предельный объем инвестиционных вложений, реализуемых в анализируемом периоде, должен быть не меньшим, чем это необходимо для поддержания производственных мощностей и технического развития на достигнутом уровне (как показывает практика, эта величина может быть принята условно на уровне 6% от стоимости ОПФ). В результате реализации капитальных вложений в объеме приблизительно 10% от стоимости имеющихся ОПФ нужно стремиться высвободить до 10% имеющейся численности работающих,

т.к. при меньшем высвобождении реализация планируемого объема инвестиционных вложений будет нецелесообразной.

Решение задачи с помощью данной модели по принятому в ней критерию оптимальности позволит значительно увеличить реальную отдачу инвестиционных вложений в виде высвобождения рабочей силы. Это необратимо приведет к повышению уровня технического развития и, как следствие, к увеличению объемов производства продукции электротехнического назначения.

Количественную оценку влияния прироста объемов инвестиционных вложений на повышение уровня технического развития и, через него, увеличение объемов производства продукции возможно производить таким же образом, как оценивается влияние уровня технического развития на повышение объемов производства.

Анализ данных за 1995 – 2003 г. показал, что в целом по всей совокупности исследуемых предприятий произошел некоторый рост технического уровня производства. Если K_t за 1995 г. составлял величину 0.38, то в 2003 г. он повысился до 0.49. При этом наиболее высокими темпами происходило техническое развитие средних по размерам предприятий.

В условиях рынка реализация продукции электротехнической промышленности осуществляется при помощи рыночных механизмов, включающих в себя начало логистического подхода в материально-техническом снабжении и сбыте. Система рыночных механизмов пока еще не является достаточно развитой, в целом ряде случаев она просто отсутствует, но без ее эффективного функционирования активизация рынка в настоящее время практически невозможна.

В практике работы предприятий в рыночной экономике проблемы исследования спроса на те или иные виды продукции осуществляются либо с помощью специально созданных отделов маркетинга, либо путем использования предложений сторонних специализированных организаций, занимающихся маркетинговыми исследованиями и продвижением товара на рынок (это могут быть маркетинговые либо консалтинговые фирмы). Компания может проводить исследования при помощи собственного исследовательского отдела или получать их из независимых источников.

Специфика электротехнической продукции вызывает необходимость особого подхода к маркетинговым исследованиям спроса и предложения, насыщенности рынка товарами этой отрасли, возможностей открыть новые сектора на рынке, углубить или сузить формы и методы исследования рынка.

Исследование показало, что в настоящее время на большинстве крупных предприятий существуют достаточно мощные, хорошо оснащенные инструментами исследований и обеспеченные достаточно квалифицированными кадрами отделы (подотделы) маркетинга. На некоторых же предприятиях, по сути, нет ни одного профессионально подготовленного специалиста-маркетолога, а функции маркетинга исполняют работники других отделов. Анализ также показал, что даже отделы маркетинга не всегда имеют научно-обоснованные методики, инструкции, ощущают недостаток современных литературных источников по передовому опыту проведения исследования. Иногда работники отдела маркетинга недостаточно компетентны в данной области.

Отраслевое управление, как в масштабах государства, так и в масштабах областей, краев и республик в прошлом и в настоящее время осуществлялось недостаточно компетентно и не создавало объективных условий для роста высококлассных руководителей этой весьма сложной, трудоемкой и наукоемкой отрасли. На многих предприятиях катастрофически не хватало и до сих пор не хватает профессионалов в области бизнес-планирования, маркетинговых исследований, логистики, бюджетирования и т.д. Все это является серьезным тормозом на пути дальнейшего прогресса в целом электротехники страны.

Необходима разработка целой системы мер по реструктуризации сохранившегося потенциала электротехнической промышленности.

Назрел вопрос о создании одной или нескольких общенациональных (общероссийских) компаний по типу транснациональных (ТНК), которые будут завоевывать все больше и больше места в мировой экономике. Наличие более чем 2500 предприятий электротехнической промышленности [6] дает возможность объединения некоторых видов ресурсов, обмена передовыми технологиями, методами и формами работы, а также в какой-то степени и концентрации финансовых ресурсов для дальнейшего укрепления позиций электротехнической промышленности в экономике России, а также создает объективные предпосылки для более успешного и уверенного выхода на общероссийский и общемировой рынки.

Необходимо также создать специализированную систему подготовки кадров (программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации), обеспечивающей приток в электротехнику новых высококвалифицированных руководителей и специалистов в области экономики, организации управления и финансирования предприятий электротехнической промышленности.

По нашему мнению, следует оставить в государственном секторе экономики ряд ведущих предприятий электротехнической промышленности. Эти предприятия должны быть безусловно акционерного типа, но со 100%-ным или более чем 50%-ным участием государства в акционерном капитале. Такие предприятия при поддержке государства могли бы стать, во всяком случае на несколько ближайших лет, аккумуляторами передовых научных идей в области техники, технологии и организации производства продукции электротехнического назначения.

Из всех факторов производства наиболее слабое звено – предпринимательская деятельность. Сегодня наиболее опытные, квалифицированные и умелые предприниматели уделяют основное внимание деятельности в области топливно-энергетических ресурсов, где в сложившихся в настоящее время условиях достаточно быстро и просто можно заработать достаточно высокую прибыль. В таких условиях привлечь высококвалифицированных управленцев к деятельности в электротехническую отрасль весьма сложно.

В администрациях субъектов федерации, там где имеются достаточные условия для развития электротехнической промышленности, в структуре департаментов промышленности и энергетики также следует усилить сектор, отвечающий за развитие этой отрасли.

Также для повышения технического оснащения производства, технического перевооружения, реконструк-

ции и модернизации производства необходимо привлечь финансовые средства. Это можно сделать из средств государственного бюджета, где на эти цели пока выделяются только средства на развитие производства тех видов электротехнической продукции, которые предназначены для военно-промышленного комплекса; привлечь инвестиции отечественных и зарубежных банков, которые имеют возможность предоставить предприятиям электротехнической промышленности достаточно большие финансовые средства на техническое развитие; привлечь средства населения. Основные направления привлечения финансовых ресурсов для технического развития, реконструкции, модернизации, поддержания производственных мощностей предприятий электротехнической промышленности приведены на рис. 1.

Но главным направлением увеличения «финансовой мощи» предприятий электротехнической промышленности является, безусловно, увеличение объемов получаемой собственной прибыли.

Путей выхода из сложившейся ситуации, тем не менее, достаточно много. Вышеперечисленное, а также ряд других мер приведет к дальнейшему прогрессу в электротехнической промышленности, увеличению объемов производства и продаж продукции, снижению затрат на производство, повышению конкурентоспособности изделий на мировом рынке электротехники, ускорению процесса технического перевооружения предприятий, совершенствованию системы управления, планирования и инвестирования процессов технического развития.

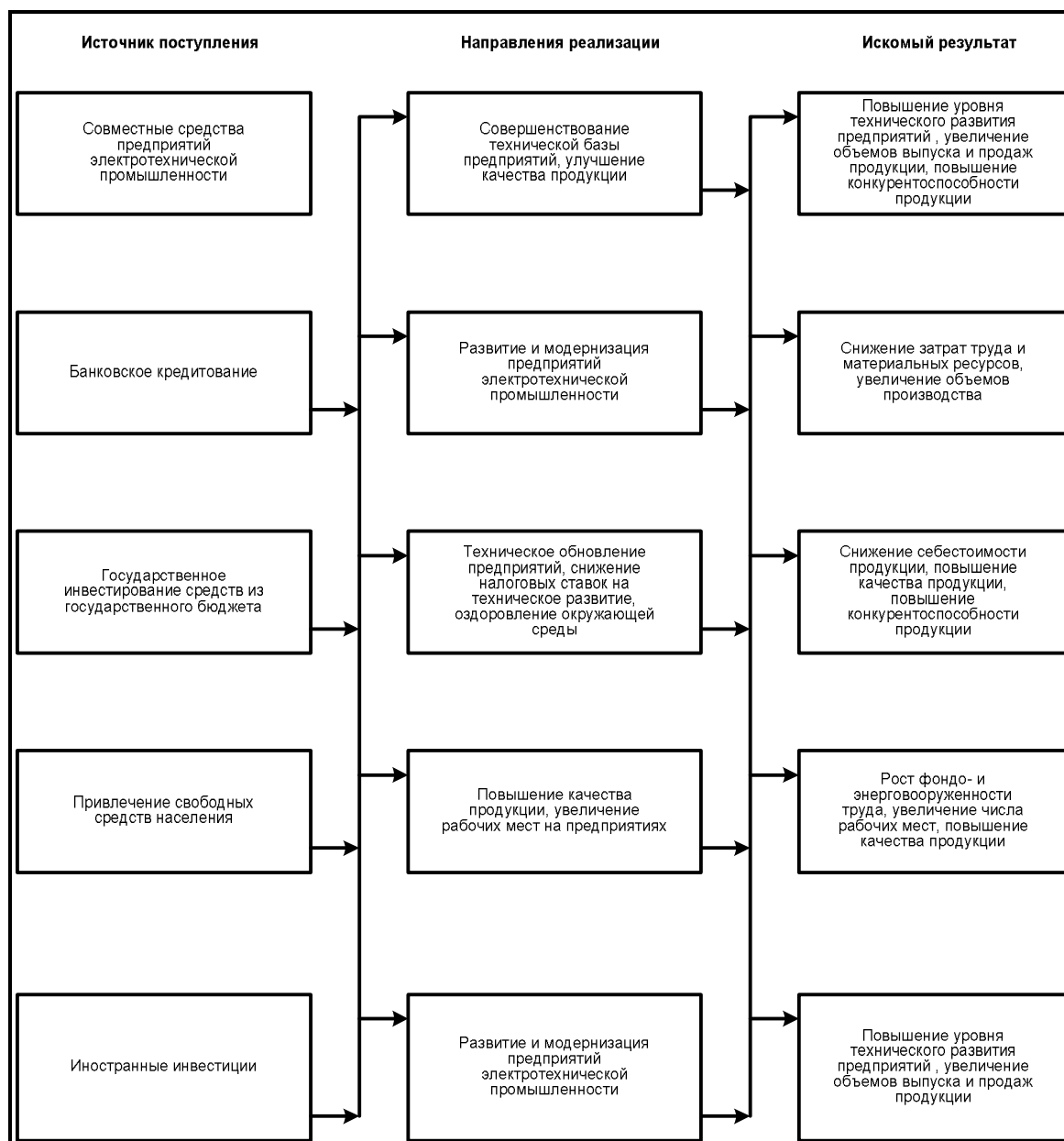


Рис 1. Основные направления привлечения финансовых ресурсов для технического развития, реконструкции, модернизации, поддержания производственных мощностей предприятий электротехнической промышленности

Сегодня, как говорилось выше, рынок сбыта отечественной электротехнической продукции в России и за ее пределами не велик. Для того, чтобы успешно конкурировать с зарубежными видами продукции электротехнической промышленности и завоевывать новые рынки сбыта, необходимо осуществить следующие радикальные меры.

Нами предлагается следующий алгоритм усиления позиций электротехнической продукции отечественного производства на отечественных и зарубежных рынках:

1. Исследование маркетинговой среды – внешней и внутренней с целью выявления факторов, способствующих и препятствующих увеличению объема продаж продукции электротехники;
2. Маркетинговые исследования рынка электротехнической продукции:
 - выявление проблемы и целей исследования;
 - разработка плана исследования;
 - социологический опрос поставщиков и дистрибьютеров, маклеров, джобберов, дилеров о потенциальной величине потребности и спросе населения данного региона на конкретные виды электротехнической продукции, также о концентрации производств путем посылки своих сотрудников на предприятия конкурентов, сбора информации из специализированных справочников, каталогов и баз данных;
 - сбор данных о потребностях населения данного региона в тех или иных видах продукции и желаемых ее качественных характеристиках путем структурированного и неструктурированного опроса и эксперимента при помощи связи по почте, телефону, Интернет или личного контакта;
 - анализ информации о потенциале и планах внешних поставщиков электротехнической продукции вторжения на конкретный рынок данного региона;
 - оценка возможностей потенциальных конкурирующих фирм, функционирующих на территории данного региона;
 - исследование потенциала собственного производства – способности к выпуску того или иного вида электротехнической продукции в тех или иных объемах;
 - анализ собранной информации, формирование выборки для принятия маркетинговой стратегии.
3. Анализ географии рынка сбыта;
4. Выделение базовых рынков сбыта продукции, наиболее емких, перспективных и выгодных;
5. Сегментирование (дифференцирование) базовых рынков применительно к тем видам электротехнической продукции, которые будут поставляться отечественными производителями на этот рынок и выделение целевых групп;
6. Выбор стратегий охвата рынка – дифференцированного, недифференцированного и концентрированного маркетинга и установка максимального уровня цен, по которым потребитель может купить данную продукцию;
7. Позиционирование товара² с помощью:
 - рекламной кампании в печатных СМИ;
 - рекламной кампании по ТВ;
 - рекламной кампании в общественных местах;
 - рекламной кампании в Интернет;
 - разработки специализированных PR-кампаний.

² Под позиционированием товара подразумевается совокупность методов, при которых потребители идентифицируют тот или иной товар по его важнейшим характеристикам.

8. Оценка инфраструктуры рынка (средства связи, передвижения, гостиничные, складские помещения и т.д.).

Для ускорения процессов транспортировки, доставки и хранения продажи товаров необходимо использовать новейшие логистические стратегии, направленные на поддержание корпоративной стратегии с целью оптимизации ресурсов предприятий электротехнической промышленности при управлении материальными и сопутствующими потоками. Например, бизнес-концепция интегрированной логистики, заключающаяся в рассмотрении логистики как некоего синтетического инструмента менеджмента, интегрированного материальным потоком, используется в смежных отраслях промышленности. Данная концепция отражает новое понимание бизнеса, где отдельные предприятия отрасли рассматриваются как некоторые центры логистической активности, прямо или косвенно связанные в едином интегральном процессе управления основными и сопутствующими потоками для наиболее полного и качественного удовлетворения потребителей в соответствии с их специфическими потребностями. Интегрированный поход в логистике требует объединения различных функциональных областей и их участников в рамках единой логистической системы (ЛС) в целях ее оптимизации. Такой подход распространяется как на микроэкономический уровень одного предприятия, так и на всю отрасль в целом. Стремление к объединению снабжения, производства, распределения является единственной возможной перспективой в решении вопросов достижения целей в рамках ЛС. Это делает возможным получение точной информации о состоянии и местонахождении продукции/услуги в любой момент времени – от выхода источника сырья до получения товара конечным потребителем – информации о производственном процессе и всей сети распределения.

Наши предложения по совершенствованию системы доставки продукции электротехнического назначения на отечественные и зарубежные рынки сводятся к следующему:

1. Создание ассоциации продавцов электротехнической продукции, что будет способствовать развитию инфраструктуры рынка, разработка и совместное создание рекламной продукции и рекламных кампаний, а также в целом отстаивания групповых интересов предпринимателей – производителей продукции электротехнической промышленности.
2. Организация дилерских и посреднических сетей для расширения рынка сбыта и транспортировки продукции электротехнического назначения.
3. Развитие услуг по (обслуживание) транспортировке, ремонту, замене и утилизации электротехнической продукции покупателям.
4. Установление повышенных таможенных тарифов на ввоз электротехнической продукции из-за рубежа на краткосрочный период времени.
5. Разработка государственной программы по подготовке высококвалифицированных специалистов в области управления, маркетинга, менеджеров по продажам, создание информационно-справочной системы о рынках и продукции электротехнической промышленности (дефицит, излишки и т.д.).
6. Организация и проведение специализированных выставок, построив для этих целей серию выставочных центров и павильонов в крупнейших городах страны.
7. Разработка и принятие государственной целевой программы «Продукция электротехнической промышленно-

сти», основной задачей которой станет разработка методического, научного и финансового обеспечения процессов ускорения роста объемов производства и продаж электротехнической продукции.

8. Расширение и оказание содействий развитию научно-исследовательских институтов электротехнической промышленности, таких как Институт промышленного развития (Информэлектро), Академия электротехнических наук РФ, Всероссийского электротехнического института им. В.И. Ленина и т.д.

В настоящее время в электротехнической промышленности России уровень технического развития предприятий невысок. Проведенное с помощью частных и интегрального (комплексного) показателей оценки технического развития предприятий электротехнической промышленности, условно разделенных на три группы - крупные, средние и малые, исследование показало, что:

- фондовооруженность труда работающих не высокая, что ведет к большим затратам ручного низкопроизводительного, а следовательно и низкопроизводительного труда;
- в большинстве случаев на предприятиях используются устаревшее, часто выходящее из строя непрогрессивное оборудование, механизмы и машины;
- недостаточно высокий уровень использования действующих производственных мощностей;
- удельный вес измерительной техники, используемой на рабочих местах составляет в структуре ОПФ всего 2 – 4%;
- уровень автоматизации и механизации на большинстве электротехнических предприятий низок;
- прогрессивные (высокие) наукоемкие технологии используются на большинстве предприятий крайне недостаточно и занимают в общем объеме выполняемых работ не более 5 – 10% (оценка по затратам времени);
- величина амортизационных отчислений, взимаемых с остаточной стоимости ОПФ, не значительна, что свидетельствует о высокой степени изношенности основного капитала предприятий;
- недостаточно высокие качественные характеристики многих изделий электротехнической промышленности

Наконец, свидетельством недостаточно высокого технического уровня предприятий электротехнической промышленности является то, что производство многих видов электротехники, широко используемых для нужд населения и производств, нам просто недоступны: компьютерная техника, видеотехника, телевизионная техника высшего класса, множительная техника и т.д.

Низкий уровень технического развития является основной причиной, основным фактором сравнительно высоких затрат на производство продукции электротехнического назначения. Об этом свидетельствует следующее:

- высокий удельный вес заработной платы в себестоимости электротехнической продукции;
- не высокий уровень прибыли электротехнических предприятий из-за высоких затрат на производство и реализацию продукции;
- неудовлетворительное использование безотходных (малоотходных) технологий производства электротехнических изделий.

В результате конкурентоспособность продукции предприятий электротехнической промышленности низка, что ведет к невысокому спросу этой продукции, как на внутреннем, так и на международном рынках.

В то же время, исследование показало, что состояние дел в электротехнике далеко небезнадежно. Электротехническая промышленность обладает значи-

тельными ресурсами, (внутрипроизводственными резервами) способными существенно повысить, как технический уровень предприятий, так и конкурентоспособность продукции электротехнического назначения. Отрасль имеет достаточно квалифицированные кадры руководителей и специалистов, значительный научный задел – конструкторские и технологические разработки многих видов прогрессивных, пользующихся широким спросом видов продукции, многие сотни действующих электротехнических предприятий различных форм собственности, способных при их модернизации, конструкции и техническом перевооружении выйти на новый высокий уровень технического развития и т.д.

Но самое главное – спрос на все виды электротехнической продукции неуклонно возрастает, причем темпами, значительно более высокими, чем предложение. Тем более, что одной из задач электротехнической промышленности является не просто удержание рынка в стране и за рубежом, но и завоевание все новых его секторов, в первую очередь, конечно, внутри страны и в странах СНГ.

Одним из важнейших факторов, сдерживающих рост, является существенный недостаток инвестиционных ресурсов, направляемых на ускорение технического развития предприятий электротехнической промышленности и увеличение объемов производства и продаж продукции. Результатами хронического и все увеличивающегося дефицита инвестиционных средств являются низкие темпы обновления морально устаревшего и физически изношенного оборудования и машин, невозможность расширения производственных мощностей для выпуска пользующейся достаточно широким спросом продукции, а также то, что не увеличивается количество рабочих мест, не продвигается вперед разработка новых прогрессивных технологий, новых пионерных видов продукции. Все это не способствует существенному повышению качества продукции и, в целом, конкурентоспособности продукции электротехнической продукции, как на отечественном, так и на зарубежном рынках.

Исследование показало, что предприятия электротехнической промышленности, и в целом отрасль электротехники г. Москвы и Московской области, нуждаются в кардинальном совершенствовании системы управления и финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галицкий В.И. Промышленность России. Статистический сборник. – М.: Госкомстат России, 2000. – 462 с.
2. Соколин В.П. Российский статистический ежегодник. – М.: Госкомстат России, 2001. – 679 с.
3. Электротехническая продукция: прогресс остановить нельзя! – Электронная публикация информационного агентства ЗАО «Маркетинг Союз», 2003. (<http://www.msouz.ru>)
4. Контакты, №1 (145), 2003.
5. Яковлев А.И., Мурашов А.Е. Совершенствование определения социально-экономической эффективности средств автоматизации. -М.: Информэлектро, 1990. – 48 с.
6. АДИ «Бизнес-карта», деловой справочник: Электротехническая промышленность. – М.: 2003. – 576 с.

Бушуев Павел Вячеславович