Баранов Андрей Андреевич. Институциональная трансформация экономики военно-строительного комплекса (Предпринимательский аспект) : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.30, 08.00.05 : Ростов н/Д, 2000 142 c. РГБ ОД, 61:01-8/464-7

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава I. Экономическая сущность предпринимательства и проблемы его развития в сфере инфраструктурно-оборонных отраслей 11**

1.1. Сущностная характеристика предпринимательства как феномена рыночной экономики и особенности развития предпринимательской деятельности в России 11

1.2. Процесс институционально-рыночной трансформации экономики предприятий оборонного комплекса Российской Федерации 38

**Глава II. Анализ конверсионных условий развития предпринимательской деятельности на предприятиях военно-строительного комплекса 61**

2.1. Зарубежные модели конверсии отраслей оборонного комплекса: опыт управления 61

2.2. Анализ условий функционирования военно-строительных организаций при переходе к рыночной экономике в России 78

2.3. Организационные формы предпринимательской деятельности предприятий военно-строительного комплекса в процессе конверсии 93

**Глава III Рыночная алгоритмизация предпринимательской деятельности военно-строительных организаций в условиях конверсии 104**

3.1. Моделирование процесса рыночно-конверсионной эволюции предпринимательской Деятельности предприятий оборонного комплекса 104

3.2. Оценка коммерческой активизации производственно-хозяйственной деятельности строительных организаций военно-строительного комплекса 1

Заключение 1

Список использованной литературы 1

**Введение к работе**

Актуальность темы исследования. Исследование процесса рыночной трансформации отечественной системы национального хозяйства является одним из приоритетных направлений разработки проблем обеспечения выхода экономики России из кризисного состояния. Сегодня стало очевидным, что построение основ рыночной экономики -процесс несоизмеримо более масштабный, чем собственно радикальная экономическая реформа.

Вместе с тем, специфические условия российской действительности порождают свою, во многом оригинальную и своеобразную, систему рыночной экономики. Это обстоятельство и предполагает сложность и многогранность задачи исследования в ней роли и значения предпринимательства.

Особый интерес и сложность представляет анализ развития предпринимательства в мало исследованной сфере военно-строительного комплекса (ВСК), переживающего трудный период конверсии.

Степень разработанности проблемы. В отечественной экономической литературе прежних десятилетий практически не

России. Это объясняется тем, что проводимые модификации системы народного хозяйства страны не затрагивали коренных экономических основ общественного строя производства. Сущностные мотивационные основы социально-экономических отношений оставались без изменений, а понятие "предпринимательская деятельность" считалось идеологически чуждыми.

В отечественной экономической науке только в 1970-80-е гг. в тех или иных аспектах начали исследоваться сходные, родственны категории.

іш\, и jj v vj х cwv /v. лх. і їло! ruin, л . и. і vjjJJiaiUJDa. i-f. J\_ . ivapuvJDa, Г1. 1V1.

Лемешевского, А. М. Омарова, В. Т. Рязанова, Д. М. Казакевича анализировались подходы к трактовке содержания понятия "социалистическая предприимчивость". ,

Изменившаяся политическая и экономическая ситуация, новая духовно-нравственная атмосфера позволили российской науке по-иному рассмотреть вопросы изучения предпринимательской деятельности.

Был признан приоритет в данных вопросах экономической мысли Запада, в частности таких экономистов, как А. Смит, Р. Кантильон, А. Маршалл, М. Вебер, Д. Кларк, И. Шумпетер, Ф. Найт, М. Фридман, Дж. М. Кейнс, Л. рхардт, которые заложили основы теории предпринимательства.

В работах российских экономистов В. Антонова, А. Баинова, С. Глинкиной, Л. Ждановой, В. Кузнецова, Е. Люсова, Р. Маннапова, В. Яковлева рассматривались как зарубежный опыт, так и отдельные аспекты развития предпринимательства в условиях формирования рыночной среды (налогообложение, финансы, развитие и поддержка малого бизнеса и т.д.).

В настоящее время, несмотря на большое количество опубликованных исследовательских работ, феномен предпринимательства изучен недостаточно. В специальном исследовании нуждается процесс развития предпринимательства в ходе конверсии отраслей оборонного комплекса и, в частности, его военно-строительной сферы. Данные обстоятельства определили выбор темы диссертационного исследования, ее основную цель и поставленные задачи.

Цель и задачи исследования. Цель исследования состоит в углублении анализа сущности предпринимательства, изучении условий и среды его развития на предприятиях военно-строительного комплекса, раскрытии его специфических форм и функций.

Для достижения поставленной цели диссертант ставит перед собой следующие задачи:

• определение условий развития предпринимательства в ходе институционально-трансформационных преобразований экономики военно-строительного комплекса;

• исследование структуры и динамики развития предпринимательской деятельности на предприятиях военно-строительного комплекса в условиях конверсии;

• обоснование перспективных форм договорных отношений предприятий военно-строительного комплекса с другими субъектами рынка;

• алгоритмизация открываемых конверсией путей активизации предпринимательской деятельности на предприятиях военно-строительного комплекса;

• моделирование перспектив развития предпринимательской деятельности в военно-строительном комплексе и оценка вариантов ее совершенствования.

Теоретической и методологической основой исследования явились положения экономических теорий: рынка, предпринимательства, институционализации, конверсии и др.

В диссертации реализован системно-функциональный подход к анализу экономических проблем развития предпринимательства в условиях конверсии военно-строительного комплекса. Исследования проводились при помощи методов экономической диагностики, сравнительного анализа, моделирования, экономико-статистических группиоовок, динамических рядов и др.

Нормативную базу исследования составляют Законы Российской Федерации, Указы Президента, Постановления Правительства, приказы и директивы Министерства обороны РФ.

Эмпирической базой диссертации послужили фактические материалы Российского статистического агентства, строительно-квартирных органов Министерства обороны РФ и их научно-исследовательских учреждений. Использованы также первичные материалы отчетности ряда предприятий, организаций и учреждений ВСК, впервые вовлеченные в научный оборот автором.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования являются предприятия ВСК.

Предметом исследования служат конверсионные процессы и институциональные изменения в экономике военно-строительного комплекса, формирующие в ее системе элементы предпринимательской деятельноети.

Положения диссертации, выносимые на защиту:

1. При организации предпринимательской деятельности на конверсионных предприятиях оборонного комплекса достижение цели структурной и технологической модернизации экономики должно сочетаться с решением стратегических задач поддержания необходимого уровня обороноспособности, а также вопросов стабилизации экономической и социальной ситуации в стране и регионах. Развитие предпринимательской деятельности предприятий ВСК должно быть направлено на более полное использование созданного потенциала оборонного комплекса для решения экономических и социальных проблем.

2. Осуществляемые в стране рыночные реформы вызвали соответствующие институционально-трансформационные изменения в системе оборонного комплекса, и в первую очередь, в его инфраструктурной сфере. Открывающаяся возможность реализации предпринимательских основ хозяйствования позволяет строительным организациям оборонного комплекса активно участвовать в конкурентном рынке строительных услуг и заключении подрядных договоров. Новые обстоятельства требуют от военно-строительных организаций поиска резервов и эффективной реализации ресурсов своего производственно-коммерческого потенциала.

3. Организации ВСК, функционирующие в сфере материального производства, руководствуются ведомственной нормативно-правовой базой, которая регламентирует их организационно-правовой статус и определяет рыночные рамки производственно-хозяйственной деятельности. Анализ структуры и хозяйственного режима функционирования ВСК свидетельствует о наличии противоречий в регламентации организационно-правового статуса предприятий и определении границ их предпринимательской деятельности, а также порядка взаимоотношений входящих в его состав организаций.

4. Исходя из специфики предпринимательства на военно- строительных предприятиях необходимо учитывать, что его становление обусловлено: - эффективностью рыночно-экономической трансформации всего производственно-строительного потенциала и формированием маркетинговых служб оборонного комплекса, являющегося базовой структурой и стартовой площадкой для его развития; - эффективность предпринимательской деятельности военно-строительных предприятий определяется согласованностью функционирования двух образований: базовой (обеспечивающей обороноспособность) и предпринимательской

структур; - как феномен оценочной функции эффективность обладает характером комплексно-результирующего индикатора и измеряется показателями, оценивающими меру достижения экономических и социальных целей.

Научная новизна работы заключается в концептуальном обосновании возможностей реализации предпринимательской

деятельности в специфических условиях конверсии и институциональной трансформации ВСК.

ОтДеЛЬНЫе ЭЛеМеНТЫ ОезЛЬНОГО ППЧПаШРННЧ ячуиі-тпго w wja

состоят в следующем:

• выявлено усиление предпринимательских тенденций развития предприятий оборонного комплекса, обусловленных процессами конверсии и приватизации, осуществлен мониторинг их эволюционного вхождения в рыночные условия хозяйствования:

• на основе исследования практического опыта деятельности военно-строительных предприятий раскрыта специфика форм и методов и определены границы развития их предпринимательской деятельности;

• смоделированы организационно-экономические условия развития предприми.мсїтсльсі\.Сії ,uwi iwri\_.n\jw j.j-1 Dvy ntni-v. Ljjwiri і ел ШЫА предприятии и организаций;

• теоретически обоснована концепция развития предпринимательства на предприятиях ВСК на основе интрапренерства;

• предложен критерий оценки эффективности развития предпринимательской деятельности в строительно-монтажных организациях ВСК.

Теоретическая и практическая значимость результатов

выполнения диссертационного исследования, а также сформулированные на их основе рекомендации по повышению эффективности предпринимательской деятельности могут быть использованы на практике в организациях ВСК России.

Материалы диссертации частично вошли в учебные курсы "Экономика и организация строительного производства", и "Управление военно-строительными частями и подразделениями", читаемые автором в высшем учебном заведении Министерства обороны РФ.

Апробация результатов исслеповяния, Теоп тииргь-т» ы

концептуальные положения, выводы диссертации, а также результаты исследования проблемы апробированы посредством выступлений с докладами на научно-практических конференциях, семинарах-совещаниях в Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге, Камышине, Тольятти. Основное содержание диссертации получило отражение в 9 опубликованных научных работах общим объемом 2,5 п.л.

## Процесс институционально-рыночной трансформации экономики предприятий оборонного комплекса Российской Федерации

Подлинным двигателем экономики в условиях действия рыночного механизма хозяйствования является предпринимательство. Чем больше способных и творческих людей вовлечено в предпринимательскую деятельность, тем лучше используются ресурсы общества и тем интенсивнее идет процесс хозяйственного развития.

На сегодняшний день в мире не существует общепринятого определения предпринимательства. Американские ученые Р. Хизрич, Т. Питере определяют предпринимательство, как "процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью", а предпринимателя - как "человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым"1. Кроме того, существует множество других определений, характеризующих предпринимательство и предпринимателя с экономической, политэкономической, психологической, управленческой и иных точек зрения. А.Хоскинг утверждает: "Индивидуальным предпринимателем является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнесом и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаграждением является полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, которое он испытывает от занятия свободным предпринимательством. Но наряду с этим он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия"1. К. Макконнелл и С. Брю раскрывают значение термина предпринимательство через следующие функции предпринимателя: 1) предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товаоа или услуги. Выполняя роль свечи зажигания и катализатора, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает быть прибыльным делом; 2) предприниматель берет на себя задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса, т.е. тех решений, которые и определяют курс деятельности предприятия; 3) предприниматель - это новатор, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, производственные технологии или даже бормы организации би-чнеся: 4) предприниматель - это человек, идущий на риск.: Ни за рубежом, ни у нас пока еще не создана общепринятая экономическая теория предпринимательства, хотя потребность в ней уже давно назрела. Развитие теории предпринимательской функции протекало поэтапно. В XVIII в. внимание исследователей было сконцентрировано на несении предпринимателем риска. Затем в качестве его основной отличительной черты была выделена инновационность. Потом рассматривались особые личностные качества предпринимателя (способность реагировать на изменения экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей) и на роли предпринимательства, как регулирующего начала в уравновешивающей экономической системе. На современном этапе акцент перенесем на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а, следовательно, произошел переход на междисциплинарный уровень изучения проблем предпринимательства. Исследования в любой сфере научного знания должны опираться на критическое восприятие ранее накопленного наследия. В полной мере это относится и к проблеме развития предпринимательства в условиях формирования социально-экономической среды при становлении рыночной экономики. Первыми предпринимателями были собственники, которые задействовали свои средства и рисковали своим имуществом. В XVII в. предпринимателем называли купца и противопоставляли ему финансиста, в XVIII в. - это был работодатель, которого в XIX в. отождествляли с капиталистом, хотя, при этом утверждалось, что не каждый капиталист занимается предпринимательством. А.Смит характеризовал предпринимателя как реализатора рискованных коммерческих идей. По Смиту, предприниматель сам вносит капитал, планирует, организует производство и распоряжается результатами своего труда. Его прибыль - это компенсация за риск. А. Смит относился скептически к предпринимательской деятельности управляющих: "От директоров акционерных компаний, которые заведуют в большей степени чужими деньгами, чем собственными, нельзя ожидать такой неусыпной осторожности, какую участники частного торгового товарищества проявляют в управлении своим капиталом. Поэтому небрежность и расточительность должна всегда в большей или меньшей степени проявляться в управлении такой компанией)" . Р.Кантильон одним из первых в XYIII в. стал рассматривать предпринимателя как личность, принимающую решения и удовлетворяющую свои потребности в условиях неопределенности. Он считал, что доход предпринимателя - это плата за риск. Известный французский экономист Ж. Б. Сэй показал активную роль предпринимателя в создании продукта. Он считал, что в основе предпринимательской деятельности лежит способность организовать производство и сбыт продукции Для Сэя предприниматель - это человек, организующий людей в рамках производственной единицы. Он ставил предпринимателя в центр процесса производства и распределения. По мнению Г. фон Тюнена специфика деятельности предпринимателя, его функциональная роль, отличны от роли управляющего или капиталиста-собственника. У государственного служащего доход гарантирован, а у предпринимателя - нет. Поэтому его риск должен компенсироваться большим доходом, чем у служащего. Предприниматель должен получать доход, как за риск, так и за предпринимательское искусство. Американский экономист Дж. Б. Кларк, работавший на рубеже XIX-XX веков, утверждал, что одним из четырех базовых факторов производства (наряду с капиталом, средствами производства и землей, трудом рабочих) является деятельность предпринимателя. Он считал, что основная функция предпринимателя заключается в координации . По мнению американского экономиста Ф. Нейта, менеджер становится предпринимателем тогда, когда его действия становятся самостоятельными и он готов к ошибке и личной ответственности2. Немецкий ученый, экономист и философ М. Вебер видел в предпринимательской деятельности воплощение рациональности. Под рациональностью он понимал функциональную эффективность, получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий и т.п. Вебер считал, что в основе предпринимательства лежит рациональная этика протестантизма. Он доказывал, что мировоззрение, нравственность оказывают важнейшее влияние на деятельность предпринимателя3.

Основы современного понимания предпринимательства заложил И. Шумпетер. В своей работе "Теория экономического развития", вышедшей в 1912 г., [123] он показывает ключевую роль предпринимателя в экономическом развитии общества. Он считал, что функциональной сущностью предпринимателя является выявление и использование новой комбинации факторов производства, то есть реализация нововведений. Главное "...делать не то, что другие" и "...не так, как делают другие"4. И. Шумпетер указывает, что главное в предпринимательстве - инновационная деятельность, а право собственности на предприятие не является существенным признаком предпринимательства. Им может быть любой,

## Анализ условий функционирования военно-строительных организаций при переходе к рыночной экономике в России

Стимулирование горизонтальної! конкуренции в ВПК включает вертикальную конкуренцию, потому что потребитель их продукции ориентирован на специальные требования к товару. Во всяком случае, американские производители, как правило, поступают так в соответствии с согласованной позицией по технологическим и коммерческим показателям. По логике монитаристов стабилизационные программы направлены на значительное сокращение чистого внутреннего кредитования. В этих условиях теряется смысл стратегического планирования. Падение производства ВПК обозначается необходимым фактором преодоления затратной экономики. Существенное значение имеет то обстоятельство, что косвенное государственное регулирование охватывает свыше 600 позиций в американском ВПК. Конечно, эти данные не дают полного представления об участии государства в процессе производства. Тем не менее, структурная реконструкция ВПК обеспечивалась сдвигами в системе взаимодействия государства и частных фирм, что позволяло осуществлять функции общей координации.

Опыт США, как впрочем, и других стран, показывает, что отсутствие стратегического планирования ведет к негативным последствиям для экономической конверсии ВПК. При всех обстоятельствах, сколько бы не изменялась степень государственного регулирования, она никогда не может опуститься ниже определенного предела, поскольку в этом случае невозможен сам воспроизводственный процесс ВПК, не говоря о безрадостной перспективе диспропорций на рынке труда и интеллектуальных (оборонных) технологий.

Проблема в ином - в дифференциации методов управления. Расширенное воспроизводство ВПК, и это поняли американские производители оружия, включает направленную инфраструктурную реорганизацию. Объективные ограничения государственного участия определяются масштабами технологических проектов, как это произошло с модернизацией систем ПВО. Стратегическое планирование "разводит" вопросы целесообразного размещения, эффективной эксплуатации оборудования и повышения конкурентоспособности продукции, относя их к различным уровням управленческих решений. Конечно, формирующаяся модель управления конверсией означает, что экономическая структура ВПК может функционировать на основе контрольно-директивного распределения управленческих функций. Об этом свидетельствуют факторы принятия альтернативных решений, позволяющих избежать "бюрократического рынка". Между прочим, ре-модернизация ВПК особо зримо и остро осознается в "длинноволновой" стадии ослабления депрессивной нагрузки и эффективного развития научно-технологического потенциала. Это дает возможность перейти к "высококачественному и технологическому резервуару военной промышленности" . Свертывание мощностей в любом случае программирует нарушение натуральных и финансовых показателей конверсии. Ожидаемые риски от инвестиционных и технологических проектов могут быть компенсированы значительной величиной нормы прибыли по инвестициям в НИОКР.

Вероятно, зарубежный конверсионный опыт необходимо более скромно заимствовать, чем это представляют некоторые российские экономисты. Ситуация в инновационной сфере пока еще предопределяется под влиянием фактора максимальной прибыли, когда участники рынка не разбираются в средствах, им чужды стратегические действия, предлагаемые инвестиционным проектом.

Отсюда следует, что конверсия ВПК в российских условиях, еще в большей степени, чем в зарубежных, должна быть прерогативой корпоративного управления. Понятно, что осуществление такого курса сопряжено с серьезнейшими трудностями: высок бюджетный дефицит, обостряется социально-экономическая ситуация в целом, терпят крах квазирыночные институты, которые нельзя отнести к высокоэффективным.

Уровень спроса на продукцию ВПК, как свидетельствует заруоежный опыт, зависит от закупок на "техническое перевооружение" оборонной отрасли и решение связанных с ним инновационных задач. Что касается методов прямого воздействия, то они ограничены инвестиционными ресурсами государства (практика беспроцентных и гарантированных кредитов пока себя не оправдала). Если доля централизованных фондов в структуре финансирования НИОКР уменьшается, то следует переходить на выборочное финансирование, что последовательно осуществлялось в Китае (1974-1986 гг.) и США. (1983-1991 гг.). Ясно, что от кредитования оптом все равно приходиться рано или поздно отказываться.

Эффективными становятся косвенно-селективные методы, которые направлены, как в аэрокосмической индустрии США, на стимулирование с помощью н&поговых или иных законодательных льгот. Повышение конкурентоспособности продукции ВПК на внутреннем рынке определяется пределами "экстенсивного развития", с чем столкнулись в Китае в начале 90-х гг. Отсутствие или малая конкуренция при нынешних достаточно сложных и неравноправных отношениях предприятий ВПК с банками обрекает инновационные процессы на затухание в самом начале.

Вероятно, американский опыт технологического прогнозирования может быть весьма полезен в налаживании кооперационных связей НИИ и предприятий ВПК. Инициативные группы, о которых только говорят, как об организационном нововведении, могли бы обеспечивать научно-техническую, консультативную, управленческую, административную помощь, превращаясь постепенно в органы стратегического планирования и управления. Американский исследователь И. Ансофф отмечает: "конечный продукт стратегической деятельности кажется обманчиво простым - это комбинация новых продуктов, рынков и технологий, разработанных в компании. На первый взгляд, стратегические решения напоминают решения о вложении капитала, которые связаны с распределением ресурсов" . Стратегические решения, как известно, связаны с долгосрочными проектами, но нельзя с уверенностью утверждать, что правильное использование эффекта совмещения затрат и уникальных характеристик продукции является основным средством достижения конкурентоспособности ВПК. В то же время, прибыльная компонента не может быть рассчитана на длительный период времени. Реально имеющиеся на практике данные ограничены возможностями ситуативного анализа и мало пригодны для решения таких стратегических целей, как повышение качества, ускорение введение товаров на рынок, улучшение обслуживания покупателей.

## Организационные формы предпринимательской деятельности предприятий военно-строительного комплекса в процессе конверсии

С 1992 г. в строительстве ускоренными темпами начались процессы разгосударствления, приватизации предприятий и организаций. Этот процесс проходил не одинаково. Так, более быстрыми темпами приватизировались строительные организации Архангельской, Псковской, Кировской, Воронежской, Липецкой, Ростовской, Свердловской, Челябинской, Новосибирской и Иркутской областей, Ставропольского края.

В результате процессов приватизации произошли значительные перемены в системе управления строительным комплексом. Перестали выполнять функции основного звена управления территориальные строительные объединения. Большинство из них упразднено. Ликвидированы многие тресты, а их подразделения стали самостоятельными организациями негосударственных форм собственности. Бывшие строительные министерства и ведомства преобразованы в акционерные общества (корпорации) с функциями, не оказывающими практического влияния на результаты деятельности строительных организаций. Несмотря на сложность происходящих процессов в целом строительный комплекс сохранил производственный и кадровый потенциал.

На начало 1991 г. 79 % всего объема подрядных работ производилось государственными строительными организациями, в 1995 их доля составляла 20, а в 1997 - 15 %. Организации смешанной формы собственности выполняют 45 % работ, и частной формы - 38 %. За последние годы изменилась структура работ. Происходит переориентация деятельности строительных организаций с производственного на непроизводственное строительство. Так, доля строительно-монтажных работ на объектах социальной сферы увеличилась за последние семь лет с 47 до 52 %, на объектах производственного назначения соответственно снизилась с 53 до 48%. Уменьшился также удельный вес работ, выполненных на объектах агропромышленного комплекса (с 36 до 9 %).

В последние годы, при незначительном сокращении числа строек и строительных предприятий, резко уменьшается число объектов, одновременно находящихся в стадии строительства. Если ранее на одно строительное предприятие приходилось 8-9 возводимых объектов, то в настоящее время это соотношение составляет 5-6. Такое положение объясняется в значительной мере выбытием, списанием объектов в процессе приватизации, продажей для дальнейшей их достройки.

В 1997 г. работы велись лишь на 22,3 тысячи строек и предприятий, что составляет 57 % от общего их числа (в 1994 г. -73 %, в 1991 г. - 92 %). Количество законсервированных и временно приостановленных строек и предприятий возросло по сравнению с 1995 г. в 1,6 раза и составило 16,8 тыс. Количество вновь начатых строек сокращено на треть (1,7 тыс.).

По сравнению с 1990 г. численность работников в строительстве уменьшилась на 1,6 млн чел. Значительное выбытие строительных кадров произошло в подрядных организациях Мурманской, Ивановской, Амурской, Камчатской, Магаданской областей, Республики Калмыкия, Приморского края. Следует отметить, что в связи с наибольшим сокращением производственного строительства произошел отток высококвалифицированных специалистов.

Избежать разрушения потенциала строительного комплекса, несмотря на значительное сокращение объема подрядных работ и выбытие квалифицированных кадров, сохранить основной численный состав работников удавалось за счет диверсификации строительного производства. В 1991 - 1998 гг. доля услуг не строительного характера в общем объеме работ составляла 10 - 12 %, из них на промышленное производство приходилось 3,1 % объема всех услуг, матеоиально-техяическое снабжение и сбыт -1,1 %, торговлю и общественное питание - 0,3 %. Большее внимание уделяют строительному производству и почти не ведут работы непрофильного характера приватизированные организации. Доля услуг не строительного характера по этим организациям ниже более чем в два раза, по сравнению с неприватизированными предприятиями.

Для дальнейшего роста объемов строительства жилья необходимо усилить работу по поиску и привлечению внебюджетных источников финансирования, к которым относятся средства населения, субсидии, банковские кредиты, выпуск жилищных сертификатов и облигаций, региональные внебюджетные фонды, ипотечное кредитование, иностранные инвестиции. В местах дислокации ВСК надо способствовать строительству индивидуального жилья, расширять продажу строительных материалов, отопительных котлов, санитарно-технических приборов, оказывать застройщикам строительные, транспортные и другие услуги.

Говоря о ситуации в строительном комплексе в целом, нельзя обойти вниманием промышленность строительных материалов.

Как отмечалось выше, последние годы характеризуются заметным сокращением производства практически во всех отраслях народного хозяйства региона. Не стала исключением и промышленность строительных материалов. За последние годы производство продукции по всей номенклатуре уменьшилось в 1,5-2 раза.

Необходимо сказать и о сложившейся специализации действующих производств по выпуску строительных материалов. В структуре промышленности строительных материалов преобладающими являются производства сборных железобетонных и бетонных конструкций и изделий. Данная продукция, хотя и находит в настоящее время широкое применение в строительстве, тем не менее, уже давно признана морально устаревшей. В сложившейся ситуации, когда инвестиционных ресурсов не хватает на обновление действующих основных фондов, создание новых производств по выпуску продукции с лучшими потребительскими свойствами сталкивается с очень большими трудностями. Аналогичная ситуация сложилась и в других подотраслях промышленности строительных материалов.

Другой характерной чертой рассматриваемой отрасли является практически полное отсутствие производств по выпуску конкурентоспособных кровельных, отделочных материалов, теплоизоляционных изделий. Этот пробел заполняется импортной продукцией.

В настоящее время большое количество коммерческо-посреднических предприятий специализируется в поставках импортных материалов и фурнитуры. Причем, импортная продукция, прежде чем попасть на потребительский рынок проходит 2 - 3 и более посредников. В результате ее конечная стоимость увеличивается на 100-200 %. Это объясняется тем, что местные коммерческие предприятия по сбыту строительных материалов пока еще не в состоянии выходить на прямые связи с западными партнерами. Здесь сказывается и нехватка опыта, и ограниченность в финансовых средствах, и неразвитость банковской системы, и транспортных коммуникаций, и многое другое.

Поэтому импорт товаров характеризуется движением через находящиеся в более развитых экономических регионах России (Москва, Санкт-Петербург, некоторые другие крупные города) крупные торговые центры, которые имеют не только прямые хозяйственные связи, но и всевозможные льготы, импортные скидки, а также, в определенной степени, лоббируют свои интересы.

## Моделирование процесса рыночно-конверсионной эволюции предпринимательской Деятельности предприятий оборонного комплекса

С точки зрения автора настоящей работы, финансирование предприятий ВСК должно осуществляться как по вертикали (бюджетные ассигнования), так и по горизонтали (средства фирм - участников хозяйственной деятельности) (рис. 3.1.2).

По мнению соискателя, такая организация хозяйственной деятельности мл і им тчу ВСК, привлечь дополнительные финансовые ресурсы, использовать незадейетвовакные производственные мощности, провести реконструкцию предприятий и их переориентацию на выпуск продукции, отвечающей требованиям потребителей на основе конверсионных процессов.

Для выбора стратегии развития предпринимательской деятельности необходимо провести анализ системообразующей среды на деятельность конкретного строительного предприятия. Первая системообразующая среда обуславливается сферой потребления продукции и услуг предприятия. В условиях рыночных отношений, конкуренции, роста требований потребителей к ассортименту и качеству продукции и услуг эти требования являются ведущей группой факторов формирования системы предпринимательской деятельности. Для того, чтобы своевременно реагировать на требования потребителей, необходимо обеспечить на предприятии формирование и развитие производственной системы, обеспечивающих гибкость производства. Формирование такой системы - первостепенное условие обеспечения конкурентоспособности предприятия и, вместе с тем, объектом конверсии. Вторая системообразующая среда складывается в результате изменения структуры исходных ресурсов, материалов и энергии, поступающих на предприятие. Здесь следует выделить две тенденции. С одной стороны, в связи с увеличением масштабов производства исходных материалов ухудшается качество добываемых в природе материалов, с другой стороны, научно-технический прогресс стимулирует создание качественно новых материалов, которые, как правило, создаются в отраслях военно-промышленного комплекса. Третья системообразующая среда формируется вследствие увеличения масштабов производства, все большего объема перерабатываемых материалов в различных отраслях, что вызывает рост угрозы негативного воздействия производственных систем на окружающую среду. Это вызывает необходимость создания технологий, обеспечивающих малоотходные или безотходные, экологически безопасные производства. Такие технологии могут создаваться как в рамках конкретных предприятий, так и в результате кооперации различных предприятий, для одних из которых побочные продукты производства являются отходами, а для других - вторичными ресурсами. Четвертая системообразующая среда вызвана изменением треоовании людей, связанных с характером и содержанием труда, с их желанием находиться в комфортных производственных условиях. В соответствии с особенностями каждой среды и ее оценена четырьмя группами показателей, характеризующих эффективность, конкурентоспособность, стабильность функционирования предприятий. Первая группа показателей (экономических, технических, технологических и социальных) отражает конечные результаты предпринимательской деятельности, главными среди которых являются ассортимент и качество выпускаемой продукции и услуг. К данным показателям относятся: экономические (цена, стоимость использования, себестоимость и т.д.); технические (твердость, износостойкость, коррозионная стойкость и т.д.); экологические (возможность утилизации отходов и др.); социальные (уровень обеспечения потребностей производства и людей, дефицит nnonvKiTWH, социальная ЧЯППЯЖРНИООТЬ IT Т Л Вторая группа показателей: стоимость исходных материалов и других ресурсов; технологичность и др.; безопасность исходных ресурсов; дефицитность материалов и т.д., т.е. производственную систему. Третья группа показателей определяет влияние на окружающую среду и включает: экономические (экономический ущерб от загрязнения окружающси ередьі, затрать; ;ia zz і-оссталсБлснис и і.А-), технические и технологические (параметры отходов производства); экологические (различные характеристики вредного воздействия на окружающую среду); социальные (влияние того или иного предприятия или отходов его производства на социальное равновесие общества). Четвертая группа показателей характеризует внутренний микроклимат предприятия и включает: устойчивость и т.д.); технические и технологические (технический уровень производства, конкретные параметры оборудования и технологий); экологические (температура, влажность, загазованность, запыленность, освещенность рабочих мест); социальные (престижность, комфортность, культура производственных отношений и т.д.). В современных условиях функционирования военно-строительных организаций одной из наиболее предпочтительных форм развития институциональной трансформации экономики может служить стратегия интрапренерства. Под интрапренерством понимается развитие духа предпринимательства и его осуществление внутри существующей организации или так называемое внутреннее предпринимательство. Ичтпапренеоство заключается в том, что в действующей военно-строительной организации создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей, выделяются ресурсы и оказывается всесторонняя помощь для их реализации. Целью интрапренерства является повышение эффективности предприятия за счет следующих факторов: активизации и использования творческого потенциала сотрудников; « повышения эффективности использования ресурсов предприятия; быстрой реакции на изменения потребностей рынка; создания основы /для дальнейшего развития производства. В процессе становления предпринимательской деятельности базовое предприятие преобразуется из предприятия традиционного типа в такое, на котором созданы условия для создания предпринимательской структуры и сама предпринимательская структура.