

внутренний рынок. Одно из главных направлений в спасении отрасли и создание для нее устойчивого фундамента будущего развития является стратегическое планирование.

Примечания

1. «Социально-экономическое положение Республики Хакасия» (доклады 1991-2003 гг.). / Госкомстат Республики Хакасия.

2. «Хакасия в цифрах (1991-2003 гг.)». Госкомстат Республики Хакасия. 2003. С. 7.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Федорова В.В.

Читинский облпотребсоюз, Чита

В административно-командной экономике хозяйственная деятельность отдельных предприятий и взаимоотношения между ними регулировались государством через планирование и жесткий контроль за всеми процессами, начиная с обеспечения предприятий любыми видами ресурсов, и, заканчивая распределением готовой продукции (товаров, работ и услуг) между потребителями. Предприятия, как правило, осуществляли единственный определенный вид деятельности: промышленный, торговый, транспортный и т.д.

Независимые предприятия, занимающиеся одним видом деятельности, в переходный период к рыночным отношениям оказались наиболее уязвимыми. Разрыв хозяйственных связей взаимных поставок и финансовых платежей предприятий с поставщиками ресурсов, а также с потребителями продукции, неконтролируемый рост цен на сырье и энергоносители, высокий уровень инфляции, отмена существующего порядка государственного банковского кредитования, резкое снижение покупательного спроса населения, – все это далеко не полный перечень обстоятельств, приведших к срыву производства. Остановка в производстве единственного предлагаемого потребителю конечного продукта, явилась причиной кризисного состояния многих предприятий.

Исследования показали, что в условиях непрерывно развивающихся рыночных отношений преодолению кризисного состояния способствовала диверсификация предприятий.

Рассматривая диверсифицированное предприятие, как набор отдельных видов предпринимательской деятельности, следует выделить следующие преимущества многоотраслевой деятельности: диверсификация способствует более эффективному размещению капитала и снижает риск за счет размещения капитала по различным рыночным направлениям.

В то же время, диверсификация предприятий предьявляет повышенные требования к знаниям и наличию производственного опыта руководства и специалистов, вследствие ухода от управления узкоспециализированной деятельностью. Кроме того, большой проблемой диверсификации является степень централизации (децентрализации) во взаимных

отношениях между хозяйственными подразделениями и общим руководством предприятием.

Проведение диверсификации определено следующими условиями: если позиции конкурентов очень сильны, и, вследствие этого, ограничены возможности для роста объемов выпускаемой предприятием продукции (или обеспечения рентабельности), а также отсутствует или снижается спрос на продукцию предприятия, независимо от наличия конкуренции.

При этом различают стратегию концентрической и чистой диверсификации. Избрание чистой или концентрической диверсификации во многом зависит от различных типов рынков (в зависимости от темпов их роста), конкурентной позиции и базового потенциала предприятия.

Многие из предприятий, созданных и осуществляющих свою деятельность еще в дореформенный период, в рыночных условиях избрали стратегию концентрической диверсификации. Используя имеющиеся производственные мощности, наличие квалифицированных кадров, налаженный технологический процесс по основному виду деятельности, предприятия вышли за рамки промышленной цепочки, внутри которой действовали раньше. Помимо расширения ассортимента производимой продукции, получили развитие новые виды деятельности, дополняющие существующие в технологическом и/или коммерческом плане. Примером является развитие промышленными предприятиями собственной розничной торговой сети для реализации продукции собственного выпуска.

Стратегия чистой диверсификации характеризуется освоением предприятием новых видов деятельности, не связанных с его традиционным профилем. Как правило, диверсификация в совершенно новые для предприятия отрасли рассматривается в тех случаях, когда ни одна из родственных отраслей не обеспечивает перспектив для роста, либо новая отрасль привлекает более высокой эффективностью вложения капитала. Поэтому предприятия, имеющие сильные конкурентные позиции в медленно растущей отрасли, избирают своей стратегией диверсификацию в новые сферы бизнеса.

Вхождение в новую отрасль может протекать в одной из трех форм: создание нового бизнеса (диверсификация «с нуля»), поглощение, создание совместных предприятий.

Диверсификация «с нуля» предполагает для предприятия создание нового вида бизнеса в выбранной отрасли деятельности. При этом предстоит осуществить инвестиции в новые производственные мощности, установить хозяйственные связи с поставщиками ресурсов, провести работу по найму и обучению персонала, создать каналы сбыта продукции, завоевать репутацию серьезного конкурента и т.п. Решение этих проблем требует не только больших финансовых вложений, но и значительных затрат времени. Диверсификация «с нуля» является привлекательным вариантом в том случае, если выход на рынок таким путем обходится дешевле, чем приобретение уже существующего предприятия.

Поглощение уже существующего предприятия другим может осуществляться как путем его покупки, так и в результате реорганизации предприятий (присоединения одного юридического лица к другому).

Следует обратить внимание на то, что в период рыночных преобразований, значительная часть сделок купли – продажи предприятий была осуществлена вопреки желанию собственников этих предприятий, вследствие их несостоятельности (банкротства). Не останавливаясь на причинах банкротства предприятий, отметим, что отсутствие детальной ценовой информации по представленной группе сопоставимых предприятий, дисбаланс спроса и предложения на имущество, несовершенство рынков и информационного банка по рынку недвижимости, способствовали продаже этих предприятий по цене гораздо ниже их реальной стоимости. При оценке не учитывались также ни потенциал предприятия, ни его конкурентные позиции на рынке.

Дальнейшее развитие рыночных отношений предполагает несколько направлений в поглощении уже существующего предприятия новым.

В первом случае, если предприятие - покупатель обладает недостаточными знаниями и опытом работы в новой отрасли, при наличии большого капитала ему предпочтительнее купить сильное перспективное предприятие.

Во втором случае, наличие у предприятия - покупателя возможности трансформировать слабое предприятие в сильное подразделение при меньших затратах на покупку, будет более выгодным вариантом.

В третьем случае, при присоединении одного юридического лица к другому юридическому лицу, к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица.

Все три способа поглощения уже существующего предприятия объединяет волеизъявление собственников этого предприятия. В то же время, период разногласий, переговоров и согласований может продолжаться очень долго, отвлекая внимание руководства предприятия - покупателя от основной цели – улучшения конкурентных позиций предприятия в данной отрасли.

При создании совместных предприятий объединение ресурсов и специфических знаний двух или более независимых предприятий создает структуру со значительными конкурентными преимуществами, необходимыми для достижения успеха. Создание совместных предприятий позволяет не только снизить риск, но и более экономно использовать имеющиеся ресурсы.

Как отмечалось ранее, в период внутренних кризисов или экономических спадов диверсификация обеспечивает предприятию поддержку, позволяющую преодолеть временные трудности. В то же время, диверсификация способствует распределению не только рисков, но и их последствий. Отдельно взятое структурное подразделение не может обанкротиться, так как в соответствии с законодательством за его долги несет ответственность предприятие в целом. Диверсификация позволяет укрывать «больные» подразделения, которые получают поддержку дольше, чем это

необходимо в силу объективных причин. Таким образом, проблемы, возникшие в одном подразделении, могут серьезно повлиять на результаты деятельности всего предприятия. Кроме того, диверсификация предприятия может быть сопряжена со значительным финансовым риском и весьма сомнительной перспективой получения дополнительной прибыли.

Поэтому принятию решения диверсификации должна предшествовать серьезная работа по анализу существующего положения предприятия, оценки преимуществ и недостатков, а также степени риска освоения новых видов деятельности.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Франц Е.В.

Краснодар

За последние годы состояние российского финансового рынка улучшилось. В начале октября 2003 года индикатор российского фондового рынка (индекс Интерфакс – РТС) сумел преодолеть свой исторический максимум (570 пунктов), достигнутый в 1997 году и на фоне присвоения Российской Федерации инвестиционного рейтинга агентством Moody's достиг абсолютного максимума в 650 пунктов.

К позитивным результатам развития российского фондового рынка можно отнести переход к качественно новому этапу развития. Стоимость активов российских паевых фондов по итогам первого полугодия 2003 года превысила 1 млрд. дол. Но важнее даже не абсолютные цифры, а темпы прироста. Прирост активов за год был почти двукратный. Еще более грандиозной перспективы перед рынком открываются в связи с развитием пенсионной реформы и выходом на рынок денег населения, аккумулированных в рамках накопительной системы частными управляющими компаниями.

Говоря об итогах развития финансового рынка, надо отметить и возросшую финансовую устойчивость других финансовых институтов – банков, страховых компаний, появление ипотечных компаний. За годы, прошедшие после дефолта 1998 года, произошла санация и реструктуризация неплатежеспособных банков. Снижение процентных ставок сделало возможным расширение кредитования промышленности со стороны коммерческих банков. Появился новый вид услуг розничного банковского сервиса – потребительское кредитование. Развитие законодательства по ипотеке и принятие закона об ипотечных ценных бумагах открывают новые возможности по расширению новой сферы деятельности для финансовых институтов. Принятие в 2003 году закона об обязательном страховании автогражданской ответственности привело к резкому увеличению клиентской и ресурсной базы страховых компаний. Только в 2003 году эксперты оценили перспективы этого рынка в 1 млрд. дол.

Несмотря на все достижения российского финансового рынка, ему присущи определенные проблемы. По-прежнему существует значительный барьер между финансовым рынком и реальным сектором. Финансо-