



- <sup>2</sup> См.: Дорofеева Л. И. Формирование инновационной культуры организации // Изв. Саратов. гос. ун-та. Нов. сер. 2010. Т. 10. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 1. С 45.
- <sup>3</sup> См.: Аксакова Н. В. Организационная культура корпоративных стандартов: понятие, структура, особенности // Управление персоналом. 2009. №13. С. 14.
- <sup>4</sup> См.: Янченко В. А. Мотивация персонала ресторана // Школа гостеприимства. 2007. № 11.
- <sup>5</sup> См.: Личностные качества персонала ресторана и возможность повышения по службе. URL: <http://www.hotres.ru/articles/63/1910/> (дата обращения: 15.09.2012).
- <sup>6</sup> См.: Оценка деятельности персонала ресторана. URL: <http://horeca.artpeople.ru/articles/activity/> (дата обращения: 10.09.2012).

УДК 339.5

## ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ЭКСПОРТА

В. С. Круглов

Саратовский государственный социально-экономический университет  
E-mail: vadim885@rambler.ru



В статье рассматриваются основные проблемы развития отечественного промышленного экспорта в современных условиях международного разделения труда. Обоснована необходимость развития отечественного экспорта по пути увеличения доли промышленной продукции. Теоретические предложения подкреплены статистическими данными, характеризующими особенности развития отечественного экспорта. Предложены основные направления стимулирования отечественного промышленного экспорта.

**Ключевые слова:** международное разделение труда, внешнеэкономическая деятельность, отечественный промышленный экспорт.

### Problems and Prospects of Domestic Industrial Export Extension

V. S. Kruglov

The paper considers major problems of domestic industrial export development in contemporary conditions of evolution of international division of labors. The necessity of domestic exports by increasing the

share of industrial output. The theoretical proposals backed by statistical data characterizing features of the development of domestic exports. The main directions of domestic industrial export stimulation are offered.  
**Key words:** international division of labor, foreign economic activity, national industrial export.

В настоящее время внешнеторговый товарообмен между странами и хозяйствующими субъектами развивается весьма активно. Особый рост в последнее время показывает экспорт готовой продукции, и в первую очередь машинотехнической. Ведущие страны мира прикладывают значительные усилия в плане развития промышленного экспорта, увеличения поставок на внешний рынок готовой продукции, высокотехнологичной инновационной продукции. Собственно, и основу мирового экспорта составляет именно экспорт машинотехнической продукции – более 60% от общего объема (рис. 1)<sup>1</sup>.

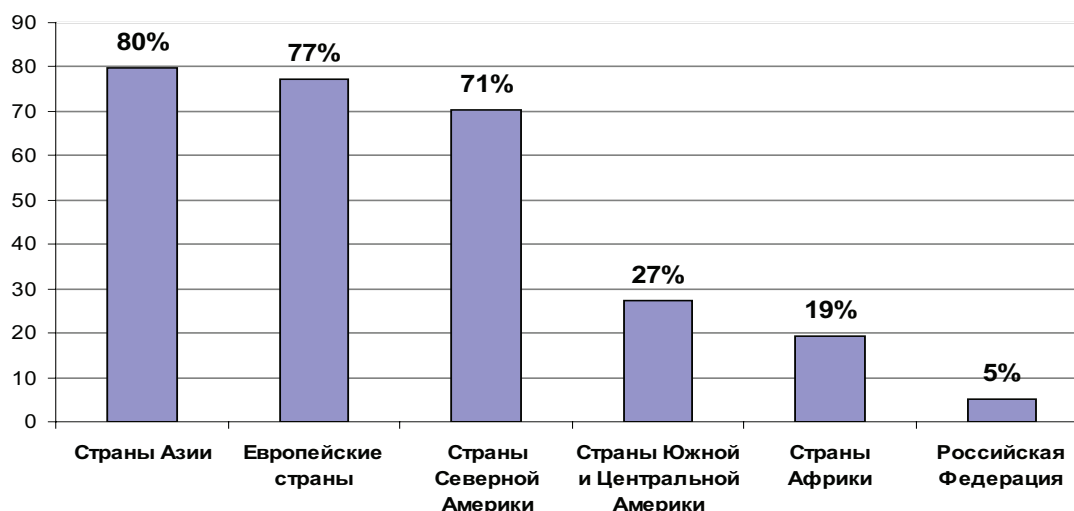


Рис. 1. Доля промышленной продукции в экспорте стран мира



Анализ позволяет сделать вывод, что ведущие страны мира развивают промышленный экспорт, придавая данному процессу большое значение.

При этом мы вынуждены констатировать значительное, если не сказать тотальное, отставание Российской Федерации и отечественных хозяйствующих субъектов от общемировых тенденций. Не вдаваясь в обширный исторический экскурс, можно отметить тенденцию к развитию топливно-сырьевого экспорта, начавшуюся в 70-е гг. XX в., во время одного из нефтяных кризисов, когда наращивание поставок за рубеж топливно-сырьевых ресурсов позволило обеспечивать страну необходимыми валютными поступлениями. Промышленный экспорт, который и ранее был в основном ограничен странами СЭВ, стал терять свои позиции. Валютные поступления от экспорта нефти к тому же, как правило, направлялись на текущие нужды экономики и не использовались для формирования производственного потенциала, обновления основных производственных фондов, создания новых производств и т.д. Таким образом,

были заложены основы зависимости экономики страны от экспорта топливно-сырьевых ресурсов и переориентации промышленного развития в сторону нефте- и газодобывающих отраслей. Производственный потенциал отечественной промышленности не получал необходимого импульса к развитию, большинство основных производственных фондов значительно устарело.

Анализ мирового опыта показывает обратную ситуацию – постепенное развитие одновременно производственного и экспортного потенциалов ведущих стран мира. В настоящее время даже развивающиеся страны ставят акцент на развитии промышленного экспорта и производстве машинотехнической продукции. Наиболее ярким примером может служить Китай, о присутствии которого на мировой экспортной арене еще 20 лет назад никто не задумывался, сегодня же экспортирующий весь спектр промышленной продукции, начиная от простейших товаров народного потребления и заканчивая автомобилями (рис. 2).



Рис. 2. Изменение доли российской и китайской промышленной продукции в мировом экспорте, %

Российские предприятия поставляют на мировой рынок продукции значительно меньше, чем предприятия даже развивающихся стран. Одновременно с этим тенденции к развитию отечественного экспорта свидетельствуют о закреплении сырьевой специализации.

Сама по себе сырьевая структура национального экспорта не является таким уж ужасным фактом, умение использовать выгодно сложившуюся экономическую конъюнктуру и валютные выручки от поставок сырья на экспорт помогли, например, в 20–30-е гг. XX в. сформировать индустриальный базис, производственный потенциал отечественной промышленности, результатами чего мы, как ни парадоксально это звучит, пользуемся по сей день. Многие страны также пользовались выгодно складывающейся конъюнктурой мировых рынков,

в том числе и сырьевых, для формирования собственного производственного потенциала. Однако в России ситуация прямо противоположная – даже получающие сверхприбыли нефтяные компании не стремятся вкладывать их в развитие производства, не говоря уже об оставшихся «в стороне» предприятиях машиностроения, которые после распада СССР оказались в крайне невыгодном положении: без опыта работы в рыночных условиях; без необходимой государственной поддержки; с производством, как правило, ориентированным на нужды военно-промышленного комплекса, и т.д.

В современных условиях к вышеперечисленным факторам добавляется еще и жесткая международная конкуренция. Российский рынок занимают зарубежные компании, не спасает даже повышение таможенных пошлин, которое, кстати,



и вовсе скоро станет невозможным в соответствии с нормами Всемирной торговой организации. Стоит учесть, что существующие сегодня средние ставки таможенных пошлин в России составляют примерно 10–15% от таможенной стоимости товара, в то время как общемировые ставки пошлин – 2–5%.

Рассматривая фактор таможенно-тарифного регулирования и поддержки отечественной промышленности в историческом аспекте и применительно к настоящей ситуации, нам более близки фритредерские взгляды на развитие торговли. Несомненно, политика протекционизма для поддержки только формирующихся или представляющих стратегическую важность отраслей национальной промышленности должна иметь свое место, однако ее чересчур длительное или активное применение ведет к стагнации и деградации «защищенных» отраслей промышленности. Наиболее избитым, но и одновременно наглядным примером может служить отечественная автомобильная промышленность. Высокие таможенные пошлины на ввоз автомобилей зарубежного производства (а они составляют в среднем 50% от таможенной стоимости ввозимого автомобиля), по нашему мнению, несколько не уберегли отечественный автопром от иностранной конкуренции, поскольку, во-первых, внутренний рынок сейчас наводнен зарубежными марками автомобилей совместного производства, из сборочных предприятий, созданных уже на территории России; а во-вторых, несмотря на протекционистские пошлины, из всех ранее существовавших отечественных автомобильных заводов «на плаву» остался, по сути, только АвтоВАЗ, продукция которого не соответствует ни мировым стандартам качества, ни тем финансовым, организационным и прочим ресурсам, которые были вложены в его поддержку.

Однако этот же факт создания на территории РФ значительного количества совместных предприятий в данном случае (на примере автомобилестроительной промышленности) свидетельствует об определенном потенциале российской экономики, как производственном, так и экспортном.

Необходимо выявление, определение и поддержка отечественных производств, перспективных для экспорта, высокотехнологичного производства и привлечения иностранных инвестиций. Для многих отечественных предприятий машиностроения экспортный рынок может стать фактически единственным направлением сбыта производимой продукции.

Основными направлениями государственной поддержки экспортно ориентированных производств выступают: выделение и активизация государственной структуры по поддержке индустриального экспорта; государственное гарантирование и страхование внешнеэкономических рисков; государственное кредитование экспорта товаров; государственное кредитование и субси-

дирование ориентированных на экспорт НИОКР и экспортно ориентированных производств в соответствии с нормами ВТО и др.<sup>2</sup>

В целом, для поступательного качественного развития отечественного промышленного экспорта, по нашему мнению, существует два основных направления, соответствующих мировому опыту, – инновационное развитие и международная промышленная кооперация.

Нами разработаны меры и конкретные мероприятия по основным направлениям развития промышленного экспорта (рис. 3).

Инновационное развитие предприятия предполагает усиление и использование своего инновационного потенциала для достижения целей его совершенствования по ряду направлений, в том числе и экспортного потенциала. Важным моментом для расширения и реализации экспорта является наличие инновационной продукции. В настоящее время наблюдается колоссальный разрыв в цепочке получения и промышленного освоения новых знаний. С одной стороны, малый бизнес сконцентрировал в себе наиболее перспективные инновации, но ограничен в производственных ресурсах для вывода их на экспортный рынок. С другой стороны, промышленный сектор обладает свободными производственными мощностями, но не рискует вложениями в инновации. Перспективным направлением внедрения инноваций в хозяйственную деятельность предприятий является создание инновационных «инкубаторов», предназначенных для того, чтобы на основе перспективных идей и разработок фундаментальной и прикладной науки создавать коммерческие предприятия, готовые принять венчурные инвестиции и превратить научно-технические идеи в идеи для бизнеса. Как показывает практика развития наиболее успешных фирм и экономических систем, наиболее эффективной инновационной формой экономического роста является теория кластерного механизма<sup>3</sup>.

В рамках инновационно-экспортно ориентированных кластеров должна присутствовать опытно-экспериментальная инфраструктура, посредством которой инновации подготавливаются к внедрению в промышленное производство. Опытно-экспериментальная инфраструктура служит фундаментом кооперации малого экспортно ориентированного бизнеса, образования и промышленности в инновационно-экспортно ориентированном кластере.

Ресурсы промышленных предприятий сосредотачиваются на расширении производства, а ресурсы наукоемких компаний – на освоении новых видов инновационной экспортнопригодной продукции.

Определенным стимулом к развитию экспортного потенциала промышленных предприятий является принятие закона об особых экономических зонах в РФ. Однако вследствие ограниченного количества подобных зон в России необходимо,

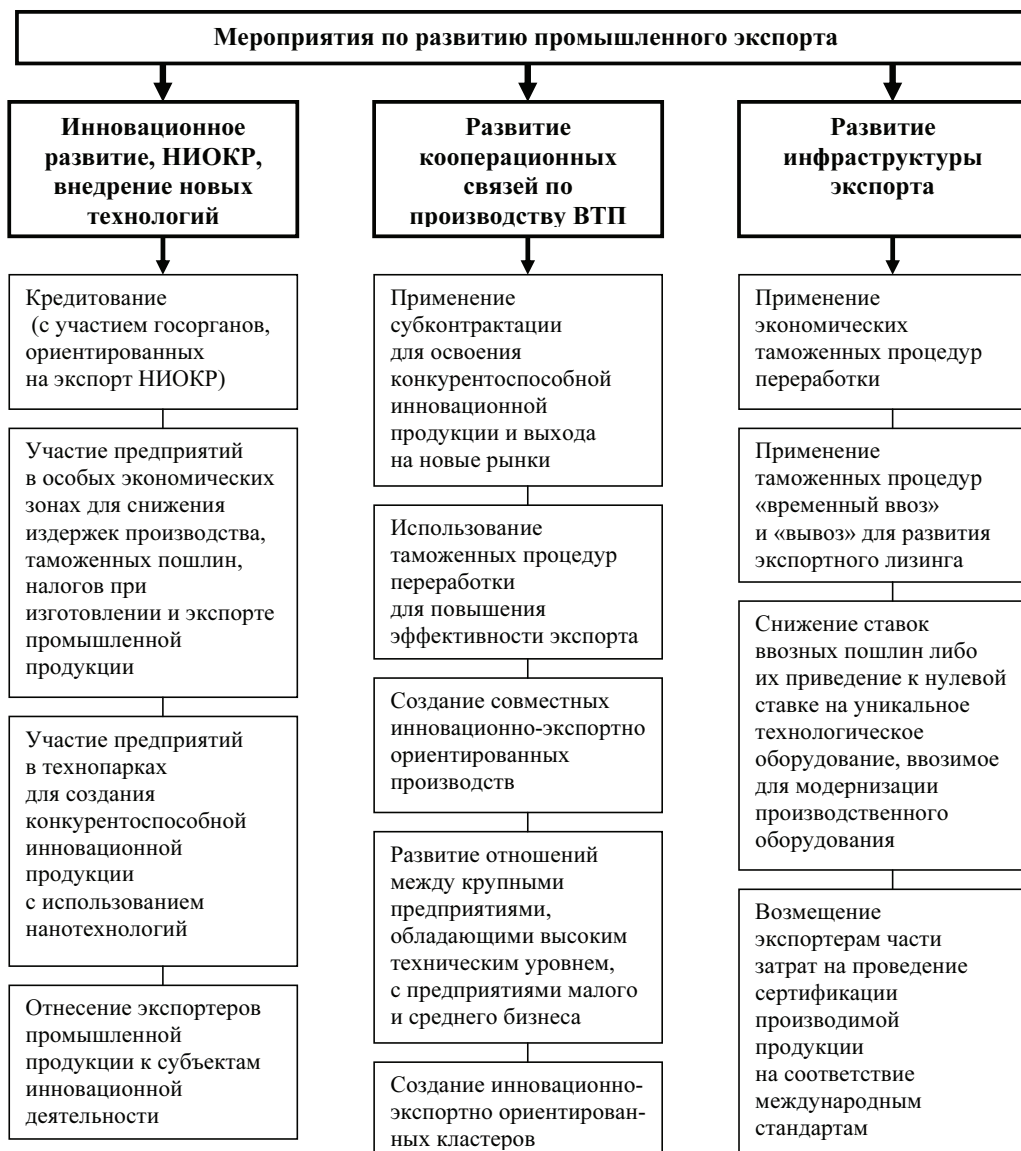


Рис. 3. Направления развития промышленного экспорта

по аналогии с технико-внедренческими зонами, стимулирование на местном уровне развития технопарков, ориентированных на разработку и освоение новых продуктов, в том числе и для экспорта.

Нельзя не учитывать того факта, что в современном мировом хозяйстве обычная торговля все быстрее уступает место более сложным отношениям между продавцами и покупателями. Значительная часть сбыта промышленной продукции связана с различными формами промышленного сотрудничества. Развитие сбыта в международной торговле может осуществляться в форме промышленной кооперации, предполагающей заключение соглашений между фирмами разных стран о совместном производстве соответствующей продукции при четком разделении номенклатуры производимых деталей и узлов и функций по их сборке и продаже конечного продукта.

Международная промышленная кооперация экономически выгодна, поскольку, во-первых, позволяет наиболее эффективно использовать ресурсы разных стран, а во-вторых, дает экономию на масштабе. Второй фактор в современных условиях наиболее важен<sup>4</sup>.

Дальнейшее развитие внешнеторговой деятельности российских предприятий и их интеграция в мировое хозяйство невозможны без наличия кооперационных связей с иностранными партнерами. Определенно, наличие кооперационных связей с зарубежными предприятиями позволит отечественным хозяйствующим субъектам наиболее полно реализовать собственный экспортный потенциал. Анализ тенденций в мировом хозяйстве убеждает в необходимости приоритетного развития международной кооперации в производстве и экспорте промышленной машинотехнической продукции.



## Примечания

- 1 См.: WTO. World Trade Report 2009. Geneva, 2010.
- 2 См.: Порошин Ю. Б., Круглов В. С. Промышленный экспорт в условиях глобализации. Саратов : Научная книга, 2009. С. 65.
- 3 См.: Порошин Ю. Б., Кузванова И. Ю. Развитие региональной инновационной инфраструктуры по модели создания «кластеров» // Инновационная деятельность. 2007. № 1(4). С. 74.
- 4 См.: Смилевец Д. О., Порошин Ю. Б., Круглов В. С. [и др.]. Развитие внешнеторговой деятельности предприятий на основе международной промышленной кооперации. Саратов : Научная книга, 2006. С. 130.

УДК 338

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ВЫВЕДЕНИЯ СТОЛОВЫХ В АУТСОРСИНГ НА ПИЩЕВОМ ПРЕДПРИЯТИИ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В. Г. Карпов

Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия им. П. А. Столыпина  
E-mail: victor\_9021@mail.ru

Статья освещает проблему варианта реструктуризации непрофильного актива – столовой – в рамках антикризисного управления. Данный вопрос является актуальным для множества предприятий отрасли пищевой промышленности, так как специфика некоторых из них (крупные по численности персонала, находящиеся на окраине города, с собственной столовой) не позволяет полностью отменить питание для сотрудников на территории предприятия и за счёт предприятия.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, аутсорсер, непрофильный актив, реструктуризация, питание сотрудников.

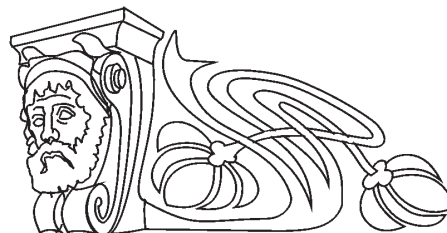
### Economic Reasonability of Outsourcing a Food Manufacturing Enterprise's Canteens as a Part of the Crisis Management

V. G. Karpov

The article covers the problem of options to restructure a non-core asset (a canteen) as a part of crisis management. This problem is topical for many enterprises of food industry since the distinctive features of some of them (e.g. large number of employees, remote location, enterprises's own canteen) do not allow to cancel food supply for employees at the expense of employer.

**Key words:** outsourcing, outsourcer, non-core asset, restructuring, employees food supply.

Аутсорсинг – это передача неосновных (второстепенных) бизнес-процессов одной организацией для их реализации и функционирования в другой<sup>1</sup>. Данная форма позволяет заказчику сконцентрироваться на основной деятельности предприятия, передавая второстепенные задачи исполнителю, с целью повышения качества и снижения затрат за счёт того, что труд работников оплачивается не по полной ставке, управленче-



ские расходы распределены между клиентами аутсорсера. Кроме того, можно выделить другие внутренние причины внедрения аутсорсинга: отсутствие должного контроля качества, например, продуктов питания, заниженное финансирование расходов на содержание актива, не покрывающее его реальных потребностей. В период кризиса имеются возможности для реализации проекта аутсорсинга, тем самым разгружая компанию от второстепенной деятельности, снижая расходы на питание и работая на перспективу. Также в рамках антикризисного сокращения персонала, которое приводит к высокой нагрузке на оставшихся сотрудников, аутсорсинг позволит сократить часть их должностных обязанностей. При выделении в аутсорсинг столовой предприятие само устанавливает расходы в пределах своего лимита бюджета на питание каждого сотрудника.

Можно выделить основные способы организации питания:

1) организация питания в собственных столовых (является одним из основных способов обеспечения питанием для крупных предприятий и находящихся вдали от других источников организации питания (магазины, кафе и др.)). Данный способ наиболее эффективен, но достаточно сложен с организационной точки зрения;

2) доставка питания на территорию предприятия специализированной организацией. Организация питания ложится на стороннее предприятие по договору;

3) организация помещения под питание. При таком способе предприятие берёт на себя приобретение холодильников, микроволновых печей,