

УДК 332.176.325.1

Абдуллаев Камил Халиг,

к. э. н., доцент, Сумгаитский Государственный Университет

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НОВОВВЕДЕНИЙ И ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В статье рассматриваются вопросы нововведения и внедрения, современных технико-технологических средств в промышленности, с целью повышения эффективности производства. Также отмечается, что повышение эффективности возможно и при условии оптимизации ресурсов которого, при конечном цикле "производство-товар", способ приносить больше прибыли.

In this paper, innovation and implementation of modern technical and technological tools in the industry to improve production efficiency. It is also noted that the efficiency possible, and if that resource optimization, and end the cycle "of production-goods", is able to generate more profits.

Ключевые слова: нововведения, технико-технологические факторы, предпринимательство, эффективность, управления, ресурсы, способ производства.

Key words: innovation, technical and technological factors, entrepreneurship, efficiency, management, resources, method of production.

Развитие международных экономических отношений в сфере международного обмена является наиболее необходимым, но еще недостаточным условием их эффективного функционирования. Анализ национальной экономики Азербайджана и её внешнеэкономических отношений должен увязываться с реальным состоянием и особенностями производства и всего воспроизводственного процесса. Поскольку функционирование производства замкнутое, развивается неэффективно, то возникает потребность в больших внешних капиталовложениях. Для этого должен быть неразрывным процесс создания предпринимательских структур в непосредственном производстве на уровне международного сотрудничества, то есть в процессе экономической интеграции.

Вхождение национальных экономик в международное сотрудничество является весьма престижной и актуальной, но и весьма сложной задачей, доступной пока в полной мере наиболее крупным индустриальным странам. В условиях расширяющихся внешнеэкономических связей выбор и разработка собственной внешнеэкономической стратегии приобретает особое значение для небольших стран, в жизни которых внешнеэкономические связи играют более весомую роль, чем в больших, а такой страной является и Азербайджан.

Одним из наиболее существенных структурных элементов внешнеэкономической стратегии являются геоэкономические объединения — международные корпорации и транснациональные корпорации (ТНК). ТНК становятся определяющим фактором в системе международных экономических связей для решения судеб национальных экономик, особенно идущих к рыночным отношениям. С этой точки зрения для Азербайджана очень существенна деятельность по созданию международных корпораций в таком древнем и традиционном секторе, как нефтегазовый, включая промышленность нефтяного оборудования, которые являются базовым сектором экономики, фактором социально-экономической стабильности и роста благосостояния.

Наличие значительных нефтяных и газовых ресурсов, сравнительно быстрые темпы разработки нефтяных месторождений в Азербайджане, относительно низкие затраты на добычу, высокие качественные параметры азербайджанской нефти и расположение республики вблизи от основных мировых потребителей энергоресурсов привлекали внимание развитых стран мира, в частности США и европейских стран, к Азербайджану, превратили Каспийский регион в один из самых важных геостратегических центров мира. Для этого имелись и ре-

альные экономические предпосылки в долгосрочной перспективе. Основными факторами этих предпосылок являются следующее:

- доминирующую роль нефти и нефтепродуктов в энергетическом балансе развитых и развивающихся стран мира, тенденция сохранения этого положения, как минимум, в первой половине этого столетия;

- глобальное снижение добычи нефти в Северном море и все возрастающая потребность европейских стран в энергоресурсах, увеличивающаяся ежегодно на 2—3%;

- перспективы увеличения добычи нефти и газа в Каспии и в этой связи значительный рост объема экспорта этих ресурсов;

- сравнительно небольшие потребности в энергоресурсах в Азербайджане и значительный спрос западных потребителей и др. в других развитых странах в нефти;

- необходимость поиска альтернативных источников снабжения энергоресурсами рынка западных стран и путей транспортировки этих ресурсов на мировые рынки, с созданием комплексной системы международных магистральных трубопроводов.

С учетом этих предпосылок и значения нефтегазового сектора в экономике республики под руководством общенационального лидера Г.Алиева была разработана "Нефтяная стратегия", максимально отвечающая национальным интересам Азербайджана [3, с. 85].

В 2012 году наступает новый этап борьбы за внедрение на азербайджанских предприятиях принципов корпоративного управления. Работа в этом направлении проводится правительством совместно с рядом международных финансовых институтов на протяжении последних нескольких лет. Как и в случае с любым нововведением, также и за внедрение культуры корпоративной практики приходится бороться. Именно бороться, поскольку процесс этот болезненный и сопровождается крахом старых стереотипов хозяйствования, менеджмента и внедрением новых правил игры, вытекающих из требований современной экономики, нацеленных, с одной стороны, на рост эффективности управления, с другой — на повышение инвестиционной привлекательности компании. Конечно, в передовых принципах управления бизнесом нуждаются все азербайджанские предприятия вне зависимости от формы собственности. Однако практика показывает, что наибольшее столкновение интересов между учредителями, менеджерами и рядовыми акционерами наблюдается именно в тех акционерных обществах (АО), которые на базе государственных пред-

приятий были преобразованы в ходе приватизации в частные структуры [1, с. 143].

В среднем в течение года в Государственный комитет по ценным бумагам (ГКЦБ) Азербайджана поступает не более трехсот заявлений, связанных с ущемлением прав инвесторов-акционеров. К примеру, в первом полугодии прошлого года в структуру, регулирующую рынок ценных бумаг, было адресовано около ста таких обращений, что на 11% больше, чем за аналогичный период 2010 года. И что интересно: в каждом обращении сохранилась жалоба, направленная сразу на несколько АО. Жалобы затрагивали деятельность 268 АО. Аналогичная картина наблюдалась и в первом полугодии 2010 года, только тогда в 90 письменных обращениях в ГКЦБ акционеры жаловались на руководство 174 АО [3, с. 84].

Наибольшее столкновение интересов между учредителями, менеджерами и рядовыми акционерами наблюдается именно в тех акционерных обществах, которые на базе государственных предприятий были преобразованы в ходе приватизации в частные структуры.

Объяснением служит то, что большинство этих инвесторов стали совладельцами предприятий в ходе проводимых некогда Госкомитетом по вопросам имущества специализированных чековых аукционов, когда в ходе торгов разрешалось вкладывать приватизационные паи сразу в несколько государственных АО. В результате сложилась картина, когда на руках сравнительно ограниченного контингента акционеров сконцентрировалась часть акций большинства приватизируемых предприятий.

Нет ничего странного в том, что в каждом письме содержалась просьба провести расследование на предмет принятия тех или иных необоснованных решений или принудительных мер, призванных заставить руководство АО своевременно выплачивать дивиденды. Но чтобы понять корни происходящих конфликтов, уместно вернуться к принципам корпоративного управления.

Вне зависимости от сферы деятельности АО, режим корпоративного управления базируется на нескольких основополагающих принципах, вытекающих из:

- структуры акционерной собственности (степень концентрации пакетов акций);

- правовой регламентации функционирования акционерных обществ;

- взаимоотношений как между акционерами, так и между ними и менеджерами [2].

Начнем с правовой регламентации взаимоотношений. В Гражданском кодексе Азербайджана даны четкие характеристики ценных бумаг, сфер деятельности профессиональных

участников, их права и обязанности и многое другое. Впервые такой закон в Азербайджане появился в 1992 году и был больше рассчитан на внедрение базовых принципов, а не на регламентацию деятельности регулятора и профучастников рынка. Даже с изменениями, внесенными в него после, документ все равно не отражал реальности и потому потерял силу в 2004 году. Тогда же был разработан новый закон о рынке ценных бумаг, включенный в Гражданский кодекс, который тоже далек от идеала. Вот почему по инициативе Госкомитета по ценным бумагам предусматривается внесение в закон ряда новых изменений и поправок. Однако для некрупных акционеров помимо прав и обязанностей наибольший интерес представляет степень их административной защищенности от неправомочных решений держателей крупных пакетов акций. Ситуация же такова, что согласно законодательству АО, за нарушение прав акционеров, возможен штраф на соответствующую сумму (максимально 200 азерб. манатов).

Есть определенные пробелы и в другом базовом принципе корпоративного управления — формировании структуры акционерной собственности. Так уж сложилось, что по завершению чековой приватизации большая часть акций АО сосредотачивалась в руках одного инвестора. В случае со сравнительно небольшими предприятиями в роли владельца контрольного пакета акций выступало бывшее руководство АО. В крупных предприятиях зачастую назначался и менеджерский состав либо из числа бывшего руководства, либо менеджеры привлекались со стороны. Однако де-факто принятие управленческих стратегических решений все равно принадлежит держателю основного пакета акций. Такое положение вещей и актуализировало третий базовый принцип корпоративного управления, регламентирующий методы устранения конфликтных ситуаций как между акционерами, так и между ними и менеджерами. В зависимости от того, как обстоят дела с каждой из этих составляющих, и развиваются конфликты между основными действующими лицами любого АО, которые в большинстве случаев переходят в плоскость отношений:

- акционеры, обладающие контрольным пакетом акций и выступающие одновременно в роли менеджеров — все прочие акционеры;
- менеджеры как акционеры — все прочие акционеры;
- контролирующие акционеры (в том числе как менеджеры);
- новые претенденты на контроль над предприятием.

Есть четкое объяснение тому, почему именно конфликты приведены в такой последовательности. Начнем с конца. Конфликтных ситуаций между владельцами контрольного пакета акций и людьми, претендующими на эту роль, не бывает в Азербайджане по нескольким причинам. Первая — ментальная. По негласному соглашению, среди предпринимателей считается неправильным претендовать на чужое предприятие даже если в силу разных причин (отсутствие должного уровня менеджмента, отсутствие самого менеджмента, нехватка средств на развитие и так далее) оно находится в упадочном состоянии и новый хозяин мог бы оживить бизнес. Корни такого поведенческого мотива скорее уходят в исламское видение того, что называется собственным делом, или бизнесом. Считается срамом перекупать у другого бизнес без его согласия. Хотя в западном деловом мире такие операции проводятся давно и характеризуются как насильственное поглощение или слияние (рейдерства) [3, с. 86].

Вторая причина гораздо важнее. Проблема в отсутствии у глав предприятий, выступающих одновременно в роли крупных акционеров, того, что называется культурой ведения бизнеса, — иначе они давно предложили бы акции предприятия другим инвесторам и привлекли бы необходимые денежные ресурсы с фондового рынка. Однако опять же по негласному соглашению считается, что лучше предприятию придти в упадок, чем делить его активы с другими. И, в свою очередь, эту проблему азербайджанского фондового рынка и в целом проблему предпринимательства можно объяснить отсутствием в стране традиций семейного бизнеса, где такая форма управления хозяйством появляется только сейчас, в то время как в Европе, например, Италии, успешно функционируют семейные предприятия, основы которых были заложены еще в XVI веке.

Впрочем, возвращаясь к конфликтам между основными действующими лицами в акционерных обществах, отметим, что чаще всего не стыкуются интересы акционеров с контрольным пакетом акций и небольшими акционерами. Конфликт достаточно известный в мире и хорошо изученный. Столкновение интересов между ними старо как само понятие "корпоративные отношения". С одной стороны, некрупные акционеры, вступающие с корпорацией в особые отношения и делающие возможным само ее существование, хотят получать регулярные прибыли в виде дивидендов и обладать ликвидными акциями, которые в любое время на фондовом рынке можно превратить в деньги. С другой стороны — стратегические

инвесторы заинтересованы в дальнейшем развитии бизнеса и потому стараются направлять прибыль не на дивиденды, а на реализацию новых и расширение старых проектов.

Нет ничего странного в том, что азербайджанская модель корпоративного управления отличается столь характерными особенностями. Каждой национальной модели присущи свои особенности, обусловленные, в свою очередь, особенностями законодательства и структурой финансовой системы. В целом же из мировой практики можно выделить два основных типа моделей корпоративного управления. Первая — американская (характерна для США и Великобритании), которая отличается распыленностью акций среди большого количества инвесторов и высоколиквидными финансовыми рынками, на которых всегда есть угроза захвата контроля над компаниями в случае неэффективной деятельности менеджеров. Для большинства других развитых европейских стран характерна модель, основанная на "внутреннем" контроле. Эта модель предполагает аккумуляцию ценных бумаг в руках одного или нескольких инвесторов, представление их интересов в административном совете, который призван осуществлять прямой контроль за деятельностью менеджеров компании. Для стран, где преобладает данная модель, характерна относительная неразвитость финансовых рынков, рынков контроля, а также более высокая степень концентрации финансовых требований [2].

Впрочем, вне зависимости от модели развития корпоративного управления в Азербайджане любые нарушения в правах акционеров должны своевременно пресекаться регулирующими органами. Тем более, что, исходя из международного опыта, размеры штрафных санкций за любые махинации, а тем более коррупционные дела, очень велики и однажды промахнувшийся на этом поприще сильно подумает о том, чтобы не повторить ошибку. Только в 2010 году было несколько подобных фактов. В Азербайджане с января по май 2010 года в ответ на поступившие от акционеров в Госкомитет по ценным бумагам 100 заявлений было выписано 59 штрафов на общую сумму в 12200 AZN [4, с. 85].

Одним из важных элементов стратегического перспективного планирования экономики является анализ возможностей диверсификации бизнеса, позволяющего минимизировать риски. Ведь диверсификация дает возможность одновременного развития нескольких или даже многих, порой не взаимосвязанных между собой, видов бизнеса. Таким образом, при изменении конъюнктуры рынка или финансовых проблем, компании

удается "оставаться на плаву", перекрывая убытки от нерентабельных направлений своей деятельности прибылью от более успешных [1].

Согласно экономической теории высоко-рискованными считаются компании, 70% готовой продукции которых, приходится на один вид продукции или услуг. В этом случае при резком изменении условий на рынке и без солидного излишнего капитала спасти компанию от банкротства будет довольно сложно. Придется перестраиваться на ходу, а времени на это может не хватить. Плюс может возникнуть проблема с отсутствием излишнего капитала.

В целом, причины диверсификации сводятся к одному — повысить эффективность деятельности предприятия не только в данный момент времени или даже в ближайшем будущем, но и с учетом длительной перспективы. Существуют три стандартные возможности диверсификации бизнеса:

— вертикальная диверсификация — каждый продукт, предлагаемый компанией, должен состоять из функциональных компонентов, частей и основных материалов, которые впоследствии будут составлять единое целое;

— горизонтальная диверсификация — введение новых продуктов, которые никаким образом не соответствуют существующей номенклатуре продукции, и приобретают миссии, которые соответствуют ноу-хау компании, и ее опыту в технологии, финансах и маркетингу;

— боковая диверсификация — выход за пределы отрасли, в которой функционирует компания.

Применяется ли подобная диверсификация в Азербайджане и, если да, то в каких сферах экономики? Практика показывает, что в той или иной степени диверсификация бизнеса встречается как в финансовой, так и в производственной сферах хозяйства.

Литература:

1. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: учеб. для вузов / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000. 672 с. — (Высшее образование).
2. Фавро О. Экономика организации // Вопросы экономики. — 2000. — № 5. — С. 4—17.
3. Конфликт корпоративных интересов инвесторов // Business Time (ежемесячный деловой журнал). — Баку. — 2011. — № 02 (28). — С. 84—87.
4. Диверсификация как способ безубыточного существования // Business Time (ежемесячный деловой журнал). — Баку. — 2010. — № 11 (25). С. 84—90.

Статья надійшла до редакції 28.11.2011 р.