

В равной степени это касается и малых предприятий, занимающихся инновационным бизнесом. Передача прав по коммерческому использованию новой разработки дочерним малым предприятиям призвана повысить гибкость и оперативность этой деятельности. На деле это не всегда так. Возглавляет такое предприятие, как правило, ученый или специалист, не имеющий достаточного опыта управления и тем более - практически никакого маркетингового опыта, т.е. опыта продвижения продукции. В итоге оказывается повышенное внимание к технической и технологической стороне продукции (т.е. наиболее знакомой менеджеру малого предприятия сфере деятельности), а не к тому, кто купит, где купит, как узнает о товаре и т.п. Конечно, речь не идет о том, чтобы во главе такого предприятия вместо инженера поставить экономиста. В этом случае можем получить другой негативный вариант - предпочтение будет отдаваться, например, рекламной деятельности, что в ряде случаев также будет иметь не лучший результат. Все, что связано с управлением, имеет чрезвычайно сильную интеграционную природу. Для успешного достижения целей того или иного проекта, конечно, необходимы знания в конкретной предметной области, но необходимы и знания основ менеджмента, теории организаций, маркетинга, управления персоналом - всего того, что в одной весьма полезной для начинающего менеджера книге названо 7 нот менеджмента. Означает ли, что знание этих "нот", т.е. составляющих менеджмента, обеспечивает умелую "игру" менеджера? Естественно, нет - ведь почти никто и нигде не учит менеджера "мелодиям менеджмента", т.е. умению выстраивать свои управленческие действия во времени, исходя из складывающейся ситуации.

К сожалению, у нас в России мало кто признает управление сферой профессиональной деятельности. Именно по этой причине управлением готовы заниматься практически все. По моим наблюдениям, этим особенно грешат "технари", что выглядит особенно странным. Вот вам типичная (т.е. широко распространенная) технология изготовления менеджера: минимальный личный опыт, несколько семинаров, и человек готов браться за решение сложнейших проблем. В этом и заключается порочность подготовки менеджеров: излагаются компоненты менеджмента (стратегия, маркетинг, финансы, учет, организационные структуры и т.п.), но ничего не говорится о том, КАК наладить процесс управления. Кстати, никто ведь не пытается подготовить хорошего физика или математика за несколько дней. Такое отношение связано, по-видимому, с недооценкой колоссальной сложности процесса управления.

У нас поставлено на поток тиражирование специалистов любого профиля - масса вузов готовит специалистов по сотням специальностей. А вот с тиражированием менеджеров возникают проблемы, несмотря на то, что уже есть специалисты, у которых в дипломе значится специальность "менеджер". Однако попробуйте поручить такому менеджеру простую управленческую задачу (не говоря уже о нестандартной задаче) - результат будет плачевный. Готовить инновационного менеджера - долго и дорого. Прежде, чем он научится создавать работоспособную компанию, пройдет много времени, будут совершены ошибки, некоторые - смертельные для бизнеса.

При организации инновационной деятельности до сих пор чаще всего полагаются на слепой случай: менеджер попался хороший - проекту и инвестору повезло. Хороших менеджеров на всех не хватает - эта проблема стоит во всем мире.

Очевидно, что инновационная деятельность в значительной степени зависит от уровня менеджмента, т.е. для успеха дела необходимы менеджеры высокой квалификации, которых мало, и они весьма дорого обходятся. А есть ли иные подходы?

Почему именно сейчас настало время говорить не о том, ЧТО нужно сделать в рамках инновационной деятельности, а о том, КАК ее обеспечить?

На результативность производственно-коммерческой деятельности любого предприятия существенное влияние оказывают управление процессом функционирования и организационная структура, в рамках которой этот процесс осуществляется. Эта проблема весьма многогранна. Правильно выбранная структура позволяет обеспечить предприятию или компании полную занятость персонала, гибкость в использовании ресурсов и соответствие требованиям рынка. Таким образом, мы неизбежно приходим к необходимости большей или меньшей реорганизации системы управления инновационной деятельностью предприятия.

В отличие от чисто финансовых проектов, в инновационных проектах имеется большое число хорошо управляемых факторов (рычагов), способных принципиально изменить инвестиционную привлекательность проекта в лучшую сторону: способы управления, квалификация персонала, опыт менеджера. Именно по этой причине результативность проекта в значительной степени зависит от того, кто управляет.

Таким образом, проблема управления в инновационной деятельности становится ключевой. Из теории известно, что классическая линейно-функциональная структура, характерная для всех российских предприятий, ориентирована на выполнение определенной функции. Ответственность сотрудников такой структуры ограничена утвержденными функциями. Круг задач, подлежащих выполнению, не меняется, работы выполняются в стабильных организационных структурах. Основная задача руководителя заключается в

оптимизации деятельности подразделения. Успех определяется достижением промежуточных функциональных результатов, условия и ситуации изменяются в ограниченных пределах.

Необходимость использования инноваций резко меняет условия, в которых действует менеджер. В процессе деятельности постоянно возникают изменения, связанные с реализацией инноваций. Это немедленно приводит к существенному расширению полномочий и к нечеткости функциональных обязанностей. У менеджера или специалиста постоянно меняется круг задач, начинает преобладать нестандартная, т.е. инновационная деятельность. В отличие от четко определенных действий, например, на конвейере, инновационной деятельности органично присуща неопределенность.

Таким образом, менеджер вынужден действовать в рамках организационной структуры, совершенно не приспособленной к инновационной деятельности. Управлять такой деятельностью значительно сложнее, чем текущим, повторяющимся производством. Для принятия обоснованных и оперативных решений руководству часто необходимо в короткие сроки просчитать и сравнить несколько вариантов планов.

Следует иметь в виду, что инновационная деятельность не является самоцелью, она в свою очередь является частью другой задачи - например, повышение потребительских свойств продукции. Существует широкий спектр задач (проблем), возникающих перед производственным предприятием, которые в той или иной степени требуют осуществлять инновационную деятельность. Так, необходимость завоевания или удержания рыночных позиций предприятия требует проведения работ по диверсификации деятельности, снижению издержек, повышению качества продукции, улучшению или расширению потребительских свойств продукции, повышению производительности труда.

Таким образом, инновации - это не только использование высоких технологий, но и инновации в сфере управленческих решений. Для реализации большинства стоящих перед предприятием задач необходима реорганизация системы управления предприятием на основе новых управленческих технологий. Предприятие, намеревающееся работать гибко, неизбежно приходит к необходимости использования инновационных подходов. Это, в первую очередь, касается управления работой предприятия.

В этой ситуации для эффективной реализации рыночных задач, стоящих перед предприятием, необходимо разработать систему управления инновационной деятельностью, основа которой - разбивка сложного процесса на простые компоненты на основе проектного подхода и выстраивание своеобразного управленческого "конвейера". Это дает целый ряд эффектов: работа из процесса превращается в целенаправленное движение, снижаются требования к квалификации персонала, резко возрастает производительность труда, снижается количество ошибок. Для реализации такого подхода необходимо разработать эффективную организационную структуру, систему управления финансами, сформировать службу маркетинга, обеспечить документооборот, т.е. детально сформулировать правила работы предприятия, в основных чертах общие для всех компаний инновационной направленности. Для каждого конкретного случая понадобится лишь коррекция (в большинстве случаев - незначительная), "настройка" системы на конкретный бизнес. В некотором смысле предлагаемая схема близка к схеме франчайзинга, с той лишь разницей, что передается не торговая марка, а делегируются важнейшие функции от маркетинга до производства. Скорее даже, передается структура системы управления компании, выстроенная и опробованная в конкретном бизнесе.

Менеджеры инновационной компании будут погружены в готовую среду, которая заставит их работать по единым правилам, обеспечит необходимые прозрачность и управляемость компании.

Таким образом обеспечивается снижение требований к квалификации управленческого персонала. Можно провести некоторую аналогию со сборкой телевизоров "Сони" в Малайзии. Персонал очень низкой квалификации (дети) осуществляют сборку очень качественного изделия. Это стало возможным благодаря тому, что сложный процесс сборки разбит на простые элементы, доступные персоналу любой квалификации.

В подобной структуре оказывается затруднительно осуществлять убыточные проекты - экономическая эффективность каждого инновационного проекта рассчитывается и планируется, а результат затем сравнивается с плановыми показателями. Вот, кстати, почему система не всегда пользуется популярностью у персонала - сразу вскрывается истинная результативность каждого сотрудника.

Проблема заключается в том, что на предприятиях нет специалистов, способных создать такую структуру, а практика привлечения специалистов по организации инновационной деятельности со стороны пока не пользуется успехом среди руководителей промышленных предприятий.

Наш подход заключается в создании своеобразного конвейера, обеспечивающего осуществление инновационной деятельности. Примером такого конвейера служит созданная в компании ТЕХНОКОНСАЛТ несколько лет назад система поиска и продвижения российских технологий. Очевидно, что процесс продвижения сотен технологий обходится очень дорого. Именно поэтому была разработана технология продвижения, основанная на проектном подходе. Обеспечивается полный цикл работ: от отбора перспективных проектов до создания компании со всей внутренней структурой "под ключ" и до мониторинга

процесса развития и внесения необходимых корректировок. Этот работающий по единым правилам конвейер обеспечивает минимизацию управленческих издержек инвестора. Например, на поиск любой российской технологии у нас закладывается 8 человеко-часов. На деле зачастую затрачивается меньше. Это является подтверждением высокой эффективности системы.

По нашему глубокому убеждению, основанному на достаточно большом опыте, для достижения реального успеха настала пора привлекать управленческие технологии.

Что это дает?

Во-первых, снижаются (и весьма существенно) требования к квалификации персонала.

Во-вторых, облегчается контроль количества и качества труда персонала.

В-третьих, появляется возможность планирования и управления работой отдела маркетинга.

В-четвертых, работа персонала инновационной службы из разряда искусства (а значит, плохо поддающегося планированию) переходит в разряд "ремесла" в хорошем смысле, т.е. превращается в набор известных, понятных, связанных в некую последовательность операций.

Все это само по себе, без изменения состава и квалификации персонала, способно повысить эффективность инновационной деятельности предприятия, а значит, и увеличить поток заказов.

В качестве примера выстраивания конвейера можно привести пример создания базы высоких российских технологий в городе Яньтай провинции Шаньдунь. Компания ТЕХНОКОНСАЛТ по поручению Министерства промышленности, науки и технологий РФ ведет работу по организации деятельности Яньтайской базы. Естественно, что с самого начала работа по созданию базы была организована системно, в первую очередь, детально структурирована. Были выделены приоритетные направления: взаимный поиск партнеров в России и Китае: организация визитов китайских делегаций в Россию; организация и проведение выставок; совместное продвижение разработок на рынки Китая и России; организация российско-китайского научно-технического сотрудничества, представление интересов российской стороны при рассмотрении спорных вопросов и конфликтных ситуаций, которые могут возникнуть при реализации совместных проектов

Особое внимание уделялось разработке действенного механизма, позволяющего эффективно реализовывать поставленные задачи. Был налажен процесс оказания посреднических и консалтинговых услуг, включая консультирование российских участников проектов по вопросам налогообложения, таможенных пошлин и сборов, защиты прав интеллектуальной собственности, по применению и интерпретации российского и китайского законодательства, обеспечен регулярный обмен информацией по вопросам государственной инновационной политики в области международного инновационного сотрудничества.

Главной задачей, конечно же, стал поиск партнеров для реализации совместных проектов. В ходе совместной работы с администрацией зоны Яньтай сложилась определенная схема взаимодействия, которая позволяет достаточно эффективно содействовать организации сотрудничества между российскими и китайскими предприятиями на всех ее этапах.

Поиск потенциальных партнеров осуществляется в виде двух встречных потоков: с одной стороны - это предложения российских разработчиков, поступающие в ТЕХНОКОНСАЛТ, с другой - запросы китайских предприятий, поступающие в администрацию зоны. При этом ТЕХНОКОНСАЛТ отбирает технологии с учетом приоритетов развития Базы, уровня разработок и их конкурентных преимуществ. Китайская сторона при подготовке запросов исходит из интересов развития Базы, рыночных перспектив и возможностей местных предприятий.

При возникновении взаимного интереса в реализации конкретных совместных проектов ТЕХНОКОНСАЛТ обеспечивает более детальное изучение технологии китайскими партнерами, демонстрацию ее возможностей, представление сведений, необходимых для разработки бизнес-плана проекта, а также проводит предварительные переговоры с ее владельцами об условиях сотрудничества.

Администрация зоны Яньтай способствует проведению оценки потенциальных рынков технологий и возможностей местных предприятий, а также подготовке бизнес-предложений для российских предприятий. Таким образом, образован эффективный механизм поиска российских и китайских партнеров и помощи в организации и развитии сотрудничества между ними на всех этапах становления их совместного бизнеса.

Итогом этой большой работы явилось создание в кратчайшие сроки системы продвижения российских технологий, получившей диплом на состоявшемся недавно II Международном салоне инноваций и инвестиций.

В рамках этой системы создана двухсторонняя информационная сеть, по которой распространяются запросы китайских предприятий и поступают встречные предложения российских разработчиков. В информационную сеть в настоящее время входят более 50 различных инновационных структур, владеющих информацией о передовых отечественных разработках и выпускаемой российскими предприятиями продукции. Сейчас она имеет своих корреспондентов в 23 городах России: Москве, Санкт-Петербурге, а также таких крупных российских научно-промышленных центрах, как Нижний Новгород, Ярославль, Курск, Тула, Краснодар, Самара, Воронеж, Ижевск, Казань, Екатеринбург, Новосибирск, Омск, Томск, Красноярск.

Для обеспечения правовой и информационной поддержки разработаны необходимые методические рекомендации и пособия.

На основе опыта создания совместных российско-китайских предприятий по производству кристаллов и порошковых огнетушителей, созданных с участием ЗАО ТЕХНОКОНСАЛТ, проводилась разработка типовых форм юридических документов.

Все документы, подготовленные для СП, прошли проверку российских и китайских юристов, отвечают интересам российских предприятий и, по заключению специалистов, обеспечивают защиту принадлежащей им интеллектуальной собственности. Этими документами предусмотрено равноправное участие российской стороны в управлении совместным предприятием и распределении прибыли, гарантии сторон против недобросовестного партнерства, защита российской интеллектуальной собственности и распоряжение имуществом в случае прекращения деятельности СП.

Всего за время работы в данном проекте с нашей стороны было предложено китайским партнерам более 700 российских технологий, готовых к практическому внедрению и имеющих рынок в Китае и других странах. По встречным запросам найдено более 70 российских технологий, заинтересовавших китайских партнеров. Часть из них уже находится в стадии предконтрактных переговоров или завершения передачи. Вот только некоторые из них: технологии изготовления лекарственных препаратов “Пиявит”, “Лизоамидаза”, стероидов, технология производства полупроводниковых приборов, приводы нового типа и т.д.

Партнеры объединяются своими сильными сторонами. Российские разработчики предоставляют технологии и высокий научный уровень своих специалистов. Китайская сторона - способность быстро организовать эффективное производство и умение работать на рынке. ТЕХНОКОНСАЛТ - поддержку и защиту интересов российской стороны.

Вывод: инновационное развитие предприятия необходимо точно так же проектировать, как и любую систему. Необходимо не только определить задачи, стоящие перед предприятием, но и создать систему, обеспечивающую переход предприятия в это состояние, определить необходимые ресурсы, разработать бизнес-процессы инновационной деятельности. Только в этом случае можно рассчитывать на успех.

Я попытался рассказать о том, как проблемы инновационной деятельности производственных предприятий могут решаться с помощью специальных управленческих технологий.

В заключение хочу сказать следующее. В свое время для решения важнейших государственных задач были привлечены лучшие силы ученых, позволившие в короткий срок стать законодателями моды в мировой науке. Для решения этой задачи были нужны специалисты: физики, химики, математики, организаторы науки и производства, поскольку именно они играли ключевую роль в решении поставленных задач.

Совершенно очевидно, что сейчас перед нами стоит задача не менее сложная и масштабная. Однако эта задача уже не столько научная, сколько, в первую очередь, организационная. И успех в немалой степени будет зависеть от того, какой путь будет выбран.



Николай Степанович Сафронов,

руководитель Администрации ТЕОС “ЮЗ НПЦ”

Закончил Ленинградский инженерно-строительный институт, Высшую школу управления Московского института управления им. Орджоникидзе, аспирант МФЮА

Администрация территориальной единицы с особым статусом “Юго-Западный научно-производственный центр”

Г.Москва, ул.Обручева, д.52

Тел.332-6277

www.kaska.ru

Опыт создания ТЕОС

Я представляю орган исполнительной власти города Москвы и являюсь руководителем Администрации территориальной единицы с особым статусом “Юго-Западный научно-производственный центр (своеобразный аналог свободной экономической зоны в условиях Москвы).

Территориальная единица образована Постановлением Московской городской Думы, а особый правовой и экономический статус определен Законом города Москвы.

Одной из главных целей деятельности ТЕОС “ЮЗ НПЦ” является создание наиболее благоприятных условий для ускоренной реализации инновационных проектов, в основе которых - использование наукоемких технологий и технологий двойного назначения.

Целевая программа “Микроволновая электроника и наукоемкие технологии промышленных предприятий города Москвы в составе ТЕОС “ЮЗ НПЦ”, являющаяся составной частью городской комплексной Программы промышленной деятельности в городе Москве, и направлена на решение актуальных проблем в сфере городского хозяйства.

Органами управления ТЕОС “ЮЗ НИЦ” являются:

- Администрация;
- Управляющая компания;
- Наблюдательный совет,

в который входят руководители федеральных органов власти, Правительства, депутаты московской городской Думы.

Базовым предприятием и Управляющей компанией ТЕОС “ЮЗ НПЦ” определено Федеральное государственное предприятие “Научно-производственное предприятие “Торий”.

Справочно. ФГУП “НПП “Торий” является одним из крупнейших московских и российских предприятий, работающих в области электронной промышленности и разработки и производства мощных и сверхмощных СВЧ - приборов.

В состав территориальной единицы входят участники ТЕОСа.

Участниками могут быть российские, иностранные физические и юридические лица, зарегистрированные в любой организационно-правовой форме с любой формой собственности, инвестирующие финансовые и материальные ресурсы’ в деятельность, направленную на реализацию целей образования ТЕОСа.

К формам стимулирования деятельности участников относятся:

- льготы по налогам, подлежащим уплате в бюджет города Москвы в соответствии с законодательством о налогообложении;
- реструктуризация налоговой задолженности и предоставления налоговых кредитов;
- приоритетное размещение городского заказа;
- предоставление поручительств города Москвы для привлечения инвестиций и кредитов;
- предоставление финансовой помощи за счет средств бюджета города Москвы;
- установление пониженных ставок арендной платы за землю;
- освобождение от налога на имущество предприятия.

Практическое апробирование проекта Территориальной единицы с особым статусом “Юго-Западный научно-производственный центр” позволяет аккумулировать и оптимально реализовывать инновационные проекты промышленных предприятий и предприятий среднего и малого бизнеса города Москвы с привлечением заинтересованных финансовых структур.

Изначально на территории ТЕОС заложена “ситуация”: земля Московская - выделена ТЕОСу, а все имущество федеральное - хозяйственном ведении ФГУП “НПП “Торий”.

Федеральное предприятие "Торий" участвует в федеральных программах, но при этом государственный заказ не обеспечивает достаточную загрузку производственных мощностей (в случае с "Торием" гос. заказ составляет порядка 15%). Все это приводит к экономическим проблемам предприятия и как следствие существенно ухудшает выполнение самого государственного заказа.

Размещение городского заказа на незагруженных площадях и оборудовании, а также размещение промышленных предприятий среднего и малого бизнеса позволяет Москве:

1. Создать новые рабочие места;
2. Увеличить выпуск наукоемкой продукции, необходимой для городской инфраструктуры;
3. Получить дополнительные налоговые поступления,

Федеральным структурам за счет оживления экономики федерального предприятия качественно выполнять федеральные заказы и снизить финансовые затраты на их выполнение.

Реализация этой задачи может стать хорошей основой для создания на Юго-Западе Москвы мощного промышленного комплекса в форме горизонтальной корпоративной структуры. X

Кроме того, создание такого промышленного центра позволит направить финансовые ресурсы на сохранение, развитие и эффективное использование потенциала оборонного предприятия, позволит создавать новые продукты и технологии двойного назначения.

Вот один пример использования технологии двойного назначения:

В числе наиболее значительных проектов реализации в рамках ТЕОСа - это создание в Москве фабрики электронной обработки на основе использования интенсивных ускорителей электронов разработки и производства ФГУП "НПП "Торий".

Основное направление работы этой фабрики - стерилизация отходов медицинских учреждений города. Потенциальными заказчиками на услуги модульной фабрики являются организации, занимающиеся переработкой сельскохозяйственных продуктов и продуктов питания, производством полупроводниковых материалов и приборов, одноразовых медицинских изделий, полиэтиленовых труб. Фабрика позволяет проводить санитарную обработку постельных принадлежностей, архивных материалов и еще более двух тысяч видов продукции. Создание этой фабрики актуально в связи с экологическими требованиями к продукции. Стандарт серии ISO 1400) и могут быть запрещены все виды химической обработки.

Действующая модель фабрики сегодня эксплуатируется на территории ТЕОСа. Главной целью проекта является развитие высокодоходного промышленного бизнеса в социально-значимой сфере услуг электронной обработки.

Объем рынка услуг по электронной обработке в мире оценивается специалистами более 40 млн долларов в год и имеет устойчивую тенденцию роста 15 - 20% в год.

Вопрос о строительстве нескольких таких фабрик в Москве в ближайшее время мы готовим для рассмотрения на объединенной коллегии по промышленной политике в Москве.

Приоритетными направлениями реализации проектов в рамках ТЕОС являются:

- производство продукции для обеспечения потребности инфраструктуры городского хозяйства;
- создание технологий и производств, повышающих экологическую и техническую безопасность;
- создание ресурсосберегающих технологий и производств;
- разработка и производство принципиально новых видов высокотехнологичной наукоемкой продукции.

Следует отметить, что экспертиза проектов Программы показала их достаточно высокую социально-экономическую эффективность и степень готовности к практической реализации.

Администрация ТЕОС, выполняющая функции городского заказчика, планирует включение части проектов в городской государственный заказ, организует финансирование в виде бюджетных кредитов, субсидий и т.д.

Однако не меньшее значение имеют и организационные меры по реализации проектов нашей Целевой Программы.

Это, во-первых, организация поиска через специализированную информационную сеть прямых заказчиков и инвесторов создаваемой участниками ТЕОС продукции.

Во-вторых, совмещение высокой динамичности развития управления, оборачиваемости средств малых предприятий с материальным базисом крупных научно-промышленных предприятий.

При этом следует отметить, что одной из задач, которые предстоит решать Администрации, является необходимость увязки действий участников ТЕОС при выполнении программ различного уровня.

Для подъема промышленности, развития науки и сохранения высокого уровня подготовки специалистов в условиях ограниченного финансирования необходимо усиление интеграционных процессов между промышленностью и образовательными учреждениями и изменение качества подготовки кадров. В настоящий момент времени выпускник технического ВУЗа слабо владеет вопросами инновационного менеджмента, а выпускник финансово-экономического ВУЗа, получив квалификацию менеджера, не имеет необходимых

инженерных знаний для принятия обоснованных решений. Для решений этих задач необходимо создание научно-образовательных центров, объединяющих техническую и экономическую подготовку специалистов, на базе технически и экономических ВУЗов.

В обеспечение совместного приказа Миннауки и Минобразования России № 209/745 от 01.11.99 г. по созданию инновационной деятельности в научно-технической сфере и ее дальнейшему развитию Администрация и Управляющая компания разработали проект создания Учебного Научного Внедренческого Центра (КУНВЦ) на базе Государственного координационного центра информации по подготовке инженеров для оборонных предприятий и научно-производственных предприятий малого и среднего бизнеса.

На сегодня имеется соглашение между ВУЗами Московского Института Радиотехники, Электроники и Автоматики, Московской Финансово-Юридической Академией, Русским Университетом Инноваций и Государственным Координационным Центром Информации. Подготовлена Межотраслевая программа сотрудничества Министерства образования Российской Федерации и Правительства Москвы по данному вопросу.

Основой научно-промышленного потенциала Москвы всегда были и на сегодняшний день остаются предприятия оборонного комплекса, на которых сконцентрированы высокие технологии, уровень производства и научные кадры.

Экономическая ситуация в стране, несбалансированная система управления привела к тому, что субъекты хозяйственной деятельности промышленной сферы производства оказались вне сферы влияния исполнительной власти на территории. Это связано и с тем, что в определенные моменты произошла приватизация и акционирование предприятий города. Произошла ломка старых связей между исполнительной властью и предприятиями, а со сменой собственников на основной массе предприятий новые связи не успели сложиться.

Создание на территории Москвы промышленных ТЕОСов, а их на сегодня два - наш и ТЕОС "Особая экономическая зона "Зеленоград", во-первых позволяет восстановить организационно-хозяйственные отношения между исполнительной властью и предприятиями, оказать эффективную экономическую и организационную помощь самим предприятиям.



Михаил Викторович Ткаченко,

заместитель генерального директора Московской лизинговой компании Закончил Московский государственный университет (Институт стран Азии и Африки), Московский финансовый институт, Российскую академию народного хозяйства.



Информация о компании

Московская лизинговая компания образована в 1993 году. Является одним из элементов системы поддержки малого предпринимательства. Специализация: В настоящее время Московская лизинговая компания является одной из самых авторитетных и известных в Российской Федерации организаций, работающих в сфере лизинга. Компания, в основном, работает в сегменте недорогих проектов стоимостью \$50-200 тыс. Вместе с тем, были реализованы и крупные проекты стоимостью свыше \$ 1 млн. Особо следует отметить деятельность Московской лизинговой компании как исполнителя программ Правительства Москвы в области поддержки малого предпринимательства. В 2001 году профинансировано 265 проектов на сумму 210 миллионов рублей.

Техническое перевооружение предприятий

Тезисы доклада

В процессе реструктуризации промышленных предприятий в значительных объемах осуществляется перераспределение ресурсов, в том числе оборудования, автотранспорта. Применение механизма лизинга во многих случаях является наиболее эффективным способом осуществить такое распределение. Московская лизинговая компания располагает значительным опытом и возможностями в этой области:

Общие сведения о Московской лизинговой компании

- ЗАО "Московская лизинговая компания" была образована и начала свою деятельность в 1993 году как один из элементов системы поддержки малого предпринимательства г. Москвы.
- Учредителями Московской лизинговой компании стали Московский фонд поддержки малого предпринимательства и Российская ассоциация развития малого предпринимательства.
- В свою очередь сегодня Московская лизинговая компания является учредителем целого ряда организаций, в том числе инфраструктуры поддержки малого предпринимательства Москвы (Московское агентство по развитию предпринимательства, Территориальные агентства по развитию предпринимательства административных округов Москвы и др.), лизинговых компаний (ЗАО "МЛК-авто", региональные лизинговые компании), крупных предприятий (ЗАО "Дана и К", другие торговые и промышленные фирмы), банков и инвестиционных компаний.

Специализация Московской лизинговой компании

- Лизинг оборудования сферы производства (полиграфия, деревообработка, товары массового потребления, пищевая промышленность и т.д.), торговли (оптовой, розничной, складского хозяйства), лизинг оборудования сферы услуг и общественного питания.
- Лизинг автотранспорта (грузового, легкого), спецтехники (строительная, подъемно-транспортная).
- Московская лизинговая компания специализируется на рынке недорогих проектов от \$ 50 до 200 тыс. Вместе с тем в активе Компании имеются лизинговые договоры от \$ 1, 5 тыс. до \$ 1,5 млн.

Источники финансирования

- Основным источником финансирования Московской лизинговой компании являются собственные средства, формирующиеся от поступления лизинговых платежей.
- Важным источником финансирования деятельности в сфере поддержки малого бизнеса Москвы являются бюджетные кредиты Департамента поддержки и развития малого предпринимательства.
- Благодаря высокому рейтингу, Московская лизинговая компания стала объектом кредитования со стороны известных зарубежных и российских банков, что позволяет Компании поддерживать достаточно высокие темпы развития.

Регионы деятельности

- Центральный регион Российской Федерации
- Ряд субъектов Федерации Северо-Западного региона
- Краснодарский край и ряд смежных регионов
- Некоторые регионы Урала и Сибири, в том числе Новосибирская область, Республика Башкортостан, Пермская область и др.

Финансовые показатели 2001 года

- Собственные средства Компании, включая уставный и добавочный капитал, составили 181 млн. руб.
- Чистая прибыль 2001 года достигла более 20 млн. руб. при объеме реализации в 37,7 млн. руб.
- Профинансировано за 2001 год 265 лизинговых проектов на сумму более 210 млн. руб.

Конкурентные преимущества Московской лизинговой компании

- Наличие значительных собственных и дешевых заемных средств позволяют Московской лизинговой компании проводить гибкую ценовую политику и максимально сократить сроки оформления сделок.
- Принципиальной позицией Компании является заключение договоров лизинга только в рублевом эквиваленте при неизменной ставке на весь период договора.
- Одной из отличительных особенностей Московской лизинговой компании является широкий диапазон размеров сделок, варьирующийся от нескольких тысяч до миллиона и более долларов США при самом широком спектре предметов лизинга.
- Дополнительным преимуществом является широкая география деятельности Компании на территории Российской Федерации.

Специфические преимущества лизинга в сравнении с иными видами инвестиций

- Ускоренная амортизация, применяемая только при лизинговых сделках, позволяет максимально быстро обновлять основные средства предприятия.
 - Специфика формирования прибыли и учета лизингового имущества позволяет оптимизировать налогооблагаемую базу на период действия лизингового договора.
 - Использование предмета лизинга в качестве частичного или полного обеспечения по сделке существенно облегчает предпринимателю доступ к ресурсам в сравнении с банковским кредитом.
 - Привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов и сохранение собственных оборотных средств для опережающего развития бизнеса.
- Возможные формы участия Московской лизинговой компании в процессе реструктуризации предприятий и создании на их основе промышленных кластеров
- Прямой лизинг необходимого оборудования и автотехники.
 - Обратный лизинг имеющегося у реструктуризируемых предприятий имущества с целью передачи вновь образуемым и действующим дочерним предприятиям (поставщикам, подрядчикам) в рамках кластера.
 - Особые условия лизинга для малых предприятий, образованных в ходе реструктуризации и работающих в составе промышленного кластера.



Николай Петрович Николенко,

председатель правления Промышленно-страховой компании,
член Экспертного Совета по страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению комитета Государственной Думы РФ по кредитным организациям и финансовым рынкам,
член Рабочей группы Министерства РФ по налогам и сборам по вопросам совершенствования законодательства о налогообложении в сфере страхования,
заместитель председателя комитета Всероссийского союза страховщиков по совершенствованию действующих нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность страховых организаций и НПФ, к.э.н., доцент.



Информация о компании

ЗАО “Промышленно-страховая компания” (ПСК) было учреждено в 1993 году. Компания имеет Лицензию МФ РФ №1367Д, позволяющую осуществлять 84 вида страхования. В важнейших регионах России успешно работают 55 филиалов ПСК. Корпоративными клиентами ПСК являются крупнейшие российские предприятия и организации всех сфер деятельности. Российские представительства всемирно известных иностранных компаний признают ПСК надежным страховым партнером. ПСК доверено осуществлять страховую защиту сотрудников высших государственных учреждений страны - Администрации Президента РФ, Совета Федерации Федерального Собрания РФ, Государственной Думы РФ, аппарата Правительства РФ, Счетной палаты РФ, управлений Министерства по налогам и сборам РФ, Российского авиационно-космического агентства. Компания уполномочена Правительством Москвы страховать муниципальное жилье на территории Северо-Восточного и части Центрального административных округов и нежилые арендуемые помещения в Северном, Восточном, Северо-Восточном, Южном, Юго-Западном административных округах Москвы. Сотрудники Компании принимают участие в исследованиях по страхованию, в разработках новых документов Департамента страхового надзора Минфина РФ, законов РФ, активно участвуют в работе комитетов и комиссий Всероссийского союза страховщиков. Москва, Малый Афанасьевский пер., д.7, тел. (095) 7370055, [www. iic. ru](http://www.iic.ru)

Страхование как способ снижения рисков при создании промышленных кластеров

Тезисы доклада

Опыт показывает, что экономическое развитие предприятия зависит от сложной системы взаимосвязанных факторов, среди которых территориальное расположение и высококвалифицированный персонал играют немаловажную, однако не исключительную роль. Кроме того, ни отраслевая структура, ни новые высокотехнологичные отрасли не гарантируют в полной мере экономический рост. Анализ показывает, что наиболее динамичное развитие получают те предприятия, которые сформировали так называемые промышленные или инновационные кластеры - комплексы предприятий (промышленных компаний, исследовательских центров, научных учреждений), органов государственного управления, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой. Эти комплексы выступают альтернативой отраслевому подходу.

Высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост определяют факторы, стимулирующие распространение новых технологий. Наиболее жизнеспособные кластеры формируются на основе диверсификации межсекторальных (межотраслевых) связей. Предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать производственные затраты. Важной особенностью таких кластеров является наличие в их структуре гибких предприятий малого и среднего бизнеса.

Схематично промышленный кластер можно представить следующим образом: