

Учредители журнала

Институт экономики РАН (ИЭ РАН), Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Государственная академия специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС), Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова (ИМПЭ), Институт экономики и предпринимательства (ИНЭП), Камский институт гуманитарных и инженерных технологий (КИГИТ), Российская инженерная академия (РИА)

Журнал зарегистрирован
Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Свидетельство о регистрации ПИ № 77-18605 от 20 октября 2004 г.

Журнал входит в Перечень ведущих
рецензируемых научных журналов
и изданий, в которых должны быть
опубликованы основные научные
результаты диссертации на соискание
ученой степени доктора и кандидата наук

Содержание

ТЕМА НОМЕРА

Сентябрьские тезисы 2009 года
(О мировом экономическом кризисе)
Конотопов М.В., Тебекин А.В.,
Пилипенко П.П. 2

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Формирование и использование
интеллектуальной собственности
как форма инновационной
деятельности в современной
экономике. Колпакова О.Н. 10

Концептуальные основы управления
инновационной деятельностью
на предприятии
Зуева М.С. 15

Факторы формирования инновационного
потенциала регионов России
Анненкова А.А., Резвякова И.В.,
Резвяков А.В. 20

УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Моделирование управления
экономикой страны через ее
естественные монополии на
основе двухсекторной модели
Кутернин М.И. 24

Институт инновационно-
инвестиционного процесса в
рыночно-капиталистической
системе хозяйствования
Разумова Ю.В. 30

ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Концепция адаптации системы
высшего профессионального
образования РФ к условиям
рынка и глобализации
Бажуткин Д.Г. 34

Обоснование необходимости повыше-
ния качества высшего профессио-
нального образования в условиях
инновационной экономики
Исалова М.Н. 38

УГОЛОК АСПИРАНТА

Применение теоретических основ
управления в решении
практических задач организации
логистических процессов
Слепцов М.В. 41

Методические подходы к оценке
эффективности проектов внедрения
информационных систем
Макаров Г.И. 47

Особенности инновационного
механизма технико-внедренческих
зон и пути его совершенствования
Каниовский М.А. 50

Устойчивость – новое направление
оценки инвестиционной
привлекательности регионов
Лаврентьева Н.Д. 55

Современные формы организации
гостиничного бизнеса
Подолько Т.А. 58

Методология управления инноваци-
онной деятельностью предприятий
Глухова Л.В. 66

Разработка решения по управлению
активами в энергетической
отрасли. Камко Ю.А. 62

Оценка производственного
потенциала территории:
отечественный и зарубежный опыт
Казакбаев Б.Ф.,
Пушкарева В.М. 72

Зарубежный опыт развития рынка
медицинских услуг
Кучерявенко Д.М. 77

Проблемы реформирования
бухгалтерского учета в России
в соответствии с МСФО
Ракевич Н.А. 83

Формирование системы
стратегического управления
инвестиционно-строительным
комплексом региона
Роботова Л.А. 87

Экономические аспекты оценки
водных ресурсов
Яковлева Л.Л. 90

Особенности управления развитием
инвестиционной деятельности
вертикально интегрированной
структуры
Черешнева З.Ф., Блех Е.М. 95

Роль венчурного инвестирования в
развитии инновационного рынка
в России
Бритов А.Г. 100

Особенности проведения сделок М&А
в России в среднем секторе рынка
Дан-Чин-Ю.А.В. 105

Концептуальные основы проектного
подхода к инвестиционной
деятельности
Лазарев А.А. 109

Роль и место деловых единиц
в модели управления стоимости
компаний
Нгуен Ч.З. 113

Инновационное развитие регионов:
сущность и закономерности
Шарипова З.М. 116

Особенности формирования иннова-
ционных территорий в России
Сафиуллин Н.Ф. 121

Механизм управления инвестицион-
ными проектами
Рубан А.Ю. 126

Особенности венчурного инвестиро-
вания и его роль в развитии
инновационного бизнеса
Рожок И.А. 131

Особенности управления инвестици-
онной активностью на региональ-
ном уровне
Губайдуллина С.Ф. 136

Редакционный совет:

Богомолов О.Т., акад. РАН (Ассоциация
экономических и научных учреждений);
Воробьев Ю.Ф., д.э.н., проф., засл. деят.
науки РФ, лауреат Государственной пре-
мии СССР (Институт экономики РАН);
Гринберг Р.С., акад. РАН (ИЭ РАН);
Гусев Б.В., член-корр. РАН, засл. деят. науки
РФ, лауреат Государственных премий
СССР и РФ (РИА); **Егоров А.Ю.**, д.э.н.,
проф., засл. деят. науки РФ (ИЭ РАН);
Збрицкий А.А., д.э.н., проф., засл. деят.
науки РФ (ГАСИС); **Князев Е.А.**, д.э.н.,
проф. (Министерство образования и науки
РФ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл.
деят. науки РФ (ГАСИС, кафедра ЭТ РАН);
Красновский Б.М., д.т.н., проф., засл.
строитель РФ (ГАСИС); **Кураков Л.П.**,
акад. РАО (Чувашский гос. ун-т); **Марты-
нов В.А.**, акад. РАН (президиум РАН);
Никитин А.А., д.э.н., проф. (ЗАО «Па-
рижская коммуна»); **Новицкий Н.А.**,
д.э.н., проф. (Институт экономики РАН);
Пилипенко П.П., д.э.н., лауреат премии
Правительства РФ в области науки и тех-
ники (ИМПЭ); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н.,
проф., засл. экономист РФ (Институт эко-
номики РАН) **Соколова Ю.А.**, д.т.н.,
проф., акад. РААСН, засл. деят. науки РФ
(ИНЭП); **Шмелев Н.П.**, акад. РАН (Инсти-
тут Европы РАН); **Челноков В.В.**, д.т.н.;
Щенков А.С., д.т.н., проф. (ГАСИС).

Редколлегия:

Дегтева О.Е., к.э.н.; **Егоров А.Ю.**, д.э.н.,
проф., засл. деят. науки РФ; **Елькин А.И.**,
д.ф.-м.н., проф., лауреат Ленинской пре-
мии, трижды лауреат премий Правитель-
ства РФ; **Кабакова С.И.**, д.э.н., проф.;
Касаев Б.С., д.э.н., проф.; **Конотопов М.В.**,
д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ; **Ларио-
нов А.Н.**, д.э.н., проф.; **Намостроенко Г.М.**,
д.э.н., проф.; **Сулимов Ю.А.**, к.э.н., доц.;
Тебекин А.В., д.т.н., д.э.н., проф.; **Тихо-
миров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. на-
уки РФ; **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц.; **Шме-
тов В.Г.**, д.э.н., проф.; **Яковлев А.Е.**,
д.э.н., проф.; **Ярошук Н.З.**, к.фил.н., проф.

Главный редактор:

Конотопов М.В.

Заместители главного редактора:

Егоров А.Ю., Тебекин А.В., Сулимов Ю.А.

Корректор – **Качалова Е.Л.**

Верстка – **Плотников А.В.**

Все материалы, публикуемые в журнале,
подлежат внутреннему
и внешнему рецензированию.

Подписной индекс Роспечати: 65039

Сентябрьские тезисы 2009 года (О мировом экономическом кризисе)

Конотопов Михаил Васильевич,
доктор экономических наук, профес-
сор, заслуженный деятель науки РФ,
почетный работник высшего профес-
сионального образования РФ, почет-
ный работник науки и техники РФ (ка-
федра экономической теории Россий-
ской академии наук).

Тебекин Алексей Васильевич,
доктор технических наук, доктор эко-
номических наук, профессор, почет-
ный работник науки и техники РФ (ка-
федра экономической теории Россий-
ской академии наук)

Пилипенко Павел Павлович,
доктор экономических наук, профес-
сор, Институт международного права
и экономики имени А.С. Грибоедова

В апреле 2009 года мы уже опубликовали своё мнение по пово-
ду причин, характера экономического кризиса, предсказаний его
масштабов, течения, последствий и сроков.* Как и обещали, про-
должим наши рассуждения.

Можно ли было предвидеть кризис, где его дно и как найти
выход из него?

Ответы на эти вопросы сегодня пытаются дать многие специа-
листы.

Не претендуя на полноту освещения всего спектра позиций в
отношении кризиса, отметим лишь некоторые базовые версии.

Одни специалисты утверждают, что экономический кризис есть
и он объективен.

Другие говорят о том, что нынешний экономический кризис
создан искусственно, то есть не имел под собой объективной ос-
новы.

Третьи же утверждают, что кризиса вовсе нет.

Парадокс в том, что в каждом из озвучиваемых мнений присут-
ствует доля истины. Все зависит от того, с каких позиций воспри-
нимается этот кризис. То есть в рамках теории относительности
определяется тем, что приняли в качестве точки отсчета авторы в
своих построениях.

Позиция объективности кризиса, охватывающего макроэконо-
мические процессы, близка нашей, о чем речь пойдет ниже. При
этом мы рассматриваем нынешний кризис как очередное волно-
образное движение экономики вниз (подразумевающее возврат-
ный механизм), а не как катастрофу с падением в пропасть (беско-
нечность).

Мнение сторонников субъективности кризиса сфокусировано
на агентских конфликтах, происходящих на уровне многих органи-
заций и предприятий, наблюдается и «воровство с убытков», при-
сущее большинству кризисных явлений. Ассоциативно люди, за-
цикливаются на восприятии того, как часть сотрудников (топ-ме-
неджеров) компаний, перераспределяют ресурсы в свою пользу,
свыкаются с мыслью о том, что объективно кризиса нет, но есть
субъекты, которым кризис выгоден.

Версия субъективности кризиса, рассматриваемая сквозь при-
зму агентских конфликтов как дисфункция организации, чаще все-
го связывается с двумя обстоятельствами:

- во-первых, с переходом от идеологии построения системы
руководства по принципу «лучших на олимп» к практике «на олимп
своих». Фактически это переход от компетентности к дилетантству
(хотя и объяснимом с точки зрения соблюдения корпоративных,
клановых интересов) в высших звеньях управления, что в итоге
приводит к замедлению темпов экономического развития;

- во-вторых, с восприятием топ-менеджерами, находящимися
в относительном отдалении от центра событий ложной информа-
ции в качестве истинной, что нередко приводит к принятию невер-
ных управленческих решений.

Болезнь общества, связанная с некомпетентностью руководства
в угоду соблюдения кланового единства, является существенной
проблемой мирового экономического развития, которая особен-
но остро проявляется при использовании государственного капи-
тала (хозяин частного капитала быстрее реагирует на проблемы).

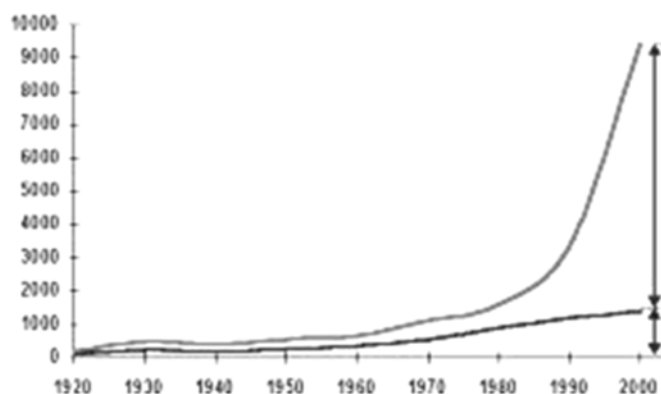


Рис.1. Динамика биржевого индекса Доу-Джонса.

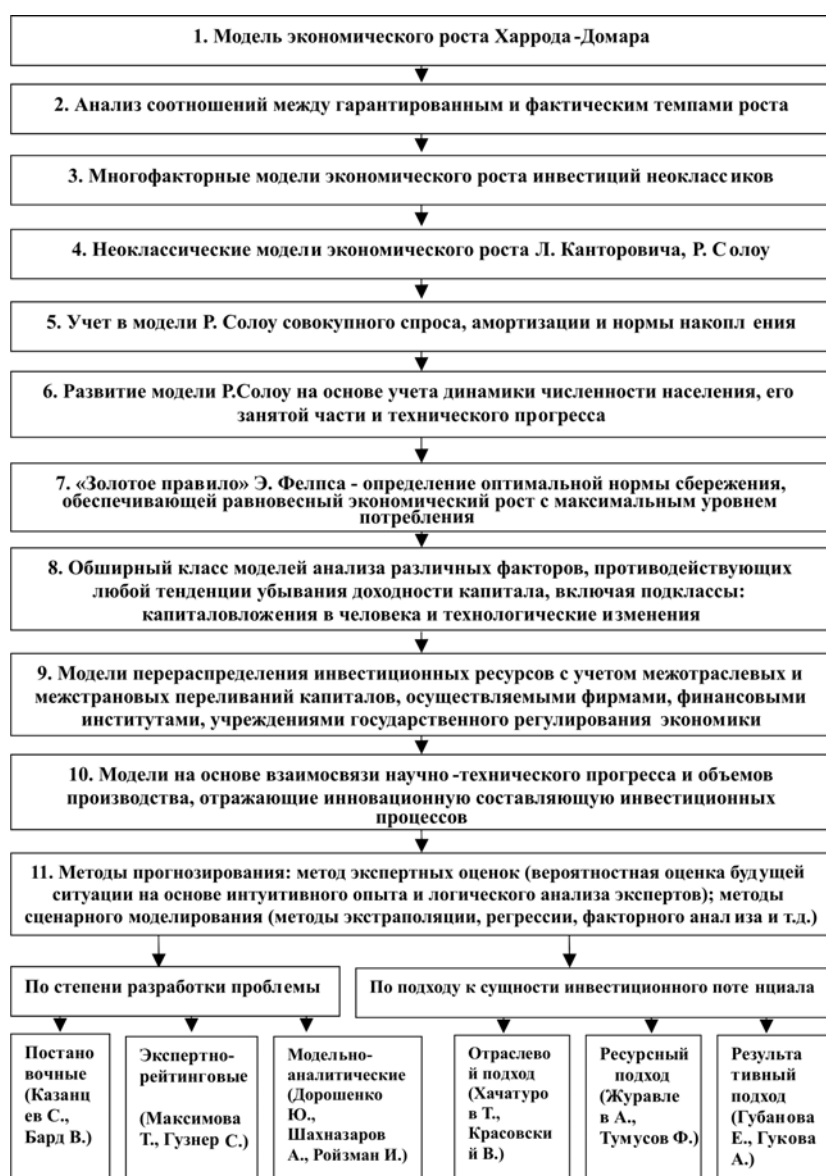


Рис. 2. Эволюция теорий экономического роста.

Особенно остро агентские конфликты проявляются в разгар кризиса, когда возникает паника и на агонизирующем

предприятии, как на тонущем корабле, топ-менеджер стремится «спасти себя, захватив все самое ценное». В более «ло-

яльной» форме деятельности в кризис топ-менеджеры осуществляют перераспределение ресурса времени, используемого для работы на себя и на организацию, в лучшем случае, а в худшем – начинают работать друг против друга, фактически сводя вектор развития компании к нулю.

Безусловно, тема агентских конфликтов заслуживает отдельного внимания, но на наш взгляд, она не является определяющей в возникновении нынешнего экономического кризиса. В качестве примера можно вспомнить попытки списать проблемы экономического развития России в 90-е годы XX века на пропавшее «золото партии». Да, безусловно, когда существенные финансовые ресурсы уходят из экономики, то проблемы возрастают. Но первопричины ухода денег из экономики лежат в осознании их владельцами или распорядителями нецелесообразности дальнейшего работы денег прежним образом. Таким образом, агентские конфликты являются субъективным (частным) проявлением объективных причин экономического кризиса, традиционно заключающихся в несоответствии производительных сил и производственных отношений.

Если сторонники описания кризиса с помощью агентских конфликтов опираются на наблюдения событий мезоэкономического уровня, то сторонники утверждения отсутствия кризиса явно черпают свои впечатления на микроэкономическом уровне. Так сотрудники двух схожих по виду деятельности предприятий А и В, расположенных в одном районе, могут воспринимать кризис абсолютно по-разному. Если предприятие А обанкротилось, а предприятие В продолжает функционировать, то уволенные сотрудники предприятия А могут говорить о безусловном кризисе, в то время как сотрудники предприятия В, к которому могла отойти часть заказов

Таблица 1. Основные типы циклов экономической активности

тип	длительность цикла	главные признаки
Китчина	2 – 4 года	Величина запасов, колебания ВВП, инфляции, занятости, коммерческие циклы
Жугляра	7 – 12 лет	Инвестиционный цикл, колебания ВВП, инфляции и занятости
Кузнецца	16 – 25 лет	Доход – иммиграция – жилищное строительство – совокупный спрос – доход
Кондратьева	40 – 60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Форрестера	200 лет	Энергия и материалы
Тоффлера	1000 – 2000 лет	Развитие цивилизаций

Таблица 2. Большие циклы экономической активности Н.Д. Кондратьева

годы	спады	подъёмы
1770	Кризис	
1795		Развитие текстильной промышленности и производства чугуна
1820	Кризис	
1845		Строительство железных дорог, развитие морского транспорта
1870	Кризис	
1895		Развитие электротехники, массовое внедрение электричества, радио; развитие автомобильной, авиационной и химической отраслей
1920	Кризис	

предприятия А, вполне могут говорить об отсутствии кризиса, поскольку на их работе он никак не сказался.

Не отрицая доли истины в каждой из трех приведенных версий о кризисе, мы утверждаем объективность существования экономического кризиса, что подтверждает разрыв значений стоимости физических активов, фиксируемых бухгалтерской отчетностью (нижняя линия рис. 1) и уровня их рыночной оценки (верхняя линия на рис. 1).

В то же время, мы утверждаем, что наблюдаемая ныне системная разбалансированность мировой экономики является (предвестницей) предпосылкой более глубокого мирового экономического кризиса, который ожидается в 20-е годы и предстанет первоначально в виде дефицита энергетических ресурсов.

Обратимся к проблеме экономического моделирования. Очевидна необходимость дальнейшего совершенствования-развития моделей эволюции

экономического роста в целом (рис.2) и построения обобщенной модели экономического кризиса в частности. Мы исходим из того, что динамика экономического развития общества, с одной стороны, определяется трендом долгосрочного роста, а с другой стороны циклическим (волнообразным) изменением циклов экономической активности. Несмотря на то, что основные циклы экономической активности хорошо известны (табл. 1)¹, их непосредственное влияние на современную экономику изучено достаточно слабо, не говоря уже о том, что совместное их влияние на экономику, дающее, в том числе, полную картину кризисных явлений, не изучено вовсе.

Тут уместно вернуться к названному всем вопросу о предсказуемости кризиса, который нам, например, представляет риторическим. Кризис можно предвидеть и предсказать с достаточной степенью точности, если непрерывно отслеживать ход основных макроэкономических процессов, исходя из

постулата их цикличности. Связь теории циклов вкупе с теорией конъюнктуры была описана Дж. Кейнсом, который подчеркивал, что «главные черты экономического цикла связаны с механизмом колебания предельной эффективности капитала... Лучше всего рассматривать экономический цикл как явление, вызванное циклическими изменениями предельной эффективности капитала, хотя и осложненное и усиленное сопутствующими изменениями других краткосрочных переменных экономической системы»².

Но незамедлительно возникший вопрос о репрезентативности той информации, которой пользуется наблюдатель экономических процессов, вопрос который мы уже затрагивали, и к которому придется возвращаться постоянно.

Среди воздействий факторов внешней среды, определяемых циклическим развитием экономики и влияющих на устойчивость экономических систем, выделяют: «травмирующие воздействия» (ответственные за возникновение переходного периода), «усиливающие воздействия» (усиливающие возникновение кризисных явлений), «гасящие влияния» (частично компенсирующие кризисные явления на предприятии), «устраняющие воздействия» (полностью гасящие кризисные явления) и т.д.

Проанализировав существующие циклы экономического развития различной амплитуды и длительности, включая: коммерческие циклы Дж. Китчина (2 – 4 года); инвестиционные циклы К. Жугляра (7 – 12 лет); строительные циклы С. Кузнецца (16 – 25 лет); циклы технического прогресса Н. Кондратьева (40–60 лет); циклы смены энергии и материалов Форрестера (200 лет); циклы смены цивилизаций Тоффлера (1000 – 2000 лет), можно прийти к выводу о том, что решающее влияние на инвестиционную деятельность экономических систем производственного типа оказывают сле-

дующие виды циклы экономической активности: малые циклы Дж. Китчина, средние циклы К. Жугляра, строительные циклы С. Кузнеця и большие циклы Н. Кондратьева³.

В данном контексте остановимся на больших циклах экономической активности Н. Кондратьева.

Циклы Н. Кондратьева описывают колебания мировой экономической активности и, по сути, являются большими, с точки зрения амплитуды и длительности.

Первое инновационное наблюдение было сделано Н.Д. Кондратьевым в 20-х гг. Он открыл так называемые «большие циклы» («длинные волны»), образующиеся от каждого базового нововведения и представляющие собой множество вторичных, совершенствующих новаций». Для обоснования больших циклов Н.Д. Кондратьев⁴ проанализировал обширный статистический материал по четырём ведущим капиталистическим странам (Англии, Франции, Германии, США) за 140 лет (с конца XVIII века по начало XX века) и выявил наличие 3 циклических волн продолжительностью 40 – 60 лет. Кроме того, Н.Д. Кондратьев выявил эмпирические закономерности, сопровождающие колебания. В развитии первой волны решающую роль сыграли изобретения в текстильной промышленности и производстве чугуна, изобретения, связанные с использованием энергии воды. Вторая волна, по его мнению, была обусловлена строительством железных дорог, развитием морского транспорта, механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя. Третья волна базировалась на использовании в производстве электрической энергии, развитии тяжёлого машиностроения, электротехнической промышленности, на новых открытиях в области химии. В жизнь вошли радиосвязь, телеграф, автомобили, самолёты, начали приме-

Таблица 3. Описание тенденций мирового макроэкономического развития в XX в. и первой половине XXI в. с помощью больших циклов экономической активности Н.Д. Кондратьева

Годы	Спады	Подъёмы
1945		Прорыв в атомной энергетике, ракетостроении, кибернетике, системотехнике
1970	Кризис – мировой энергетический кризис	
2000-е		Развитие электроники, искусственного интеллекта, геномной инженерии
2020-е	Кризис - мировой энергетический кризис	
2050-е		Развитие информационных технологий

няться цветные металлы, алюминий, пластмассы и т.д.

Заслуга Н.Д. Кондратьева заключается и в том, что он показал неравномерное распределение нововведений во времени и в пространстве, их появление группами. Таким образом, в трудах Кондратьева впервые просматриваются основы кластерного подхода к инновациям.

Исследования Н.Д. Кондратьева дали мощный толчок началу изучения инноваций и их роли в экономическом развитии. Известный американский экономист Питер Друкер, высоко оценив вклад Кондратьева, назвал его экономистом номер один XX века⁵.

Проведенные Н.Д. Кондратьевым исследования выявили наличие циклических волн продолжительностью 48-55 лет с конца XVIII века (табл.2).

Н.Д. Кондратьев выявил эмпирические закономерности, сопровождающие длительные колебания экономической конъюнктуры. Он показал, что инновации переводят хозяйственную конъюнктуру со спада на подъем, вызывая волнообразование. Н.Д. Кондратьев показал, что нововведения распределяются по времени неравномерно, появляясь группами.

Н.Д. Кондратьев считал, что перед началом и в начале повышательной волны каждого большого цикла происходят глубокие изменения в экономической жизни общества, которые выражаются в значительных изменениях техники (чему предшествуют технические от-

крытия и изобретения). Главную роль Н.Д. Кондратьев отводил научно-техническим новациям.

Пролонгируя закономерности, выведенные Кондратьевым можно отметить повышательные волны в середине и конце XX в. (см. табл.3)⁶. Ожидаемые события предполагают спада макроэкономической активности в конце первой четверти XXI века (то есть в 20-е годы) и подъем экономического развития в середине XXI века (50-е годы).

Рассмотрим причины ожидаемого спада макроэкономической активности и возможные пути выхода из кризиса. Для этого найдем ответ на следующие основные вопросы:

1) Что может явиться главной причиной ожидаемого макроэкономического кризиса?

2) Каковы вероятные последствия ожидаемого макроэкономического кризиса?

3) Что может явиться основой выхода из макроэкономического кризиса?

4) Каковы перспективы России в мировом макроэкономическом процессе?

5) Каким должен стать алгоритм устранения создавшихся проблем?

Проанализируем: что может явиться главной причиной ожидаемого макроэкономического кризиса?

Основной причиной ожидаемого макроэкономического кризиса будет являться дефицит энергетического продукта. Об этом свидетельствуют⁷:

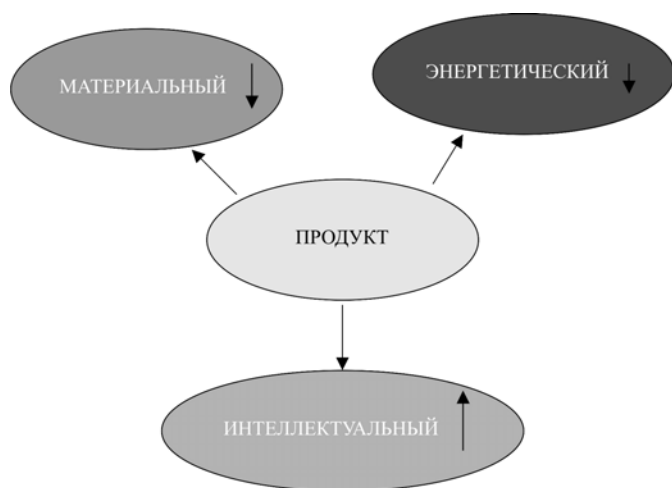


Рис. 2. Кривая Хабберта истощения мировых запасов нефти (при общем объеме мировых запасов при общем объеме 2100 миллиардов баррелей нефти).

- опыт предшествующего макроэкономического кризиса 70-х годов XX века, когда нехватка энергетического продукта была спровоцирована организацией стран - экспортеров нефти;

- современные события на Ближнем Востоке, демонстрирующие перманентное стремление отдельных мировых сил к переделу собственности на рынке добычи нефти и газа;

- обострившаяся борьба за полярные территории, богатые углеводородным сырьем;

- продолжение быстрого роста потребления энергетического продукта в ряде ведущих экономических держав (в Китае и Индии, например, годовой прирост спроса на энергоносители составляет более 6%);

- истощение мировых и отечественных запасов природных энергетических ресурсов (согласно прогнозам ныне разведанные запасы невозполнимых энергетических ресурсов нефти и природного газа закончатся до середины XXI века – см. кривую Хабберта, рис. 2);

- ограниченные возможности использования других энергетических ресурсов.

Энергия, получаемая на основе использования нефти на сегодняшний день самый эффективный источник, с одной стороны. С другой стороны, нефть является невозстановимым природным ресурсом. За-

пасы «черного золота» в недрах планеты, как, впрочем, и других природных ископаемых, конечны — в этом нет никакого сомнения.

Например, по данным British Petroleum, мировых доказанных запасов нефти остается примерно на 40 лет, газа — на 65 лет.

В России уже выработана почти половина прогнозных ресурсов на суше, а разведанных запасов, пригодных для разработки существующими у нас технологиями, хватит лишь до 2015 года.

В апреле 2008г. Минприроды РФ в очередной предупредило об опасности истощения уже через 10-15 лет разрабатываемых ныне в стране месторождений топливно-энергетических ресурсов. Как сообщил заместитель министра природных ресурсов Алексей Варламов, известных запасов урана хватит до 2017 года, нефти — до 2022, газа и угля — до 2025 года.

«То есть еще несколько лет, и мы можем оказаться на грани истощения минерально-сырьевой базы. Все, что сейчас мы добываем, было разведано еще во времена СССР», — уточнил Варламов. По его словам, в геологоразведке сложилась ненормальная ситуация, поскольку территория страны не покрыта поисковыми работами по разведке недр. «Нам необходимо не только пользоваться ста-

рыми запасами, а в срочном порядке заниматься геологоразведкой, чтобы к 2015 году мы смогли бы продолжать добывать полезные ископаемые», — резюмировал заместитель министра⁸.

Энергия, получаемая на основе использования газа, сегодня в России рассматривается как серьезная альтернатива энергообеспечения жилого и нежилого фонда с помощью газотурбинных генераторов, вырабатывающих как электроэнергию, так и тепло, повышая тем самым КПД использования исходного сырья. Однако, несмотря на то, что по оценкам мировых запасов газа осталось приблизительно на 50 лет, следует предположить ускорение использования этого ресурса после того, как иссякнет нефть. Без сомнений это экстенсивный путь развития.

Международное энергетическое агентство назначило новую дату коллапса мировой экономики — до 2025 года. Конечно, эта дата может быть сдвинута, поскольку только за последние 15—20 лет было открыто немало очень крупных месторождений.

Привычный образ нефтегазодобычи уже почти сместился от простых вышек на суше к гигантским морским платформам. Дальше нас ждут сверхглубокие скважины и буровые на глубине многих километров, требующие миллиарды долларов инвестиций. А еще дальше пути — нет, т.е. использование альтернативных видов энергии неизбежно.

Остро вопрос энергообеспечения сегодня стоит и в Европе. Не случайно одним из центральных документов на региональном межгосударственном уровне в Европейском Союзе сегодня является «Энергетическая хартия». (К слову сказать, подобные энергетические хартии характерны и для других региональных государственных образований – НАФТА в Северной Америке, МЕРКОСУР в Южной Америке и т.д.).

Спасаясь от нефтяной зависимости, многие страны приняли национальные программы по переходу с бензина на биотопливо.

«В ближайшие три года спрос на биотопливо вырастет на 170%», - прогнозирует Мировая продовольственная организация. Тенденция сулит аграриям дополнительные доходы. На кукурузе и рапсе, использующихся в производстве биотоплива, только американские фермеры к 2025 году заработают 5 млрд. долл., подсчитал Совет по защите природных ресурсов США.

Однако решение топливных и экологических проблем обернется для планеты другими неприятностями - продовольственным кризисом. Уже сейчас фермеры массово сокращают посевные площади продовольственного зерна в пользу кукурузы и рапса. По прогнозам Организации экономического сотрудничества и развития, в течение следующих 10 лет из-за дефицита продовольствия продукты питания подорожают на 20-50%.

Ситуацию усугубляют растущий спрос на пшеницу и участвовавшие неурожаи в странах - экспортерах зерна. В Канаде урожай 2007 года из-за засухи на 20% ниже прошлогоднего. По оценкам Международного зернового совета, мировой сбор пшеницы в 2007 году составил 607 млн. тонн.

Последние восемь лет спрос на зерно превышает предложение, поэтому переходящие мировые запасы пшеницы постепенно уменьшаются. В 2007 году они достигли минимального за последние 26 лет уровня - 116,6 млн. тонн.

Аппетиты стран - импортеров зерна растут из года в год. Активизировали закупки Китай, Япония, Индия, Египет и Марокко. Американскую пшеницу (США - одна из немногих стран, получивших прогнозируемый урожай) на мировом рынке сейчас буквально разматывают.

Президент Боливии Эво Моралес в своей речи на недавнем заседании ООН выступил с кри-

тикой широкого распространения биотоплива, которое является, по его мнению, одной из основных причин голода в бедных странах и высоких цен на продукты питания. «Что имеет большее значение - жизнь или транспорт? Жизнь всегда должна стоять на первом месте, однако для стран-производителей этанола большую важность имеют машины», - говорит Моралес. Он также отметил, что во многих странах, включая Боливию, цены на зерно сильно увеличились и это напрямую связано с увеличением посевов для создания биотоплива.

В свою очередь, президент Перу Алан Гарсиа попросил индустриализованные страны уменьшить размеры посевных земель для выращивания кукурузы и пшеницы, которые в дальнейшем пойдут на биотопливо, сообщает BBC Mundo. «Мы надеемся, что существуют альтернативные источники энергии, которые не создают продовольственной проблемы на мировом уровне», - отмечает перуанский президент.

Международный валютный фонд и Международный банк предупреждали, что увеличение цен на основные продукты, такие как пшеница и рис, может привести к крайней бедности для 100 миллионов человек и политической нестабильности, что уже происходит в странах Азии и Африки.

Эксперты научного комитета Европейского агентства по защите окружающей среды выступили за пересмотр проекта ЕС по вовлечению в топливо все большего процента биокomпонентов. По мнению членов комитета, для достижения 10%-й доли биотоплива придется использовать огромное количество сырья, что увеличит нагрузку на почвы, потребует больше водных ресурсов и станет угрозой биоразнообразию.

Эта тема требует отдельного рассмотрения, а сейчас лишь отметим, что в связи с резким ростом мировых цен на продовольствие в целом ряде развивающихся стран Азии,

Африки и Латинской Америки в последние годы наблюдаются массовые беспорядки. По мнению западных экспертов, продовольственный кризис - куда более серьезная проблема, чем падение курса акций и замедление экономического роста, и даже международного терроризма, отмечают наблюдатели.

Чтобы заполнить бак джипа этанолом, нужно израсходовать столько кукурузы, сколько хватит человеку на год. При этом для производства биотоплива в США, например, используется приблизительно 20% всех площадей, отведенных под посевы маиса. Таким образом, недалекие действия ряда правительств ведут к катастрофе.

Как следует из табл.3 выход из мирового экономического кризиса «дно» которого придется на 20-е годы будет связан с развитием информационных технологий, о чем мы уже тоже неоднократно писали.⁹

В результате спада создания энергетического продукта и неизбежных проблем в создании материального продукта центр тяжести экономики, позволяющий соблюдать баланс развития экономики, переместится в область создания интеллектуального продукта.

Нехватка энергетического продукта приведет к проблемам создания материального продукта. В результате центр тяжести экономики сместится в область интеллектуального продукта (рис.3).

Типовая структура ВВП наиболее развитых стран (стран большой восьмерки) показывает (рис.4), что наибольшую долю ВВП составляет сфера услуг (сектор 3), далее следует промышленность (сектор 2), а наименьшую долю составляет сельское хозяйство (сектор 1).

Наибольшую долю в секторе услуг в ближайшее время будет занимать интеллектуальный продукт, посредством создаваемого и стремительно развивающегося единого информационного пространства, призванного обслуживать информационное общество.

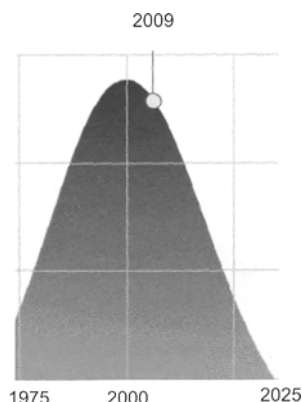


Рис. 3. Соотношение материального, энергетического и интеллектуального продуктов в современной экономике.

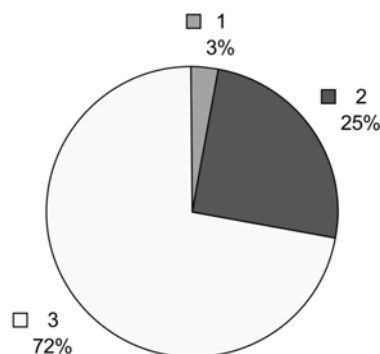


Рис. 4. Типовая структура ВВП стран большой восьмерки

Рассмотрим информационные технологии как базовый инструмент создания информационного общества.

Информационное общество имеет следующие основные признаки:

1) Большинство работающих в информационном обществе (около 80%) занято в информационной сфере, то есть в сфере производства информации и информационных услуг.

2) Обеспечены техническая, технологическая и правовая возможности доступа любому члену общества практически в любой точке территории, в любое время необходимой ему информации (за исключением государственных и коммерческих секретов, точно оговоренных в соответствующих законодательных актах).

3) Информация становится важнейшим стратегическим ресурсом общества и занимает ключевое место в экономике, образовании и культуре.

Следует отметить, что еще одной важной задачей является описание информационной интеллектуальной составляющей стоимости продукции.

Такая попытка нами уже предпринималась¹⁰. Ее идея приведена ниже.

Рассмотрим классическую макроэкономическую модель межотраслевого баланса В. Леонтьева, созданную в период мирового макроэкономического кризиса 30-х годов. Согласно

но этой модели в экономике валовой объем продукции X_i каждой i -ой отрасли рассматривается как содержащий 2 составляющие:

X_{ij} – объем продукции i -ой отрасли, потребляемой j -ой отраслью в процессе производства ($i, j=1, 2...N$);

Y_i – объем конечного продукта i -ой отрасли для непроизводственного потребления.

Поскольку валовой объем продукции любой i -ой отрасли X_i равен суммарному объему продукции, потребляемой i -ой отрасли всеми N отраслями, а также конечной продукции, то

$$X_i = \sum_{j=1}^N x_{ij} + y_i, \quad (i=1, 2...N)$$

Это уравнение называют соотношением межотраслевого баланса, в котором все величины имеют стоимостное выражение.

Затраты продукции i -ой отрасли на производство единицы продукции j -ой отрасли характеризуются коэффициентами прямых затрат:

$$a_{ij} = x_{ij} / x_i.$$

При этом в классической модели полагается, что на достаточно большом промежутке времени коэффициенты a_{ij} будут постоянными в соответствии со сложившейся технологией производства. Это означает линейную зависимость той части продукции, которая рассматривалась как материальные затраты, от валового выпуска:

$$x_{ij} = a_{ij} \cdot X_i.$$

Построенная на указанных предположениях модель межотраслевого баланса известна как линейная.

Тогда соотношения баланса имеют вид:

$$X_i = \sum_{j=1}^N a_{ij} \cdot x_j + y_i, \quad (i=1, 2...N)$$

В соответствии с экономическим смыслом задачи значения x_i , y_i и a_{ij} должны быть неотрицательными.

В матричном представлении указанная модель имеет вид:

$$X = AX + Y,$$

где X – вектор валового выпуска,

Y – вектор конечного продукта,

A – матрица прямых затрат (технологическая или структурная матрица).

Основная задача межотраслевого баланса состоит в отыскании такого вектора валового выпуска X , который при известной матрице прямых затрат A обеспечивает заданный (требуемый) вектор конечного продукта Y .

Если представить матричную форму уравнения межотраслевого баланса в виде:

$$(E-A)X = Y,$$

где E – единичная матрица, то при условии невырожденности матрицы $(E-A)$, т.е. $|E-A| > 0$, величина валового выпуска может быть найдена по формуле:

$$X = (E-A)^{-1} \cdot Y.$$

В этом уравнении матрица $S = (E-A)^{-1}$ называется матрицей полных затрат, каждый элемент которой s_{ij} показывает величину объема выпуска продукции i -й отрасли, необходимого для обеспечения выпуска единицы конечного продукта j -й отрасли $y_j = 1$ ($j=1, 2...n$).

Матрица $A \geq 0$ называется продуктивной, если для любого вектора $Y \geq 0$ существует решение $X \geq 0$. В этом случае и сама модель Леонтьева считается продуктивной.

Таким образом, приведенная модель межотраслевого баланса В. Леонтьева, созданная в пе-

риод стремления насытить рынок товарами и услугами, фактически разделяла валовой выпуск продукции любой отрасли X на обеспечивающую часть продукции (сырье и средства производства) x и предметы потребления Y (рис. 5). При этом, как только изменится потребность в предметах потребления какой либо отрасли (Y_i), сразу возникает необходимость в изменении объемов обеспечивающей части продукции по всем связанным отраслям x_{ij} ($i, j = 1, 2, \dots, N$). Характерно, что ключевым условием использования указанной модели является постоянство используемых технологий, означающее коэффициентами прямых затрат a_{ij} .

В современных условиях высокой насыщенности рынка можно выделить, по крайней мере, несколько особенностей, которые требуют уточнения используемой модели.

Во-первых, степень сложности конечной продукции существенно возрастает, а, следовательно, существенно возрастает доля использования в конечной продукции компонентной базы и программно-технологических средств, образующих информационные технологии.

Во-вторых, существенно повысилась скорость обновления технологий. Так, согласно закону Мура, технология создания изделий микроэлектроники обновляется каждые 18 месяцев.

В-третьих, уровень автономности использования конечной продукции существенно снизился. «Виной» этому также являются информационные технологии.

Трансформированный (расширенный) вариант исходной модели межотраслевого баланса, с учетом компонентной базы и программно-технологических средств, образующих информационные технологии z_i , можно представить в следующем виде (рис. 6).

Решение для трансформированного варианта исходной модели может быть найдено, например, путем описания современной рыночной модели нейронной сетью, содержащей входной,

№ отрасли	1	2	...	i	...	N	Валовой выпуск
Сырье и средства производства	x_1	x_2		x_i		x_n	X
Предметы потребления	Y_1	Y_2		Y_i		Y_n	

Рис. 5. Табличное представление модели Леонтьева.

№ отрасли	1	2	...	i	...	N	Валовой выпуск
Сырье и средства производства	x_1	x_2		x_i		x_n	X
Компонентная база и программно-технологические средства, образующие информационные технологии	z_1	z_2		z_i		z_n	
Предметы потребления	Y_1	Y_2		Y_i		Y_n	

Рис. 6. Трансформированный (расширенный) вариант модели межотраслевого баланса

выходной и скрытый слой.

Детальное решение расширенного варианта модели межотраслевого баланса еще предстоит, а пока подведем итог рассмотрения циклов Н.Кондратьева, предваряющее рассмотрение циклов С.Кузнецца.

С точки зрения глобальной экономики, анализируемой на основе циклов Н.Кондратьева, можно сделать следующие выводы:

1) глобальный кризис еще впереди – в 2020-е годы, когда энергетические проблемы достигнут своего пика;

2) выход из кризиса будет связан с новым витком развития информационных технологий, где у России по-прежнему неплохие шансы.

Рассмотрение других циклов экономической активности и совместное их моделирование позволит нам в последующем выяснить перспективы социально-экономического развития России.

К этому и другим вопросам авторы намерены обратиться в следующей статье.

Ссылки:

* Смотрите Конотопов М.В., Тебекин А.В. Апрельские тезисы (О мировом экономическом кризисе) «Инновации и инвестиции» №2, 2009

¹ Экономическая теория./ Под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. — М.: Инфра-М, 2003.

² Джон Мейнард Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: Эксмо, 2007.

³ Тебекин А.В., Ребров А.С. Комплексный методический подход к анализу, моделированию и прогнозирования инвестиционной деятельности в экономических системах производственного типа. //Транспортное дело России. – М.: 2008, № 5, стр.117-120 (0,5 п.л.).

⁴ Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической динамики. – М.: Наука, 1999.

⁵ Друкер П.Ф. Практика менеджмента. М.: - Вильямс, 2003.

⁶ Тебекин А.В., Касаев Б.С. Менеджмент организации. – М.: КноРус, 2008.

⁷ Конотопов М.В., Тебекин А.В. Мировая энергетическая безопасность. Кризис или стабильность? //Материалы международной научно-практической конференции «Вызовы современности в свете истории и философии мировой экономики». Чебоксары: Чувашский государственный университет, 2007.

⁸ Через 15 лет Россия рискует остаться без нефти и газа. «Известия» 03.04.08

⁹ Тебекин А.В. История информатизации экономики в XX веке. Экономическая история мира, том 6. Под ред. М.В. Конотопова. – М.: Российская академия наук, КноРус, 2008.

¹⁰ См. Экономическая история мира в 6 томах. Под. общ. ред. Конотопова М.В.. - М.: РАН, КноРус, 2008

Формирование и использование интеллектуальной собственности как форма инновационной деятельности в современной экономике

Колпакова Ольга Николаевна,
кандидат экономических наук,
докторант БАГСУ

В статье автор приводит обоснование авторского положения, что, зарожда-
ясь на уровне интеллектуальной соб-
ственности предприятия, развитие
происходит от предприятия к региону,
от интеллектуальной собственности к
интеллектуальному капиталу, аккумуля-
ируясь на уровне региона, создавая
базу для формирования и развития
инновационной экономики субъекта
федерации.

Ключевые слова: интеллектуальный
капитал; интеллектуальная собствен-
ность; управление интеллектуальным
капиталом; регион; предприятие; сис-
тема управления; принципы управле-
ния; инновационная система; уровень
власти

In article the author results a
substantiation of author's position that,
arising at level of intellectual property of
the enterprise, development occurs from
the enterprise to region, from intellectual
property to the intellectual capital,
accumulating at region level, creating
base for formation and development of
innovative economy of the subject of
federation.

Keywords: the intellectual capital;
intellectual property; management of the
intellectual capital; region; the enterprise;
a control system; management principles;
innovative system; power level

Управление интеллектуальным капиталом национальной систе-
мы, как стратегическим ресурсом, во многом зависит от тех свя-
зей, которые сложились между инновационной политикой госу-
дарства и регионов. Предприятия формируют региональную ин-
новационную систему, совокупность которых создает нацио-
нальную. Переход экономики на инновационный путь развития тре-
бует именно от регионов особого внимания к поиску и использо-
ванию внутренних резервов развития, на основе имеющегося в ре-
гионе научного и интеллектуального потенциала, совершенство-
вания системы управления хозяйствующими субъектами, исполь-
зования высоких технологий для выпуска конкурентоспособной
продукции.

В связи с этим нами была сделана попытка обоснования пост-
роения двухуровневой модели перехода от управления интеллек-
туальной собственностью к интеллектуальному капиталу. При этом
исследование проводится нами в разрезе отношений предприя-
тие-регион с точки зрения деятельностного подхода.

Разработано множество вариантов развития региональной эко-
номики с учетом специфики социально-экономического и поли-
тического устройства регионов. При разработке стратегических
планов развития регионов полезны интегральные оценки эффек-
тивности с использованием анализа управления в регионах на ос-
нове интеллектуального капитала, включающего в себя результаты
управления интеллектуальной собственностью (ИС) его хозяйству-
ющих субъектов.

По нашему мнению, если на уровне предприятия в качестве
объекта управления инновационной системой можно рассматри-
вать ИС как наиболее идентифицируемый актив интеллектуально-
го капитала, то на уровне региона именно он становится тем объек-
том управления, который наглядно отражает необходимость и
возможность такого перехода.

Предприятие, как инновационную микроэкономическую систе-
му, принято характеризовать поведением и факторами, его опре-
деляющими. Рассматривая факторы как ресурсы для инновацион-
ного развития к ним можно отнести те внутренние элементы пред-
приятия, которые на сегодняшний день сформированы в большин-
стве российских компаний так или иначе, связанных с созданием и
использованием объектов интеллектуальной собственности.

В частности, это интеллектуальный потенциал работников, от-
дельные локальные нормативные акты в области инновационной
деятельности в рамках предприятия, выступающие в качестве пра-
вового и методического обеспечения деятельности по созданию
и использованию объектов ИС в хозяйственном обороте, отдел
или специалисты в области ИС, совмещающие в себе роль объек-
тов управления и функции инфраструктуры, созданные на пред-
приятии объекты интеллектуальной собственности. Поведенчес-
кие мотивы определяются целеполаганием. В данном случае про-
исходит смена объекта управления на предприятии – от интеллек-
туальной собственности к интеллектуальному капиталу. На первом
этапе составляющие объекта управления определяются Правилами-

ми бухгалтерского учета «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007.

Интеллектуальную собственность необходимо рассматривать как экономико-правовую категорию, применяя к ней преимущественно экономико-правовые методы управления, при этом целью правового регулирования является обеспечение субъектов рынка охраной их прав и защиты интересов в процессе создания и использования результатов интеллектуального труда, а целью экономического регулирования является получение монопольной прибыли, достижение устойчивого положения на конкурентном рынке, возможности влиять на рыночную конъюнктуру.

Управление интеллектуальной собственностью должно осуществляться на каждом этапе ее жизненного цикла, при этом управлению подвергаются как сами процессы, соответствующие каждой из стадий, так и организационные структуры, обеспечивающие их реализацию.

Для перехода на такой новый качественный для предприятия уровень необходимо выработать стратегию инновационного развития для повышения уровня конкурентоспособности, выявить существующие факторы инновационной активности и степень их готовности к существенным переменам, разработать нормативное, информационное обеспечение в области интеллектуальной собственности на уровне предприятия, на базе чего сформировать систему стимулирования рационализаторской деятельности, инновационной деятельности сотрудников, сформировать полноценную организационную структуру по управлению интеллектуальной собственностью, сформировать портфель прав интеллектуальной собственности для капитализации и коммерциализации, осуществить выбор модели управления интеллектуальной собственностью (кибернети-

ческую или синергетическую) для построения системы управления интеллектуальной собственностью предприятия.

В ходе проведения таких мероприятий развитие предприятия происходит как в вертикальном, так и в горизонтальном срезе. В рамках предприятия формируется новый объект управления, обусловленный сформированным на первом этапе развития реестром нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности, принятым на уровне предприятия, включающим интеллектуальные активы, в т.ч. интеллектуальную собственность, потенциальные и приобретенные интеллектуальные способности и навыки работников, базы знаний и отношения с другими субъектами. Поведенческие отношения предприятия в части развития бизнеса ориентированы на построение капитальных, надежных, долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений предприятия со своими клиентами, покупателями. При этом целью такого инновационного развития предприятия видится стимулирование бизнеса, увеличение прибыли компании.

Вертикальное же развитие предприятия объясняется его интеграцией в инновационную систему региона. В этом случае на региональном уровне в качестве объектов управления рассматриваются интеллектуальная собственность субъектов хозяйствования и сами предприятия, как организационные структуры. При этом регион является уже макросистемой со своими характеристиками, а именно объектами и формой воздействия на них. На сегодняшний день в большинстве регионов уже сложились инновационный потенциал региона, государственные нормативные акты в области инновационной деятельности и интеллектуальной собственности, организационные структуры, предоставляющие услуги в области интеллектуальной собственности, си-

стема поддержки отдельных инновационных проектов со стороны регионального бюджета, определенный уровень инновационного развития.

Государственная политика в области интеллектуальной собственности, рассматриваемая нами как комплекс целей и методов воздействия государственных структур, связанных с регулированием взаимоотношений в области создания и коммерциализации ИС, на предприятия и физические лица, привела к существованию и отдельному применению на уровне предприятий и регионов государственных нормативных актов в области инновационной деятельности и интеллектуальной собственности.

Развитие инновационной деятельности в регионах стимулировало создание и функционирование организационных структур, предоставляющие услуги в области интеллектуальной собственности. Достаточно часто это отдельные узкоспециализированные фирмы, предоставляющие услуги инновационным предприятиям.

В тоже время становление инновационной деятельности в регионе невозможно без пропагандируемой на сегодняшний день поддержки отдельных инновационных проектов со стороны регионального бюджета. К сожалению, эта форма взаимодействия бизнеса и власти, также носит стихийный, научно не обоснованный характер. Степень же развития вышеописанных объектов и отношений обеспечивает региону тот или иной уровень инновационного развития.

Для перехода региона на уровень управления интеллектуальной собственностью необходимо сформировать систему нормативно-правового обеспечения в области интеллектуальной собственности на уровне региона (законы, программы, проекты), сформировать четко выраженную региональную инновационную политику и приоритетные направления для

поддержки со стороны регионального бюджета на базе определенных подходов, создать инфраструктуру управления интеллектуальной собственностью региона, выстроить взаимосвязи между работодателями, общественными организациями, администрацией региона, сформировать реестр объектов интеллектуальной собственности региона; выбрать модели управления интеллектуальной собственностью на основе анализа уровня инновационного развития региона и построить систему управления интеллектуальной собственностью.

Исследование законодательной базы в области интеллектуальной собственности позволило сделать следующие выводы - большинство нормативных актов носит декларативный характер, отсутствие нормативных актов на стадии создания и стадии использования объектов для собственных нужд предприятия отрицательно влияют на рост инновационно-активных предприятий, тенденции роста подобных предприятий поддерживаются только за счет ориентации их продукции на внешний рынок.

В тоже время, создание благоприятных условий для развития инновационной деятельности, обеспечивающих ускоренное продвижение инноваций в экономику и социальную сферу, находится в компетенции региона и муниципалитета, и полностью зависит от того, по какому пути развития он идет и уровня формирования региональной инновационной системы. Основными направлениями деятельности органов региональной власти в отношении интеллектуальной собственности являются: создание законодательной базы управления интеллектуальной собственностью в регионе; формирование структур по управлению интеллектуальной собственностью и их функций; организация финансирования инновационной деятельности на уровне регио-

на, в т.ч. за счет разработки программ социально-экономического развития региона, организации работ по повышению инновационной активности и привлечению средств местных бюджетов для развития научно-технологического комплекса; определение приоритетных направлений развития науки и техники в регионе и форм их поддержки; осуществления мер по формированию и развитию инфраструктуры инновационной деятельности и т.д.

Определение подходов к поддержке инновационных проектов со стороны регионального бюджета на базе принципов патентно-информационного анализа, государственно-частного партнерства, мониторинга факторов, влияющих на инновационную активность предприятий обеспечит последовательность воздействия органов управления при реализации инновационной политики.

В рамках анализа функций органов власти региона РФ по выбору приоритетных направлений развития науки и техники, а также поддержки инновационных проектов в рамках региональных программ нами предлагается использовать патентно-информационный подход, основанный на данных изобретательской статистики не столько при формировании приоритетных направлений, а преимущественно при обосновании их выбора и анализе уже сложившейся в регионе ситуации в области научно-технического и социально-экономического развития, проводя анализ уровней патентно-информационной активности как отечественных, так и зарубежных заявителей по приоритетным направлениям науки и техники за ряд лет, результатов продажи патентов, лицензий, технологической документации, платежей по договорам в отношении ИС. Основными критериями выбора приоритетных направлений развития инновационной экономики являются патентно-информационная активность (статисти-

ческая информация о поданных заявках на изобретения и программы для ЭВМ) в регионе и использование ИС в хозяйственном обороте. На основе предложенного подхода появляется возможность осуществлять отбор оптимальных технических решений для их поддержки региональными органами власти как прямым, так и косвенным стимулированием.

Эффективная схема государственно-частного партнерства в свете создания, развития и введения в хозяйственный оборот объектов ИС, рассматривается в нескольких направлениях - посредством создания предприятия (ФГУПа, РГУПа, МУПа) для реализации соответствующего направления, деятельность которого полностью финансируется из расходной части бюджета, объявления конкурса на получение муниципального заказа, создания или приобретения за счет средств бюджета таких объектов ИС, которые смогут решить проблемы, выдвигаемые субъектом, и наконец, создания акционерного общества при долевом участии города или региона на базе объектов интеллектуальной собственности, вкладываемых реципиентом в уставный капитал.

Важнейшим фактором, обеспечивающим адаптацию экономики к прогрессивным технологиям, является инфраструктура инновационной деятельности. В ее рамках выделяется инфраструктура создания и использования интеллектуальной собственности, которая понимается как комплекс взаимосвязанных институтов права, финансово-экономических институтов, научно-технических и образовательных институтов, государственно-частных поддерживающих структур в сфере ИС, построенный на базе системы принципов экономической целесообразности, преемственности, развития, соответствия международным организационно-правовым нормам, а также реализованный на базе

информационных и телекоммуникационных технологий.

В рамках информационного, образовательного, технологического, финансового видов обслуживания субъектов рынка интеллектуальной собственности целесообразно выделить основных видов деятельности и перечень элементов инфраструктуры для выявления недостающих организаций или услуг. Наличие тех или иных элементов инфраструктуры, не позволяет говорить о существовании системного инфраструктурного обеспечения действий в отношении объектов интеллектуальной собственности.

Максимальный эффект достигается при наличии связей между ними, в качестве которой предлагается рассматривать опорные организации Роспатента, которые воплощают в себе способность к реализации всех видов инфраструктурного обеспечения, кроме финансового, где деятельность опорных организаций сводится к информационной поддержке субъектов финансовых отношений.

На сегодняшний день большинство опорных организаций – бюджетные структуры (ЦНТИ, технические вузы и библиотеки). По нашему мнению, именно некоммерческие негосударственные структуры рассматриваются как наиболее мобильные для продвижения политики Роспатента в регионы в силу самофинансирования и при определенной поддержке со стороны государства. Такой поддержкой может выступать определенное делегирование опорным организациям полномочий со стороны Роспатента (придание официального статуса, расширение полномочий и т.п.).

Очевидно, что реализации государственной региональной политики для инновационного развития региональной экономики должна быть адекватна современным способам организации хозяйственной деятельности и зависит от уровня развития региона.

Для более детального анализа уровня инновационного развития региона может быть использована методика определения взаимосвязи системы показателей, характеризующих патентную деятельность в регионах (заявки на объекты промышленной собственности, организации-заявители ОПС, использованные объекты промышленной собственности, лицензионные договоры на объекты промышленной собственности, стоимость предметов лицензионных договоров на объекты промышленной собственности); социально-экономическое и научно-техническое развитие (валовой региональный продукт, персонал, занятый исследованиями и разработками, основные средства, затраты на технологические инновации, инновационно-активные предприятия, объем отгруженной инновационной продукции, численность населения); инфраструктурных показателей (патентные поверенные, оценочные организации, опорные организации, организации с бесплатным доступом к патентной информации), с позиций оценки тесноты связи на основе показателя эмпирического корреляционного отношения.

Отнесение региона к тому или иному уровню развития позволит выбрать для него подходящую модель управления интеллектуальным капиталом (синергетическую или кибернетическую). Синергетический подход применим в основном у регионов с достаточно высоким уровнем развития, когда имеющиеся производственные мощности задействованы полностью и дальнейшее развитие регионального хозяйства связано с повышением его конкурентоспособности, структурной перестройкой, повышением производительности труда и общей эффективности производства за счет использования организационных инноваций и новых технологий главное создания сильной инфраструктурной сети, обеспечивающей са-

моразвитие каждого элемента региональной системы и синергетического роста самой системы. Второй – кибернетический – подход приемлем в условиях неполного использования регионом своих экономических ресурсов. То есть государственные власти должны «дотягивать» эти регионы до более развитых, в том числе и через бюджетные инвестиции, запустить производство на базе ОИС, повысить доходы и платежеспособность населения, увеличить валовой региональный продукт.

Выбор модели позволит формировать систему управления интеллектуальной собственностью, системообразующим фактором которой является инновационная культура общества.

Перечисленные формы воздействия позволят перейти к расширительному пониманию объекта управления с учетом сформированного реестра объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов, к которому отнесены интеллектуальный потенциал, интеллектуальная собственность, интеллектуальная активность, рыночные и инфраструктурные активы. Такое управление ведет к построению отношений различных экономических субъектов региона и отдельных регионов по поводу рационального, устойчивого воспроизводства интеллектуального капитала на основе прогрессивного развития науки и персонифицированных экономических интересов субъектов, что обеспечит стимулирование развития инновационной экономики региона, увеличение валового внутреннего продукта.

Изменение в объекте управления сопровождается изменением показателей измерения, то есть происходит переход от правовых характеристик (выраженных в количестве патентов созданных и использованных, количестве разработок и т.д.) интеллектуальной собственнос-

ти к экономической характеристике стоимостного выражения интеллектуального капитала, то есть от права к экономике.

Одновременно происходит изменение и в системе показателей, характеризующих инновационные системы от микроэкономических показателей, характеризующих инновационную деятельность предприятия к системе показателей, характеризующих уровень инновационного развития регионов.

Таким образом, зарождаясь на уровне интеллектуальной собственности предприятия, развитие происходит от предприятия к региону, от интеллектуальной собственности к интеллектуальному капиталу, аккумулируясь на уровне региона, со-

здавая базу для формирования и развития инновационной экономики субъекта федерации.

Одновременно происходит изменение и в системе показателей, характеризующих инновационные системы от микроэкономических показателей характеризующих инновационную деятельность предприятия к системе показателей характеризующих уровень развития регионов.

Литература

1. Бляхман Л.С. Экономическая эффективность деятельности регионального научного комплекса/Под редакцией Л.С.Бляхмана.Л.: Наука, 1986.

2. Головач Л.Г., Краюхин Г.А., Шайбанов Л.Ф. Регулирование инновационных процессов в регионе./Под ред. А.Г.Краюхина.- СПб., 1997.

3. Иванюк, И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах: монография/И. А. Иванюк ; ВолгГТУ. - Волгоград, 2003.

4. Кофф Г. Л. Гусев А. А., Воробьев Ю. Л., Козьменко С. Н. Оценка последствий чрезвычайных ситуаций / Междунар. акад. информатизации. -М.: РЭФИА, 1997,

5. Лейтес Н.С. Возрастная одаренность и индивидуальные различия. М., 1997

6. Шепелев В.М., Кокурин Д.И. Защита собственности от экономических рисков. М., 2008.

Концептуальные основы управления инновационной деятельностью на предприятии

Зуева Мария Сергеевна,

канд. экон. наук, доцент кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан

Статья посвящена разработке концептуальных положений по совершенствованию управления инновационной деятельностью, предложены базовая модель функционирования и структурно-логическая модель системы управления инновационной деятельностью.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, управление инновационной деятельностью, концепция управления инновационной деятельностью, базовая модель системы управления инновационной деятельностью, структурно-логическая модель системы управления инновационной деятельностью.

Article is devoted working out of conceptual positions on perfection of management by innovative activity, the base model of functioning and structurally-logic model of a control system are offered by innovative activity.

Keywords: innovations, innovative activity, management of innovative activity, the concept of management of innovative activity, base model of a control system of innovative activity, structurally-logic model of a control system of innovative activity.

Одним из первоочередных направлений совершенствования управления инновационной деятельностью является построение концепции ее формирования.

Концепция (от лат. *conceptio* - понимание, система), определённый способ понимания, трактовки какого-либо предмета, явления, процесса, основная точка зрения на предмет и др. Концепция - это основополагающая идея теории.

Таким образом, можно сформулировать, что основное предназначение по созданию концепции формирования системы управления инновационной деятельностью является разработка последовательности этапов ее осуществления.

Проведенные исследования позволили сформулировать следующие концептуальные положения совершенствования управления инновационной деятельностью (рис. 1):

1. Основной сферой соперничества современного предприятия является рынок, поэтому главным для выявления экономической значимости нововведения является успешность выступления фирмы в рыночной конкуренции с использованием нововведения.

2. В рамках рассматриваемой концепции определена цель формирования системы управления инновационной деятельностью – обеспечение устойчивого развития промышленного предприятия в условиях рынка в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Достижение поставленной цели предопределяется решением задач по формированию системы управления инновационной деятельностью:

- обеспечение лучшего понимания процессов, форм и способов воздействия на инновационную деятельность, осуществляемую в современных рыночных условиях;

- обеспечение гибкости, динамичности и эффективности процессов управления инновационной деятельностью.

3. К основным компонентам реализации поставленных задач в области управления инновационной деятельностью следует отнести:

1) построение базовой модели функционирования системы управления инновационной деятельностью;

2) дифференциация частных целей управления инновационной деятельностью;

3) определение уровней управления инновационной деятельностью;

4) описание организационно-экономической среды функционирования системы управления инновационной деятельностью;

5) построение структурно-логической модели системы управления инновационной деятельностью.

Построение базовой модели функционирования системы управления инновационной деятельностью

Базовая модель объединяет в себе важнейшие структурные элементы инновационной деятельности, стоящие на входе – средства труда, предметы труда, живой труд, которые посредством инновационных преобразований, осуществляемых через задействование: структуры управления, производственной структуры, непосредственных операций производственного процесса и технологий производства, позволяют на выходе получить спектр продуктов, потребных на рынке. Названные структурные элементы пред-



Рис. 1. Концепция совершенствования управления инновационной деятельностью

ставляют собой объекты воздействия в системе управления инновационной деятельностью.

Управление инновационной деятельностью имеет выходы на внешнюю среду предприятия посредством осуществления процессов взаимодействия с поставщиками ресурсов, потребителями, конкурентами.

Функционирование системы управления деятельностью предполагает осуществление воздействия на её структурные элементы в контексте решения следующих задач:

- увеличения продолжительности жизненного цикла продукта;
- повышения уровня прогрессивности применяемых технологий;

- сокращение длительности производственного цикла;
- повышения степени прогрессивности оргструктуры управления.

Базовая модель функционирования системы управления инновационной деятельностью представлена на рис. 2.

Дифференциация частных целей управления инновационной деятельностью

Дифференциация частных целей управления инновационной деятельностью ориентируется на детализацию направлений работ в её рамках.

Для достижения цели развития организации вырабатывается инновационная стратегия, реализация которой в свою очередь требует целевого уп-

равления инновацией, то есть формулирования инновационной цели.

В качестве инновационных целей могут выступать: создание нового продукта; переход на новую технологию; подготовка новой услуги; переход на новый вид ресурса, новую систему управления, новую организационную структуру.

По каждому бизнес – процессу инновационной деятельности устанавливается частная подцель по элементам, например по ресурсному блоку необходимо установить цель по:

- трудовым ресурсам;
- материально-техническим ресурсам;
- финансовым ресурсам;
- информационным ресурсам.

Определение уровней управления инновационной деятельностью предполагает выделение следующих уровней управления инновационной деятельностью: оперативное, тактическое и стратегическое.

По каждому уровню управления инновационной деятельностью необходимо выделить цель управления, задачи, инструменты управления, определить характер уровня управления, определить результат управления.

Описание организационно - экономической среды функционирования системы управления инновационной деятельностью

Описание организационно-экономической среды функционирования системы управления инновационной деятельностью следует начинать с выбора эффективного пути, который зависит от характера технологии, рынка конечной продукции, потенциала предприятия, его эко-

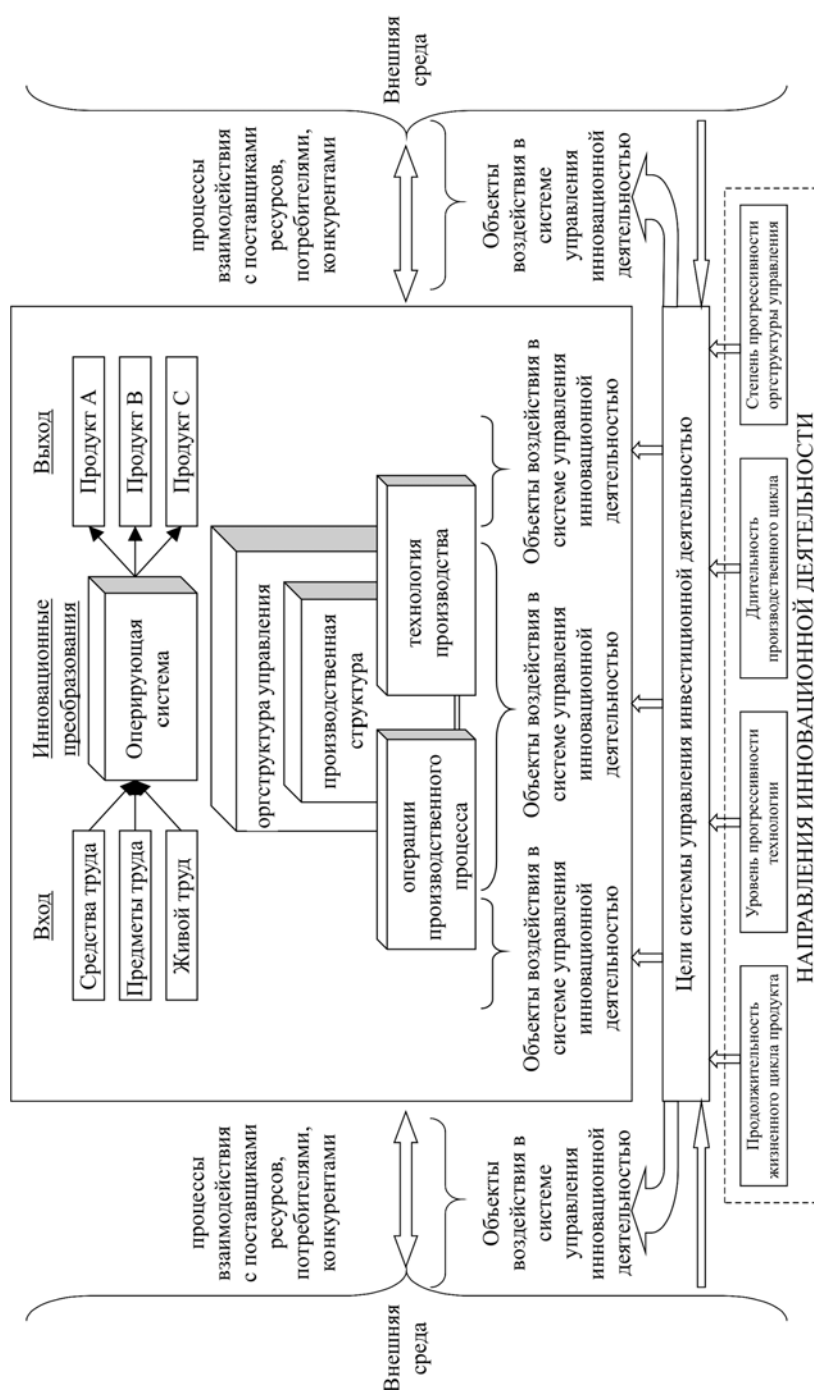


Рис. 2. Базовая модель функционирования системы управления инновационной деятельностью

номического климата, от степени компетентности руководства, то есть имеет место последовательность многогранных и многоэтапных процессов, осуществляемых различными группами, динамичное взаимодействие многих людей, подразделений и организаций.

Маркетинговая политика предприятия является важным

аспектом организационно - экономической среды функционирования системы управления инновационной деятельностью. Дифференциация рынков, достижений технологического прогресса в производстве продукции и услуг, появление новых конкурентов вынуждают фирмы разрабатывать инновационную стратегию соответ-

ственно меняющейся внешней среде; нацеливать начинающих предпринимателей на небольшие рынки; создавать совершенно независимые команды, работа которых ведет к прекращению производства продукции товаров и услуг прежде, чем это сделают конкуренты; рассматривать каждый потенциальный, новый или существующий товар как эксперимент, который необходимо постоянно модифицировать; осуществлять децентрализацию управления, создание небольших по масштабам, независимых подразделений.

Построение структурно-логической модели системы управления инновационной деятельностью

Информационная система диагностики объектов воздействия на управление инновационной деятельностью состоит из двух подсистем: подсистемы качественных показателей и подсистемы количественных показателей. Подсистема качественных показателей получает информацию из службы управления инновационным развитием и маркетинговой службы. Подсистема количественных показателей получает информацию из планово-экономической службы и других производственных подразделений. Схема структурно-логической модели системы управления инновационной деятельностью представлена на рис. 3.

К качественным показателям следует отнести такие как технический уровень производства, удельный вес прогрессивного оборудования, удельный вес новых технологий, количество инноваций.

К количественным показателям относятся - затраты на инновации, прирост прибыли от инноваций.

В каждой из подсистем независимо качественные или количественные показатели формируются плановые и фактические значения по каждому наименованию.

В результате выявляется отклонение, причины, возникновения которого необходимо проанализировать. Непосредственное проведение анализа представляет собой следующий этап управления инновационной деятельностью.

Анализ проводится по следующим направлениям:

- по производственным процессам (основным, вспомогательным, обслуживающим);
- по технологии производства;
- по потребительским предпочтениям;
- по коммуникативным связям;
- по динамике конъюнктуры рынка;
- по размеру и структуре затрат на инновационную деятельность;
- по размеру и структуре затрат на маркетинговую деятельность.

На основании проведенного анализа определяются альтернативные направления воздействия на управление инновационной деятельностью с целью выбора другого варианта решения. Руководитель просто выбирает альтернативу с наиболее благоприятными общими последствиями. Однако, если проблема сложна и приходится принимать во внимание множество компромиссов, или если информация и анализ субъективны, может случиться, что ни один вариант не будет наилучшим выбором. В этом случае главная роль принадлежит хорошему суждению и опыту.

При выборе альтернативных вариантов необходимо учитывать следующие ограничения:

- финансовые;
- рыночные;
- технологические;
- организационные;
- кадровые.

Следующим этапом будет принятие решения. Сам этот процесс организовать достаточно не сложно, так как предшествующие этапы, уже представили необходимую инфор-

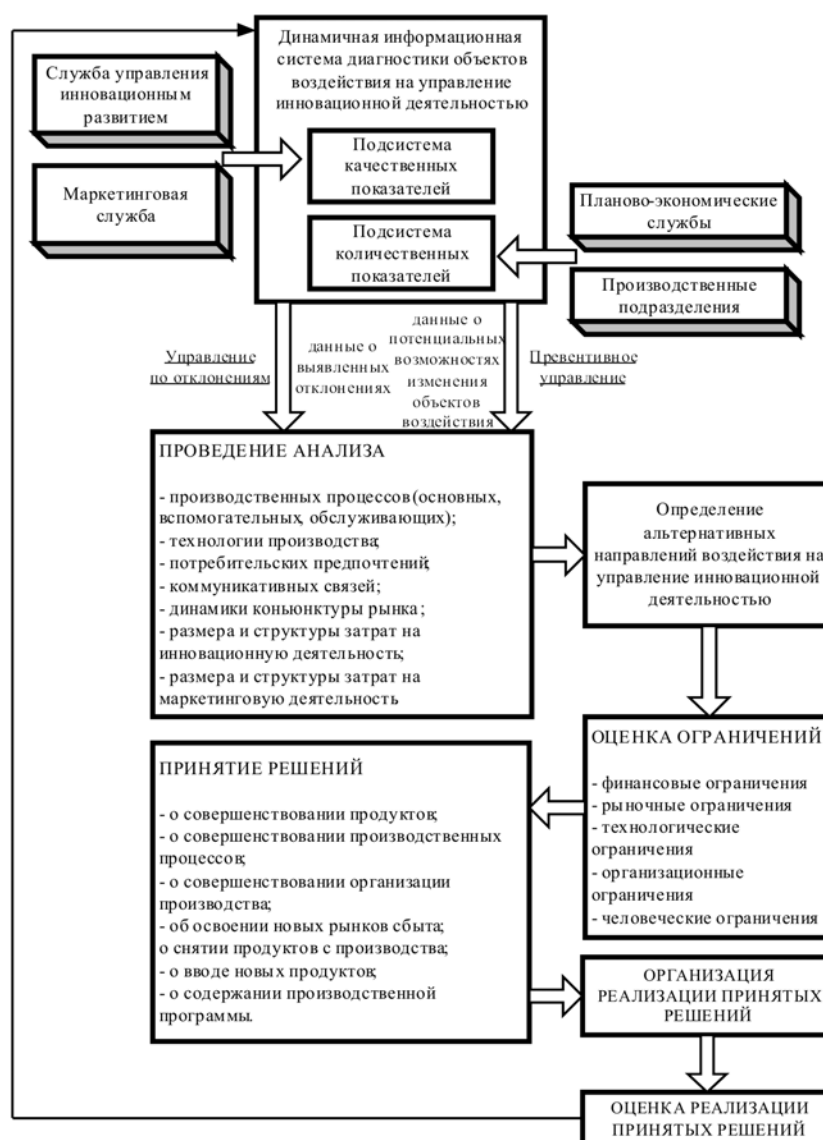


Рис. 3. Структурно-логическая модель системы управления инновационной деятельностью

мацию для выбора пути совершенствования управления инновационной деятельностью которой можно подразделить на:

- совершенствование продуктов;
- совершенствование производственных процессов;
- совершенствование организации производства;
- освоение новых рынков сбыта;
- снятие продуктов с производства;
- ввод новых продуктов;
- изменение производственной программы.

Для разрешения проблемы или извлечения выгоды из имеющейся возможности решение должно быть реализовано. Уровень эффективности осуществления решения повысится, если оно будет признано теми, кого оно затрагивает. Полное осуществление решения требует приведения в действие всего процесса управления, в особенности его организующей и мотивационной функций.

На следующем этапе происходит измерение и оценка последствий решения или сопоставление фактических результатов с теми, которые руководи-

тель надеялся получить. Обратная связь – то есть поступление данных о том, что происходило до и после реализации решения – позволит руководителю скорректировать его, пока организации еще не нанесено значительного ущерба. Оценка решения руководства выполняется, прежде всего, с помощью функции контроля.

Построение имитационной модели

Завершающим этапом концепции является построение

имитационной модели, позволяющей оперативно реагировать на возникающие отклонения в ходе производства нового товара.

Предложенный вариант концепции совершенствования управления инновационной деятельностью, обеспечивает гибкость, динамичность и эффективность процессов управления инновационной деятельностью и позволяет более полно осознавать процессы, формы и способы воздействия на неё.

Литература

1. Большой экономический словарь под ред. А.Н. Азриляна – М.: Институт новой экономики, 2005. - 1376с.
2. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. - М.: ИНФРА – М, 1999. - 328 с.
3. Уткин Э.А., Морозова Н.И., Морозова Г.И. Инновационный менеджмент. – М.: АКАЛИС, 1996. - 208с.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Учебник для вузов, 5-е изд., - СПб.: Питер, 2005. - 448с.

Факторы формирования инновационного потенциала регионов России

Анненкова Алла Анатольевна,
канд. экон. наук, доц. ОРАГС
Резвякова Ирина Владимировна,
аспирант ОРАГС
Резвяков Алексей Валерьевич,
аспирант ОРАГС

Факторы формирования инновационного потенциала регионов России. В статье рассмотрены факторы, оказывающие влияние на формирование инновационного потенциала регионов России, такие как: привлечение инвестиций в региональную экономику, развитие интеллектуального потенциала в регионах России и другие.

Ключевые слова: факторы формирования инновационного потенциала, инновационное развитие, инвестиционные процессы, инвестиционный потенциал, инновационное развитие региона, инновационная деятельность.

In the article these authors consider factors influencing the formation of the innovative potential of Russian regions, such as: attraction of investments into the regional economy, development of a mental potential in Russia regions and others.

Keywords: factors of Formation in the Innovative Potential, innovative development, investment process, investment potential, innovative development of region, innovative activities.

В российской экономике наблюдается возрастающая потребность в переходе на инновационный путь развития. Несмотря на достижения последних лет в части повышения ее устойчивости, обеспечения высоких темпов экономического роста, по-прежнему остается отставание отечественного производства от мирового уровня технико-технологического прогресса. Экспортная ориентация российской экономики на природное сырье была обусловлена лишь его богатыми запасами и высокими мировыми ценами.

Одна из причин подобной ситуации кроется в недостаточном внимании к поиску эффективных путей решения проблемы повышения инновационной активности со стороны государства. Институты и инструменты государственного регулирования инновационных процессов используются слабо. Недостаточна направленность бюджетного распределения финансовых ресурсов, федеральных и региональных целевых программ, кредитно-банковской и налоговой системы, государственных преференций на развитие инноваций. Практически отсутствует целостная, системная концепция государственного управления нововведениями с использованием экономических механизмов, информационных технологий, методов и средств регулирования рыночных отношений.

Поэтому необходимо усиление государственного воздействия на активизацию инновационной деятельности и придание инновационной направленности производственно-экономическим системам и процессам в России.

Главной целью региональной политики является сглаживание наиболее острых социальных и экономических диспропорций между отдельными районами страны, укрепление единого экономического пространства страны.

Следует отметить, что Министерство регионального развития России в результате анализа в 2006 г. более чем в 50 региональных стратегических документах отмечает недостаточно высокий уровень качества разработки стратегий, который больше определяется компетенцией управленческих специалистов, чем уровнем экономического развития региона. Только у 13 регионов представленные документы соответствуют требованиям министерства – самыми удачными названы стратегические документы Тюменской, Астраханской, Нижегородской и Вологодской областей и Республики Якутия¹. В аналитическом докладе, подготовленном в середине 2006 г. независимыми экспертами², также отмечается, что в 64 проанализированных документах среднесрочного и долгосрочного характера основные элементы стратегий представлены неполно. 25 регионов (28%) не имеют таковых документов, что совпадает с количественными оценками других исследователей.

Таким образом, практика стратегического планирования в регионах России подтверждает необходимость дальнейшего концептуально-методологического развития теории стратегического управления социально-экономическим развитием регионов. Это придает особую актуальность и практическую значимость комплексному исследованию проблем, связанных с обоснованием методологии формирования и реализации стратегии региона в условиях перехода на инновационный путь развития. Становится все более очевидным, что без опоры на инновации не удастся одержать победу над экономической и технологической отсталостью

Таблица 1. Регионы с наибольшими предпосылками для инновационного развития в 2006 г.³

регион (субъект федерации)	доля инновационного потенциала в совокупном потенциале региона, %	место в рейтинге инвестиционной привлекательности	место в кредитном рейтинге
Нижегородская область	25,2	12	45
Калужская область	22,6	25	36
Московская область	22,0	1	23
Томская область	21,7	41	51
Новосибирская область	18,6	39	48
Санкт-Петербург	16,3	3	4
Владимирская область	15,3	23	18
Воронежская область	15,2	24	38
Москва	15,2	2	5
Ульяновская область	14,4	28	39
Тульская область	14,3	6	6

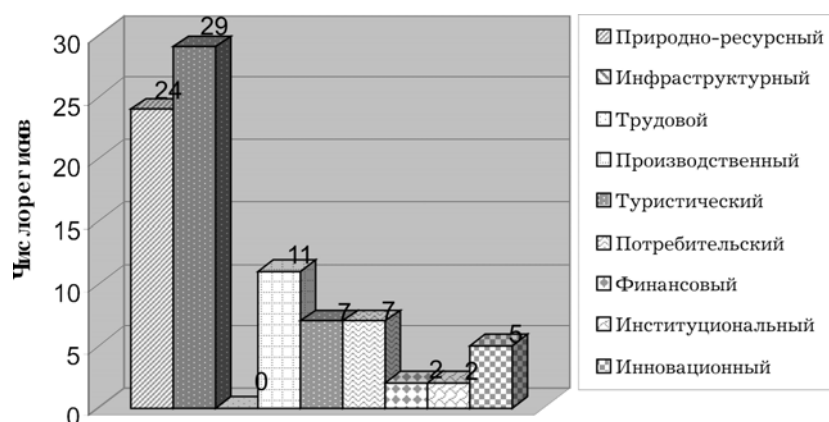


Рис. 1. Ведущие факторы формирования инвестиционного потенциала регионов России

страны, повысить ее конкурентоспособность на мировых рынках. Это требует создания условий для опережающего, инновационного развития России.

В большинстве экономических программ подчеркивается важность привлечения инвестиций для инновационного развития регионов России и страны в целом. Международный опыт доказал, что активный приток инвестиций является важным индикатором формирования благоприятного климата и основой экономического роста. Процессы структурной трансформации и становления рыночной экономики в России сопровождаются воз-

растанием роли инвестиционного предпринимательского капитала в создании и развитии инновационных институтов. Однако, несмотря на политическую и макроэкономическую стабилизацию приток инвестиций в российские регионы, по данным Федеральной службы государственной статистики, снизился. В связи с этим поиск путей привлечения как отечественных, так и иностранных инвестиций остается в фокусе внимания экономистов, специалистов различных отраслей народного хозяйства, региональных властей и правительства.

Дебаты о роли инвестиций в экономическом развитии в пос-

леднее десятилетие отражали сложный комплекс интересов, включая вопросы регионально-го инновационного развития, необходимость решения бюджетных проблем, попытки государственной бюрократии установить контроль над всем бизнесом и противодействие отдельных частных компаний, препятствующих открытию и инновационному развитию экономики регионов для инвестиционного капитала. Целью привлечения инвестиций в регион является не только приток финансовых ресурсов, но и главное – развитие региональной экономической системы, а, следовательно, и страны в целом в контексте процессов инновационного роста и структурной трансформации.

Современное состояние инновационного развития регионов России с позиции результатов исследований рейтингового агентства «Эксперт РА» характеризуется выделением в качестве лидирующих лишь 11 регионов с наибольшей долей инновационного потенциала в совокупном потенциале каждого региона (табл. 1).

Одним из аспектов общей проблемы привлечения инвестиций в российские регионы является круг вопросов, связанных с методологическим подходом к источникам инвестиционного обеспечения. Современный подход к данной проблеме предполагает оценку инвестиционной привлекательности регионов. В ходе такой оценки факторам риска и неопределенности должно уделяться не меньшее внимание, чем факторам, определяющим инновационное развитие региона и уровень эффективности тех или иных инвестиций в экономику. Как известно, специфика анализа эффективности предлагаемых инвестиций с точки зрения учета факторов риска такова, что наиболее активный первичный анализ дают методы экспертных оценок. Несмотря на то, что данные методы в качестве базовой информации используют субъек-

Таблица 2. Индекс интеллектуального потенциала в регионах России, 2006 г⁴.

Регион (ранг по ИРИП)	Средняя продолжительность обучения занятых, лет	Полнота охвата обучением, в %	Число аспирантов в расчете на 100 тыс. занятых	Число занятых ИР в расчете на 100 тыс. занятых	Внутренние затраты на ИР, в % от ВРП	Индекс развития интеллектуального потенциала (ИРИП)
Москва (1)	12,792	100,8	890	6 729	1,904	0,820
Санкт-Петербург (2)	12,496	85,4	607	4 343	4,281	0,799
Московская область (3)	11,812	74,5	87	3 076	4,374	0,615
Нижегородская область (4)	11,363	67,4	130	2 789	4,470	0,595
Новосибирская область (5)	11,276	73,5	258	2 106	2,569	0,528
Томская область (6)	11,658	77,2	465	1725	1,472	0,524
Ростовская область (12)	11,390	71,1	190	1002	1,247	0,415
Волгоградская область (36)	11,403	68,0	125	410	0,477	0,341
Астраханская область (42)	11,529	67,8	101	376	0,529	0,334
Краснодарский край (56)	11,226	63,7	73	359	0,476	0,317
Ставропольский край (57)	11,112	69	107	181	0,233	0,316

тивные суждения отдельных специалистов, методология экспертного анализа в настоящее время представляет собой высокоразвитое направление, обеспечивающее исследователей научно обоснованным инструментарием.

На основе метода экспертных оценок нами были выделены ведущие факторы формирования инвестиционного потенциала регионов России, которые представлены на рис. 1.

Данные рисунка 1 показывают, что для большинства регионов (29 регионов) инфраструктурный фактор является наиболее значимым для осуществления инвестиционной и инновационной деятельности. Чуть менее определяющим следует природно-ресурсная составляющая.

Ещё одним фактом недостаточного внимания со стороны правительства к переходу на инновационную траекторию развития является несформированность государственной промышленной политики, яд-

ром которой призвана стать инновационная стратегия страны.

Серьезной прогностической проблемой при формировании инновационной стратегии является правильный учет этапа пространственно-временной эволюции развития региональных систем и на основе определения места региона на фоне других формирование нового качества регионального экономического роста. Сопоставление индекса развития интеллектуального потенциала и среднедушевого валового регионального продукта позволяет оценить, в какой мере экономика регионов России основана на знаниях. Интеллектуальный потенциал в целом оказывает прямое позитивное влияние на величину фактически произведенного ВРП.

Экономический рост, непрерывно продолжающийся с 1999 г., служит основным ресурсом развития человеческого потенциала в регионах России. Уси-

ление роли экономического роста связано, в частности, и с тем, что резервы развития человеческого потенциала за счет повышения уровня образованности в подавляющем большинстве регионов России к настоящему времени в значительной степени исчерпаны. Более того, индекс образованности, как правило, превышает индексы долголетия и материального благосостояния, свидетельствуя о том, что именно образование является стабильной основой человеческого развития.

Сегодня не только образование, но и наука уже стали непосредственными участниками процесса производства. Поэтому для оценки влияния, оказываемого знаниями на уровень материального благосостояния в регионах России, разработан интегральный индекс, основанный на пяти показателях, характеризующих ключевые аспекты интеллектуального потенциала: средняя продолжительность обучения населения (индикатор достигнутой образованности); полнота охвата начальным, средним и высшим образованием (текущий индикатор образования, тесно связанный с расходами на образование); число аспирантов в расчете на 100 тыс. занятых (индикатор целенаправленной подготовки научных кадров); число занятых исследованиями и разработками в расчете на 100 тыс. занятых (индикатор масштабов занятости научными исследованиями); доля внутренних затрат на исследования и разработки в процентах от ВРП (индикатор интенсивности научных исследований).

Проведенные расчеты индекса развития интеллектуального потенциала (ИРИП) для регионов России показали, что лидирующие позиции по этому индексу принадлежат регионам, обладающим более густой сетью высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирская, Томская области) или наукогра-

дам (Московская, Нижегородская, Калужская области). Преобладающая часть российских регионов располагает сравнительно невысоким уровнем интеллектуального потенциала: лишь в двух регионах ИРИП близок к 0,8 или превышает его; в четырех регионах ИРИП находится в пределах 0,5-0,7; в семи регионах – в пределах 0,4-0,5; в 54 регионах – в пределах 0,3-0,4; в 12 регионах – в пределах 0,2-0,3 (таблица 2).

В основной части регионов России уже сегодня стала проявляться тенденция к становлению экономики, базирующейся на знаниях. В этой ситуации ответ на вопрос, приобретет ли данная тенденция всеобъемлющий и необратимый характер, зависит именно от развития человеческого потенциала.

Таким образом, инновационная экономика в регионе дол-

жна формироваться под влиянием двух основных факторов: создания условий для перехода на инновационный путь развития и появления мотиваций у субъектов рынка для активизации инновационных процессов. К первому фактору можно отнести процесс образования инновационной сферы как самостоятельной отрасли хозяйствования. Во втором случае речь идет о предпринимательском факторе, который имеет возможности для инициации инноваций снизу. Эти факторы могут проявляться в полной мере и требуют формирования благоприятных условий для развития инновационной сферы. Одним из элементов достижения поставленной цели является проведение постоянного мониторинга инновационного потенциала региона.

Ссылки:

¹ Отчет Минрегионразвития. <http://www.minregion.ru>.

² Николаев И.А., Точилкина О.С. Стратегии и программы развития регионов (сравнительный анализ). аналитический доклад. – М., ФБК, Департамент стратегического анализа, июнь 2006. – 29 с.

³ Горегляд В.Г. Инновационный путь развития [Текст] / В.Г. Горегляд // вопросы экономики. – 2006. - №12. – С.2-9.

⁴ Стехина С.Н. Проблемы теории и практики формирования и реализации стратегии социально-экономического развития региона [Текст] / С.Н. Стехина // Региональная экономика. – 2007. - № - С.9.

Моделирование управления экономикой страны через ее естественные монополии на основе двухсекторной модели

Кутернин Михаил Иванович,
кандидат технических наук, доцент
Государственного университета управления

В статье путем математического моделирования исследуются возможности использования естественных монополий как инструмента государственного регулирования экономики. На основе классической двухсекторной модели экономики разработана модель, в которой выделены сектор естественных монополий и конкурентный сектор экономики. Предполагается, что естественные монополии обладают эффектом экономии на масштабе и находятся под государственным контролем. Разработанная модель позволяет исследовать управление различными сценариями экономического развития через сектор естественных монополий. На основе разработанной модели проводится исследование возможностей государственного управления в стационарном режиме для различных стратегий. Показано, что особые свойства естественных монополий позволяют сделать их эффективным средством косвенного государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: государственное регулирование, моделирование, естественные монополии, конкурентный сектор.

In article by mathematical modelling possibilities of use of natural monopolies as tool of state regulation of economy are investigated. On the basis of classical two-sector model of economy the model in which the sector of natural monopolies and competitive sector of economy are allocated is developed. It is supposed that natural monopolies possess effect of economy on scale and are under the state control. The developed model allows to investigate management of various scenarios of economic development through sector of natural monopolies. On the basis of the developed model research of possibilities of the government in a stationary mode for various strategy is conducted. It is shown that special characteristics of natural monopolies allow to make their effective remedy of indirect state regulation of economy.

Keywords: state regulation, the modelling natural mono-polii, competitive sector.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1], принятой Правительством РФ в ноябре 2008 года, поставлена задача перехода к новому этапу экономического развития страны. Конечной целью является переход на социально-ориентированный инновационный путь развития. Для достижения этой цели в области экономических отношений предполагается проведение ряда мер, направленных на повышение эффективности экономики путем использования преимуществ конкурентного сектора экономики.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития поставлены следующие задачи:

создание условий для свободы предпринимательства и конкуренции, развитие механизмов саморегулирования предпринимательского сообщества;

прекращение избыточного государственного регулирования экономики и переход преимущественно к косвенным методам регулирования экономических процессов;

концентрация государственного предпринимательства, главным образом, в отраслях, связанных с обеспечением обороноспособности и национальной безопасности, и развитием инфраструктуры; безусловное обеспечение равных условий конкуренции в тех секторах, где наряду с государственными функционируют частные компании.

Таким образом, инфраструктурные отрасли экономики, которые остаются под контролем государства, должны стать инструментом государственного управления экономическим развитием страны. Фактически речь идет о построении новой системы управления экономикой страны через ее инфраструктурные отрасли.

В современной российской экономике сердцевину инфраструктурных отраслей составляют естественные монополии [2]. Они существуют в виде вертикальных производственных объединений с различной степенью вертикальной интеграции. В электроэнергетике статус естественных монополий имеют Федеральная Сетевая Компания, которой принадлежат сетевые структуры – магистральные линии электропередач, и ОАО «Системный оператор», осуществляющий диспетчерские функции по передаче электроэнергии. Аналогичная ситуация имеет место в нефтяной сфере, где естественной монополией является компания «Транснефть», контролирующая сеть магистральных нефтепроводов. В газовой отрасли, напротив, «Газпром», имеющий статус естественной монополии, охватывает значительную часть всей отрасли, включая как сетевые структуры, так и большую часть производящих предприятий.

Промежуточными вариантами являются естественные монополии, построенные по схеме вертикальной интеграции с конкуренцией. Такая ситуация имеет место, например, в области железнодорожных перевозок, где ОАО «РАО ЖД» владеет сетевыми структурами – железнодорожными путями, а также частью вагонного парка, и осуществляет часть железнодорожных перевозок.

Естественные монополии обладают рядом уникальных экономических свойств, которые могут сделать их средством государственного управления экономикой. Во-первых, главным таким свойством является наличие значительного эффекта экономии на масштабе, заключающегося в том, что средние затраты на произ-

водство единицы продукции снижаются с увеличением объема выпуска. Во-вторых, продукция инфраструктурных отраслей, основу которых составляют естественные монополии, потребляется практически всеми предприятиями. В стоимость любого товара всегда входят затраты на электроэнергию, железнодорожные перевозки и другие виды продукции естественных монополий.

Наконец, весь естественно-монопольный сектор экономики находится под контролем государства. Естественные монополии являются, как правило, акционерными обществами. При этом государственные органы могут владеть всем пакетом акций, как это имеет место, например, в корпорации «Росатом», объединяющей всю атомную энергетику. В других отраслях государству принадлежит более половины акций естественных монополий. В самой «негосударственной» естественной монополии – ОАО «Газпром» - государству принадлежит 50,002% акций. Все эти свойства могут сделать естественно-монопольный сектор экономики эффективным инструментом управления экономикой.

Исследуем возможности управления различными макроэкономическими параметрами через естественные монополии путем макроэкономического моделирования. В простейшем случае следует использовать двухсекторную модель экономики, в которой естественные монополии выделены в отдельный сектор, через который происходит государственное регулирование всей экономики. Предлагаемая ниже двухсекторная модель разработана на базе агрегированной макроэкономической модели, описанной в [3].

В экономике выделяются два сектора: нулевой сектор – сектор естественных монополий и первый сектор – конкурентный сектор экономики. Все параметры, относящиеся к этим секторам, имеют индексы 0 и 1 со-

ответственно. Наличие или отсутствие эффекта экономии на масштабе будет выражено через производственные функции (ПФ) секторов:

$$\begin{cases} X_0 = F_0(K_0, L_0, \Delta) \\ X_1 = F_1(K_1, L_1) \end{cases}, \quad (1)$$

где X_0, X_1 - выпуски секторов;
 K_0, K_1 - их капитал (основные производственные фонды секторов);

L_0, L_1 - трудовые ресурсы (число занятых в секторах);

Δ - параметр, характеризующий эффект экономии на масштабе в секторе естественных монополий.

Покажем, как можно выразить эффект масштаба в производственной функции нулевого сектора. Будем использовать мультипликативные ПФ. Для сектора естественных монополий эффект масштаба может быть выражен следующим образом:

$$X_0 = A_0 K_0^{\alpha_0 + \frac{\Delta}{2}} L_0^{1 - \alpha_0 + \frac{\Delta}{2}}, \quad (2)$$

где Δ - показатель эффекта масштаба.

Покажем, что такая форма производственной функции отражает наличие эффекта экономии на масштабе. Пусть C_K и C_L - стоимости единицы ресурса (единицы основных фондов и одного занятого в секторе соответственно). Тогда, если объемы используемых ресурсов равны K_0 и L_0 , то затраты на ресурсы составляют:

$$C_0 = C_K K_0 + C_L L_0. \quad (3)$$

Пусть объем привлекаемых ресурсов увеличился в n раз и составил nK_0 и nL_0 соответственно. Тогда затраты на ресурсы также увеличатся в n раз:

$$\begin{aligned} C'_0 &= C_K (nK_0) + C_L (nL_0) = \\ &= n(C_K K_0 + C_L L_0) = nC_0 \end{aligned} \quad (4)$$

Объем выпуска составит:

$$\begin{aligned} X'_0 &= A_0 (nK_0)^{\alpha_0 + \frac{\Delta}{2}} (nL_0)^{1 - \alpha_0 + \frac{\Delta}{2}} = \\ &= n^\Delta \cdot A_0 K_0^{\alpha_0 + \frac{\Delta}{2}} L_0^{1 - \alpha_0 + \frac{\Delta}{2}} = n^{1+\Delta} X_0, \end{aligned}$$

$$X'_0 = n^{1+\Delta} X_0 \quad (5)$$

Сравнивая (4) и (5), можно определить, как изменились затраты на производство единицы выпускаемой продукции:

$$\begin{aligned} AC_0 &= \frac{C_0}{X_0}, \quad AC'_0 = \frac{C'_0}{X'_0} = \frac{nC_0}{n^{1+\Delta} X_0} = \frac{AC_0}{n^\Delta}. \\ \frac{AC_0}{AC'_0} &= n^\Delta \end{aligned} \quad (6)$$

Таким образом, при увеличении выпуска продукции в $n^{1+\Delta}$ раз, средние затраты на производство единицы продукции снижаются в n^Δ раз. Обозначим: $k = n^{1+\Delta}$. Тогда при увеличении выпуска в k раз средние затраты на производство единицы продукции снижаются в

$k^{\frac{\Delta}{1+\Delta}}$ раз. При $\Delta = 0$ эффект экономии на масштабе отсутствует. Производственная функция является классической ПФ Кобба-Дугласа. При $\Delta > 0$ имеем положительный эффект масштаба. Например, если $\Delta = 1$, то при увеличении выпуска продукции в 4 раза средние затраты на производство единицы продукции снижаются в 2 раза.

Все проведенные выкладки были сделаны при условии, что увеличение выпуска продукции достигается за счет пропорционального увеличения капитала и трудовых ресурсов. Если увеличение привлекаемых ресурсов происходит непропорционально, то конкретное выражение для величины снижения средних затрат будет иным, однако общий вывод останется тем же - при $\Delta > 0$ имеется положительный эффект масштаба, причем, чем больше Δ , тем больше снижение затрат на производство единицы продукции при одном и том же росте выпуска.

Для конкурентного сектора экономики ПФ является функцией Кобба-Дугласа:

$$X_1 = A_1 K_1^{\alpha_1} L_1^{1 - \alpha_1}. \quad (7)$$

Структурная схема основного блока двухсекторной моде-

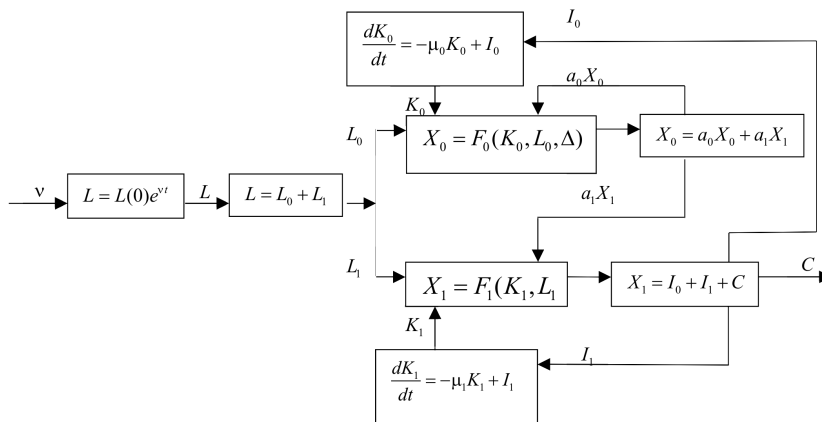


Рис.1. Структурная схема основного блока двухсекторной модели экономики

ли показана на рис. 1.

Модель состоит из основного блока и блока управления и содержит 2 дифференциальных и 10 алгебраических уравнений. В основной блок модели входят уравнения, описывающие выпуски секторов, взаимосвязи между ними, а также динамику изменения трудовых и инвестиционных ресурсов обоих секторов. Уравнения (2) и (7) описывают ПФ сектора естественных монополий и конкурентного сектора экономики. Рост (или убытие) числа занятых описывается уравнением:

$$L = L^0 e^{vt}, \quad (8)$$

где v - темп прироста населения;

t - время;

$L(t)$ - число занятых в производственной сфере в момент t ;

$L^0 = L(0)$ - трудовые ресурсы в производственной сфере в начальный момент времени

Все трудовые ресурсы распределяются между двумя секторами:

$$L = L_0 + L_1. \quad (9)$$

Необходимым условием выпуска продукции для каждого сектора является использование продукции нулевого сектора в пропорциях, определяемых существующим технологическим укладом и структурой производительных сил страны:

$$X_0 = a_0 X_0 + a_1 X_1, \quad (10)$$

где a_0, a_1 - коэффициенты межотраслевого баланса, которые считаются постоянными в рамках существующего техно-

логического уклада.

Продукцию первого сектора составляют потребительские товары, а также инвестиционные товары в оба сектора:

$$X_1 = I_0 + I_1 + C, \quad (11)$$

где I_0, I_1 - инвестиции в нулевой и первый сектора соответственно, C - объем потребления.

В двухсекторной модели структура конкурентного сектора (соотношение инвестиционной и потребительской составляющих в выпуске продукции сектора) задается экзогенно с помощью уравнения:

$$C = c_x X_1, \quad (12)$$

где коэффициент c_x - норма потребления (доля потребительских товаров в продукции конкурентного сектора) зависит от структуры производительных сил в конкурентном секторе страны. В рамках двухсекторной модели этот коэффициент считается внешним по отношению к модели и задается экзогенно. Для более глубоких исследований следует использовать трехсекторную модель экономики, в которой был бы выделен потребительский сектор. В данной работе стоит задача исследования возможностей сектора естественных монополий как инструмента управления экономикой, поэтому используется двухсекторная модель, а норма потребления считается постоянной.

Динамика изменения капитала, как в секторе естественных

монополий, так и в конкурентном секторе экономики описывается дифференциальными уравнениями, такими же, как в классических односекторных и двухсекторных моделях экономики:

$$\frac{dK_i}{dt} = -\mu_i K_i + I_i, \quad K_i(0) = K_i^0 \quad (i = 0, 1) \quad (13)$$

где μ_i - коэффициенты выбытия в обоих секторах (доля выбывших за год основных производственных фондов по секторам);

K_i^0 - капитал секторов в начальный момент времени.

Уравнения (3.1), (3.8) - (3.13) составляют основной блок разрабатываемой модели. Для исследования возможностей управления экономикой в модель вводятся еще несколько уравнений, которые составят блок управления моделью. Для этого в модель вводятся следующие параметры:

$\hat{p}_i, \hat{c}_i, \hat{t}_i$ ($i = 0, 1$) - соответственно цены, ставки заработной платы и налоговые ставки (в процентах) для каждого сектора. К описанным уравнениям основного блока двухсекторной модели добавляется баланс доходов и расходов для каждого сектора, подобно тому, как это сделано в трехсекторной модели [4]:

$$\hat{p}_i X_i = \hat{p}_0 a_i X_i + \hat{p}_1 I_i + \hat{t}_i \hat{p}_i X_i + \hat{c}_i L_i, \quad (i = 0, 1). \quad (14)$$

В разрабатываемую модель включается уравнение, описывающее специфику конкурентного сектора экономики. Поведение первого сектора экономики определяется следующими факторами: он состоит из полностью конкурентных предприятий, которые находятся в частной собственности. Поэтому его единственной целью является максимизация прибыли. Необходимое условие максимизации прибыли описывается классическим уравнением, согласно которому предельный продукт труда в стоимостном выражении равен ставке заработной платы:

$$\bar{p}_1 \frac{\partial F_1}{\partial L_1} = \bar{w}_1. \quad (15)$$

С учетом вида производственной функции первого сектора, который задается уравнением (7), уравнение (15) принимает вид:

$$\bar{p}_1 (1 - \alpha_1) A_1 \left(\frac{K_1}{L_1} \right)^{\alpha_1} = \bar{w}_1. \quad (16)$$

Уравнения (3.14) и (3.15), в которые входят все параметры управления моделью, не изменятся, если их умножить на одно и то же число, отражающее масштаб цен. Будем выражать цены и зарплаты в безразмерных единицах по отношению к уровню зарплаты в нулевом секторе $\bar{w}_0$. Обозначим:

$$w_i = \frac{\bar{w}_i}{\bar{w}_0}; \quad p_i = \frac{\bar{p}_i}{\bar{w}_0}, \quad (i = 0, 1). \quad (17)$$

После деления на уравнения (3.14), (3.15), составляющие блок управления моделью, принимают вид:

$$p_0 X_0 = p_0 a_0 X_0 + p_1 I_0 + t_0 p_0 X_0 + L_0, \quad (18)$$

$$p_1 X_1 = p_0 a_1 X_1 + p_1 I_1 + t_1 p_1 X_1 + w_1 L_1, \quad (19)$$

$$p_1 \frac{\partial F_1}{\partial L_1} = w_1. \quad (20)$$

Уравнение (16) после деления на $\bar{w}_0$ имеет вид:

$$p_1 (1 - \alpha_1) A_1 \left(\frac{K_1}{L_1} \right)^{\alpha_1} = w_1 \quad (21)$$

Уравнения (18), (19), и (20) (или его аналог (21)) составляют блок управления моделью.

Теперь вся двухсекторная модель экономики, содержащая сектор естественных монополий как инструмент государственного управления экономикой, состоит из уравнений (1), (8) – (15), (17). Модель имеет вид:

$$\begin{cases} L = L^0 e^{vt} \\ X_0 = F_0(K_0, L_0, \Delta) \\ X_1 = F_1(K_1, L_1) \\ \frac{dK_0}{dt} = -\mu_0 K_0 + I_0, K_0(0) = K_0^0 \\ \frac{dK_1}{dt} = -\mu_1 K_1 + I_1, K_1(0) = K_1^0 \\ L = L_0 + L_1 \\ X_0 = a_0 X_0 + a_1 X_1 \\ X_1 = I_0 + I_1 + C \\ C = c_X X_1 \\ p_0 X_0 = p_0 a_0 X_0 + p_1 I_0 + t_0 p_0 X_0 + L_0 \\ p_1 X_1 = p_0 a_1 X_1 + p_1 I_1 + t_1 p_1 X_1 + w_1 L_1 \\ p_1 \frac{\partial F_1}{\partial L_1} = w_1 \end{cases} \quad (22)$$

Модель состоит из 12 алгебраических и дифференциальных уравнений. Она содержит 12 эндогенных параметров:

L - количество занятых в производственной сфере экономики в целом;

X_0, K_0, L_0, I_0 ($i = 0, 1$) выпуски нулевого и первого секторов, объемы их основных фондов, количество занятых в секторах, объемы инвестиций в сектора;

C - объем потребления;

p_1, w_1 - уровень цен и зарплат конкурентного сектора по отношению к установленной ставке заработной платы в секторе естественных монополий.

Параметрами управления являются те параметры, которые находятся под контролем государственных органов:

p_0 - цены на продукцию естественных монополий;

t_0, t_1 - ставки налогов в обоих секторах.

Экзогенными параметрами являются:

t - время;

L^0 - число занятых в производственной сфере экономики в начальный момент времени;

K_0^0, K_1^0 - объемы основных фондов секторов в начальный момент времени;

v - темп прироста (убытия) населения, занятого в производственной сфере;

Δ - параметр, характеризующий эффект экономии на масштабе в секторе естественных монополий;

A_i, α_i ($i = 0, 1$) - параметры производственных функций секторов;

μ_0, μ_1 - коэффициенты выбытия основных производственных фондов секторов;

a_0, a_1 - коэффициенты межотраслевого баланса;

c_X - норма потребления (доля потребительских товаров в продукции конкурентного сектора).

Модель (22) построена для исследования различных стратегий государственного управления экономикой, использующих сектор естественных монополий как инструмент косвенного регулирования.

Для исследования возможностей государственного регулирования экономики через ее естественные монополии преобразуем предложенную модель, используя ряд упрощающих предположений. Прежде всего, используем конкретный вид выбранных производственных функций для моделирования выпуска секторов. При этом уравнения (1) и (20) заменим в модели уравнениями (2), (7) и (21). Далее обычным способом, используемым в малосекторных моделях [4], перейдем в уравнения модели (22) от абсолютных значений капитала к фондовооруженностям секторов. Введем обозначения:

$$x_i = \frac{X_i}{L}, \quad (i = 0, 1) \text{ - народнохозяйственные производствен-}$$

ности нулевого и первого секторов;

$$k_i = \frac{K_i}{L_i} \text{ - фондовооруженности секторов;}$$

$$k_i^0 = \frac{K_i^0}{L_i^0} \text{ - начальные значения фондовооруженностей секторов;}$$

$\rho = 1 - c_X$ - доля инвестиционной составляющей в общем объеме выпуска товаров конкурентного сектора (норма накопления);

$$s_i = \frac{I_i}{\rho X_i} \text{ - доли инвестиционных ресурсов каждого секто-}$$

ра в общем объеме инвестиционной составляющей выпуска товаров конкурентного сектора;

$$\theta_i = \frac{L_i}{L} - \text{доли секторов в рас-}$$

пределении трудовых ресурсов производственной сферы;

$\lambda_i = \mu_i + v$ - параметры, характеризующие изменение фондовооруженностей секторов в связи с выбытием основных фондов и изменением числа занятых.

Уравнения (9) – (13) преобразуются к фондовооруженностям секторов так, как описано в [4], при этом уравнение (12) удаляется из модели. Уравнения (18), (19) и (21) после деления всех членов на L , перегруппировки некоторых членов и перехода к фондовооруженностям принимают вид:

$$p_0(1 - a_0 - t_0)x_0 = p_1s_0\rho x_1 + \theta_0 \quad (23)$$

$$p_1(1 - s_1\rho - t_1)x_1 = p_0a_1x_1 + w_1\theta_1 \quad (24)$$

$$\bar{A}_1(1 - \alpha_1)A_1k_1^{\alpha_1} = w_1 \quad (25)$$

После всех преобразований разрабатываемая модель государственного регулирования экономики принимает вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} L = L^0 e^{vt} \\ x_0 = A_0 L^{\frac{\alpha_0 + \Delta}{2}} k_0^{\frac{1+\Delta}{2}} \theta_0^{1+\Delta} \\ x_1 = A_1 \theta_1 k_1^{\alpha_1} \\ \frac{dk_0}{dt} = -\lambda_0 k_0 + \frac{s_0 \rho}{\theta_0} x_1, k_0(0) = k_0^0 \\ \frac{dk_1}{dt} = -\lambda_1 k_1 + \frac{s_1 \rho}{\theta_1} x_1, k_1(0) = k_1^0 \\ (1 - a_0)x_0 = a_1 x_1 \\ \theta_0 + \theta_1 = 1 \\ s_0 + s_1 = 1 \\ p_0(1 - a_0 - t_0)x_0 = p_1 s_0 \rho x_1 + \theta_0 \\ p_1(1 - s_1 \rho - t_1)x_1 = p_0 a_1 x_1 + w_1 \theta_1 \\ p_1(1 - \alpha_1)A_1 k_1^{\alpha_1} = w_1 \end{array} \right. \quad (26)$$

В этой модели 11 алгебраических и дифференциальных уравнений. Эндогенными переменными являются: $L, x_0, x_1, k_0, k_1, \theta_0, \theta_1, s_0, s_1, p_1, w_1$. Параметрами управления служат переменные p_0, t_0, t_1 . Экзогенно задаются параметры: $i, v, \Delta, L^0, k_0^0, k_1^0, A_0, A_1, \alpha_0, \alpha_1, a_0, a_1, \lambda_0, \lambda_1, \rho$. Заметим, что переменная w_1 вместе с последним уравнением может быть исключена из модели после подстановки ее в предпоследнее уравнение. При этом вид этого уравнения даже упростится: его можно будет сократить с учетом второго уравнения на переменную x_1 . Но к дальнейшему упрощению это не приведет. Поэтому решено было сохранить переменную w_1 в модели в чистом виде, поскольку соотношение зарплат в секторах является важным параметром при построении стратегии распределения трудовых ресурсов между секторами.

Исследуем по данной модели возможности управления макроэкономическими параметрами в стационарном режиме. Заметим, что из второго уравнения данной модели следует, что, благодаря наличию эффекта масштаба, при увеличении численности трудоспособного населения народнохозяйственная производительность труда сектора естественных монополий возрастает. Этот вывод, безусловно, следует также и из экономических соображений, основанных на смысле эффекта экономии на масштабе: если в производство вовлекается больше ресурсов, то его объем увеличивается, а, значит, для естественных монополий, имеющих ярко выраженный эффект масштаба, средние затраты на производство единицы продукции снижаются, что соответствует росту производительности труда.

Таким образом, с увеличением численности трудоспособного населения, возможности сектора естественных монополий возрастают. К сожалению, в условиях современной России, прироста численности населения не наблюдается. Целью дан-

ной работы является исследование возможностей государственного управления в условиях, характерных для российской экономики. Поэтому исследуем возможности управления при упрощающем (с математической точки зрения) предположении об отсутствии прироста населения. Как следует из вышесказанного, данное предположение соответствует случаю, наиболее трудному с точки зрения управления, но, к сожалению, соответствующему современному российским реалиям.

Итак, пусть $v = 0$, что соответствует постоянной численности общего числа занятых в производственной сфере. Тогда первое уравнение модели (24) может быть исключено. Обозначим: $\tilde{A}_0 = A_0(L^0)^{\frac{\Delta}{2}}$. В принятых предположениях $\tilde{A}_0$ - постоянная величина. Тогда второе уравнение модели примет вид:

$$x_0 = \tilde{A}_0 k_0^{\frac{\alpha_0 + \Delta}{2}} \theta_0^{1+\Delta} \quad (27)$$

В стационарном режиме фондовооруженности секторов остаются постоянными. Тогда оба дифференциальных уравнения для параметров k_0, k_1 превращаются в алгебраические и имеют вид:

$$\frac{s_i \rho}{\theta_i} x_i = \lambda_i k_i, (i = 0, 1) \quad (28)$$

Таким образом, в стационарном режиме при сделанных предположениях модель является нелинейной и состоит из 10 алгебраических уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_0 = \tilde{A}_0 k_0^{\frac{\alpha_0 + \Delta}{2}} \theta_0^{1+\Delta} \\ x_1 = A_1 \theta_1 k_1^{\alpha_1} \\ \frac{s_0 \rho}{\theta_0} x_1 = \lambda_0 k_0 \\ \frac{s_1 \rho}{\theta_1} x_1 = \lambda_1 k_1 \\ (1 - a_0)x_0 = a_1 x_1 \\ \theta_0 + \theta_1 = 1 \\ s_0 + s_1 = 1 \\ p_0(1 - a_0 - t_0)x_0 = p_1 s_0 \rho x_1 + \theta_0 \\ p_1(1 - s_1 \rho - t_1)x_1 = p_0 a_1 x_1 + w_1 \theta_1 \\ p_1(1 - \alpha_1)A_1 k_1^{\alpha_1} = w_1 \end{array} \right. \quad (29)$$

Управляющими параметрами модели являются p_0 , t_0 , t_1 . Для исследования возможностей управления данная система уравнений решалась численно при различных значениях этих параметров. Значения экзогенных величин выбирались близкими к значениям, характерным для современной российской экономики.

Сначала проводились исследования влияния каждого из параметров управления на решение системы (29) по отдельности. В ходе исследований установлено, что каждый из трех управляющих параметров p_0 , t_0 , t_1 играет свою роль в обеспечении управления экономикой через сектор естественных монополий. Уровень цен p_0 на продукцию естественных монополий обеспечивает управление движением трудовых и инвестиционных ресурсов в соответствии с выбранной стратегией и поставленными задачами управления.

Ставка налогов в конкурентном секторе t_1 обеспечивает требуемое соотношение зарплат в секторах, которое приводит к перемещению трудовых ресурсов без социальной напряженности. Можно сказать, что этот параметр обеспечит возможность людям идти работать туда, куда им хочется, а не туда, где осталось рабочее место.

Ставка налогов в секторе естественных монополий t_0 обеспечивает независимость решения задачи наполнения бюджета и, по большому счету, всей финансовой политики от задач управления трудовыми и инвестиционными ресурсами. Можно сказать, что этот параметр позволяет перераспределить доходы между работниками производственной сферы и бюджетом страны, не меняя общего уровня спроса и не изменяя условий, создаваемых для управления перемещением тру-

довых и инвестиционных ресурсов.

Исследования управляемости системы проводились при следующих стратегиях:

1) достижение максимального ВВП (параметров x_0 и x_1);

2) достижение максимального уровня потребления (величины $s_x x_1$);

3) управление трудовыми ресурсами (перетекание трудовых ресурсов из одного сектора в другой);

4) управление инвестиционными ресурсами (изменение потока инвестиций в пользу того или другого сектора).

Алгоритм управления выглядит следующим образом: необходимо вывести параметры системы на одну из двух стационарных траекторий, построенных в ходе исследований. Затем в зависимости от поставленной задачи выбрать нужное изменение p_0 . Если необходимо обеспечить переток трудовых в первый сектор, то необходимо снизить цену p_0 . Если же необходимо обеспечить прилив инвестиций в этот сектор, то необходимо повышать ее до нужных пределов. В зависимости от требуемого направления движения трудовых ресурсов необходимо установить нужное значение параметра t_1 , которое обеспечит необходимое соотношение ставок заработной платы в секторах. Параметр t_0 следует выбрать таким, чтобы обеспечить необходимый уровень наполнения бюджета. При этом каждому значению t_0 соответствует найденная в ходе исследований корректировка значения p_0 , которая приводит к тому, что значения всех макроэкономических параметров остаются неизменными.

Таким образом, проведенные исследования показали, что для стационарного режима разработанная модель позволяет исследовать различные стратегии управления макро-

экономическими параметрами. При этом сектор естественных монополий за счет своих уникальных свойств может быть эффективным инструментом государственного управления экономикой.

Безусловно, исследования, проведенные в стационарном режиме, не дают оснований делать обобщающие выводы для произвольного случая. Поэтому дальнейшие исследования должны быть направлены на изучения переходных режимов, к которым относится, например, любая стратегия экономического роста. Что касается предложенной модели, то очевидна необходимость выделения производства товаров потребления в отдельный сектор. Т.к. только в этом случае возможно изучение различных сценариев экономического развития. Т.е. необходим переход к трехсекторной модели экономики. Дальнейшим развитием модели может стать включение в модель финансового сектора, которое могло бы дать больше рычагов управления, позволило исследовать поведение большего числа макроэкономических параметров и сделало описание экономики более полным.

Литература

1. Концепция долгосрочно-го социально – экономического развития Российской Федерации до 2020 года. - Минэкономразвития, 2008.
2. Естественные монополии России. Под общей редакцией Ю. З. Саакяна. Институт проблем естественных монополий. — М.: ИПЕМ, 2007.
3. Ашманов С.А. Введение в математическую экономику. - М.: Наука, 1984.
4. Колемаев В.А. Математическая экономика. - М.: Юнити, 2005.

Институт инновационно-инвестиционного процесса в рыночно-капиталистической системе хозяйствования

Разумова Юлия Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный
социальный университет,
кафедра экономической теории

Представлена модель, раскрывающая воздействие рыночно-капиталистической системы хозяйствования на институт инновационно-инвестиционного процесса в сопоставлении с объективными требованиями к этому процессу со стороны глобальной трансформации; раскрывается воздействие рыночно-капиталистической системы на инновационно-инвестиционный процесс с выделением положительных и негативных сторон этого воздействия по ряду направлений; смоделированы объективные требования глобальной трансформации в разрезе целей и средств их достижения применительно к инновационно-инвестиционному процессу.

Ключевые слова: институт, инновационный процесс, функционирование, глобальная трансформация, рыночная система

The model opening influence of rynochno-capitalist system of managing on institute of is innovative-investment process in comparison to objective requirements to this process from outside of global transformation is presented; influence of rynochno-capitalist system on is innovative-investment process with allocation positive and negative sides of this influence on a number of directions reveals; objective requirements of global transformation in a cut of the purposes and means of their achievement with reference to is innovative-investment process are simulated.

Keywords: institute, innovative process, functioning, global transformation, market system

Инновационный процесс связан со всей экономикой страны и связь эта весьма диалектична: институт инновационно-инвестиционного процесса является важнейшей составной частью всей совокупности социально-экономических отношений общества, определяющих воспроизводственный процесс. Он играет роль организующей и направляющей динамичной силы, которая обеспечивает прогрессивное развитие национальной экономики.

Тема инноваций у нас рассматривается, главным образом, в экономическом контексте: преобладает проблематика, ориентированная на непосредственное практическое использование инноваций. Обсуждаются на профессиональном уровне важные и нужные конкретные проблемы организации инновационной деятельности.

Мы же выделим общие вопросы принципиального характера, имеющие преимущественно методологическое значение. К их числу, относится особенность функционирования института инновационно-инвестиционного процесса в рыночно-капиталистической системе хозяйствования.

В последнее время появляются исследования, в которых те или иные проблемы рассматриваются в разрезе альтернативных систем хозяйствования. Для целей нашей работы представляют особый интерес имеющиеся исследования инвестиций в альтернативных моделях хозяйствования на макро-уровне экономики. [1, 2]

В статье изложено содержание разработанной автором модели, которая раскрывает воздействие рыночно-капиталистической системы хозяйствования на институт инновационно-инвестиционного процесса в сопоставлении с объективными требованиями глобальной трансформации. От уже имеющихся исследований данная модель отличается тем, что в ней, во-первых, рассматриваются не просто инвестиции, а именно институт инновационно-инвестиционного процесса, во-вторых, рыночно-капиталистическая система хозяйствования берется в ее четырех качественно различных стадиях развития – домонополистической, монополистической, государственно-монополистической, глобальной, в-третьих, раскрывается характер реагирования этой системы в рамках инновационно-инвестиционной сферы на объективные требования глобальной трансформации.

Основу модели института инновационно-инвестиционного процесса в рыночной системе хозяйствования составляют следующие положения.

1. Подверженный требованию глобальной трансформации институт инновационно-инвестиционного процесса (ИИИП) взаимодействует по принципу прямых и обратных связей с рыночно-капиталистической системой хозяйствования. При этом воздействие этой системы на данный институт является первичным, а его обратное активное воздействие на систему вторичным.

2. Рыночно-капиталистическая система хозяйствования формирует экономическое пространство инновационно-инвестиционного процесса в качестве рынков капитала и труда, а также рынков товаров и услуг, на которых реализуются результаты взаимодействия труда и капитала в ходе осуществления инновационно-инвестиционного процесса.

Экономическое пространство инновационно-инвестиционного процесса, сформированное рыночно-капиталистической систе-

мой хозяйствования, носит от-носительно замкнутый харак-тер, будучи ограничено сово-купной массой товарно-денеж-ных и чисто денежных потоков, а также денежных потоков, за-вязанных на фондовый и валют-ный рынки, что значительно снижает потенциальные воз-можности инновационно-инве-стиционного процесса за счет обрезания тех их частей, кото-рые не вписываются в парамет-ры, определяемые рынком.

Монополистическое струк-турирование экономического пространства инновационно-инвестиционного процесса проецируется на сам этот про-цесс, порождая в нем соответ-ствующие структурные измене-ния.

В связи с нарастанием гло-бализации монополистическое структурирование инновацион-но-инвестиционного процесса, осуществляемое транснацио-нальными компаниями, приоб-ретаet общепланетарные мас-штабы, однако здесь имеет ме-сто количественное увеличение пространства ИИП, но не его качественное расширение, по-скольку экономическое про-странство остается ограничен-ным параметрами рыночной выгоды.

3. Рыночно-капиталистичес-кая система хозяйствования формирует ресурсную базу ин-новационно-инвестиционного процесса, обуславливая вклю-чение в ее состав только тех ре-сурсов, которые соответствуют критериям окупаемости и при-емлемой прибыли за краткос-рочный или среднесрочный пе-риод.

4. Рыночно-капиталистичес-кая система определяет цели инновационно-инвестиционно-го процесса, каковыми являют-ся абсолютная и относительная максимизация прибыли на вло-женный денежный капитал и на-копление денежного капитала в качестве конечной цели эконо-мической деятельности всех видов.

Эти цели модифицируются сначала монополиями, осущес-

ствляющими монопольный кон-троль над рынком и стремящи-мися к его еще большему рас-ширению, затем они получают дополнительную модификацию на стадии сращивания монопо-лий и государства (т.е. на ста-дии государственно-монопо-листического капитализма), в дальнейшем эти цели получают еще одно модифицирующее дополнение, связанное с глоба-лизацией рыночно-капиталис-тической системы хозяйствова-ния. Причем во всех этих моди-фикациях сущность целевых ус-тановок рыночно-капиталис-тической системы относительно инновационно-инвестиционно-го процесса остается прежней – максимизация прибыли и на-копление денежного капитала, а модификация происходит по нескольким линиям: перераспределение доходов и прибыли в пользу крупных монополий за счет немонополизированных капиталистов-предпринимате-лей и населения; закрепление и расширение монополий на рынках сырья и сбыта продук-ции; уступки населению для смягчения социальной напря-женности; гонка вооружений для создания геополитических условий, благоприятных для максимизации прибыли и на-копления капитала монополия-ми, перемещения методами неоконсерватизма-монетариз-ма реальных доходов и нацио-нального богатства одних стран (в том числе и России) в пользу других стран, прежде всего США.

5. Рыночно-капиталистичес-кая система противоречиво воздействует на инновационно-инвестиционный процесс.

В рамках конкретного рынка она стимулирует эффектив-ность инновационно-инвести-ционного процесса, однако лишь в той мере, в какой реаль-ная экономическая эффектив-ность совпадает с денежно-фи-нансовой эффективностью. Од-нако вследствие значительного отклонения цен от своей объек-тивной основы, а по мере раз-вития капитализма, приобрета-

ющего все более монополисти-ческий характер, цены все в большей степени от этой осно-вы отклоняются.

Монополизм приводит к взвинчиванию цен на товары и услуги, причем часто при сни-жении их качества, что негатив-но сказывается на эффективно-сти воспроизводственного, в том числе и инновационно-ин-вестиционного процесса. В со-временной экономике, крайне монополизированной трансна-циональными корпорациями, наблюдается быстрый рост цен на товары, которые по сырью и материалам становятся все ме-нее добротными, но зато в цены на них закладывается виртуаль-ная составляющая, связанная с брендом, рекламой, разного рода потребительскими изли-шествами, не имеющими суще-ственного значения для по-требления товара, но зато рез-ко повышающими цены и при этом делающие товар менее надежным, быстро выходящим из строя, после чего он, как пра-вило, не ремонтируется, а заме-няется новым. Эти потребитель-ские излишества обычно край-не дешевы в исполнении, но более дороги для потребите-лей, принося монополиям сверхприбыли.

Монополизм приводит к не-померному разрастанию раз-рыва между реальной экономи-ческой эффективностью инно-вационно-инвестиционного процесса и его денежно-финан-совой эффективностью. *При этом монополизм по мере сво-его разрастания все чаще сти-мулирует увеличение денежно-финансовой эффективности ИИП в ущерб его реальной эконо-мической эффективности, в связи с чем правильно гово-рить о стимулировании со сто-роны монополизма антиэффек-тивности инновационно-инве-стиционного процесса.*

6. Рыночно-капиталистичес-кая система хозяйствования оказывает весьма существен-ное влияние на характер проте-кания инновационно-инвести-ционного процесса. Уже на до-

монополистической стадии инновации и материализующие их инвестиции вводятся в русло капиталистического цикла [3, 4] с его фазами оживления, подъема до предельного максимума, после чего происходит резкое падение, которое на определенной отметке останавливается, соответственно кризис переходит в застой, который постепенно, в результате научно-технических инноваций, начинает переходить в оживление, т.е. новый капиталистический цикл сменяет прежний. [5, 6]

В основе капиталистического цикла воспроизводственного, в том числе инновационно-инвестиционного, процесса лежит именно антагонистическое противоречие рыночно-капиталистической системы хозяйствования между расширением объемов производства, стимулируемым целевой установкой на максимизацию прибыли и накопление денежного капитала, что требует постоянного увеличения объемов продаж, с одной стороны, и относительным (в общей массе доходов общества) сокращением покупательной способности на рынке подавляющего большинства населения, поскольку по мере развития капитализма доля в доходах общества богатящегося явного меньшинства неуклонно и весьма значительно растет, а доля основной массы населения, соответственно, падает. В итоге рыночно-капиталистическая система хозяйствования периодически сотрясается все более и более сокрушительными экономическими кризисами, наиболее разрушительным из которых была Великая депрессия 30-х годов XX века [7, с. 15 – 27; 8, с. 206 – 237].

7. Рыночно-капиталистическая система хозяйствования оказывает регулирующее воздействие на направления и формы инновационно-инвестиционного процесса.

На домонополистической стадии развития капитализма это регулирующее воздействие

носит стихийный характер, когда закон стоимости (по К. Марксу) или «невидимая рука рынка» (по А. Смиту) регулирует направления, темпы и пропорции инвестиционного процесса, выборочно материализующего инновации по критерию рыночной выгоды.

В этом регулирующем воздействии имеют место положительные и негативные моменты.

К положительным моментам относятся:

- установление относительно рациональных пропорций между инвестициями в их отраслевом и продуктовом (номенклатурном) разрезе;
- быстрое реагирование на диспропорции, возникающие в ходе инновационно-инвестиционного процесса;
- восприимчивость к наиболее многообещающим инновациям;
- гибкая ориентация инноваций и инвестиций на удовлетворение потребностей людей, приобретающих форму платежеспособного спроса;
- высокая динамичность инноваций и инвестиций.

К недостаткам регулирующего воздействия рыночно-капиталистической системы хозяйствования на инновационно-инвестиционный процесс относятся:

- ограничение относительной рациональности направлений и пропорций инновационно-инвестиционного процесса, во-первых, рамками рыночной выгоды, во-вторых, пределами среднесрочной перспективы при полном игнорировании направлений развития и их пропорциональности в долгосрочной перспективе (в их стратегическом измерении);
- оперативное реагирование на диспропорции, возникающие в инновациях и инвестициях, в ряде случаев приводит к углублению, нарастанию этих диспропорций, что приводит к их накоплению и возникновению кризисных ситуаций, преодолеваемых с весьма значительными издержками;

– восприимчивость инвестиционного процесса к инновациям ограничена их рыночной выгодностью в рамках среднесрочной перспективы; все другие общественно-полезные инновации, в том числе и жизненно необходимые для общества и государства и/или дающие огромный эффект в стратегической перспективе, заведомо отбрасываются и не доводятся до материализации в ходе осуществления инновационного процесса;

– все деформации платежеспособного спроса на рынке относительно здоровых (экологически ориентированных) потребностей общества и его граждан переносятся на гибкую ориентацию инноваций и инвестиций, порождаемую рынком при ограничении этой гибкой реагируемости рамками платежеспособности основной массы населения, в условиях значительного сокращения величины этой платежеспособности рамками капитализма, ориентированного на дальнейший рост богатства меньшинства за счет большинства;

– периодическое прерывание высокой динамичности инноваций и инвестиций кризисами перепроизводства при общей деформации динамики инновационно-инвестиционного процесса капиталистическим циклом воспроизводственного процесса.

Все определенные выше положительные и негативные стороны инновационно-инвестиционного процесса внутренне присущи рыночно-капиталистической системе хозяйствования как таковой (предопределены ее сущностью), а потому они имеют место на всех стадиях развития этой системы – домонополистической, монополистической, государственно-монополистической, глобальной.

8. Объективные требования глобальной трансформации к инновационно-инвестиционному процессу (ИИП) и ориентирующему и направляющему его

осуществление институту (ИИИП) в своей сущности сводятся к следующему:

- во-первых, базирование инновационно-инвестиционного процесса на генерировании, внедрении и распространении знаний в качестве главного фактора развития, получающего концентрированное выражение в научно-техническом прогрессе;

- во-вторых, соблюдение законов экологии человека;

- в-третьих, соблюдение законов экологии природы;

- в-четвертых, соблюдение законов экологии общества.

Принципиально важно обратить внимание на то, что соблюдение законов экологии человека, природы, общества не только накладывает ограничения на инновационно-инвестиционный процесс, но и приводит в действие его новые ресурсы и факторы. Прежде всего, соблюдение законов экологии человека приводит к раскрытию его творчески-созидательного потенциала на базе профессионализма, а одно это на порядок (на целую эпоху!) повышает эффективность и производительность труда, следовательно, и эффективность инновационно-инвестиционного процесса. Соблюдение законов экологии природы позволяет, в частности, повысить эффективность сельского хозяйства и поставлять потребителю экологически чистые продукты. Соблюдение законов экологии общества позволяет более рационально организовать ИИП.

9. В отношении инновационно-инвестиционного процесса рыночно-капиталистическая система хозяйствования реагирует на объективные требования глобальной трансформации следующим образом:

- формированием международного монополистического олигархического разделения труда в инновационно-инвестиционной сфере;

- использованием ИИП для окончательного утверждения мирового господства международного капитала (финансовой олигархии) во главе с его (ее) главным орудием, каковым являются США;

- решением экологических проблем природы за счет многократного сокращения населения, при игнорировании экологии человека и общества.

10. Институт инновационно-инвестиционного процесса (ИИИП), присущий рыночно-капиталистической системе хозяйствования, реагирует на объективные требования глобальной трансформации, если абстрагироваться от частных и деталей, следующим образом:

- во-первых, ограничивает и деформирует инновационно-инвестиционный процесс и научно-технический прогресс;

- во-вторых, способствует генерированию антиэкологического престижно-потребительского образа жизни;

- в-третьих, приводит к игнорированию и лишь вынужденному соблюдению законов экологии природы;

- в-четвертых, создает инновационно-инвестиционное обеспечение формирования, функционирования и развития (антагонистически-противоречивого и тупикового в конечном счете) антиэкологического общества, основанного на рыночной выгоде.

Таким образом, помимо положений научной новизны, объявленных в аннотации и по ходу статьи, установлено, что ИИП рыночно-капиталистичес-

кой системы реагирует на глобальную трансформацию, ограничивая и деформируя ИИП, способствуя генерированию престижно-потребительского в своей сущности антиэкологического образа жизни, игнорируя и лишь вынужденно соблюдая законы экологии природы, создавая инновационно-инвестиционное обеспечение для антиэкологического общества, основанного на рыночной выгоде.

Литература

1. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. М., Финансы и статистика, 1998. – 304 с.

2. Игошин Н.В. Инвестиции. Учебник. М.: ЮНИТИ, 2000. – 92с.

3. Кондратьев Н.Д. Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны. М., 1992;

4. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989.

5. Жукова М.В. Экономический кризис: понятие, виды, причины. В сб. работ «Актуальные проблемы социально-экономического развития России». М., ИТК «Дашков и К^о», 2004.

6. Жукова М.В. Антикризисный реинжиниринг как инструмент управления. В сб. работ «Экономический потенциал России и глобализация». М., ИТК «Дашков и К^о», 2004.

7. История мировой экономики, под ред. А.Н. Марковой. М., ЮНИТИ, 1998.

8. Толмачева Р.П. Экономическая история. М., ИТК «Дашков и К^о», 2004.

Концепция адаптации системы высшего профессионального образования РФ к условиям рынка и глобализации

Бажуткин Дмитрий Геннадьевич,
кандидат экономических наук,
Самарский государственный эконо-
мический университет,
кафедра маркетинга

В законах по высшему образованию и науке, государственных стандартах, касающихся образования и науки, принятых в последние годы, сделан определенный задел, позволяющий в некоторой степени приспособить высшую школу и науку к рыночным условиям. Однако эти нововведения не позволяют в должной мере адаптировать систему высшего профессионального образования и науки к новым условиям и требуют дальнейшего их развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность образовательных услуг; адаптация образовательного процесса к рыночным условиям.
In laws on higher education and a science, the state standards, the concerning science and education, accepted last years, the certain reserve allowing somewhat to adapt the higher school and a science to market conditions is made. However these innovations do not allow to adapt in a due measure system of the higher vocational training and a science for new conditions and demand their further development.

Keywords: competitiveness of educational services; adaptation of educational process to market conditions.

Высшая школа сегодня, как и всегда, находится в процессе реформирования. Когда экономика России стабилизировалась, то появились дополнительные возможности по-новому взглянуть на этот процесс, на перспективы его развития. В этот период стало возможным прогнозировать результаты и осмысливать его дальнейшее развитие. Высшая школа всегда находилась в процессе движения вперед. Это можно назвать реформами или преобразованиями.

Основными направлениями современного этапа развития должны стать: стабилизация положения в сфере образования и ориентирование развития системы образования на стратегические приоритеты. Реализация этих целей невозможна без решения следующих проблем: во-первых, необходимо повышение социального статуса и роли педагога в обществе. С этим вопросом тесно связаны проблемы рационализации учебной нагрузки и совершенствования оплаты труда; во-вторых, требуется обеспечение достаточного и стабильного бюджетного финансирования организаций образования; в-третьих, требуется дальнейшее совершенствование законодательства РФ в образовательной сфере; в-четвертых, необходимо совершенствование системы управления образованием.

Новая модель национальной системы образования страны должна быть ориентирована, прежде всего, на обеспечение высокого качества обучения и воспитания, подготовку высокопрофессиональных кадров с новым мышлением и более высоким уровнем гражданственности. Решение этих задач, определяющих качественно новый этап в реформировании отечественной системы образования, должно опираться на современные образовательные и информационные технологии, повышенные стандарты обучения и воспитания молодежи, подготовку их к труду в новых рыночных условиях.

Принципы самоуправления вуза впервые были сформулированы и реализованы еще в Академии Платона. При этом Платон считал, что должно быть два вида образования: общее, дающее в основном практические навыки, и элитарное, глубокое и всестороннее для особо одаренных. Проблема состоит в том, чтобы найти источники финансирования для перехода к массовой подготовке бакалавров наук и дипломированных специалистов и значительно увеличить подготовку элитных научно-педагогических кадров на таких уровнях, как магистратура и докторантура.

В рыночных условиях вуз сможет функционировать стабильно только в том случае, если услуги, оказываемые им, будут конкурентоспособными и внутри страны, и на мировом уровне. Это возможно лишь при хорошо отлаженной работе маркетинговой службы вуза, обеспечивающей непрерывное изучение рынка и адаптацию вуза к новым условиям.

Таким образом, принципиально новым направлением деятельности вузов в условиях жесткой конкуренции на рынке образовательных, научных и других услуг, оказываемых учебным заведением, является маркетинг.

Маркетинг вуза должен дать ответ на вопрос, какие, какого качества и сколько услуг необходимо оказывать для обеспечения стабильности функционирования и развития вуза в желаемом на-

правлении. В укрупненном плане к таким услугам относятся: подготовка кадров высшей квалификации, пользующихся спросом на рынке труда к моменту окончания вуза; краткосрочная адресная переподготовка или переобучение кадров; проведение научных работ и оказание других услуг, пользующихся спросом и требующих привлечения высококвалифицированных кадров. Наряду с услугами, пользующимися спросом на момент их оказания, вуз вынужден вести фундаментальные исследования и осуществлять подготовку кадров по направлениям, соответствующим стратегическим интересам общества, которые окупаются значительно позже, а также находить средства для обучения одаренных студентов и подготовки научных работников, которые не могут платить за обучение, но способствуют росту престижа университета и его развитию.

До настоящего времени не изучены возможности финансирования вузов за счет внебюджетных источников (заказчиков образовательных и научно-исследовательских услуг, международных грантов, благотворительных фондов, спонсоров и т.д.). Не освоен рынок международных образовательных и научных услуг. Исследования и широкое освоение всевозможных небюджетных источников финансирования вузов, в том числе и зарубежных, позволит вузам не только стабилизировать свое финансовое положение, но и интегрироваться в мировую образовательную систему. В мире высшее образование становится все более доходной отраслью экономики, и национальные правительства многих стран вступают на путь усиливающейся конкуренции за получение этих денежных потоков. Большинство стран уже пришли к пониманию миссии образования как ключевого фактора экономического развития, иллюстрацией чему служит известная

Болонская декларация, подписанная в 1999 году в Италии министрами образования 29 европейских стран и направленная на установление европейского образовательного пространства.

Необходимо научно обосновать и коренным образом изменить систему управления персоналом вуза. От квалификации и качества работы ППС вуза в решающей степени зависит качество оказываемых им услуг и его рейтинг. В жестких рыночных условиях необходима непрерывная оценка качества работы ППС. Критерии оценки труда ППС должны быть такими, чтобы каждый педагог сам был заинтересован в повышении своей квалификации путем участия в международных программах и грантах, работе или стажировке по профилю преподаваемых дисциплин [2, с. 12].

Квалификация, количественная и качественная оценка труда ГШС должны быть жестко связаны с оплатой его труда. Это требует существенного изменения системы оплаты труда ППС. Необходимо создавать такие условия вознаграждения за труд, при которых в вузе работали бы самые высококвалифицированные кадры. В целях непрерывного обновления кадрового состава система аттестации труда ГШС должна ограничить сроки возможной работы в должности ассистента и преподавателя - как это имеет место в мировой практике.

Нерешенными до настоящего времени остаются вопросы организации студенческой практики, без которой невозможно раскрыть и развить индивидуальные возможности, стимулировать инициативу и предпринимательские способности студента. В этих условиях необходима научная проработка вопросов студенческой практики как на частных и государственных предприятиях, так и на собственной базе вуза, в созданных специально для этих целей учебно-тренировочных фирмах, учебно-производ-

ственных мастерских и других структурах.

Важную роль в развитии экономики РФ играет малое предпринимательство. Специалист, подготовленный для этой сферы, должен иметь широкий профессионально-квалификационный профиль, быть социально активной личностью, обладающей высокой компетентностью, мобильностью и профессионализмом. Условия для этого могут быть созданы лишь на базе интеграции образования и бизнеса.

Это требует повышения квалификации ППС в рыночных структурах, обязывает создавать структурные подразделения вуза, где студент и педагог работали бы вместе, оказывая конкретные услуги или выпуская наукоемкую продукцию. Такие структуры позволяют ускорить процесс формирования свободной, самостоятельной и сильной личности воспитанника, интегрировать в рыночную среду не только студентов, но и преподавателей. Они же решают проблемы заработка ППС, а для некоторых студентов - вопросы оплаты дальнейшего обучения и будущего трудоустройства. Достичь экономической стабилизации такие рыночные структуры смогут в том случае, если услуги, оказываемые ими, или выпускаемая продукция будут конкурентоспособными. Это требует привлечения современного научного знания и мирового опыта и тем самым должно способствовать повышению квалификации ППС и качеству подготовки выпускников.

По мобильности, масштабу оказываемых услуг и выпускаемой продукции, численности работающих такие структуры должны относиться к малому и среднему бизнесу. Это позволит привлечь большое число студентов к производительной деятельности и непрерывно адаптировать вуз к изменяющейся рыночной среде. В рыночных условиях, когда малый и средний бизнес еще недоста-

точно развит, это позволит решить не только проблемы вуза, но и проблемы занятости населения производительным трудом, будет способствовать социальной стабилизации.

Массовое вовлечение студентов в организацию малого и среднего бизнеса невозможно без создания в вузе специальной системы развития предпринимательства. Наиболее признанной в мировой практике структурой, содействующей развитию предпринимательства, являются «бизнес-инкубаторы».

Глобальные процессы информатизации общества затронули также и высшую школу. Устойчиво расширяются масштабы получения информации, общения в информационном поле образовательных услуг в связи с введением дистанционного обучения, возможности сближения наций и народов, индивидуализируется обучение [3, с. 8].

Вузовская система обучения в условиях перехода к информационному обществу характеризуется новым мышлением, новыми подходами к информации. Происходят активные поиски оптимальной модели образования, способной эффективно решать задачи современной цивилизации. Высшая школа РФ совершила настоящий прорыв в мир информации и вносит в трансакционное пространство свои интеллектуальные, культурные ценности. Число пользователей Интернетом ежегодно увеличивается.

Однако, внедрение информационных технологий, в частности, Интернета, мультимедийных средств, объединяющих текст, графику, звук, видео на основе использования компьютеров и других электронных средств, требует чрезвычайной продуманности и обоснованности. Перед вузами встала задача - научить студента жить в потоке насыщенной информационной среды. Мощное внедрение компьютеризации в нашу

жизнь привело к тому, что информационные технологии сегодня во многих областях заменили человека. В связи с этим рынок рабочей силы в настоящее время насыщен и в преимущественном положении оказываются люди с хорошим образованием.

Поэтому необходима выработка оптимального сочетания фундаментальных и прикладных наук, теории и практики, аудиторных и самостоятельных занятий, иные принципы отбора и систематизации знания, обогащения новейшими научными знаниями. В новых условиях требуется также формирование специалистов нового уровня, нового типа со знанием иностранных языков, отечественной истории, компьютерной техники, имиджмейкерства, маркетинга, менеджмента, обладающих культурой общения, практическими навыками, стремлением к профессионализму, к успеху.

Серьезные изменения затронули организационно-управленческую и финансово-экономическую деятельность учебных заведений, развитие и внедрение новых экономических механизмов. Однако пока не произошли планируемые стабилизация и укрепление финансового положения системы образования. Многоканальность финансирования, привлечение внебюджетных средств (наряду с бюджетными), в том числе за счет расширения дополнительных образовательных услуг и научной деятельности, не обеспечивают в необходимой мере самые насущные потребности образования.

В условиях ускорения научно-технического прогресса возрастает потребность в специалистах с высшим образованием, поэтому наблюдается рост численности студентов вузов. В качестве оценки спроса на образование можно использовать показатели охвата молодежи высшими формами образования. Эти показатели растут,

и объясняется это прежде всего экономическими причинами - общим повышением уровня требований к квалификации работников и сокращением возможностей получения работы для лиц с низким образованием.

Глобализация вызвала также обострение международной конкуренции. Конкуренция и расширение рынка ведут к углублению специализации и международного разделения труда, стимулирующих, в свою очередь, рост производства не только на национальном, но и на мировом уровне. Глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовой технологии, а также конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе. Наконец, в результате глобализации происходит рост торговли услугами, включая финансовые, юридические, управленческие и все виды «невидимых» услуг, которые превращаются в основной фактор международных торговых отношений.

Наличие свободного рынка труда, благодаря которому каждый человек имеет возможность продавать свой труд, располагаясь им по своему усмотрению, является определяющей особенностью рыночной экономики, т.к. труд - самый активный фактор любой экономики. Рынок побуждает человека повышать качество труда, совершенствовать себя как носителя рабочей силы. Существует зависимость между уровнем образования и качеством, а значит, и стоимостью товара «рабочая сила».

В условиях, когда всякое качественное изменение спроса на рынке труда приводит к обесцениванию рабочей силы некоторых категорий наемного труда, возникает объективная необходимость в более высоком уровне образования, обеспечивающем всестороннюю

подвижность, перемену труда, движение функции рабочей силы. В связи с этим необходимо как можно скорее перейти от концепции, ориентированной на человеческие потребности и их удовлетворение, к другому понятию, в основе которого лежала бы адаптация системы высшего профессионального образования к условиям рынка и глобализации, главной целью стало бы самовыражение и полное раскрытие возможностей и способностей человеческой личности.

В настоящее время существуют различные мнения о роли государства в образовании. До недавнего времени традиционная точка зрения сводилась к тому, что образование должно быть полностью государственным и что образовательные программы недостаточно финансируются. Сегодня утвердилось другая точка зрения, согласно которой необходимо создавать многоканальный механизм финансирования образования. В советский период образование было государственным, бесплатным. В настоящее же время существуют различные формы оказания образовательных услуг

как государственными, так и негосударственными учебными заведениями [1].

Переход страны к рыночным отношениям коренным образом изменяет государственную политику и государственную поддержку в сфере высшего образования. Взаимосвязь государственной политики и государственной поддержки должна осуществляться на двух уровнях. На теоретическом уровне разрабатываются новые концепции, доктрины, программы развития высшего образования. На организационно-управленческом происходит определение задач центральных и региональных правительств, аппаратов управления образованием, объединение государственных, общественных и частных усилий в деле контроля за работой учреждений образования и достижением планируемого конечного результата, в повышении эффективности высшего образования [1, с. 343].

Реформа образования, осуществляемая в настоящее время, связана с целым комплексом мер, направленных на кардинальное изменение его социально-экономических, право-

вых, структурных и содержательных компонентов. Объективными факторами, определяющими сущность, характер и направленность нововведений в образовании, выступают: ориентация на рыночную модель экономики; развитие различных форм собственности; вхождение образования в мировую образовательную систему.

Литература

1. Лунев А.П. Совершенствование государственного управления системой высшего образования в регионе. Дисс. на соискание ученой степени д. экон. наук. М., 2000

2. Корольков В. Кадровая ситуация в высшей школе: тенденции и проблемы // Высшее образование в России. 2000, № 10

3. Диез-Хохляйтнер Р. Университеты в контексте глобальных проблем современности: Доклад на Международном конгрессе «Ломоносов-94». МГУ, 17 - 19 октября 1994 г. // Alma mater. 1994, № 5-6

Обоснование необходимости повышения качества высшего профессионального образования в условиях инновационной экономики

Исалова Маржанат Нурулаевна, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета Дагестанского государственного технического университета

В статье доказана целесообразность повышения качества российского высшего образования и создания университетского комплекса, являющего собой инновационную форму интеграции инновационной экономики, отраслевой науки и профессионального образования. При этом главной целью создания университетского комплекса является получение специалиста для инновационной экономики с заданными функциональными параметрами (профессиональными знаниями и практическими навыками), востребованных практикой.

Ключевые слова. Высшее профессиональное образование, университетский комплекс, инновационная экономика.

Article proven usefulness for improving the quality of Russian higher education and creating a University complex involved innovative form of integration of innovation economy, industrial science and vocational education. In order to create University complex is to receive specialist to innovation economy with the specified functional parameters (professional knowledge and practical skills), popular practices.

Keywords: Higher vocational education, University complex, innovative economy.

Рынок труда и рынок образовательных услуг в современной России практически не связаны между собой. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики [1], половина выпускников вузов работают не по специальности, по которой они учились, а 60% выпускников вузов и 70% выпускников профтехучилищ ежегодно оказываются невостребованными. В настоящее время вузы зачастую выпускают некомпетентных специалистов, имеющих лишь теоретические основы подготовки, в связи с чем компаниям, функционирующим в рамках инновационной экономики, приходится доучивать выпускников и повышать их квалификацию до приемлемого уровня в процессе их работы, что приводит к излишнему повышению издержек этих предприятий, и тормозит развитие всей экономики. Более того, в вузах резко сократился объем научных исследований, что отражается на новизне полученных знаний. Поэтому у студентов, оканчивающих высшие учебные заведения, возникают проблемы с трудоустройством. При этом возникает недопустимая ситуация: выпускник только получил диплом, а его знания уже устарели. Причиной такого положения вещей является практическое отсутствие взаимосвязи и сотрудничества науки, образования и производства.

В этой связи, одним из определяющих факторов развития инновационной экономики является соотношение между потребностью в квалифицированных кадрах и реальным предложением образовательными учреждениями специалистов с заданными функциональными параметрами. Причем вложение инвестиций в образование и науку в форме финансирования их высококачественной подготовки в вузах создаст, с нашей точки зрения, предпосылки для выпуска специалистов с учетом критериев, предъявляемых обществом, инновационной экономикой, работодателями, рынком труда. Таким образом, работодатель получит готового работника без необходимости его «доучивания», «натаскивания» и «доведения» его до соответствия предъявленной квалификации, что, естественно, сокращает издержки организаций и предприятий по обучению кадров.

По нашему мнению, в современной экономике назрела острая проблема нехватки квалифицированных кадров на уровне инженерно-технических работников, сметчиков, экономистов-плановиков, менеджеров среднего звена, руководящего корпуса. Объективности ради, считаем необходимым отметить, что в настоящее время количество выпускников высших учебных заведений растет, и даже превышает совокупную потребность рынка рабочей силы в таких кадрах. Однако, с другой стороны, анализ сущности этой проблемы свидетельствует о том, что, несмотря на обилие такого рода специалистов, кроме базовой теоретической подготовки им больше нечего предъявить работодателю. Отсюда вполне логичным следует считать требование современных руководителей организаций наличия к моменту окончания вуза (помимо теоретических знаний) опыта практической деятельности.

Учитывая вышеизложенное, автор обосновывает необходимость повышения качества высшего профессионального образо-

вании, поскольку это позволит реализовать механизм интеграции образования, науки и производства и подготовить специалиста, во-первых, с высоким уровнем теоретической подготовки, и, во-вторых, отвечающего требованиям работодателя с точки зрения практической составляющей выбранной профессии. С нашей точки зрения, в рамках повышения качества высшего профессионального образования целесообразно внедрить следующие направления:

- формирование и развитие механизма взаимодействия вузов и работодателей;
- разработка инновационных образовательных программ, предполагающих преподавание дисциплин на основе научных достижений;
- создание интегрированных баз учебно-научно-производственной практики студентов, слушателей и специалистов;
- развитие материально-технической базы вузов;
- расширение информационного пространства библиотечных ресурсов вузов на основе использования новых технологий;
- использование современных информационных технологий.

Инвестиции в образование, с нашей точки зрения, будут способствовать выпуску квалифицированных специалистов, которые, в свою очередь, востребованы на рынке труда. А это создаст предпосылки для реализации стратегического потенциала организаций, функционирующих в рамках инновационной экономики. Высококласный кадровый состав указанных предприятий – это залог развития инновационной экономики.

Решение перечисленных проблем, а также необходимость ускоренного перехода к развитию инновационной экономики определяет целесообразность использования программно-целевого метода – а именно разработки и последу-

ющей реализации комплексной целевой программы «Развитие высшего профессионального образования в условиях инновационной экономики в 2010-2012 гг.».

В результате реализации Программы должен быть учрежден университетский комплекс, который позволит осуществить переход к инновационной экономике. Реализация Программы будет осуществляться по следующим направлениям:

- университетский комплекс;
- обеспечение доступного и качественного образования;
- разработка и реализация модели подготовки кадров, гибко реагирующей на потребности рынка;
- развитие инновационной экономики в разрезе квалифицированного кадрового состава.

Основной целью Программы является подготовка специалистов с заранее заданными функциональными параметрами (профессиональными знаниями и практическими навыками), востребованными инновационной экономики. Для достижения этой цели в рамках Программы должны быть решены следующие основные задачи:

- в области университетского комплекса – учреждение университетского комплекса для реализации взаимовыгодного партнерства науки, образования и сферы экономики, а также привлечения инвестиций в высшую школу; обеспечение устойчивого развития инновационной экономики; преодоление кризисных явлений в высшей школе и повышение эффективности использования ее научного и образовательного потенциала в интересах социально-экономического развития России;
- в области обеспечения доступного и качественного образования – развитие эффективного рынка образовательных услуг и финансовых механизмов, обеспечивающих их дос-

тупность для граждан; разработка принципиально новых критериев оценки качества образования специалистов с учетом критериев, предъявляемых обществом, экономикой, работодателями, рынком труда;

- в области разработки и реализации модели подготовки кадров, гибко реагирующей на потребности рынка – разработка инновационных образовательных программ в области подготовки специалистов для инновационной экономики; разработка и утверждение учебных планов, учитывающих особенности как стандарта высшего профессионального образования, так и требования к квалификации специалистов со стороны организаций и предприятий, функционирующих в рамках инновационной экономики;

- в области развития инновационной экономики в разрезе квалифицированного кадрового состава – разработка и реализация модели государственного заказа специалистов для инновационной экономики; принятие налоговых льгот для работодателей, сотрудничающих с вузом и заключающих договоры на подготовку специалистов для развития инновационной экономики.

Для решения основных задач в области развития университетского комплекса необходимо осуществить:

- создание нормативно-правовой базы для учреждения и функционирования университетского комплекса;
- формирование модели взаимодействия университетского комплекса с высшими учебными заведениями, студентами и работодателями, а также эффективных методов регулирования им (университетским комплексом);
- усиление возможностей работодателей и студентов влиять на объем и качество предоставляемых образовательных услуг;
- обеспечение прозрачности, последовательности и про-

гнозируемости процедур осуществления финансовых потоков внутри университетского комплекса;

- внедрение инновационных технологий в образовательный процесс;
- обеспечение инвестиционной привлекательности университетского комплекса для частных капитальных вложений.

Для решения основных задач в области обеспечения доступного и качественного образования необходимо осуществить:

- укрепление гарантий прав студентов, подписывающих трехсторонний договор «работодатель–вуз–студент», обеспечивающий гарантированное трудоустройство по окончании вуза;
- совершенствование законодательства субъекта Федерации в плане предоставления налоговых льгот работодателям, сотрудничающим с вузом;
- разработку критериев оценки качества образования специалистов для инновационной экономики;
- учреждение Ассоциации независимой экспертизы качества образования специалистов, выпускаемых вузами;
- разработку финансовых механизмов, способствующих обеспечению доступности образовательных программ для граждан.

Для решения задачи в области разработки и реализации модели подготовки кадров, гибко реагирующей на потребности рынка, необходимо осуществить:

- обеспечение постоянного сотрудничества предприятий и организаций различных сегментов экономики с вузами;
- формирование базы данных о потребности предприятий в кадрах с заранее заданными функциональными параметрами;
- создание эффективных экономических механизмов притока частных инвестиций в университетский комплекс, привлечение инвесторов путем усиления правовых гарантий;
- разработку и реализацию инновационных образовательных программ в области подготовки специалистов для иннова-

ционной экономики, учитывающих требования представителей потенциальных работодателей к уровню их подготовки;

- создание интегрированных баз учебно-научно-производственной практики студентов;
- создание системы межвузовских учебно-лабораторных и научно-исследовательских центров коллективного пользования в рамках подготовки специалистов для инновационной экономики.

Для решения основной задачи в части развития инновационной экономики в разрезе квалифицированного кадрового состава необходимо осуществить:

- разработку и внедрение системы целевой подготовки специалистов в вузах России для субъектов Федерации и предприятий и организаций, функционирующих в рамках инновационной экономики;
- повышение роли органов субъекта Федерации в содействии развитию кадрового состава инновационной экономики;
- разработку и реализацию модели госзаказа специалистов для инновационной экономики;
- совершенствование форм государственной поддержки предприятий и организаций, функционирующих в рамках инновационной экономики.

Оценка эффективности и социально-экономических последствий реализации Программы должна производиться на основе системы индикаторов, которые представляют собой не только количественные показатели, но и качественные характеристики и описания. Система индикаторов обеспечит мониторинг реальной динамики изменений в инновационной экономике за оцениваемый период с целью уточнения или корректировки поставленных задач.

Успешная реализация Программы позволит обеспечить:

- ? привлечение инвестиций в высшую школу с целью подготовки высокопрофессиональных кадров для инновационной экономики;

? финансовую устойчивость высшей школы, готовящей специалистов для инновационной экономики;

- ? наращивание образовательного и научного потенциала;
- ? укрепление материально-технической базы вузов России;
- ? повышение качества образования;
- ? оптимизацию структуры системы высшего профессионального образования и переподготовки кадров для инновационной экономики;
- ? эффективное развитие инновационной экономики.

Основными индикаторами оценки реализации Комплексной целевой Программы «Развитие высшего профессионального образования в условиях инновационной экономики в 2010-2012 гг.» являются:

- динамика себестоимости образовательных услуг;
- количественная оценка подготовленных специалистов для инновационной экономики;
- качественная оценка разработанных инновационных образовательных программ в сфере инновационной экономики;
- соотношение спроса и предложения специалистов для инновационной экономики с заданными функциональными параметрами;
- доля участия работодателей при подготовке специалистов для инновационной экономики;
- доля расходов граждан при заключении трехстороннего договора «работодатель–вуз–студент»;
- объем средств, выделяемых из бюджетов разных уровней на предоставление льгот работодателям, заключившим договоры с вузами;
- общий объем финансирования мероприятий по созданию университетского комплекса за счет бюджетных средств и внебюджетных источников.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] <www.gks.ru>.

Применение теоретических основ управления в решении практических задач организации логистических процессов

Слепцов Михаил Владимирович,
аспирант
Российской таможенной академии

Статья содержит результаты анализа современных подходов к трактовке взаимодействия теоретических основ логистики с теорией управления. Представлены общие теоретические аспекты организации логистических систем. Дан ряд определений, отражающих сущность организации управления логистическими процессами.

Ключевые слова:
логистика, управление, теория управления, теория логистики, принципы логистики, логистический процесс, логистическая система

The article contains the results of the analysis of the modern approaches to treatment of interaction of the logistics theory with the management theory. The general theoretical aspects of the logistical systems organization are presented. A number of the definitions containing the essence of the organization of the logistical processes management are given.

Keywords:
logistics, management, the management theory, the logistics theory, the logistics principles, logistical process, logistical system

Тел.: 8 (495) 786-90-07

e-mail: mihail_s80@mail.ru

Переход к рыночным отношениям в экономике стимулировал развитие новых направлений экономической науки. К одному из них относится логистика, в которой объектом изучения и управления являются материальные и связанные с ними информационные и другие потоковые процессы. Широкое применение принципов и методов логистики в практике хозяйственной деятельности предопределено задачами повышения конкурентного потенциала производственно-коммерческих систем различного организационно-иерархического уровня.

Развитие логистики является одним из важнейших направлений исследований в современных условиях развития национальной экономики. Фактор логистики усиливает внешнеэкономические связи государства, способствует международному разделению труда и, как следствие, развитию национальной экономики.

Результаты исследований, проведенных в западноевропейских странах, показали, что около 98% совокупного времени, включающего производство товара, доставку сырья и транспортировку готовой продукции потребителю, приходится на их прохождение по различным каналам материально-технического обеспечения и сбыта. Причем, непосредственно производство товаров занимает лишь 2% суммарного времени [3, с. 20].

В промышленности и торговле на долю логистики приходится в среднем около 30 % общей суммы производственных издержек.

Исследования, проведенные в развитых странах, в частности в Великобритании, показали, что расходы на логистику составляют около 70 % в стоимости продукта, попавшего к конечному потребителю [1, с. 20].

Несмотря на то, что становление логистики как самостоятельной дисциплины еще далеко от завершения, уже сейчас пора по-новому взглянуть на управление и стратегию логистики.

В настоящее время термин «логистика» имеет постоянно расширяющийся диапазон толкований, обилие которых достаточно велико.

Это демонстрирует В. И. Сергеев, который попытался перечислить все определения логистики, доминировавшие в экономической литературе во второй половине 90-х годов XX века [5, с. 50—52]. Согласно проведенному им анализу логистика — это:

- комплексное направление в науке, охватывающее проблемы управления материальным и информационным потоками в их взаимодействии;
- научная дисциплина об управлении потоками в системах;
- междисциплинарное научное направление, непосредственно связанное с поиском новых возможностей повышения эффективности материальных потоков;
- научно-практическое направление хозяйствования, заключающееся в эффективном управлении материальными потоками в сфере производства и обращения;
- наука о рациональной организации производства и распределения, позволяющая комплексно, с системных позиций охватывать вопросы снабжения, организовывать сбыт и распределение готовой продукции;
- процесс планирования, реализации, контроля затрат перемещения и хранения материалов, полуфабрикатов и готовой продук-

ции, а также связанной с ними информации о поставке товаров от места производства до места потребления в соответствии с требованиями клиентов;

- организация системы, включающая производство, хранение, транспортировку и распределение продукции с максимальной прибылью;

- научный инструментарий эффективного взаимодействия производительных сил общества путем системной организации и оптимизации материальных, товарных и информационных потоков;

- наука об организации и планировании процесса обращения материальных ресурсов в общественном производстве (на всех его участках и этапах) и управлении этим процессом;

- применение современных науковедческих дисциплин к построению (синтезу), исследованию, анализу и количественной оценке эффективности функционирования логистических систем в сфере материально-технического обеспечения, производственно-коммерческой деятельности и оптовой торговли средствами производства;

- процесс управления производством, движением, хранением материалов, изделий и товаров, а также сопутствующих им информационных потоков посредством организации каналов товародвижения, так что текущие и будущие затраты минимизируются при условии высокоэффективного (надежного) выполнения и доставки заказов;

- новое научное направление, учение о планировании, управлении и наблюдении (отслеживании) при движении материальных и информационных потоков в производственных и энергетических системах;

- наука о планировании, организации, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного ис-

точника до конечного потребителя.

Федоров Л.С. определяет логистику как совершенствование управления движением материальных потоков от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции и связанных с ними информационных и финансовых потоков на основе системного подхода и экономических компромиссов с целью достижения синергического эффекта [2, с. 15].

Свое видение определения логистики представляет Миротин Л.Б.: наука об организации совместной деятельности менеджеров различных подразделений предприятия, а также группы предприятий по эффективному продвижению продукции по цепи «закупки сырья-производство-сбыт-распределение» на основе интеграции и координации операций, процедур и функций, выполняемых в рамках данного процесса с целью минимизации общих затрат ресурсов. [9, с. 19]

В попытке обобщить всю предшествующую теорию и практику логистики А. И. Семенов в своем справочном пособии [4, с. 16-18] предлагает три определения логистики. Логистика – это:

- 1) мышление и наука, направленные на организационно-аналитическое совершенствование, доводку (оптимизацию) потоковых процессов человеческой деятельности любого содержания, в частности, экономической;

- 2) отрасль науки – совокупность самостоятельной методологии, теории, методов и способов оптимизации (совершенствования) различных по субстанциональной сущности потоков, сопровождающих экономические, социальные и коммуникативные процессы в сфере создания, воспроизводства и потребления товаров и услуг, в условиях функционирования и развития рыночных отношений;

- 3) наука рациональной организации и перманентного со-

вершенствования (доводки) производства и реализации продуктов, позволяющая комплексно с системных позиций охватить вопросы снабжения, организацию сбыта и донесения продукта до потребления (клиента) как единое целое (единую задачу).

Проведенный анализ свидетельствует о наличии в современной науке большого количества предлагаемых учеными различных определений логистики. Тем не менее, все они не противоречат концептуальной сущности логистики, а их многочисленность является вполне закономерным явлением, которое часто сопровождает становление и развитие новых научно-практических направлений.

Глобальная цель логистики – сокращение цикла, уменьшение запасов. На стадии производства – за счет синхронизации процессов; за счет определения потребности в материальных ресурсах; за счет саморегулирования (производство идет в соответствии со спросом на ту или иную продукцию).

Совокупность взаимосвязанных логистических операций, направленных на достижение конечной цели распределения материального потока, определяемой логистической стратегией, осуществленных в одной логистической цепи составляют логистических процесс.

Организацию в логистике можно определить как установление и распределение объема работ по реализации намеченных целей, а также характера взаимоотношений между управленческими и производственными звеньями по созданию реальных условий для достижения целевой функции фирмы (компании) в рамках логистического процесса.

Управлением логистическими процессами является основанное на достоверном знании систематическое воздействие на сеть, охватывающую все организации и виды хозяй-

ственной деятельности, связанные с перемещением и преобразованием товаров, начиная со стадии сырья и исходных материалов и заканчивая доставкой готовых продуктов конечному пользователю.

К логистике, как к науке имеющей в своей основе экономику, в той или иной мере применимы все экономические законы.

В большинстве определений логистики в различной степени подчеркивается ее управленческая направленность, а в зарубежной литературе вообще повсеместно применяется термин «логистический менеджмент».

К определению теоретических основ управления логистическими процессами необходимо отнести выявление законов и принципов осуществления логистических процессов, основанных на общих законах и принципах управления в целом.

В современной науке вопрос формирования принципов логистики по степени разработанности соответствует положению с принятием определения самой логистики: различные исследователи предлагают свои трактовки, сообразно сформулированным ими целям логистики.

При этом неизменным является общее мнение о необходимости рассматривать в качестве основы теоретические принципы управления, как источника теории и методологии логистики в целом.

Принципы управления определяют закономерности формирования управляемой системы: ее структуру, методы воздействия на коллектив, формируют мотивацию поведения его членов, учитывают особенности технологии и технического оснащения управленческого труда. Искусство управления не может опираться только на интуицию, талант руководителя. Это искусство основывается на солидной теоретической базе, накопленной за тысячи лет человеческой цивилизацией, — на принципах, законах управления. Рассмотрим важнейшие из этих принципов.

Принцип научности требует построения системы управления и ее деятельности на строго научных основаниях. Необходимость соблюдения принципа научности в управлении требует привлечения всего спектра современных знаний, их тщательного синтеза.

В соответствии с принципом цели каждое действие должно иметь ясную и определенную цель. Он распространяется на все виды деятельности человека, от государственного и производственного управления и до тактики поведения личности на бытовом и межличностном уровнях.

Принцип правовой защищенности требует от руководителей знания действующего законодательства и принятия управленческих решений только с учетом соответствия этих решений действующим правовым актам.

Соблюдение принципа оптимизации управления позволяет повышать эффективность управляемой системы. Оптимизация и упрощение сложных производственных систем — необходимое условие для более эффективного использования постоянно растущих объемов информации, что и определяет прогресс этих систем.

Принцип системности и комплексности требует одновременно и комплексного, и системного подходов к управлению. Системность означает необходимость использования элементов теории больших систем, системного анализа в каждом управленческом решении. Комплексность в управлении означает необходимость всестороннего охвата всей управляемой системы, учета всех сторон, всех направлений, всех свойств.

Принцип делегирования полномочий состоит в передаче руководителем части возложенных на него полномочий, прав и ответственности своим компетентным сотрудникам. Главная практическая ценность принципа состоит в том, что руководитель освобождает

свое время от менее сложных повседневных дел, рутинных операций и может сконцентрировать свои усилия на решении задач более сложного управленческого уровня; при этом, что весьма важно для руководителя, обеспечивается соблюдение нормы управляемости.

Принцип демократического централизма является одним из важнейших в управлении и означает необходимость разумного, рационального сочетания централизованного и децентрализованного начал в управлении.

Согласно принципу соответствия выполняемая работа должна соответствовать интеллектуальным и физическим возможностям.

Изучение логистики должно базироваться на понимании основной идеи логистического подхода. Деятельность по управлению материальными потоками так же, как производственная, торговая и другие виды хозяйственной деятельности, осуществлялась человеком, начиная с самых ранних периодов его экономического развития. Новизна логистического подхода к управлению материальными потоками заключается, прежде всего, в смене приоритетов между различными видами хозяйственной деятельности в пользу усиления значимости деятельности по управлению материальными потоками. Система взглядов на рационализацию хозяйственной деятельности путем оптимизации потоковых процессов является концепцией логистики.

В логистике реализация принципов управления выступает необходимой, поскольку их соблюдение обязательно для всех подсистем управления предприятия. Логистическая система является также системой управления.

При разработке и создании логистических систем важнейшее значение имеют принципы, определяющие характер и природу всего механизма взаимодействия в целом и отдельных его элементов в частности.

Как уже отмечалось различными исследователями в данной области выделяют ряд принципов логистического подхода в той или иной степени единообразных, но, вместе с тем, каждый из них формулирует принципы, дополняющие ранее предложенные.

В целом, имеющаяся на сегодняшний день система логистических принципов выглядит следующим образом.

Принцип системного подхода определяет необходимость подхода к объектам исследования как системам – одну из главных особенностей логистики. Максимальный эффект можно получить только в случае, когда материальный поток оптимизируется на всем протяжении от первичного источника сырья вплоть до конечного потребителя, а не в рамках отдельного предприятия или подразделения. Поэтому все звенья логистической цепи необходимо рассматривать как целостную систему, чтобы согласовать экономические интересы отдельных ее элементов, технические вопросы, технологические процессы и т.д.

Одна из основных задач логистики – минимизация совокупных логистических издержек на протяжении всей логистической цепочки от первичного источника сырья до конечного потребителя. Необходимым условием эффективного решения этой задачи является возможность точного измерения логистических издержек, но это возможно лишь при условии, если система учета издержек производства и обращения позволяет выделять затраты на логистику. Поэтому, в соответствии с принципом тотальных затрат необходимо выделять и анализировать затраты на реализацию логистических операций, определять наиболее значимые затраты, выявлять их взаимозависимость и т.д.

В процессе оптимизации структуры или управления логистической системой необходимо согласование частных целей

функционирования отдельных элементов системы для достижения глобального оптимума. Этого требует принцип глобальной оптимизации.

Принцип логистической координации и интеграции определяет необходимость достижения в логистических процессах согласованного, интегрального участия всех звеньев логистической системы или логистической цепочки от ее начала и до конца в управлении всеми видами потоков при реализации целевой функции.

В начале становления логистического подхода при формировании системы логистического управления использовался критерий минимума общих затрат на материальное распределение. Это с одной стороны открывало новые возможности в принятии решений, но вместе с тем определенным образом ограничивало эффективность получаемых решений. Поэтому в дальнейшем пришло понимание того, что критерием должна быть максимальная прибыль от логистических операций всех фирм-участниц. Таким образом, снижение прибыли (увеличение затрат) в одном из звеньев логистической системы допустимо и необходимо при условии, что это повлечет увеличение прибыли (снижение затрат) всей логистической системы в целом. Эти положения составляют основу принципа использования теории компромиссов для перераспределения затрат.

По сравнению с повышением качества товара или выпуском нового товара существует гораздо менее затратный путь повышения конкурентоспособности предприятия, а именно достижение современного уровня логистического сервиса и его развитие (обеспечение гибкости, надежности и высокого качества: своевременная доставка, удобная тара, приемлемые партии, подобранный ассортимент и т.п.). Такое положение определяет принцип развития логистического сервиса.

При анализе, синтезе и оптимизации объектов и процессов в логистической системе широко используются различные модели: математические, графические, физические, имитационные и др. Реализация логистического менеджмента в настоящее время невозможна без соответствующей информационной базы, что диктуется принципом моделирования и информационно-компьютерной поддержки.

Необходимость обеспечения надежности функционирования и высокого качества работы каждого элемента логистической системы для обеспечения общего качества товаров и сервиса, поставляемых конечным потребителям определяется принципом всеобщего управления качеством (TQM – total quality management).

В соответствии с принципом гуманизации всех функций и технологических решений в логистической системе, все решения должны соответствовать экологическим требованиям по охране окружающей среды, эргономическим, социальным, этическим требованиям к работе персонала и т.п. Для привлечения дисциплинированного, квалифицированного персонала в область управления материальными потоками необходимы современные условия труда, перспективы карьерного роста, повышение престижа подобной работы и т.д.

Внешняя среда предприятий характеризуется высокой степенью неопределенности и колебаниями рыночного спроса на товары и услуги, резкими колебаниями цен на сырье, транспортные услуги, колебаниями качественных и количественных характеристик материального потока, изменением условий поставок и закупок и т.д. В этих условиях логистическая система должна уметь перестраиваться, менять цели, параметры, критерии оптимизации, программу функционирования, т.е. приспосабливаться к новым условиям внешней сре-

ды, тем самым соблюдая принцип устойчивости и адаптивности. Это является существенным фактором устойчивого положения на рынке.

В результатах своих исследований И.А. Цвиринько расширяет приведенную теоретическую основу, определяющую требования логистического подхода, дополняя ее рядом принципов, относящихся, по мнению автора, к ключевым [8, с. 50-52].

Принцип эффективности определяет необходимость учета совокупности издержек управления материальными, финансовыми и информационными потоками на протяжении всей логистической цепочки. Одна из основных задач логистики - минимизация совокупных логистических издержек производства и обращения при соблюдении конечной цели макро- или микрологистической системы.

Соблюдение принципа надежности предполагает обеспечение безотказности, долговечности и резервирования технических средств для выполнения транспортных услуг с целью стабилизации работы соответствующей макрологистической системы; широкое использование современных технических средств перемещения и управления движением; высокие скорость и качество поступления информации и технологии ее обработки.

Принцип целостности предусматривает содействие доведению управляющих воздействий до всех структурных составляющих микрологистической системы, развитию между ними информационного сотрудничества, направлению на достижение целей логистики. Микрологистическая система оценивается как единое целое, состоящее из взаимодействующих, зачастую разнокачественных и разнородных, но совместимых по ориентации на конечные результаты микрологистической системы элементов.

Принцип гибкости предъявляет требование к наличию в

микрологистической системе механизмов, дающих возможность прогнозировать тенденции изменения состояния внешней экономической среды и возможностей самой системы, а также вырабатывать адекватные им воздействия.

Принцип специализации, предусматривает использование оборудования, подвижного состава, соответствующего, в основном, конкретным условиям. Применительно к микрологистической системе - это более широкое использование специализированного и специального подвижного состава, соответствующего конкретным условиям перевозки грузов.

По мнению В.Е. Николайчука к изложенным основным принципам, отражающим логистический подход к решению проблем в производственно-хозяйственной деятельности, необходимо дополнить принципы, характеризующие логистику, как систему, обладающую качествами организации [3, с. 50-51].

Принцип синергичности выражает комплексный системный подход в достижении поставленных целей. На основе этого принципа, учитывая интеграцию процессов производства и обращения, считается возможным за счет согласованности действий во всех взаимосвязанных процессах добиться большего эффекта в целом по структуре, чем при улучшении функционирования отдельных элементов логистической системы.

В соответствии с принципом динамичности логистические системы должны быть не застывшими организационно-экономическими образованиями, а отражать сущность охватываемых ими процессов. Эта сущность заключается в прогрессивной динамике, которая выражается в развитии, стремлении к совершенствованию. Динамичность как форма движения объединяет дискретность производственных и снабженческо-сбытовых операций, предметы и средства труда, а

также цели и задачи, определенные на очередном этапе развития.

Построение логистических систем по принципу инициативности предполагает проявление образующимися структурами способности предупредительной реакции на вероятные события, а также возможности создавать и регулировать субъективные условия, положительно влияющие на процессы хозяйственной деятельности.

Принцип целесообразности ориентирует на привлечение лишь того потенциала, который играет положительную роль в достижении поставленных целей. Таким образом проявляется избирательность в выборе организационных, технических и технологических структурных составляющих, характеризующаяся стремлением к минимизации затрат или времени перемещения в условиях многовариантности решений конкретных задач.

В соответствии с принципами логистики все управляющие решения, принимаемые на основе маркетинговых исследований окружающей рыночной среды и текущей информации о ходе экономической деятельности, выражаются в воздействии на материальные потоки.

В конечном итоге логистическое управление должно осуществлять воздействия и организовывать производственный процесс таким образом, чтобы при минимальных издержках наилучшим образом удовлетворять потенциальных потребителей и расширять их круг.

Сочетание и взаимодействие принципов управления и логистических принципов позволяют выработать общие принципы организации логистических процессов как составной части формирования логистических систем.

На основе анализа сформулированных логистических принципов можно вывести требования, предъявляемые к формированию логистических систем:

- интеграция звеньев цепи

поставок в единую систему, обеспечивающую эффективное сквозное управление материальными и информационными потоками;

- интеграция систем контроля над движением и использованием номенклатуры сырья, материалов и другой продукции, поступающей в производство, а также готовой продукции, доставляемой потребителю;

- обеспечение эффективного взаимодействия и согласованности построения и функционирования элементов логистической системы;

- согласованность с действующими процессами и системами управления предприятием;

- функционирование в соответствии с принципом Парето, призванным помочь сотрудникам подразделений предприятия выявить важные задачи и возможности. Иными словами, логистическая система должна включать элементы, помогающие решать действительно важные и приоритетные задачи (т.е. такие, для которых выделяют ресурсы);

- равное внимание методам, объектам, субъектам и самому предмету исследования;

- упорядоченность и ясность (что не исключает ценности интуиции), совместимость со стилем управления, принятым на предприятии, направленность на действия.

В зависимости от вида бизнеса, масштаба и других факторов логистические системы того или иного предприятия могут отличаться друг от друга. Следовательно, одной из задач является уточнение моделей логистических систем, критериев разработки и оценки логистических систем предприятий различных отраслей.

Таким образом, приходится рассматривать большое количество уровней и, следовательно, конкретных объектов и предметов исследования, соответствующих определенному технологическому ряду систем и подсистем. Для каждого из них разрабатываются специфические

системные модели, критерии.

Анализ реальных логистических процессов и методов управления ими свидетельствует и о том, что положения классической теории запасов, которую некоторые апологеты логистики пытаются объявить устаревшей, отнюдь не утратили своего значения. А вот так называемые «новые» логистические методы зачастую имеют «полуэмпирический» характер, не являются универсальными и могут применяться только при строго ограниченных условиях. Характеристики внешней и внутренней среды, принятые в качестве базисных при моделировании реального логистического процесса, определяют вид принципиальной системы регулирования запасов, тип соответствующей математической модели (детерминированные, стохастические или полной неопределенности) и методы ее реализации. Как показывают исследования, эти условия достаточно тесно коррелированы с отраслевыми особенностями организации логистических процессов и видовой структурой самих запасов. При этом методы и модели классической теории запасов вполне отвечают современным требованиям, поскольку обладают многими системными свойствами (адаптивности, интегративности и др.) и соответствуют концептуальным подходам логистики, ориентированы на минимизацию уровня запаса.

Логистика в экономике может способствовать достижению конкурентных преимуществ как в производстве – через рациональное использование имеющихся мощностей, сокращение запаса оборотных средств, кооперацию, интеграцию, совершенствование календарного планирования и т.д., так и в обслуживании, благодаря совершенствованию торгового процесса, прогрессивной стратегии каналов распределения, более полному удовлетворению потребностей потребителей и т.п.

В настоящей статье сделана попытка соотнести теоретические основы управления с имеющимися на сегодняшний день в научной литературе подходами к определению и формулированию принципов логистики как основы для разработки логистических систем и практических механизмов управления составляющими их логистическими процессами.

Литература

1. Джонсон Джеймс, Вуд Дональд Ф., Вордлоу Дэниел Л., Мерфи-мл., Поль П. Современная логистика, 7-е издание: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2002 г. – 624 с.
2. Логистика как форма оптимизации рыночных связей / отв. ред. Л.С.Федоров. – М., 1996. – 122с.
3. Николайчук В.Е. Логистический менеджмент: Учебник. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 980 с.
4. Семенов А.И. Логистика. Словарь и библиография: Справ. пособие /А.И. Семенов; СПбГУЭФ. - СПб., 1999. – 67 с.
5. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
6. Теория управления: Учебник. Изд. 2-е/под общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. - М.: Изд-во РАГС, 2005. – 558 с.
7. Харрисон Алан, Ван Хоук Ремко. Управление логистикой: разработка стратегий логистических операций/ Пер с англ.; под ред. О.Е. Михейцева. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368с.
8. Цвиринько И.А. Методология, методы и модели управления логистическими бизнес-процессами. – СПб.: СПбГИЭУ, 2003. – 262с.
9. Эффективность логистического управления: Учебник для вузов/ под общ. ред. д.т.н., проф. Л.Б. Миротина. М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 448 с.

Методические подходы к оценке эффективности проектов внедрения информационных систем

Макаров Георгий Иванович, соискатель кафедры коммерциализации космоса МАИ (государственный технический университет)

В статье рассмотрены методические подходы к оценке эффективности проектов внедрения информационных систем, обеспечивающие повышение эффективности управления маркетинговой деятельностью предприятий.

Ключевые слова: проекты внедрения информационных систем, финансовый и многокритериальный методы оценки, рыночная стоимость предприятия.

The article describes the influence of modern information systems of improving management of marketing activities of enterprises.

Keywords: information systems, marketing activities of enterprises, the principles of planning

За последние 6 лет роль проектов внедрения информационных систем на предприятиях в России возросла, о чем свидетельствуют статистические данные. Так, если за период с 1999 г. по 2001 г. данные проекты снижались (3% в 2000 г. и 4% в 2001 г.), то с 2002 г. отмечен их существенный рост (8% от уровня 2001 г. и 16% в 2008 г.). Возрастание роли данных проектов приводит к поиску их правильной оценки.

Вопрос оценки эффективности проектов внедрения информационных систем в настоящее время является дискуссионным среди исследователей.

Исследуя разнообразные методы оценки эффективности данных проектов можно сделать вывод, что преобладающих методов в настоящее время не существует, а наличие их большого количества свидетельствует о неудовлетворенности как научного сообщества, так и руководителей предприятий предлагаемыми вариантами.

Анализ литературы по рассматриваемой проблематике показал, что можно выделить два подхода к оценке эффективности проектов внедрения информационных систем:

- финансовый, предполагающий оценку эффективности проектов по финансовым показателям;
- многокритериальный, предполагающий оценку эффективности проектов по многим критериям, причем финансовые показатели при этом не являются определяющими.

Основными недостатками финансовых методов оценки проектов внедрения информационных систем являются: трудность поиска информации при оценке эффективности проектов; наличие большого количества корректировок, связанных с особенностями бухгалтерской отчетности; необходимость рыночной переоценки материальных активов. В числе недостатков многокритериальных методов можно выделить: отсутствие интегрального показателя (большое количество разных показателей); трудности при использовании (значительные временные затраты на проверку значимости показателей).

Целесообразно в качестве критерия эффективности проектов внедрения информационных систем рассматривать рыночную стоимость предприятия. Во-первых, стоимость, как постоянная цель каждого производства, выступает естественной целью любого бизнеса. Во-вторых, стоимость является естественной целью для баланса интересов между инвесторами, акционерами и клиентами предприятия.

Стоимость предприятия является интегральной оценкой его устойчивости, прибыльности, квалификации персонала и множества других характеристик, не поддающихся точному количественному определению. Более того, многие из этих характеристик не присущи самому предприятию, а определяются его внешней средой.

На рис. 1 представлена взаимосвязь стоимости предприятия и его основных экономических показателей, что характеризует интегральную природу показателя стоимости. Цель любых инвестиций – увеличение объемов сбыта, снижение издержек производства, либо изменение финансового цикла, т.е. увеличение прибыли, активов и, как следствие, стоимости предприятия. Темпы

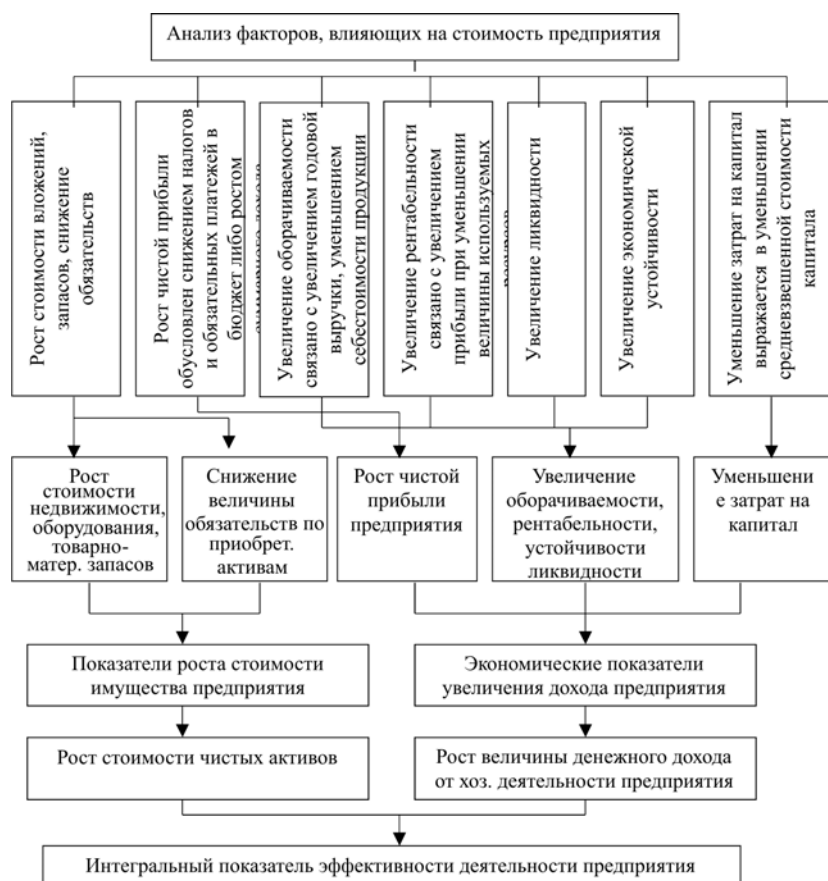


Рис. 1. Взаимосвязь экономических показателей эффективности функционирования предприятия и его стоимости

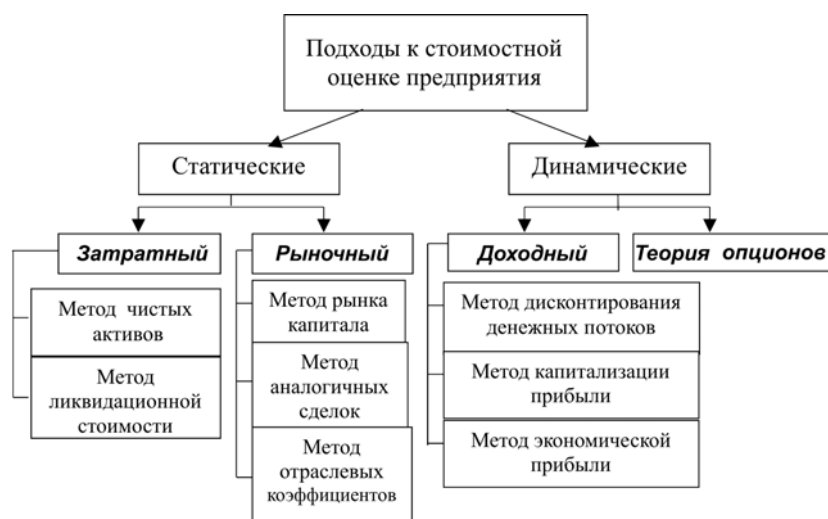


Рис. 2. Классификация основных подходов и методов оценки стоимости предприятия

роста стоимости предприятия отражают эффективность развития предприятия.

Существует несколько базовых подходов к оценке стоимо-

сти предприятия – доходный, затратный (имущественный) и рыночный (сравнительный), в рамках каждого из которых имеется несколько методов.

Кроме этого, в последнее время при оценке стоимости предприятий все чаще стал применяться опционный подход, который основан на том, что акционерный капитал компании может быть представлен и оценен как колл-опцион на активы компании при ее ликвидации (и выплате обязательств), создающей эквивалент исполнения опциона.[1] Данный подход позволяет учитывать высокую изменчивость рынка; учитывает перспективы развития предприятия в будущем, стоимость заложенных в активах опционов, выбранных стратегий и предполагаемых возможностей бизнеса.

В настоящее время наибольшую популярность во всем мире получил доходный подход, определяющий стоимость предприятия как выраженный в денежной форме и приведенный к настоящему моменту совокупный поток ожидаемых доходов, которые будут получать собственник. Концепция предполагает составление прогноза доходов и расходов и их приведение к текущей стоимости.[2]

Затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учетом его износа. Исследование бизнеса с применением методов затратного подхода осуществляется исходя из величины тех активов и обязательств, которые приобрела компания за период своего функционирования на основе принципа замещения.

Рыночный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними. Рыночный подход обычно используется с затратным либо доходным подходами. [3]

Каждый из подходов имеет преимущества и недостатки в

Таблица 1.
Преимущества и недостатки концептуальных подходов к оценке стоимости предприятия

Подходы	Преимущества	Недостатки
Доходный подход	- учитывает целесообразность совместного использования комплекса активов предприятия по сравнению с раздельным их использованием; - учитывает эффективность использования акционерного и заемного капитала предприятия; - учитывает перспективы развития, рыночную информацию; - является наиболее универсальным	- наиболее сложный и трудоемкий, нередко носит вероятностный характер; - ограниченные возможности прогнозирования ожидаемых денежных потоков компании; - погрешности определения параметров - рисков бизнеса, стоимости привлеченного и акционерного капитала, а также темпа роста денежных потоков в постпрогнозном периоде
Затратный подход	1) использование только реальных данных; - привязка к конкретному предприятию	- невозможность учесть перспективы развития бизнеса и уровни прибылей
Рыночный подход	- основан на ретроспективной информации; - отражает реальный спрос и предложение и фактические показатели бизнеса	- наличие подробной информации по множеству компаний – аналогов; - невозможность учесть развитие бизнеса
Опционный подход	- позволяет учитывать высокую изменчивость рынка; - учитывает перспективы развития предприятия в будущем, стоимость заложенных в активах опционов, выбранных стратегий и предполагаемых возможностей бизнеса	- требуется точная информация о стоимости реальных активов компании; - необходимо первоначально допустить некоторые предпосылки развития

применении к оценке стоимости предприятия (табл. 1).

В целом все известные методы оценки стоимости предприятия можно свести к двум основным группам:

1) статические методы; 2) динамические методы.

Статические методы включают в себя затратный и рыночный подходы, а динамические - доходный подход и теорию опционов (рис. 2).

Таким образом, согласно предложенному подходу, эффективность проектов внедрения информационных систем на предприятиях можно оценивать по методикам оценки стоимости предприятия.

Литература

1. Козырь Ю.В. Оценка и управление стоимостью имущества промышленного предприятия. Дисс. на соискание уч. ст. к.э.н. – М., 2003. – С. 42.
2. Аксенов А.П. Методологические основы формирования эффективной системы управления имуществом потребительского сектора национального рынка. Дисс. на соискание уч. степени д.э.н. – М., 2007.- С. 146
3. Бондаренко А.В. Оценка эффективности предпринимательской деятельности на основе стоимостного анализа. Дисс. на соискание уч. степени ...к.э.н. – М., 2006.- С. 76.

Особенности инновационного механизма технико-внедренческих зон и пути его совершенствования

Каниовский Михаил Александрович, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит» Московского государственного университета при- боростроения и информатики

Особым экономическим зонам технико-внедренческого типа отводится особая роль в решении задачи перехода российской экономики на инновационный путь развития. Внутренняя и внешняя среда ТВЗ обладают рядом особенностей. В статье рассматривается ее воздействие на инновационный механизм ТВЗ, предлагаются пути его совершенствования.

Ключевые слова: особые экономические зоны технико-внедренческого типа, инновационные проекты, механизм функционирования, инновационный механизм, оценка эффективности, бизнес-план.

Special economic zones of technoinnovative type have a special role in problem solving of the Russian economy transition to an innovative way of development. Internal and external environment of TIZ has a number of specific features. The article deals with its impact on the innovative mechanism of TIZ and contains some proposals for its improvement.

Тел: 310-5962

Технико-внедренческие зоны (ТВЗ) являются разновидностью особых экономических зон (ОЭЗ). Они являются новым для нашей страны экономическим институтом инновационного развития с особым режимом предпринимательской деятельности. ТВЗ реализуют как общие для всех ОЭЗ цели функционирования, так и специфические. Специфика целей создания ТВЗ определяется их нацеленностью и инновационной направленностью. Им отводится особая роль в решении задачи перехода российской экономики с инерционного энерго-сырьевого пути развития на инновационный, поэтому на их территориях размещаются только высокотехнологичные, высокопроизводительные, инновационные предприятия, соответствующие мировым стандартам. В России на территориях ТВЗ создаются благоприятные условия для развития малого и среднего предпринимательства, подкрепленные институциональными условиями кредитования, и, в дополнение, совершенствуется нормативно-правовая база, сокращающая административные ограничения и барьеры.

Ярким примером создания в российской практике инновационно-ориентированного ОЭЗ является особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Дубна», структура которой представлена на рис. 1.

На примере ТВЗ «Дубна» можно проследить механизм функционирования ОЭЗ технико-внедренческого типа. Сегодня она представляет собой всемирно известный научный центр и одну из наиболее динамично развивающихся точек роста создаваемой инновационной национальной системы. ТВЗ «Дубна» является единственным проектом создания ТВЗ в малом городе (рис. 2), где из 37 тыс. работающего населения, около 14 тыс. обладают высшим образованием, что, впрочем, не является достаточным и требует привлечения еще не менее 14 тыс. специалистов.

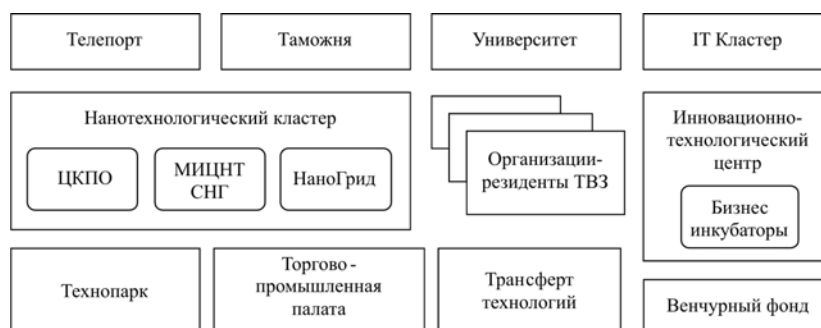


Рис. 1. Структура ТВЗ «Дубна»

В ТВЗ «Дубна» четко прослеживаются все основные черты, характерные российским ТВЗ. Все они созданы на базе всемирно известных научных центров (в г. Санкт-Петербурге и г. Дубне), всемирно известных университетов (в г. Томске), современных комплексов высокотехнологичных производств (в г. Зеленограде). В этих регионах высокий процент ученых и специалистов с высшим образованием в составе трудоспособного населения (например, в Дубне показатель превышает 35%).

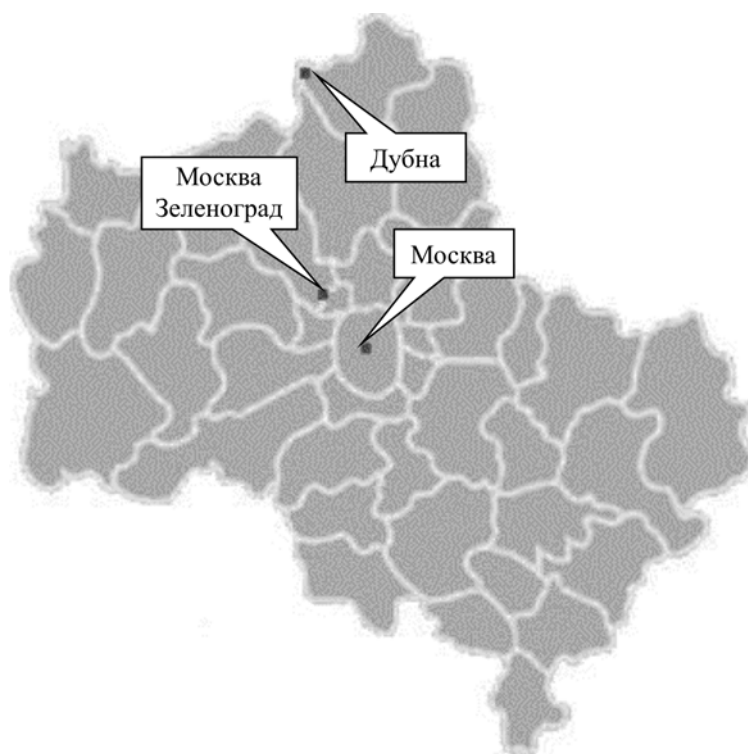


Рис. 2. Территория Московской области.

Таблица 1. Факторы среды, воздействующие на ИНП в ТВЗ

Внешняя среда		Внутренняя среда
Прямое воздействие	Косвенное воздействие	
Государственная инновационная политика	Состояние макроэкономики Социально-демографическая политика Международное научно-техническое сотрудничество Политическая ситуация Обеспеченность природными ресурсами	Ресурсы материальные и финансовые
Научный потенциал региона		Отраслевая принадлежность предприятия
Законодательное обеспечение инновационной деятельности		Форма собственности и степень самостоятельности предприятия
Потребители		Уровень техники и технологии
Конкуренты		Научный и кадровый потенциал
Рыночная инфраструктура		Размер предприятия
Бюджетная и налоговая системы		Восприимчивость к нововведениям
Уровень инновационной культуры населения		Маркетинг
Защита интеллектуальной собственности		

В ТВЗ формируется эффективная инновационная система, состоящая из двух подсистем: субъективной и институциональной. Субъективная составляющая характеризует научно-технологический потенциал, сложившийся в регионе в рамках существующей социально-экономической системы, а институциональная составляющая

обеспечивает максимальное проявление инновационной активности всех субъектов путем централизованной координации и государственного стимулирования на основе развитой инновационной инфраструктуры, различных льгот и преференций. Инновационная деятельность представляет собой совокупность научных, техно-

логических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, включая инвестиции в новые знания, которые направлены на получение технологически новых или улучшенных продуктов или процессов, востребованных рынком.

Инновационным проектом (ИНП) будем называть комплекс взаимосвязанных мероприятий, обеспечивающих в течение заданного периода времени создание и распространение нового вида продукции или технологии с целью получения прибыли или иного полезного эффекта. Под инновационным проектом можно также понимать комплекс взаимосвязанных документов, необходимых для осуществления конкретной инновационной деятельности в определенный период времени.

При реализации в ТВЗ ИНП приобретает определенные особенности. Специфика жизненного цикла ИНП в ТВЗ представлена на рис. 3.

ИНП является сложной системой, на которую оказывают воздействие многочисленные факторы, к которым, в первую очередь, относятся внутренняя и внешняя среда. Поскольку внутренняя и внешняя среда ТВЗ обладают рядом особенностей, рассмотрим специфику их воздействия на ИНП (табл. 1).

Одной из проблем при внедрении инноваций на предприятии является необходимость совмещения инновационных преобразований и поддержания стабильности производства.

Анализ жизненного цикла ИНП в ТВЗ показывает, что финансовый результат от внедрения ИНП в ТВЗ очень незначителен, если остановиться на опытном производстве (рис. 3). Поэтому для его увеличения желательно результаты от коммерциализации новаций получать также в ТВЗ. Для этого автор считает целесообразным расширить полномочия ТВЗ в плане мелкосерийного и среднесерийного производства но-

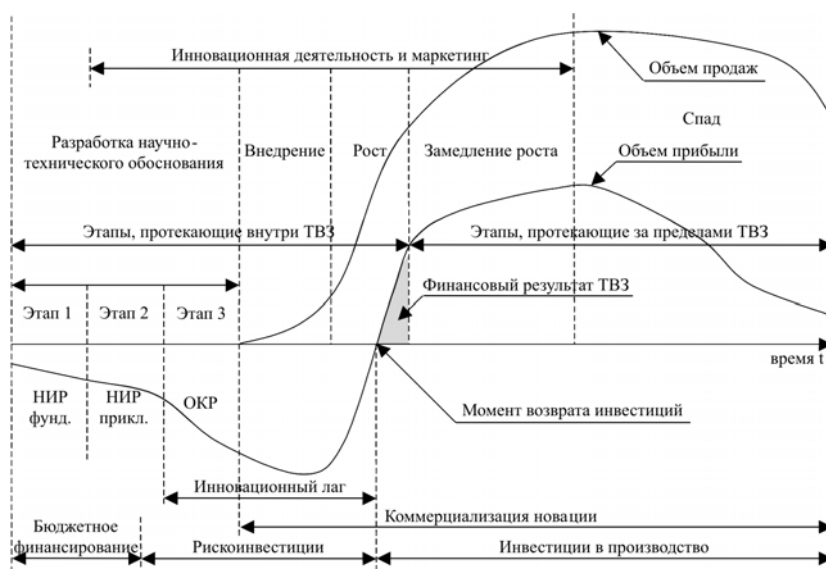


Рис. 3. Жизненный цикл ИНП.

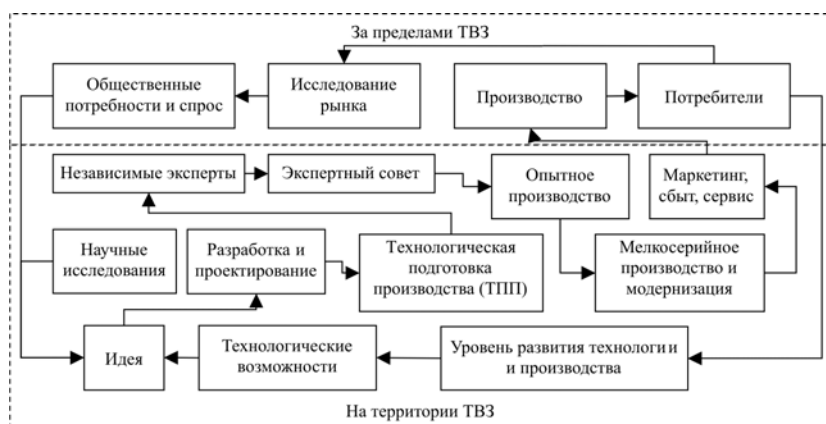


Рис. 4. Модель ИНП в ТВЗ.

вых типов высокотехнологичной продукции. Это значительно увеличит финансовый и внедренческий результат от ИНП в ТВЗ, и, как следствие, повысит общий уровень мотивации компаний-резидентов. Если законодательно будет разрешено производство научно-технологической продукции на территории ТВЗ, а за ее пределами будет осуществляться массовое производство, это не должно кардинально повлиять на понимание сути типов ОЭЗ и не противоречит общей логике. В то же время такое решение может существенно повысить эффективность инновационной политики государства, гармоничнее вписавшись в макроэко-

номические принципы спроса и предложения.

Рассмотрим особенности модели ИНП при реализации его в ТВЗ. Поэтапная модель реализации ИНП представлена на рис. 4, из которой видно, что работа с ИНП начинается с поиска новых идей и моделирования. Далее идет поиск инвестора и технико-экономическое обоснование проекта, прорабатываются необходимые документы (составление бизнес-плана обязательно).

Бизнес-план ИНП в ТВЗ имеет ряд особенностей, связанных с внедрением инноваций, выпуском научно-технологической и конкурентоспособной продукции и высокой степенью нео-

предделенности и риска. Так в бизнес-плане должны быть отражены результаты научно-технологической и хозяйственной деятельности организации, ее учредителей или индивидуального предпринимателя за последние 5 лет, а также их международные научно-технические и хозяйственные связи. Обязательно отмечается наличие системы управления качеством.

При описании продукта технико-внедренческой деятельности (ПНТД), указывается стадия его разработки. Обязательно приводятся сведения о необходимости в научно-технологическом, производственном, испытательном и ином оборудовании. Необходимость лицензирования и сертификации деятельности, связанной с созданием и экспортом ПНТД, а также условия, сроки и стоимость их проведения. В бизнес-плане, кроме необходимого объема финансирования и сроков создания ПНТД, указываются ожидаемые преимущества при создании и реализации ПНТД на территории ТВЗ, а также ожидаемые преимущества при организации производства на территории ТВЗ. Обязательным является анализ конкурентоспособности ПНТД по отношению к российским и зарубежным аналогам в разрезе научно-технических, экономических, эксплуатационных и ценовых показателей.

В финансовой части бизнес-плана определяются основные показатели эффективности ИНП (срок окупаемости, точки безубыточности, ВНД, ЧДД и др.), анализируются основные виды рисков (в том числе экологический). Обязателен расчет финансового и внедренческого результата от ИНП в ТВЗ (рис. 3). Нормативной базой для финансовых расчетов являются методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные МЭРТ РФ, Минфином РФ, ГК РФ по строительству, архитектуре и жилищной политике[3]. В них учтены современ-

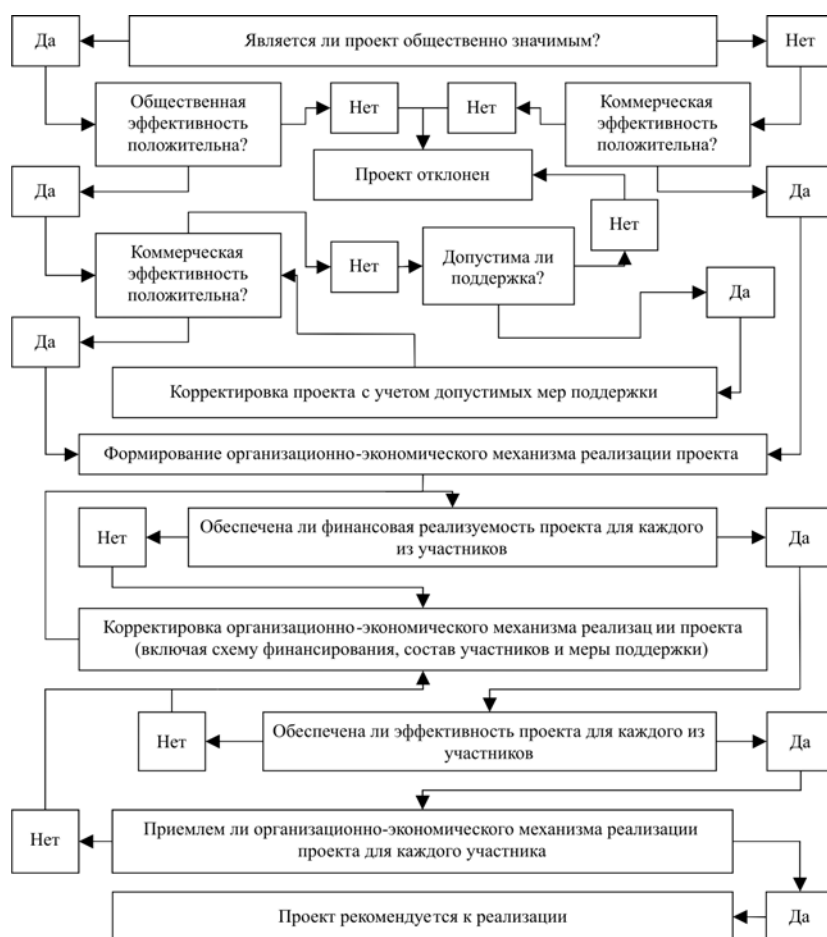


Рис. 5. Концептуальная схема оценки эффективности ИНП в ТВЗ.

ные макро- и микроэкономические условия в стране, однако в них не учтены особенности ИНП, реализуемые на территориях ТВЗ, и главное, особенности ИНП, осуществляемые с участием иностранного капитала. На рис. 5 представлена доработанная концептуальная схема оценки эффективности для ИНП в ТВЗ[4].

Для активизации инновационного бизнеса государство использует как прямые, так и косвенные методы регулирования. Органы государственной власти РФ и субъектов РФ определяют цели долгосрочной инновационной стратегии и механизмы поддержки приоритетных инновационных целевых программ. Создание ТВЗ и является одним из таких проектов. Действующие налоговые преференции для промышленных производителей и фирм,

занимающихся научной деятельностью на территориях ТВЗ, дают им возможность снизить свои издержки, наладить производство новой, конкурентоспособной продукции и привлечь зарубежных и отечественных инвесторов.

В настоящее время на территориях ТВЗ ведут производственную деятельность 112 резидентов с объявленными инвестициями в 57 млрд. руб. Ведется активная научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность с объемом инвестиций в 1 млрд. руб. Создано около 1200 новых рабочих мест. К 2015 г. государство планирует получить из ТВЗ почти 150 млрд. руб. налоговых отчислений. К этому времени в ТВЗ будет создано около 60 тыс. новых рабочих мест.

Подводя итоги вышеизложенному, сформулируем осо-

бенности инновационных механизмов в ТВЗ:

1) ТВЗ – новый для РФ организационно-экономический институт инновационного развития с особым режимом предпринимательской деятельности;

2) Механизм инновационного развития в ТВЗ основан на активном взаимодействии науки и производственного сектора при сбалансированном участии государства в регулировании инновационной деятельности;

3) ТВЗ созданы в регионах, где в рамках существующей социально-экономической системы сложился научно-технический потенциал, склонный к инновациям;

4) В ТВЗ разрешается ведение только технико-внедренческой деятельности;

5) Инновационная активность субъектов ТВЗ стимулируется государством на основе налоговых, таможенных льгот и различных преференций;

6) Предпринимательская деятельность субъектов ТВЗ координируется федеральными, региональными и муниципальными органами власти;

7) Для снижения административных барьеров используется особый административный режим в рамках «одного окна»;

8) Для стимулирования инновационной деятельности на первом этапе создания и раз-

вития инновационной инфраструктуры финансирование ее осуществляется из федерального и регионального бюджетов;

9) Для координации управления ТВЗ используются ресурсы власти, бизнеса и науки;

10) Субъекты ТВЗ работают в условиях повышенной неопределенности и риска.

Для дальнейшего развития инновационной деятельности в ТВЗ необходима государственная поддержка в ее научно-методическом обеспечении, нужны Федеральные законы, государственные стандарты, методики и инструкции для анализа, прогнозирования, оптимизации управленческих экономи-

чески обоснованных инновационных решений.

Повышение эффективности функционирования ТВЗ за счет активизации интеллектуального и организационного капитала позволит обеспечить повышение конкурентоспособности продукции, внедрение и эффективное использование современных технологий, и укрепление России в системе мировых экономических отношений. Экономисты считают, что процесс создания ТВЗ будет оправдан, когда общее количество резидентов приблизится к тысячи и за счет частных инвесторов будет построено сооружений и лабораторий в 10-20 раз больше, чем за счет государства. При этом показатель объема производимой продукции с добавленной стоимостью будет достигать приблизительно одного триллиона рублей.

Литература

1. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2005, № 30, ст. 3127; 2006, № 23, ст. 2383; № 52 ст. 5498);
2. Федеральный закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005г. № 117 ФЗ;
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.;
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика-учеб, пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело» АНХ – 1104 с.;
5. Справочник резидента ОЭЗ. Сборник документов №3. Дубна. 2007;
6. Попов В.М. Бизнес-план инвестиционного проекта предпринимателя. – М.: КНО-РУС, 2005. – 480с.);
7. Волков А.С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации / Алексей Волков – Москва: Вершина, 2006. – 256с.;
8. <http://www.rossez.ru> – портал Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами;
9. <http://www.rosez.ru> – портал «Российские особые экономические зоны».

Устойчивость – новое направление оценки инвестиционной привлекательности регионов

Лаврентьева Надежда Дмитриевна, аспирант факультета экономики, менеджмента и инноваций Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е.Алексеева (НГТУ им. Р.Е. Алексеева), ассистент кафедры «Управление финансами предприятий» НГТУ им. Р.Е. Алексеева

Одним из эффективных инструментов для принятия решения о выборе места расположения объекта инвестирования является так называемый рейтинг инвестиционного климата/привлекательности регионов. Автор предлагает расширить традиционную трактовку инвестиционной привлекательности региона через взаимодействие инвестиционного потенциала и рисков, добавив в качестве третьей компоненты инвестиционную устойчивость и обосновав возможность ее применения и способ расчета.

The so-called investment climate rating of Russian regions is one of the basis and efficient tools of decision – making process regarding to the investment medium location. The author advances to expand the traditional investment climate interpretation as the interaction of investment potential and risks with the third component - investment stability. She also substantiates the means of the investment stability use and calculation.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, потенциал, риск, устойчивость, регион, инвестиционный рейтинг

Keywords: investment climate, investment appeal, potential, risk, stability, region, investment rating

lavrentievan@yandex.ru
Тел.: 8 -903-846-3930

Инвестиционный процесс, как всякая многокритериальная, мультисубъектная и целенаправленная деятельность, нуждается в постоянном пересмотре приоритетов и показателей в целях повышения эффективности управления. Усиливающаяся конкурентная борьба между экономическими системами различных уровней за привлечение предпринимательских структур, квалифицированной рабочей силы, новых потребителей, инновационных проектов и развлекательных программ дополняется обострением конкуренции на рынке инвестиций. Подобная ситуация, осложненная текущим финансовым кризисом, существенно ужесточает требования, предъявляемые к отбору инвестиционных проектов. Поэтому современные инвесторы и руководители потенциальных объектов инвестирования нуждаются в независимых, комплексных и сравнительных оценках состояния и перспектив развития той или иной территории, а также в грамотном использовании испытанных и новых инструментов менеджмента.

Ответом на поставленные владельцами свободных средств и имущества вопросы вполне может стать оценка инвестиционного климата (ИК) и привлекательности (ИП) с последующим построением рейтинга объектов для обеспечения сравнительной оценки. ИК представим представить как совокупность наличных свойств региона, характеризующих благоприятствование инвестиционно-го комплекса (природно-географических, социальных, политических, интеллектуальных, инновационных, законодательных и иных условий) в целом для всех инвесторов. В отличие от климата, ИП есть субъективная оценка, иными словами, это имидж территории с ее спецификой под конкретного инвестора. Степень привлекательности региона отражает соответствие возможностей, перспектив и риска получения экономических выгод и иных эффектов от инвестирования целям конкретного инвестора или их группы (частных или государственных, иностранных или отечественных).

С точки зрения самой модели составляющих ИК, привлекательность – это факторный показатель, а инвестиционная активность (ИА) – результирующий. Если в основу положить закон сохранения энергии, то, рассматривая ИК как функцию времени и координат, ИА можно представить в виде потока инвестиций (векторов, выраженных экстенсивными переменными), а показатели ИП (как минимум, потенциал, риск) – в виде сил (градиенты, выраженные интенсивными переменными).

Сегодня в распоряжении инвесторов имеется довольно большой «портфель» рейтинговых методик, отечественного и зарубежного происхождения. Однако, изучая накопленный опыт и разрабатывая собственную модель оценки ИП регионов, мы пришли к выводу, что эпизодическое проведение исследований – пусть и ежегодное, не дает комплексного представления о развитии региона. Инвесторы вкладывают средства, как правило, не на один год, а эффект от инвестиций может не проявиться в краткосрочной перспективе. Следовательно, инвестора должна интересовать надежность региона и устойчивость параметров его ИП.

Таким образом, мы сталкиваемся с необходимостью не только констатации текущего положения, но и некоторой ретроспективной оценки традиционных составляющих ИП: потенциала регио-

нального комплекса и инвестиционного риска – динамики их изменения, а также качества этих тенденций (именно наличие динамики и ее направление будут свидетельствовать об устойчивости оценок ИП и ИК в целом). Ведь резкое повышение рейтинга ИП (по соотношению потенциала и риска) в один год может быть получено за счет изменения одного показателя без улучшения общей картины климата. Будучи не подкрепленным совокупными результатами предшествующих периодов ежегодный рейтинг становится небезопасным, а полное полагание на его итоги – рискованным.

При этом мы уходим от «классического» понимания устойчивого развития в теории систем и менеджмента как характеристики оптимального сочетания целей, средств и результатов деятельности, возможности противостоять внешним возмущениям, а также как отражения экологически рационального ведения хозяйства [1, 2, 3]. Ведь все это в большей или меньшей степени отражает показатель инвестиционного потенциала. Кроме того, анализируемая ситуация не соответствует пониманию устойчивости в термодинамике или механике как инвариантности системы по отношению к внешним воздействиям.

На наш взгляд, устойчивость инвестиционной системы региона можно представить как интегрированное свойство сохранять и наращивать инвестиционный потенциал, снижая при этом инвестиционные риски, и оценить как статистическую характеристику тенденций роста (сокращения) показателей динамических рядов – потенциала и риска, что отвечает подходу, предложенному в [4]. Подчеркнем, что устойчивость не есть стабильный результат региона в рейтинге из года в год – подобное означало бы застойное состояние ИК в быстро меняющихся рыночных условиях – ведь «10»-е место по некоей компо-

ненте ИК/ИП пять лет назад для текущего или потенциального инвестора означает совсем не то, что «10»-е и даже «15»-е место сегодня. А одно и то же значение показателя может «помещать» регион на совершенно разные позиции в итоговом инвестиционном рейтинге.

Согласно [4] и нашей интерпретации показатели ИК/ИП (потенциал и риск) будут устойчивыми, если минимизируются колебания их уровней во все-российском рейтинге и имеется необходимая для общества тенденция изменения (риск; потенциал¹). В этом смысле устойчивость можно трактовать как стабильность и надежность тенденций изменения ИП.

Изучение устойчивости динамических рядов отдельных количественных показателей потенциала и риска представляется незначимым, поскольку возможна ситуация следующего вида: каждый показатель в отдельности довольно устойчив, но система в целом неустойчива. Последнее обуславливает необходимость определения интегрального показателя устойчивости. В свою очередь, используемые в инвестиционном рейтинге оценки риска и потенциала есть интегральные значения определенным образом связанных частных факторов и их показателей. Таким образом, показатели устойчивости уровней риска/потенциала будут соответствующими интегральными показателями устойчивости составляющих ИК региона. Соотнесение со среднероссийскими показателями обеспечивается благодаря самой методике расчета интегральных величин как отклонения от среднего уровня по стране, благодаря чему возможно сравнение уровней инвестиционной устойчивости для различных регионов.

Устойчивость в отношении ИП можно рассматривать в двух аспектах:

1) устойчивость позиций региона в инвестиционном рейтинге по потенциалу и риску в

определенном временном горизонте;

2) устойчивость тенденций изменения составляющих ИП.

Решение первой задачи возможно на основе расчета индекса устойчивости уровней динамических рядов (1) риска/потенциала.

$$I_s = \frac{\bar{Y}_{\text{благ}}}{\bar{Y}_{\text{неблаг}}}, \quad (1)$$

где $\bar{Y}_{\text{благ}}$, $\bar{Y}_{\text{неблаг}}$ – средний уровень интегрального показателя ИП за благоприятный и неблагоприятный период времени соответственно.

Деление периодов на благоприятные (неблагоприятные) для региона с точки зрения устойчивости инвестиционного потенциала означает, что в рассматриваемый отрезок времени интегральный показатель потенциала превышал (был меньше) среднее значение за все периоды в целом. Для инвестиционного риска – благоприятен тот период, когда интегральный уровень риска был меньше среднего за период.

Чем ближе индекс (1) к единице, тем меньше колеблемость и выше устойчивость значений.

Однако помимо средних значений показателей ИП нас интересует стабильность тенденции их изменения, которую можно определить из коэффициента устойчивости роста (снижения) $K_{\text{роста}}$ в ряду динамики, аналогичного модифицированному коэффициенту Спирмена (2). При этом, как правило, большая устойчивость уровней наблюдается при большей устойчивости изменения [4].

$$K_{\text{роста}} = \frac{12 \sum_{i=1}^n P_{ti} \cdot P_{si}}{n^3 - n} - \frac{3(n+1)}{n-1}, \quad (2)$$

где n – число анализируемых периодов,

P_{ti} – ранг номера периода оценки параметров ИП,

P_{si} – ранг уровня интегрального показателя ИП в i -м периоде.

Интерпретация коэффициента (2) следующая: если каж-

дое значение интегрального показателя ИП в ряду выше предыдущего, то ранги уровня показателя и номера периода совпадают. Равенство коэффициента $K_{\text{роста}}$ единице означает полную устойчивость самого факта роста показателей. Чем ближе $K_{\text{роста}}$ к «+1», тем более непрерывен и устойчив рост интегральных уровней. При нулевом значении – рост совершенно неустойчив. При отрицательных значениях, чем ближе $K_{\text{роста}}$ к «-1», тем устойчивее снижение показателя инвестиционного риска или потенциала.

Устойчивость тенденции повышения/понижения ИП региона в целом можно оценить через устойчивость изменения уровней его отдельных компонентов (3):

$$S_{un} = \sqrt{1 - \frac{\sum (Y_{pi} - \bar{Y}_p)^2}{\sum (Y_{di} - \bar{Y}_d)^2}}, \quad (3)$$

где S_{un} – индекс устойчивости изменения ИП региона,

$\bar{Y}_p$, $\bar{Y}_d$ – средний уровень интегрального показателя инвестиционного потенциала/риска региона соответственно,

Y_{pi} , Y_{di} – значение интегрального показателя инвестиционного потенциала/риска в i-й период времени.

Согласно формуле (3) чем ближе индекс устойчивости изменения ИП к единице, тем выше устойчивость увеличения (снижения) уровня инвестиционного потенциала (риска). Инвестиционный потенциал помещен в числитель формулы (3), а риск – в знаменатель, поскольку увеличение каждого из них имеет положительное (ИП⁺) и отрицательное (ИП⁻) влияние на региональную привлекательность.

Таким образом, следуя нашей логике, мы получаем три оценки устойчивости ИП: устойчивость показателей риска и потенциала (ф-ла (1)), устойчивость их изменения (ф-ла (2)) и всей ИП в целом (ф-ла (3)). Эти оценки определяют третье направление формирования ИП региона наряду с потенциалом и риском – инвестиционную устойчивость, которые вместе образуют 3-х мерное пространство инвестиционной привлекательности российских регионов.

Литература

1 Указ Президента РФ «О концепции перехода РФ к устойчивому развитию» от 1.04.1996 г. № 440.

2 Афонасова М.А. Инвестиции как фактор экономической безопасности и устойчивого развития региона [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://lpur.tsu.ru/seminar/a0102/Soder.htm>. – Загл. с экрана

3 Кушнарёва О.С., Мигунов Ю.Г. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / О.С. Кушнарёва, Ю.Г. Мигунов // Проблемы современной экономики. – 2007. – №3 (23) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/number.php3?bnumber=23#401>. – Загл. с экрана

4 Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. Анализ временных рядов и прогнозирование: Учебник / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. – М: Финансы и статистика, 2001. – 228 с.: ил. – ISBN 5-279-02419-8.

Современные формы организации гостиничного бизнеса

Подolia Татьяна Александровна,
аспирант Института Экономики РАН,

В статье определены и описаны существующие сегодня формы организации гостиничного бизнеса, их особенности и практика их применения в России и в мире.

Ключевые слова: рынок гостиничной недвижимости, инвестиции, гостиница, независимое управление, гостиничный оператор, формы организации бизнеса, контрактный метод управления, аренда, франчайзинг, совместное предприятие.

The author of this article examines the forms of business organization that are used today on the international and Russian hotel markets, the peculiarities of each form and practical experience.

Keywords: hotel market, investment, hotel, independent management, professional operator, business organization forms, management contract, lease, franchise, joint enterprise.

В течение последних нескольких лет и вплоть до осени прошлого года мировая гостиничная индустрия переживала резкий подъем: загрузка отелей и цены постоянно росли, гостиничные компании расширяли свое присутствие по всему миру, увеличивая свои доходы. Наступивший в экономике кризис привел к сокращению туристических и деловых поездок, что привело к частичному снижению загрузки отелей и падению доходности в отрасли.

Но даже в период кризиса и всеобщего ослабления экономики Москва продолжает возглавлять мировой рейтинг городов с самыми высокими ценами на размещение в гостиницах. Так, по данным Hotel Price Index международного портала www.hotels.com средняя цена номера в Москве на конец 2008 года составила \$301 за ночь, второе место в рейтинге принадлежит Дубаям (\$257), третье – Нью-Йорку (\$243). Самые дешевые гостиницы находятся в Риге (\$72), Лас-Вегасе (\$90) и Рейкьявике (\$90).

Лидирующее положение Москвы по ценам на отели объясняется значительным превышением спроса на гостиничные услуги над имеющимся предложением. Недавний активный рост экономики России и стабилизация политического положения в стране способствовали укреплению межрегиональных и международных связей и росту подвижности населения. В результате значительно вырос спрос на услуги размещения (особенно в сегменте бизнес-поездок), который привел к рекордно высоким показателям загрузки гостиниц и стоимости номеров. При этом еще в докризисный период темпы строительства новых гостиниц по всей России отставали от заявленных, само количество планируемых к строительству объектов не являлось достаточным для удовлетворения спроса. В условиях экономического кризиса ситуация с новым строительством еще более усугубилась.

Таким образом, формирующийся российский гостиничный рынок становится чрезвычайно привлекательным для мировых игроков. Большинство международных гостиничных сетей рассматривают Россию как наиболее перспективный регион будущей экспансии и многие российские крупные компании также стремятся успеть найти и занять на нем свою нишу.

Принимая решение о капиталовложениях в рынок гостиничной недвижимости, потенциальный инвестор неизбежно сталкивается с вопросами управления гостиничным объектом и должен, прежде всего, хорошо ориентироваться в формах организации гостиничного бизнеса. Отсутствие знаний и опыта в этом вопросе, его новизна для российского рынка и недостаток юридической проработанности существенно тормозят развитие гостиничного бизнеса в России, сдерживая приток частных и корпоративных инвестиций.

Представленный в данной статье анализ современных способов управления гостиничными объектами базируется на опыте работы автора в департаменте гостиничного консалтинга международных компаний, а также анализе имеющихся в открытом доступе материалов по данной теме, включая официальные отчеты компаний.

Выбор, стоящий перед собственником

Первоначально новый собственник рассматривает два варианта управления объектом гостиничной недвижимости:

1) самостоятельное управление гостиницей (собственник получает высокий доход, но такой способ связан с высокими рисками);

2) передача функций управления профессионально управляющей компании (риск ниже, но и доход ниже).

Самостоятельное управление гостиницей

Самостоятельное управление удобно для гостиниц малой вместимости, например, для мини-отелей в Санкт-Петербурге или семейных гостиниц в Европе. Отличительными чертами малых гостиниц является нестандартный дизайн и интерьер, «домашний уют» и индивидуальный подход в оказании услуг. Такие гостиницы относятся к малому бизнесу, и их владельцы в отличие от владельцев крупных гостиниц склонны подходить к своему бизнесу менее формально и более интуитивно, исходя из детального знания ими потребностей своих гостей на основе тесного контакта с ними.

Наряду с рядом преимуществ, свойственных малому бизнесу, независимое управление сопряжено с особыми проблемами, вызванными конкуренцией с крупными гостиничными сетями – ограниченный масштаб расширения и доступ к инвестиционному капиталу, невозможность экономии на масштабе (невозможность оптовых закупок), уязвимость для внешнего давления.

Профессиональное управление гостиницей

При строительстве новых гостиниц средней вместимости (от 100-150 номеров и более) собственник все чаще обращается к профессионально управляющей компании. Он действует так, поскольку, как

правило, имеет лишь общие представления об эффективном использовании отеля, его доходности и не может четко сформулировать цели управления (ввиду недостатка информации, свободного времени или опыта управления отелем).

Управляющие компании¹ выступают как хозяйствующие субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность, и обеспечивают эффективное использование гостиницы в интересах собственника. Задача управляющего – поиск и оптимизация всех ресурсов отеля и построение схемы их использования с максимальной отдачей.

Рост гостиничной отрасли исторически связан с развитием гостиничных сетей. Преимущества, которые приобретает группа гостиниц, обусловлены размером деятельности, то есть экономией за счет эффекта масштаба. По этой причине для гостиничных сетей характерна более высокая доходность по сравнению с гостиницами, управляемыми независимо.

Привлечение профессионального управляющего предоставляет собственнику следующие выгоды:

- обеспечивает стабильную загрузку гостиницы посредством собственной системы бронирования, а также членства в системах бронирования независимых консорциумов;

- формирует качественную гостиничную услугу, что включает в себя оформление интерьера, качество оборудования, квалификацию персонала, обеспечение безопасности проживающих и их имущества;

- обеспечивает активный маркетинг отеля, включая рекламную и сбытовую политику;

- совершенствует профессионализм сотрудников гостиницы при помощи собственных систем подготовки и повышения квалификации персонала. Данный фактор существенно влияет на качество обслуживания гостя в отеле.

Формы организации гостиничного бизнеса

Отказавшись от самостоятельного управления гостиницей в пользу профессионального оператора, собственник определяется со способом управления и типом договора, который он будет подписывать с управляющей компанией. Такой переговорный процесс занимает достаточно много времени, в российской практике – от 6 месяцев до 1,5 лет. Его результаты влияют на судьбу будущей гостиницы и определяют объемы будущих доходов обеих сторон.

В международном и российском гостиничном бизнесе наиболее распространенными являются следующие типы договорных отношений между собственником и оператором:

- договор аренды,
- контракт на управление,
- договор франчайзинга.

Аренда

Аренда как форма организации бизнеса приобрела популярность в 1950–60-е годы в США, а позднее и в Европе. Этот метод в гостиничной индустрии также используется и сегодня, но в несколько меньших, чем прежде, объемах.

Арендные отношения подразумевают, что собственник (арендодатель) остается собственником гостиницы, передавая ее оператору (арендатору) в пользование. За это собственник получает арендную плату в размере, установленном договором, а также может сохранять за собой долевое участие в прибыли (в зависимости от условий аренды). Величина арендной платы за гостиничный объект может рассчитываться в привязке к площади объекта (аналогично арендной ставке в офисах и торговле), либо как процент от оборота гостинич-

Табл. 1. Крупнейшие в мире компании по управлению гостиницами

№	Оператор	количество гостиниц в управлении	Всего гостиниц	процент гостиниц в управлении
1.	Marriott International	962	2999	32%
2.	Extended Stay Hotels	686	686	100%
3.	InterContinental Hotels Group	539	3949	14%
4.	Accor	535	3871	14%
5.	Starwood Hotels & Resorts Worldwide	489	897	55%
6.	Tharaldson Lodging Cos.	372	372	100%
7.	Hilton Hotels Corp.	346	3000	12%
8.	Interstate Hotels & Resorts	191	191	100%
9.	The Rezidor Hotel Group	176	329	53%
10.	Hyatt Hotels & Resorts	172	721	24%

Источник: по данным *Hotels Giants Survey*, 2008.

ного комплекса (для российского рынка эта ставка варьирует от 6 до 12% от оборота). Оператор несет всю ответственность за рыночную деятельность гостиницы, распоряжаясь всеми полученными от этой деятельности доходами за вычетом собственных эксплуатационных расходов и арендных платежей.

Арендные отношения позволяют и владельцу гостиницы и оператору более легко выйти на рынок или расширить на нем свое присутствие. В развивающихся странах сдача государственных гостиничных предприятий в аренду особенно популярна.

Контракт на управление

Контрактный метод управления сегодня является одной из наиболее популярных форм организации гостиничного бизнеса. Благодаря его широкому распространению в 1970-е годы гостиничная индустрия Америки и Европы пережила настоящий бум. Своей популярностью у гостиничных корпораций этот метод обязан тому, что требует очень незначительного авансового финансирования, а в большинстве случаев и вовсе обходится без него.

Договор на управление предусматривает передачу управления гостиничной собственностью

управляющей компании сроком от одного до двадцати лет. Владелец отеля сохраняет права собственности на здание и оборудование (как и в случаях договора аренды и договора франчайзинга), но разделяет риски ведения бизнеса с управляющей компанией, приобретая возможность получать более высокие, чем в случае договора аренды, доходы. В мировой практике встречаются случаи, когда управляющая компания частично участвует в собственности, но такие случаи, скорее, исключение.

Управляющая компания обеспечивает работу гостиничного объекта в соответствии со стандартами, принятыми в данном сегменте бизнеса. В то же время оператор не несет никаких эксплуатационных расходов, последние выплачивает владелец. Владелец также обеспечивает гостиничный проект всем необходимым, включая аренду земельного участка, оснащение и оборудование гостиницы, найм и оплату труда персонала; он несет полную финансовую и юридическую ответственность за проект.

За услугу управления и эксплуатации гостиницей управляющая компания получает вознаграждение, состоящее из двух основных платежей:

1) базового (управленческого) вознаграждения (management fee), рассчитываемого в виде определенного

процента от выручки, генерируемой гостиницей, и варьирующего в пределах от 2 до 4,5%;

2) премиального вознаграждения (incentive fee), размеры которого зависят от доходности предприятия. Как правило, это порядка 10% от валовой операционной прибыли (gross operating profit, GOP) то есть прибыли гостиницы до налогообложения, расчетов по кредиту и амортизационных выплат.

Соответственно, чем эффективнее управление тем, выше сумма доходов управляющего. Вознаграждение оператора может включать в себя другие платежи, такие как плата за использование торговой марки оператора, плата за бронирования и прочие, но в целом схема выплат оператору «3 и 10» является типичной для международной практики, хотя это соотношение может меняться в зависимости от рынка и спроса на нем.

Франчайзинг

Франчайзинг представляет собой один из методов ведения бизнеса, с помощью которого материнская компания, владеющая зарегистрированным правом собственности на торговую марку (франшизодатель) предоставляет посредством заключения соответствующего соглашения отдельному предпринимателю или компании, использующей торговую марку (франшизополучатель) право осуществлять бизнес оговоренным способом, в определенном месте в течение указанного периода. Расходы на франчайзинг могут довольно существенно зависеть от особенностей торговой марки, набора услуг и предусматриваемых программ поддержки. Стоимость большинства франчайзинговых программ и программ присоединения составляет 5–8% от выручки присоединяемого гостиничного предприятия.

На практике франшизодателями выступают известные го-

Табл. 2. Крупнейшие в мире компании по франчайзингу гостиниц

№	Оператор	Количество гостиниц, функционирующих на условиях франчайзинга	Всего гостиниц	процент гостиниц, функционирующих на условиях франчайзинга
1.	Wyndham Hotel Group	6544	6544	100%
2.	Choice Hotels International	5570	5570	100%
3.	InterContinental Hotels Group	3392	3949	86%
4.	Hilton Hotels Corp.	2463	3000	82%
5.	Marriott International	1922	2999	64%
6.	Accor	1089	3 871	28%
7.	Carlson Hotels Worldwide	929	969	96%
8.	Vantage Hospitality Group (Americas Best Value Inn)	798	798	100%
9.	Hyatt Hotels & Resorts	417	721	58%
10.	Starwood Hotels & Resorts Worldwide	408	897	45%

Источник: по данным Hotels Giants Survey, 2008.

стиничные компании, как правило, торговая марка франшизодателя хорошо узнаваема потребителем и привлекательна для других участников рынка. Получив право использования своей торговой марки и системы управления гостиничной цепи, франшизополучатель продолжает владеть и руководить отелем, но должен гарантировать, что гостиница будет рекламировать получаемый ею торговый знак, выдерживать единство стиля и оформления, а также будет соответствовать операционным стандартам франшизодателя.

Франчайзинг более эффективен, когда гостиницы имеют идентичный стандарт и качество обслуживания, а гостиничный имидж может быть повсеместно и без особых трудностей воспроизведен. Этому требованию в полной мере соответствуют гостиницы эконом-класса, поэтому сегодня именно среди них быстрыми темпами растет количество франчайзинговых цепей.

Кроме вышеперечисленных способов сотрудничества между собственником и управляющей компанией может быть организовано в форме совместного предприятия. В этом случае управляющая ком-

пания становится одним из инвесторов проекта, привнося в него свой финансовый капитал, технологии, ноу-хау и участвуя в дальнейшем в прибылях отеля. В Москве в форме совместных предприятий функционируют гостиницы «Рэдиссон САС Славянская», «Балчуг Кемпински», «Шератон Палас» и др.

Таким образом, выбор собственника между арендой, контрактом на управление, договором франчайзинга, созданием совместного предприятия или самостоятельным управлением определяется конкретной ситуацией на местном рынке, местоположением гостиницы, ее вместимостью, а также конкурентным окружением. Чем больше значение имеет населенный пункт для туристического рынка и чем выше политическая и экономическая стабильность в регионе, тем меньше вовлеченность отдельного оператора в финансовые риски и тем сильнее позиция собственника в переговорном процессе. Очевидно, что чем крупнее и известнее на мировом рынке имя гостиничного оператора, тем больше бонусов получает собственник.

Иногда девелопер не останавливается ни на одном из описанных выше вариантов, а

развивает собственную гостиничную сеть, создавая свой бренд и разрабатывая свои стандарты качества. Подобный вариант подходит также для владельцев старых отелей, которые международные компании не берут в управление по причине их несоответствия своим высоким требованиям. По пути создания национальных гостиничных сетей пошли компании «Азимут Хотелс Компании» (Azimut Hotels Company), «АМАКС Гранд Хотелс» (AMAKS Grand Hotels), «Гелиопарк Хотелс энд Резортс» (Heliopark Hotels & Resorts) и другие, а проблемы, стоящие на их пути, являются предметом отдельного исследования, выходящего за рамки данной статьи.

Ссылки:

¹ Их также называют гостиничные операторы (или просто операторы), гостиничные сети, цепи.

Разработка решения по управлению активами в энергетической отрасли

Камко Юрий Александрович,
аспирант МГУПИ

Незаконченность реформы электроэнергетической отрасли, неопределенность сроков формирования свободного энергорынка, разразившийся мировой финансово-экономический кризис, падение спроса на электроэнергию, рост стоимости топлива и ЖД тарифов, рост в рублевом выражении стоимости импортного оборудования, износ основного и вспомогательного оборудования, медленное развитие сетевой инфраструктуры, низкий уровень развития рынка ремонтных услуг и энергомашиностроения, невозможность поставки точно в срок в связи с невыполнением договорных обязательств поставщиками определяют текущее положение дел в электроэнергетической отрасли.

В условиях кризиса жизненно важным становится вопрос управления активами и эксплуатацией в условиях снижения затрат и численности ремонтного персонала.

В связи с этим, статья посвящена разработке методологического обеспечения стратегического и текущего управления активами и эксплуатацией, которое учтет вышеперечисленные факторы.

Ключевые слова: Управление активами предприятия, техническое обслуживание и ремонты.

Incompleteness of energy reform, indefiniteness of terms of forming on free energy market, world financial economic crisis, decline of energy demand, increase of cost on fuel and railway tariffs, increase of imported equipments ruble value, deterioration of basic and auxiliary equipments, slow development of network infrastructure, poor level of market development of repair services mechanical engineering, impossibility of delivery on time by reason of non-feasance by suppliers define present situation in energy field.

Currently, very important issue is asset management and operation in conditions decrease of cost and numbers of repair personal.

In this connection, article is devoted working out of methodological maintenance of strategic and current management by actives and operation which will consider the factors set forth above.

Keywords: Enterprise Asset Management, Maintenance service and repair.

Незаконченность реформы электроэнергетической отрасли, неопределенность сроков формирования свободного энергорынка, разразившийся мировой финансово-экономический кризис, падение спроса на электроэнергию, рост стоимости топлива и ЖД тарифов, рост в рублевом выражении стоимости импортного оборудования, износ основного и вспомогательного оборудования, медленное развитие сетевой инфраструктуры, низкий уровень развития рынка ремонтных услуг и энергомашиностроения, невозможность поставки точно в срок в связи с невыполнением договорных обязательств поставщиками определяют текущее положение дел в электроэнергетической отрасли.

В условиях кризиса жизненно важным становится вопрос управления активами и эксплуатацией в условиях снижения затрат и численности ремонтного персонала.

Значительной особенностью активов электроэнергетической отрасли является их высокая капиталоемкость и ограниченный срок службы. После его истечения оборудование электростанций требует обновления. Однако многие годы в российскую энергетику практически не вкладывались средства. Привлекать инвестиции трудно, так как инвесторы хотят иметь и приемлемый уровень рентабельности вложенных инвестиций, и уверенность в том, что заданный критерий сохранится и в будущем. А давать такие гарантии в настоящее время в условиях сложившегося мирового экономического кризиса вряд ли кто решится. Высокие ставки по кредитам и увеличение в разы затрат на приобретение оборудования становятся основным фактором принятия решений предприятиями. И затраты на строительство новых электростанций и замену изношенного оборудования новым сокращаются. На первый план встают вопросы о продлении срока службы оборудования и качественного формирования и управления имеющимися мощностями предприятия.

В энергетическом секторе значительная доля в структуре общих затрат принадлежит ремонтной составляющей. В связи с этим качественное управление ремонтами является неотъемлемой составляющей общего стратегического плана любого энергетического предприятия. Именно разработка новой методологии управления активами (далее - УАП) позволит предприятию правильно формировать, использовать активы, а также увеличивать их доходность. Актив можно обозначить как ресурс, формируемый за счет привлечения капитала в экономику предприятия, например, в инвестиционные проекты: модернизацию, капитальное строительство, реконструкцию и ремонтные программы в целом.

Задачи предприятия, выраженные количественным эквивалентом, напрямую влекут за собой изменение индивидуальных показателей актива (например, стоимость, производительность, характер владения, имущественная ценность, риски использования, ликвидность).

Активы обладают **стоимостью**, по которой ведется использование и учет в хозяйственной деятельности предприятия. Стоимость актива, за счет начисленной амортизации, изменяется во времени и оказывает значительное влияние на такие процессы как:

- калькулирование себестоимости произведенной продукции или оказанных услуг;
- формирование активов;

- налогообложение;
- инвестирование;
- привлечение кредитов и их имущественное обеспечение;
- общие конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия.

И это лишь часть того списка, на что влияют стоимостные характеристики активов. Полный учет затрат на техническое обслуживание и ремонт позволяет перейти к оценке полной стоимости владения активами. Затраты на ремонт основного и вспомогательного оборудования, зданий и сооружений складываются из стоимости работ (выполняемых как своими силами, так и силами сторонних организаций), стоимости оборудования и материалов. Перечисленные издержки накапливаются в области управления ремонтами, но сами первичные данные активов формируются в смежных областях, где и формируются итоговая стоимость активов.

Одним из существенных показателей, который характеризует значимость актива в хозяйственной деятельности, является **производительность**. В основном, прибегают к данному показателю, когда говорят о процессах технического обслуживания и ремонта, которые обеспечивают бесперебойную работу активов в производственном процессе и выпуск продукции. Для того чтобы дать точную оценку такого показателя, как производительность, методология управления активами предприятия (УАП) должна быть постоянно связана с системой производства.

Следующей составляющей, которая зависит от изменения целей предприятия, является характер владения активами. С юридической точки зрения, активом является объект, на который распространяется право собственности.

Риски в отношении формирования и использования активов являются довольно обширным понятием. Очень сложно оценить стоимость активов с

учетом времени и неопределенности. Риски появляются и в начале планирования стратегии оптимизации технического обслуживания и ремонта, на этапе выстраивания ее, а также и после реализации проекта. Есть риски, которые можно идентифицировать, но намного сложнее работать с рисками, которые предвидеть невозможно.

Ликвидность активов можно определить как величину обратную времени, необходимому для превращения их в денежные средства. Соответственно, чем меньше времени требуется для превращения данного вида актива в деньги, тем выше их ликвидность.

Определенная стоимость сегодня будет стоить гораздо выше, чем эта же стоимость через определенный промежуток времени. Для того чтобы активы приносили **доход**, ими нужно эффективно управлять и эффективно их использовать.

Структура управления активами не может быть обособлена от других подразделений предприятия. Эти показатели будут более интересны на уровне менеджмента организации. Работающие на типовой электростанции персонал и операторы, которые проводят техническое обслуживание, получают элементарные задания, которые, например, могут касаться эксплуатации оборудования, его технического обслуживания. Но, при этом данный персонал может не знать об эффективности показателей от данной работы. Это приводит к длительным и непродуктивным ремонтным работам. Подразделение, проводящее техническое обслуживание, должно взаимодействовать со смежными подразделениями. Специалисты, решающие узкий круг задач технического обслуживания становятся не востребованными. Данный обслуживающий персонал должен обладать обширными знаниями и навыками, участвовать в принятии тактических и стратегических решений.

В течение длительного периода времени графики выполнения технического обслуживания и ремонтов строились по принципу предыдущего фактического опыта. Данная система планирования довольно неэффективна в эпоху технического прогресса. Актуальной становится та методика, которая помогала бы пользователю на основе имеющихся данных и определенных критериев рассчитывать и определять целесообразность ремонта турбин, котлов и другого оборудования.

Прежде всего, система должна обеспечивать правильное формирование активов. Здесь задачей будет являться накопление, анализ информации с дальнейшей оптимизацией структуры активов с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности. Далее уже, существенно будет говорить об обороте данных активов. Выбор определенного метода начисления амортизации значительно влияет на скорость обращения амортизируемых активов.

Система должна быть гибкой. Если у предприятия появляется возможность вложения инвестиций в новые объекты, это экономически выгодно и согласуется со стратегическими целями предприятия, методология управления активами должна позволять решать задачи инвестиционных проектов.

Функциональная область управления ремонтами не может быть обособленной. Ремонтная деятельность – это согласованный во времени набор определенных процессов, которые выполняются сотрудниками различных подразделений. Рассмотрим функции, которые следует решить при помощи современной системы управления активами.

На этапе подготовки ремонтной кампании выполняется ряд мероприятий, направленных на обеспечение запланированных работ. Заключаются договора на поставку ТМЦ, запасных частей, услуг сторонних исполни-

телей. Основные выполняемые работы:

- предварительное назначение персонала;
- выдача нарядов на работы;
- проведение и фиксация результатов предварительных измерений и испытаний;
- проведение тендеров;
- поставка ТМЦ и запасных частей;
- оплата договоров.

В процессе планирования и подготовки ремонтной деятельности возникает потребность в приобретении оборудования, комплектующих и материалов у сторонних организаций. Для выбора поставщиков и производителей система должна позволять проводить анализ состояния рынка, характеристик поставщиков, качества предлагаемых продуктов, данных технического обслуживания и ремонта (далее - ТОиР) аналогичных видов оборудования на предприятии в разрезе фирм-производителей.

Основываясь на комплексном анализе вышеприведенных факторов, принимается решение об оптимальном выборе того или иного производителя и поставщика. Решение принимается на основе экспертной оценки сотрудниками различных подразделений.

Анализ производителей, поставщиков и подрядчиков занимает продолжительное время в связи с отсутствием единого источника данных. Система управления активами позволит сократить время принятия решения и повысить качество итогового результата.

Сначала активы поступают на предприятие. Здесь, система позволит вести учет различных типов поступлений и сопутствующей им информации. Информация о поступившем активе передается группе процессов инженерного обеспечения, в котором актив уже рассматривается как объект ТОиР. Если такой тип объекта ТОиР отсутствует в перечне системы, то требуются мероприятия по расширению классификаторов

и справочников, учету данных технического состояния. Формируется программа обслуживания для объектов ТОиР, на основе которой будет рассчитываться график планово-предупредительных ремонтов, указывается перечень выполняемых на них работ, условия выполнения этих работ. Выполняемые работы формализуются в виде технологических карт, с включением спецификации материалов, нормированием и условием замен. Ввод паспортовых характеристик, первоначальных данных о техническом состоянии являются следующим шагом в построении скоординированной системы управления ремонтами. Стратегическое и тактическое планирование – те главные функции, к которым ведут все предыдущие этапы выстраивания системы. Стратегическое планирование должно включать в себя расчет перспективных графиков ремонтов, расчет бюджета ремонтной компании по каждому объекту ТОиР, сравнение с фактическими данными прошлых ремонтных компаний, формирование отчетов перспективных графиков ремонтов, предварительную оценку товарно-материальных ценностей и трудозатрат. Годовое планирование должно состоять из уточнения ремонтной компании на объектах ТОиР с учетом текущих наработок на момент планирования, прогноза наработок на основе статистических данных. Также, в системе требуется обеспечение следующих видов работ: уточнение сроков и объемов работ для основного оборудования, формирование календарно-сетевого графика работ, согласование результатов планирования, утверждение общего бюджета на ремонт, формирование ведомости объемов работ, расчет смет.

Система должна поддерживать многовариантный план ремонтов, модернизацию и реконструкцию в условиях ограничений бюджета. Довольно часто инженеры ТОиР вынуждены

делать выбор между вариантами:

- заменить все (в рамках выделенного бюджета);
- заменить только оборудование и его элементы, относящиеся к высшей рискованной группе;
- заменить то, для чего на складе есть запчасти, неустраиваемые продолжительное время (запчасти хранятся на открытых складах и постепенно приходят в негодность под влиянием окружающей среды);
- оценка нескольких графиков проведения ТОиР по различным критериям;
- другие различные варианты.

Величина затрат на приведенные выше варианты различна. Соответственно и риски могут быть различными. Если не будет координации системы ТОиР со смежными областями, то вряд ли можно ожидать обоснованную оценку состояния активов.

Методология управления активами должна не только планировать ремонты, но также производить мониторинг оборудования в межремонтный период.

Процесс мониторинга оборудования в межремонтный период обеспечивает ввод контролируемых параметров при выполнении технического диагностирования. Строение данных для различных видов диагностирования определяется процессами инженерного обеспечения. Оценка технического состояния проводится вне системы. В систему вносятся результаты диагностирования и принятые решения, оформленные в виде потребности в дополнительных мероприятиях и ограничениях. После подтверждения эта информация доступна диспетчеру для дальнейшего оперативного перепланирования.

Учет дефектов, отказов и аварий – еще одна важная деталь методологии УАП. Дефекты, отказы и аварии регистрируются в системе в виде опре-

деленного события, при этом указывается объект ТОиР.

В случае возникновения проблемных ситуаций управление ремонтной деятельностью передается бизнес-процессу оперативного перепланирования. Источником подобных ситуаций могут быть обнаруженные дефекты, результаты технического диагностирования, сбои в поставках запасных частей и материалов, перегруз ресурсов и т.д.

Использование на предприятиях описанной в статье системы жизненно необходимо. Методология УАП позволяет не только увеличивать производительность посредством увеличения эффективности использования активов, а также и обеспечивать оптимальное качество и безопасность работ. УАП позволяет организации планировать и вырабатывать стратегию технического обслуживания и ремонтов активов, отслеживает информацию о стоимости и действиях над активом по всему предприятию.

Литература

Brealey R.A., Myers S.C. Principles of Corporate Finance. 7th ed. International Edition. - McGraw-Hill, Inc., 2004.

Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес: учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008.

Дьяков А.Ф., Жуков В.В. Менеджмент и маркетинг в электроэнергетике: учебное пособие. – 3-е изд., стереот. – М.: Издательский дом МЭИ, 2007.

Тукенов А.А. Рынок электроэнергии: от монополии к конкуренции. – М.: Энерго-атомиздат, 2007.

Методология управления инновационной деятельностью предприятий

Глухова Людмила Владимировна,
аспирант БАГСУ

В статье автор предлагает развитие методологических основ управления инновационной деятельностью предприятия за счет добавления метода структурного анализа, который позволяет на этапах деятельности формировать критерии оценки завершенности каждого этапа, что приводит к снятию барьеров внутренней среды предприятия при внедрении инновации.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, структурный анализ, критерии оценки, внедрение, управление.

In article the author offers development of methodological bases of management by innovative activity of the enterprise at the expense of addition of a method of the structural analysis which allows to form criteria of an estimation of completeness of each stage at activity stages that leads to removal of barriers of the internal environment of the enterprise at innovation introduction.

Keywords: innovations, innovative activity, the structural analysis, criteria of an estimation, introduction, management.

Под инновационной деятельностью подразумевается вид профессиональной деятельности, направленный на практическое освоение результатов интеллектуального труда, реализуемых в форме нововведений и, выражающийся совокупностью усилий, прилагаемых для осуществления инновационного процесса. При этом, инновационный процесс представляет собой логически связанную цепь последовательных переходов от идеи возможного нововведения до его практической реализации, конечным результатом чего является инновация, под которой понимается новая наукоемкая продукция, востребованная рынком и защищенная как интеллектуальная собственность. Таким образом, инновационная деятельность предприятий должна быть направлена на разработку и освоение инноваций, на формирование рынка конкурентной наукоемкой продукции, на концентрацию ресурсов для решения инновационных задач и на формирование собственного кадрового потенциала, готового к решению целевых задач инновационного процесса.

Управление инновационной деятельностью предприятий представляет собой целенаправленное воздействие на процесс создания и внедрения инновации в производственную сферу, и основано на определенном наборе методов и средств, направленных на достижение цели. Для целенаправленного воздействия на процесс инновационной деятельности, необходима ее организация, под которой понимается ее упорядочение в целостную систему с четко определенными характеристиками, логической структурой и процессом ее осуществления. Учение о методах деятельности трактуется как методология, которая рассматривает организацию деятельности с позиций целенаправленной активности человека. Понятие «методология» имеет два основных смысловых значения: 1) это «система определенных способов и приемов, применяемых в той или иной сфере деятельности; 2) это учение об этой системе, общая теория метода, теория в действии» [1].

Современным видом инновационной деятельности предприятий является проектно-технологическая, которая состоит в том, что продуктивная активность человека реализуется в определенной временной последовательности по фазам, стадиям и этапам, причем эта последовательность является общей для всех видов деятельности. Завершенность каждого цикла деятельности субъектов определяется тремя фазами: проектирования, результатом которой является построенная модель создаваемой системы и план ее реализации; технологии, результатом которой является реализация системы; рефлексии, результатом которой является оценка реализованной системы и определение необходимости либо ее дальнейшей коррекции, либо «запуска» нового проекта.

Отсюда, прослеживается следующая схема «структуры методологии». Во-первых - характеристики деятельности (особенности, принципы, условия, нормы деятельности). Во-вторых - логическая структура деятельности (субъект, объект, предмет, формы, средства, методы, результат деятельности). В-третьих - структура деятельности (фазы, стадии, этапы деятельности) во времени. Такое понимание и построение методологии позволяет трактовать понятие «методология» с единых позиций и использовать его в самых разнообразных видах деятельности. Задачей методологии становится выяснение, конструирование и преобразование схем деятельности, интегрированных в повседневный опыт хозяйствующих субъектов. Принимая во внимание то, что многими исследова-

дователями методы рассматриваются как центральное понятие методологии, автор предлагает использовать их как способ достижения цели, совокупность приемов и операций теоретического или практического освоения действительности, а также человеческой деятельности, организованной определенным образом. Рассмотрим принципы и методы управления инновационной деятельностью.

Развитие теоретических и практических основ методологии возможно за счет добавления в третий пункт, описывающий структуру деятельности во времени существенное добавление в виде «критерии оценки завершенности каждого этапа», которые до сих пор не рассматриваются. В связи с чем, проанализируем методологические принципы, которые позволяют избегать грубых ошибок, рационализируя задачу управления деятельностью во времени.

Под принципами понимается: а) основное исходное положение теории, учения, науки, мировоззрения; б) внутреннее убеждение человека, определяющее его отношение к действительности, нормы поведения и деятельности; в) основа устройства или действия какого-либо прибора или машины и т.д. Поэтому, исследование закономерностей, принципов и правил является основой, без теоретического анализа которой невозможно эффективно заниматься практикой. Для обозначения объективных, существенных, необходимых, общих, устойчиво повторяющихся явлений при определенных условиях существует такая категория как закон. Всякий закон, выражая отношение сущности, облекается в форму взаимоотношения категорий. Законы в природе существуют объективно, в отличие от принципов. Принципы – это гносеологический феномен, и поэтому они не могут иметь самостоятельного значения, а выражают суть закона в его нормальной форме, указывая, как нужно действовать наилучшим образом в соответ-

ствующих условиях. Таким образом, закон и принципы соотносятся как «сущее» и «должное» и входят в метод как системообразующий фактор. Принципы выступают в качестве нормативного требования и служат критерием для повышения эффективности практической деятельности, что позволяет некоторую совокупность приемов превратить в целостную систему, т.е. метод [3, с. 175].

Для введения новых принципов следует руководствоваться критериями объективности (формирование принципов на основе объективно существующей закономерности); ориентированности (ориентация принципов на слияние, разрешение определенного класса противоречий); системности (предъявление вполне определенных требований ко всем элементам проектируемой системы); аспектности (раскрытие новых подходов, новых возможностей совершенствования процессов); дополнительности (дополнение предыдущих принципов, не заменяя их и не перекрывая); эффективности (повышение эффективности системы в целом); теоретической и практической значимости (существенное значение для теории и совершенствования практики).

Важное методологическое значение имеют системология и системогенетика, обращенные на рассмотрение интеграции закона наследования в обновлении и развитии системы. Учитывая все вышеизложенное автор на первоначальной стадии исследования принял за основу понятие методологии как совокупности принципов, критериев, методов и средств для достижения поставленной цели. Для дальнейшего исследования возможностей развития методологии управления функционированием экономических систем (какой является предприятие) автором использовались: идея о ведущей роли целеполагания в осуществлении качественного управления процессами и явлениями в системе; принцип синергизма,

предполагающий процессы самоорганизации, саморазвития и активности управляемых систем; закон необходимого разнообразия; принцип эффективности управления, который характеризуется достижением конечной цели оптимальным путем, а также труды С.К. Булдакова и А.И. Субетто отраженные в книге «Философия и методология образования». Выбор обосновывается тем, что в этой работе авторы рассматривают методологию управления качеством, в целом, опираясь на: а) основные понятия и категории теории управления качеством; б) классификацию систем, видов, методов, функций, структур управления качеством; в) законы и принципы управления качеством, акцентируя внимание на существующие противоречия «между внутренними и внешними, статическими и динамическими моментами качества, между качеством объекта, результата и качеством процесса» [9, С.241-242].

Предлагаемая автором методология **снимает эти противоречия и проблемы за счет того, что обеспечивает сохранение структуры в пределах допустимых отклонений от заданных требований внешней среды, рассматриваемых в единстве с внутренним содержанием самой системы в конкретном числовом выражении.** Такая методология основана на использовании методов структурного анализа и синтеза. Категории «управления» рассматриваются в трех аспектах: системность, направленность, детерминизм и ее содержание в теории качества разворачивается через основные принципы становления, реализации и развития качества в жизненном цикле инновационной деятельности предприятия как системы.

При управлении инновационной деятельностью предприятия, будем учитывать, что общим принципом управления качеством инновационной деятельности является принцип дуальности организации и уп-

равления», и выделим для изучения два направления: а) «управление качеством функционирования инновационной деятельности предприятий как системы (будем считать это «обеспечение качества», его поддержание); б) «управление качеством дальнейшего развития инновационной деятельности как системы («улучшение качества»)). Акцентируем внимание именно на этих положениях, и, в дальнейшем будем рассматривать методологию управления инновационной деятельностью предприятия с позиций обеспечения и улучшения качеством инновационных процессов. Используем метод структурного анализа и синтеза. Структурный анализ системы – метод исследования устойчивых внутренних взаимосвязей системы и обоснования математической модели структуры по заранее заданному существенному свойству системы в целом. Структурный анализ заканчивается построением конфигурации структуры [2].

Рассмотрим отличия предлагаемой автором методологии, ответив на вопрос **«что станет можно, из того, что раньше было нельзя»**. Методика управления качеством функционирования инновационной деятельности предприятий на основе метода структурного анализа опирается на следующие положения:

а) инновационная деятельность предприятия рассматривается как система по существенному свойству эффективности ее функционирования;

б) параметры каждого существенного свойства частей системы оцениваются отношением к параметру того же существенного свойства системы в целом (индексами влияния) [6];

в) совокупность этих отношений определяет однозначно структуру системы по интегративному свойству целостности.

г) параметры системы качества функционирования полностью соответствуют требованиям внешней среды на конец жизненного цикла системы,

обеспечивая тем самым диагностирование и управление на всех этапах этого цикла.

Содержание категории качества инновационной деятельности предприятия в теории качества разворачивается автором через основные принципы становления, реализации и развития качества в инновационных процессах. Это следующие принципы: принцип дуальности внешне-внутренней обусловленности качества; принцип структурности, иерархичности и динамичности качества процесса; принцип отражения качества процессов в виде результатов на выходе этого процесса; принцип отражения качества жизненного цикла инновационной деятельности в качестве инновации, разворачивающегося в процессах жизненного цикла; принцип дуального единства качества функционирования и качества развития систем; принцип единства качества и количества, в соответствии с которым качество количественно и количество качественно.

В работах автора [2, 4-6] показано, что принципы «качество-количество» заложены в принципе структурности. При изменении одного из них меняется другое. Всеобщая связь проявления универсального взаимодействия всех предметов и явлений отражает внутреннее структурное единство всех элементов и свойств в каждой целостной системе. Структурное образование системы наглядно демонстрирует этот закон целостности, выражен-

ный через структуру
$$S = \{P_i\},$$

где $S\{P\}$ – символ структуры.

Управление качеством функционирования инновационной деятельности предприятия подготавливает основание для управления качеством развития, так как метод структурного анализа в совокупности с методами индексной квалиметрии позволяет управлять индексами влияния, а управления качеством развития требует соответственно управления каче-

ством функционирования. Принцип адаптивности по отношению к внешней среде в авторской методологии обеспечивается принципом единства внутренней и внешней среды, поскольку система обладает внутренним единством с внешней средой и межоперационным этапом жизненного цикла. Принцип единства и многообразия мира проявляется в силу действия всеобщего закона перехода количественных изменений в качественные изменения. Мониторинг измерения индексов влияния для компонентов инновационной деятельности предприятия между собой и инновационной деятельности предприятия как системы в целом, позволяет изменять качество функционирования системы ее эффективность и целостность. То есть, механизм управления инновационной деятельностью предприятия как системой через индексы влияния превращает ее в другую систему с другими существенными свойствами. В соответствии с этими положениями, формируются нормативные базы качества функционирования и качества развития инновационной деятельности предприятия.

Нормативные базы - это уже оценка. Каким образом оценивается качество функционирования инновационной деятельности на разных этапах? Поскольку подходы структурного анализа базируются на вероятностных отношениях, то оценка качества функционирования инновационной деятельности как системы в целом, определяется численным значением вероятности достижения цели. Структурный метод дает возможность оценить элементы системы и систему в целом, а вероятностный метод дает возможность оценки качества на переходе от одного этапа к другому; от блоков к комплектам, от комплектов к уровням, на всех уровнях системы. Обобщенный алгоритм оценки качества функционирования экономической системы, который может рассматриваться для

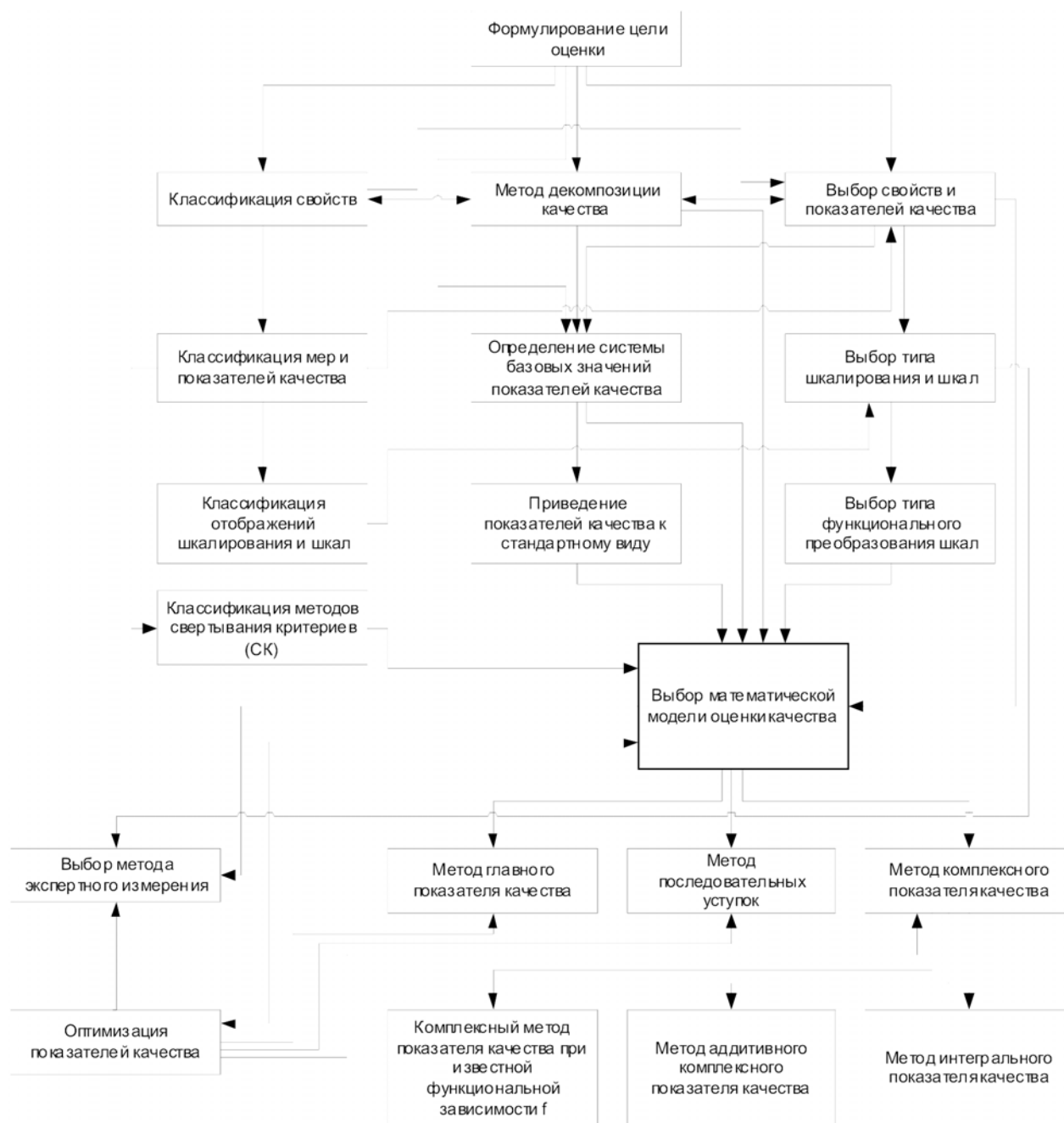


Рис. 1. Обобщенный алгоритм оценки качества инновационной деятельности

оценки качества функционирования инновационной деятельности предприятия, показан на рис. 1.

Как видно из рисунка, общим принципом управления качеством инновационной деятельности является принцип дуальности организации и управления. В соответствии с этим принципом автором выделяются два направления: 1) управление качеством функционирования инновационной деятельности предприятия как

системы (обеспечение и поддержание требуемого качества); 2) управление качеством развития инновационной деятельности предприятия как системы (постоянное улучшение качества). Принцип дуального управления инновационной деятельностью предприятия с позиций управления качеством определяет два взаимодополняющих направления формирования нормативных баз управления: а) нормативную базу качества функционирования сис-

тем (обеспечения качества) и б) нормативную базу улучшения качества функционирования (развития систем).

Поскольку обеспечение и поддержание качества инновационной деятельности в экономической системе является первой необходимостью, то будем рассматривать далее только «управление качеством функционирования инновационной деятельности предприятия как системы». Учение об организации инновационной деятельно-

сти предприятия в виде средства управления, поддерживающего подготовку разработку, внедрение и дальнейшее распространение новшества на предприятии, включая подготовку и переподготовку кадров в сфере инноватики – есть методология. Для ее описания ответим на вопросы: каковы вид и метод управления, принципы и функции управления, этапы управления, типы объектов управления и виды формируемых для них управленческих решений. При проектировании, разработке, реализации, испытании, эксплуатации и сопровождении процессов инновационной деятельности использовались: а) виды управления – целенаправленное, социальное, техническое, экономическое, корпоративное, педагогическое, адаптивное, программное, рефлексивное; б) методы управления – структурный анализ, структурный синтез; в) типы решений – количественная оценка параметра (π) и сравнение его с критериальным параметром (π_n); количественная оценка риска (r) и сравнение с нормативным показателем (r_n); вероятностная оценка качества функционирования контролируемого параметра $P(p)$; вероятностная оценка отсутствия риска $Q(r)$; качественная оценка (p), позволяющая оценить соответствие (нуждается в корректировке, модернизации, утилизации и т.п.); г) типы объектов управления – кадровый ресурс (с системой обучения); финансовый ресурс (с системой мотивации); технический ресурс (с планом развития).

Управление выполнялось на основе планирования, нормирования, проектирования, производства, реализации инновационной деятельности предприятия с учетом информационной системы, используемой для подготовки специалистов в инновационной сфере. В соответствии с принципами всеподчиненности главной цели, внутреннего единства, всеобщности, поэтапности, диагностируемости, универсальности, совмес-

тимости результатов анализа (синтеза) процессам реализации различных функций свойств объектов обеспечивались межэтапная и межобъектная совместимость, обосновывалась взаимозависимость и взаимообусловленность состояний системы и ее частей, взаимообусловленность внешней среды и системы. Также оценивалось внешнее свойство системы – ее надежность и внутреннее свойство целостность. Выдвигаемые принципы построения систем управления качеством инновационной деятельности предприятия представлены в таблице 1, где показаны 11 групп принципов. В ряде случаев под одним номером встречаются либо дуальные принципы, либо принципы, дополняющие друг друга. Методология, построенная на этих принципах, дает возможность через совокупность свойств, методов, способов и приемов раскрыть суть управлений свойствами, состояниями, функциями объектов или процессов и представить результат таких управлений в строгих математических законах, выраженных через структурные формулы (схемы) или через модели управления этими состояниями или свойствами системы. Приведенные принципы обуславливают постановку задачи создания (или обоснования) методологии системного подхода, выраженного через структурный анализ и структурный синтез состояний или существенных свойств рассматриваемых систем. Введем следующее авторское определение методологии, сформулированное как результат развития существующих и используемых в настоящее время методологических основ.

Методология управления качеством функционирования инновационной деятельности предприятий – есть специфическая область знаний, представляющая часть системного подхода и использующая методы структурного анализа и синтеза. Методология раскрывает эту систему через предметный, релятивный и атрибутивный

признаки, которые являются необходимыми и достаточными для описания интегративного свойства целостности, с помощью которого для заданных отношений параметров частей к критериальному параметру эффективности системы в целом определяется функция проявления качества ее функционирования во времени. Система может подвергаться управляющим воздействиям в реальном времени функционирования, а также на любую перспективу, на которую требуется обеспечить заданный показатель ее эффективности ($E?E_n$) с заданной вероятностью $P(E?E_n)$ обеспечения качества функционирования инновационной деятельности предприятия. Разработанная впервые методология управления качеством функционирования инновационной деятельности предприятий успешно может применяться как для разработки организационных и экономических систем (благодаря заложенному в нее универсальному принципу), так и для других систем, например, образовательных, требующих системы управления любыми существенными свойствами и состояниями

Наличие методологии нового направления науки (каким является системный подход) или методологии какого-либо раздела этой науки (в данном случае в методологии исследования сложных экономических систем) дает этой науке стимул к дальнейшему совершенствованию.

Для описания и анализа деятельности систем широкое применение получили методы системного анализа (функционального, морфологического, информационного и параметрического). Однако, эти традиционные методы имеют ограничения, которые автором зафиксированы в следующем: 1) методы системного анализа инновационной деятельности предприятия как системы имеют четко очерченные границы предметов анализа; 2) все методы (функциональный, морфологический, информационный, параметрический) направлены

Таблица 1
Совокупность принципов управления инновационной деятельностью

Системы	принципы управления системами
Система	1. Принцип опережения качества «Живого знания» вносимого в деятельность предприятия по новым разработкам и достижениям, по отношению к традиционным подходам. 2. Принцип дуальности организации и управления: - управление качеством функционирования инновационной деятельности предприятия как системы (обеспечение, поддержание); - управление качеством развития инновационной деятельности предприятия как системы (улучшение качества). 3. Принцип целенаправленности (всподчиненности главной цели системы). 4. Принцип системности представления моделей управления рассматриваемых свойств, функций и объектов, выраженных через структурные формулы (схемы). 5. Принцип поэтапности рассмотрения системы управления на этапах ее жизненного цикла. 6. Принципы прогнозируемости на перспективу и контролируемости в реальном времени показателей рассматриваемых существенных свойств комплексного свойства качества инновационной деятельности. 7. Принцип наглядности представления результатов управления и диагностирования показателей качества. 8. Принципы адаптивности с различными вариантами режимов функционирования системы совместимости с работой в составе других систем и по отношению к ним. 9. Принцип анализируемости и систематизируемости на любых этапах жизненного цикла для инновационной деятельности предприятия. 10. Принцип диагностируемости состояния инновационной деятельности предприятия как системы с указанием состояний всех частей этой системы и вариантами корректировки (при необходимости) этих состояний. 11. Принципы всеобщности и универсальности проектирования и использования подобных процессов инновационной деятельности для различных предприятий.

на раскрытие описываемых сторон процессов функционирования системы; 3) вышеперечисленные методы системного анализа не имеют четких формализованных связей между собой, их результаты используются непосредственно при исследовании различных функций, выполняемых системой; 4) методы анализа в принципе не направлены на выработку мер по совершенствованию системы по каким-либо существенным свойствам, в том числе, не направлены на управление качеством, надежностью или эффективностью функционирования инновационной деятельностью предприятия как системы в целом [7, 8].

Несмотря на ограниченный характер перечисленных традиционных методов анализа систем, они могут быть использованы при других методах ана-

лиза и синтеза существенных свойств системы в целом и ее частей, в частности: из функционального анализа полезно использовать данные по описаниям работоспособных, неработоспособных и предельных состояний системы и ее частей; из информационного анализа является полезной информация о положительных результатах функционирования и о фиксируемых затратах и потерях; информацию о свойствах, связях, системе и подсистемах можно извлечь из морфологического анализа; показатели функционирования системы представляет параметрический анализ. Добавляя в системный подход методы структурного анализа и синтеза, методология исследования сложных экономических систем получает дальнейшее развитие.

Литература

1. Глухова, Л.В. Методологические основы управления качеством информационной подготовки специалистов / Л.В. Глухова // Известия Самарского научного центра Российской Академии Наук. Специальный выпуск «Технологии управления организацией. Качество продукции и услуг». – Самара: Издательство научного центра РАН, 2006. – С. 115-120.
2. Глухова, Л.В. Теоретические основы структурного анализа и синтеза; Монография / Л.В. Глухова. – М.: Издательство ИКИП, 2007. – 122 с.
3. Большой энциклопедический словарь. – М.: Изд-во «Большая Российская энциклопедия», 1997 – с.960
4. Глухова, Л.В. Информационное обеспечение системы управления качеством формирования отличительных компетенций / Л.В. Глухова // Известия Самарского научного центра российской академии наук. Специальный выпуск «Технологии управления организацией. Качество продукции и услуг». – Самара: Издательство научного центра РАН, 2006. – С. 120-127.
5. Глухова, Л.В. Подготовка инженеров-менеджеров по управлению качеством информационных систем сборочных производств / Л.В. Глухова // Вестник машиностроения. Сборка в машиностроении и приборостроении. – М., 2007. – № 1. – С. 21-25.
6. Глухова, Л.В. Управление качеством информационных систем сборочных производств / Л.В. Глухова // Вестник машиностроения. Сборка в машиностроении и приборостроении. – М., 2007. – № 7 - С.41-46
7. Калошин, П.Н. Материалистическая диалектика и системный подход / П.Н. Калошин. – Ташкент.: ФАН, 1985. – 147 с.
8. Уемов, А.И. К проблеме построения измерительной шкалы для определения степени целостности систем / А.И. Уемов, Г.В. Штаксер // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник 2002. – М.: УРСС, 2004. – С.7-33.

Оценка производственного потенциала территории: отечественный и зарубежный опыт

Казакбаев Бахтияр Фатихович,
аспирант кафедры управления инно-
вациями и инвестиционной деятельно-
стью ГОУ ВПО «БАГСУ»

Пушкарева Валентина Максимовна,
д.э.н., профессор, профессор кафе-
дры управления инновациями и инве-
стиционной деятельностью ГОУ ВПО
БАГСУ

В статье систематизированы подхо-
ды к оценке производственного потен-
циала территорий, проанализирован
отечественный и зарубежный опыт
определения производственных воз-
можностей регионов и определены
направления его использования в про-
цессе управления региональным раз-
витием.

Ключевые слова: управление, регио-
нальное развитие, производственный
потенциал, оценка производственно-
го потенциала.

In article approaches to an estimation
industrial on-tentsiala territories are
systematised, is analysed domestic and
foreign honey agarics of definition of
production potentialities of regions and
directions of its use in managerial process
by regional development are defined.

Keywords: management, regional
development, industrial potential, an
estimation of industrial potential.

Многообразие ресурсов, имеющих практически в каждом регионе России, их несопоставимость между собой, затрудняют исследование взаимосвязи между наличием ресурсов в регионе и результатами его экономического развития. В этой связи представляется целесообразным оценка производственного потенциала региона. Актуальность поставленной проблемы проявляется как в количестве публикаций, так и в многоаспектности научных подходов к ее решению. Несмотря на широкий диапазон мнений все работы, посвященные оценке производственного потенциала, могут быть систематизированы по нескольким направлениям.

Первое направление представлено постановочными работами, характерным для которых является использование понятия «производственный потенциал» в различной семантике и терминологических сочетаниях: «потенциал региона», «потенциал производственных ресурсов» и т.д. В большинстве работ такой направленности производственный потенциал лишь обозначается как категория, однако количественной оценки ему не дается.

Наиболее распространенным подходом в этой группе является оценка производственного потенциала осуществляется путем описания показателей, определяющих состояние материально-технической базы развития региона: природные ресурсы; человеческие ресурсы; экономические и финансовые ресурсы; производственные ресурсы (табл. 1).

При этом для анализа эффективности потенциала ведущую роль будут играть следующие агрегированные блоки показателей: институциональные и информационные ресурсы; социальные ресурсы.

Эти показатели используются для мониторинга регионального развития через оценку потенциала региона и эффективности его использования. Величина потенциала является необходимым, но недостаточным условием для эффективного социально-экономического развития региона. Движение по траектории устойчивого регионального развития, определяющееся экономическим, социальным и прочими направлениями, детерминировано реализацией комплексных потенциальных возможностей региона. Их величину в данном подходе рассматривают как эффективность использования потенциала региона.

В этом случае, осуществляется только анализ компонентов производственного потенциала, в то время как фактической оценки ему не дается. Поскольку производственный потенциал характеризуется не наличием, а взаимодействием составляющих его компонентов, то при его оценке необходимо учесть именно эффект этого взаимодействия.

В основе обширной группы работ по оценке производственного потенциала лежит цена или стоимость составляющих его элементов. Сопоставимость показателей потенциала в денежной оценке во времени и в пространстве позволяет выявить динамику и структуру производственных потенциалов территориальных образований, различия и тенденции их дифференциации по показателю, а также по эффективности использования производственного потенциала.

Сумма стоимостей элементов, согласно такому подходу, будет характеризовать величину всего производственного потенциала региона.

Таблица 1
Учет различных групп показателей в известных методиках оценки производственного потенциала регионов

Обобщенные (предлагаемые к дальнейшему рассмотрению)	Методика Кабинета Министров Украины	Методика Московского государственного университета	Методика рейтинга российских регионов рейтингового агентства «Эксперт»	Методика Банка Австрии	Моделирование социально-экономического развития регионов (имитационное моделирование)	Методика Всемирного банка	Роль региона в создании конкурентных преимуществ фирм «региональный ромб»	Структурная оценка геоэкономического потенциала регионов (Украина)	Комплексная оценка регионального развития (Федеральная программа РФ)	Модель конкурентоспособности региона
Природные ресурсы (в том числе энергетические)		+	+		+	+	+	+		+
Человеческие ресурсы		+	+	+	+	+	+	+		+
Экономические и финансовые ресурсы (в том числе инвестиционные)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Производственные ресурсы	+		+		+	+		+		+
Институциональные и информационные ресурсы (в том числе инновационные)			+	+			+		+	+
Социальные ресурсы	+	+	+	+	+		+		+	+
Административные, политические ресурсы		+	+	+	+					
Риски			+							

Определение стоимости основных производственных фондов: в качестве элемента потенциала следует принимать среднегодовую стоимость только его основных промышленно-производственных фондов. Их стоимость постоянно изменяется, поэтому ее возможно фиксировать только на ограниченный период времени - квартал, год. Для поддержания основных фондов в работоспособном состоянии проводятся текущие и капитальные ремонты, осуществляется их модернизация. Затраты на модернизацию увеличивают стоимость основных производственных фондов, и тогда их стоимость будет составлять:

$Соф = Соф + Змф$,
где Соф - среднегодовая балансовая стоимость основных производственных фондов,

Змф - затраты на модернизацию основных производственных фондов.

Однако, стоимостное измерение промышленно-производственного персонала можно осуществить лишь косвенным образом. Приняв заработную плату в качестве денежной оценки стоимости труда. Но она не учитывает качественные характеристики живого труда (сложность, навыки, таланты), а лишь количественную сторону живого труда. Кроме того она учитывает только часть трудовых

затрат, другая их доля участвует в создании прибавочной стоимости и отражается в фонде материального поощрения. Кроме того, в стоимость промышленно-производственного персонала должны включаться расходы, связанные с обучением промышленно-производственного персонала, переподготовкой и повышением квалификации.

Определение стоимости энергетических ресурсов не вызывает сложностей. Здесь главное учесть только первичных энергоносителей, то есть тех которые поступают со стороны и на приобретение которых затрачиваются средства.

Четвертым элементом производственного потенциала является «технология». Это ресурс долговременного пользования: участвует в нескольких производственных циклах и переносит свою стоимость по частям. Ее стоимость изменяется в зависимости от вовлечения в производственное потребление новых технологических процессов или вывода из него устаревших. Поэтому стоимость технологии производства:

$$Ст = Стд + Стн + Стл$$

Где Ст - стоимость используемых производственных технологий,

Стд - стоимость технологий, используемых в регионе на начало периода,

Стн - стоимость вновь освоенных технологий,

Стл - стоимость технологий использования, которых прекращено в данном периоде.

В статистике промышленности отражаются лишь затраты, связанные с освоением новых технологических процессов (не определяется балансовая стоимость, не регистрируется выбытие устаревших процессов), поэтому используются косвенные методы определения стоимости технологии.

Последний элемент производственного потенциала региона - информация представляет собой специфическую форму существования научных знаний. Информация имеет стоимость. В рамках производственного потенциала, кроме собственно информационных ресурсов и знаний персонала, информация включает разнообразные компоненты, представляющие содержание мероприятий в области совершенствования организации производства, труда и управления. Остается проблематичным определение общественно необходимых затрат на ее поиск и подготовку. Поэтому определяются затраты на информацию в процессе производственной деятельности, а не саму ее стоимость (то есть условная сто-

имостная оценка.

Имея стоимость каждого элемента производственного потенциала региона, общую ее величину, согласно стоимостному подходу, можно рассчитать следующим образом:

$$П = Соф + Стр + Сэр + Ст + Си$$

где П - величина производственного потенциала региона,

Сэр - стоимость энергетических ресурсов,

Си - стоимость элемента «информация».

Этот подход расширяет возможности оценки производственного потенциала региона за счет количественной оценки входящих в него элементов, но при этом, как и в предыдущем подходе, не учитывает результата взаимодействия элементов производственного потенциала. Согласно такому подходу происходит подмена категории «производственный потенциал» категорией стоимости производственных ресурсов, что не позволяет использовать данный подход для оценки возможностей регионального развития.

Методы количественной оценки потенциала региона разработаны Ф.Н. Клоцовой и И.А. Кушниковой. Согласно им под ресурсным потенциалом региона понимается совокупность его природных и экономических ресурсов, используемых для достижения конечного народнохозяйственного результата и измеряемых в тех же единицах.

Конечный народнохозяйственный результат на региональном уровне чаще всего выражается таким показателем, как валовой региональный продукт (ВРП) (хотя могут использоваться и другие показатели, например, конечный продукт и др.). Следовательно, под величиной ресурсного потенциала региона должна пониматься такая величина ВРП, которая достигается при имеющихся ресурсах региона и достигнутом в среднем по стране уровне эффективности использования соответствующих ресурсов.

Эмпирическую макроэкономическую оценку ресурсного потенциала региона нельзя получить непосредственно из анализа тех или иных параметров экономики региона. Это связано с тем, что ВРП представляет собой интегральный результат функционирования большого числа разнородных и несоизмеримых между собой природных и экономических ресурсов. Поэтому для получения такой оценки применяется многофакторная эконометрическая модель:

$$Y = \sum_i e_i R_i + Z$$

где Y - ВРП;

e_i - частная эффективность ресурса i ;

R_i - количество ресурсов вида i ;

Z - ВРП, полученный за счет прочих факторов.

Под частной эффективностью ресурса понимается объем ВРП, созданный при потреблении данного ресурса. Очевидно, что параметры e_i могут быть исчислены лишь эконометрическим путем как усредненная характеристика из некоторого множества эмпирически наблюдаемых точек. В нашем случае показатели e_i могут быть получены как средние по стране характеристики эффективности использования ресурсов каждого вида. Решать подобную задачу предпочтительнее не традиционными методами статистического моделирования, а методами линейного программирования. В этом случае на основе формулы (1) задача ставится следующим образом. Для каждого региона (r) формулируется следующая многофакторная линейная функция:

$$Y_r = \sum_i e_i R_i^r + Z^r$$

Критериальной функцией является минимизация полученной за счет прочих факторов части суммарного валового продукта по субъектам РФ:

$$d_i = \frac{\sum_r R_i^r e_i}{\sum_r Y^r}$$

Предпочтение методам линейного программирования обусловлено тем, что в этом случае обеспечивается получение положительных параметров e_i , соответствующих их физическому смыслу.

Использование этой модели позволило обосновать, что наиболее существенную роль в формировании ВРП играют основные фонды. На их долю приходится 40% ВРП. Вклад других факторов гораздо меньше: экономически активного населения – 9,5%, добычи нефти – 8% ВРП. Ненулевое значение получил также фактор площади сельскохозяйственных угодий, однако его влияние на формирование ВРП незначительно (0,4%). Высокой оказалась доля прочих факторов в создании ВРП – 42,1%. Это говорит о том, что в каждом регионе существуют специфические факторы, имеющие большое значение для экономики.

Анализ показал, что структура ресурсных факторов в отдельных регионах заметно различается. Если в среднем по РФ за счет фактора основных фондов создается 40% общего объема ВРП, то в Амурской области – 85%, Костромской области и Еврейской автономной области, Карачаево-Черкесии – 70, в Пензенской, Курганской областях, Адыгее, Дагестане, Чувашии – 65, в Смоленской, Псковской, Тверской, Кировской и Читинской областях – примерно 60%. Наименьшую роль фактор основных фондов играет в Москве – 20% и на Чукотке – 15%.

Вклад фактора трудовых ресурсов в ВРП наиболее высок в Брянской, Ивановской, Кировской, Пензенской, Курганской областях, в Адыгее, Дагестане, Марий-Эл, Чувашии, Тыве, Алтайском крае. В этих регионах на его долю приходится свыше 20% созданного ВРП, а также в Ингушетии, где его доля равна 46%.

Фактор добычи нефти наиболее значимую роль в формировании ВРП играет в Тюменс-

кой области – 52%, Томской области – 29%, Оренбургской области 25%, в Татарстане и Удмуртии – 20%.

Роль фактора сельхозугодий (10%) наиболее заметна в Калмыкии.

Для таких регионов, как Республика Ингушетия и Калмыкия, Тюменская и Амурская области, вышеуказанные четыре (ненулевых) фактора полностью определяют их ресурсный потенциал. По остальным регионам доля прочих факторов колеблется от 4,2% в Карачаево-Черкессии до 81% в Чукотском автономном округе. Такие колебания связаны с межрегиональными различиями не только в структуре факторов, но и в эффективности использования ресурсов, играющих существенную роль в достижении ВРП.

Имея параметры e_i , можно получить макроэкономическую оценку ресурсного потенциала региона за соответствующий год. Такая оценка рассчитывается путем умножения объема ресурсов в регионе r на среднероссийские показатели частной эффективности ресурсов, при этом доля прочих факторов принимается на среднероссийском уровне. Расчет ресурсного потенциала региона выполняется по формуле:

$$P_r = \frac{\sum_i e_i R_i^r + Z^r}{1 - \gamma} \quad \gamma = \frac{\sum_r Z^r}{\sum_r Y^r}$$

где P_r^t – макроэкономическая оценка ресурсного потенциала региона r , полученная с учетом среднего по стране уровня эффективности использования ресурсов;

Y_r – фактический ВРП региона r ;

γ – доля суммарного ВРП по субъектам России, полученная за счет прочих факторов.

Анализ показал, что наибольшие резервы для экономического роста имеются в Уральском федеральном округе, в особенности в Тюменской и Курганской областях. За счет более полного использования

в них имеющихся ресурсов ВРП может быть увеличен в 1,5-1,7 раза. Значительные резервы роста экономики в результате лучшего использования ресурсного потенциала имеются также в Южном и Приволжском федеральном округах. В Южном округе наибольшими резервами роста располагают республики Ингушетия, Калмыкия, Дагестан, Адыгея, Северная Осетия, а также Астраханская область. В Приволжском округе аналогичные по величине резервы существуют в Оренбургской, Пензенской и Кировской областях, республиках Марий-Эл и Чувашии. По-видимому, именно этим субъектам Федерации следует сегодня уделить максимум внимания, что будет способствовать более быстрому и эффективному росту всей российской экономики.

Вместе с тем, этот подход позволяет получить только относительную оценку потенциалу регионального развития, что несколько сужает возможности его практического использования.

Следующее направление представляют экспертно-рейтинговые работы, с попытками терминологического оформления категории и последующей ее структуризацией как интегрального показателя, складывающегося из частных характеристик. В этом случае производственный потенциал рассматривается как совокупный результат хозяйственной деятельности населения. В этих работах не только дается количественная оценка производственного потенциала социально-экономических систем, но и проводится их сравнительный анализ. Несмотря на выделенные достоинства данного рода работ, им свойственны и недостатки, такие как невозможность дать экономическую интерпретацию полученного значения производственного потенциала, отсутствие возможностей сравнивать производственные потенциалы различ-

ных социально-экономических систем. Тем не менее работы данной группы, делающие попытку дать определение категории и провести ее поэлементную структуризацию (хотя и по упрощенной схеме) могут быть признаны интересными, поскольку базируются на унифицированных подходах к оценке производственного потенциала и предлагают инструментарий сравнительной оценки по принятому кругу параметрических характеристик социально-экономического развития.

Методика определения уровня ППР может включать как экспресс-оценку, так и детализированную оценку, которые проводятся по различным направлениям исследования. При экспресс-оценке уровня ППР достаточно рассмотреть три-пять ключевых обобщающих показателей оценки каждой составляющей ППР, при детализированной оценке количество анализируемых показателей значительно выше.

Наибольший интерес с теоретико-методологической и практической позиций представляют так называемые «продвинутые» в научном плане работы, содержащие как теоретические подходы к разработке содержания и структуры категории «производственный потенциал», так и методические основы ее оценки, различающиеся по использованным научным приемам и конструктивным особенностям оценки, но единообразно пытающиеся в качестве своей конечной цели сформировать интегральный показатель, который являлся бы оценочным индикатором уровня данной категории. К данной группе относятся, например, исследования Старовойтова М.К. и Фомина П.А., рассматривающие производственный потенциал как совокупность основных средств, оборотных средств производства и интеллектуального труда. Предложенная им конструкция базируется на балльной шкале определения производственного

потенциала и не позволяет получить четкой количественной оценки анализируемой категории.

Доведенные до стадии расчета и сравнительного анализа конкретных количественных оценок уровня производственного потенциала, что является несомненным достоинством данного рода работ, они все-таки имеют и определенные методические недоработки. В числе основных из них могут быть обозначены, во-первых, разнородность исходных посылок в трактовке рассматриваемой категории, например, либо как суммы объективных предпосылок инвестирования, зависящих от наличия и разнообразия сфер и объектов инвестирования, либо как совокупности индикаторов регионального развития, в числе которых основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и др., во-вторых, «непрозрачность» методических основ оценки категории при сведении в интегральный показатель в научном плане еще не проработанных в достаточной степени параметров, например, таких, как институциональный, инновационный потенциал и другие. Тем не менее, в работах данной группы дается наиболее полная характеристика производственному потенциалу региона, поскольку в них используются унифицированные подходы к оценке потенциала и предлагается инструментарий сравнительной оценки по принятому кругу параметрических характеристик их социально-экономического развития.

Несмотря на различную степень проработанности проблемы оценки производственного потенциала в имеющихся публикациях, можно выделить несколько принципиальных подходов к исследованию проблемы, раскрывающие сущность рассматриваемой категории с различных позиций:

а) отраслевой подход раскрывает категорию «производственный потенциал» с позиций конкретных отраслей, например в строительстве производственный потенциал рассматривается как понятие, тождественное капитальному строительству, с присущими ему параметрами капиталоемкости строительных работ, прироста национального дохода на рубль вложенных средств, мощностей строительных организаций и т.д.;

б) ресурсный подход сводит категорию «производственный потенциал» либо к «потенциалу производственных ресурсов», то есть к источникам их формирования, либо, например, к совокупности «возможностей и имеющихся ресурсов для производства, которые складываются под воздействием системы факторов и условий; реализующихся через формирование финансовых потоков»;

в) результативный подход базируется либо на учете отдачи используемых ресурсов, вне зависимости от их вида, как, например, в работах О. Г. Макаренко, либо (как, например, в работах Ю. А. Дорошенко) с позиций оценки «экономических результатов текущей и будущей хозяйственной деятельности».

Анализ существующих подходов к оценке производственного потенциала показал зависимость методических подходов от конкретных целей и задач исследования, а также их жесткую привязку к конкретной социально-экономической системе, что определяет необходимость количественной, объективной идентификации производственного потенциала региона.

Зарубежный опыт развития рынка медицинских услуг

Кучерявенко Дмитрий Михайлович, соискатель Самарский государственный экономический университет, кафедра менеджмента

В системе оказания социальных услуг произошло много изменений, которые имели как революционный, так и эволюционный характер. Во многих отраслях социальной сферы были достигнуты высокие количественные результаты, но качественный переход на более высокую ступень развития не произошел. Подобная ситуация сложилась и на рынке медицинских услуг как элементе рынка социальных услуг. Существуют и организационные проблемы, которые вызвали кризис системы обязательного медицинского страхования. В итоге большая часть показателей здоровья населения ухудшилась, начался процесс депопуляции, снизилась эффективность системы здравоохранения в целом, инфраструктура рынка медицинских услуг отстала в развитии, уменьшилась доступность медицинских услуг.

Ключевые слова: Медицинские услуги, здравоохранение, система выбора, опыт

In system of rendering of social services there were many changes which had both revolutionary, and evolutionary character. In many branches of social sphere high quantitative results have been reached, but qualitative transition to higher step of development has not occurred. The similar situation has developed and in the market of medical services as an element of the market of social services. There are also organizational problems which have caused crisis of system of obligatory medical insurance. As a result the most part of indicators of health of the population has worsened, depopulation process has begun, the public health services system effectiveness as a whole has decreased, the infrastructure of the market of medical services has lagged behind in development, availability of medical services has decreased.

Keywords: Medical services, public health services, choice system, experience

Проблема формирования рационального организационно - экономического механизма развития рынка медицинских услуг, определения необходимого объема затрат на общественное здравоохранение существовала давно, но в 1950-х годах она приобрела особую значимость для мирового сообщества. Возник вопрос о том, как при минимальных затратах достигнуть высокого качества медицинского обслуживания. Согласно текущим рекомендациям Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) для того, чтобы отрасль здравоохранения могла эффективно функционировать, любое государство должно тратить на нее не менее 5 процентов от валового внутреннего продукта (ВВП).

Отношение государства и общества к системе здравоохранения отражается в выбранной той или иной страной концепции организации медицинской помощи населению. Общепринято различать четыре основные формы организации системы здравоохранения: частная или платная, страховая (бисмаркская), национальная (беверидджская) и социалистическая (семашкинская). Каждая система имеет преимущества и недостатки и соответствует своей эпохе. На современном этапе развития мирового здравоохранения свою эффективность доказали более сложные - смешанные модели, сочетающие в себе достоинства нескольких форм организации медицинской помощи. Исторически первой сложилась система платной медицины. Когда человек заболел, он обращался к лекарю или целителю и оплачивал лечение данного конкретного случая заболевания из своих средств или за него платили его родственники и близкие. Некоторые государства и сейчас делают упор на платную медицину, но в процессе развития общества, повышения уровня цивилизации и развития идей общественного равенства возникла необходимость перехода к более надежной для граждан системы обеспечения здоровья, которая в меньшей степени бы зависела от текущего благосостояния пациента. Известные ученые В.Ю. Семенов и В.В. Гришин в своих трудах отмечают, что в этих условиях развилась идея создания общих касс или фондов для оплаты медицинских услуг в случае возникновения необходимости. Эти кассы постоянно пополнялись небольшими платежами со стороны граждан, которые вначале объединялись по профессиональному, родственному или территориальному признаку. В случае возникновения необходимости в лечении кого-либо из них, деньги на медицинские услуги выделялись из общей кассы [1, с. 11]. Таким путем постепенно сформировалась система здравоохранения, которую принято называть системой страховой медицины. В 1883 году в Германии был принят закон о медицинском страховании в масштабах всего государства. Поэтому системы здравоохранения, основанные на принципах коллективного страхования, принято называть «бисмаркскими», по имени канцлера Германии Отто фон Бисмарка. Постепенно системы страхового здравоохранения распространялись в других государствах и становились обязательными. Средства для финансирования этих систем поступали из постоянных отчислений работников и работодателей. На современном этапе развития эта система продолжает действовать в таких государствах, как Япония, Бельгия, Швейцария, Голландия, Австрия, Франция, Германия.

Чуть позже страховой медицины начала формироваться другая система, основанная на значительном вмешательстве государства в вопросы здравоохранения. Некоторые европейские госу-

дарства приняли на себя ответственность за организацию национальной системы обеспечения здоровья, в то же время получая мощные инструменты для общего контроля и организации здравоохранения. В Великобритании в 1942 году был опубликован доклад лорда Бевериджа, на основе которого была принята программа национальных медицинских услуг. В новой концепции, которая получила название бевеиджской или национальной, финансирование здравоохранения осуществлялось за счет общего налогообложения, присутствовал контроль со стороны парламента и правительства, регламентировалась равнодоступность медицинских услуг для всех граждан страны независимо от их личного благосостояния. Бевеиджскую систему здравоохранения называют также системой бюджетного финансирования. Эту концепцию используют в организации здравоохранения такие страны, как Великобритания, Австралия, Швеция, Италия, Испания, Греция, Новая Зеландия.

Что касается семашкинской системы, социалистической формы организации здравоохранения, она использовалась в СССР. Основные принципы ее разработал в двадцатых годах XX столетия Н.А. Семашко. Эта модель организации медицинской помощи сходна с системой бюджетного финансирования, но имеет ряд отличий: сверхцентрализация и монополизация государством управления, отсутствие механизмов «обратной связи» для учета мнения пациентов и медицинских работников, учреждений здравоохранения жестко определены границы поля деятельности, финансирование и распределение средств осуществляются главным образом государством по остаточному принципу. Преимуществами этой системы являются бесплатность и доступность базового набора медицинских услуг всем слоям населения.

Более полную информацию о сущности описанных выше систем организации здравоохранения и путях их дальнейшего развития можно получить при изучении системы организации медицинской помощи на примере отдельных стран.

Модель здравоохранения

Германии. Германия - страна с развитой системой обязательного медицинского страхования, формировавшейся в течение более ста лет и основанной на принципах солидарности, субсидиарности и самоуправления. Созданная в Германии публично-правовая система медицинского страхования функционирует автономно, практически независимо от государственного бюджета. Финансирование медицинских страховых учреждений и организаций в системе ОМС происходит за счет собственных источников в виде социальных взносов. Величина этих взносов в солидарно финансируемой системе соответствует степени состоятельности застрахованных. Таким образом, обеспечивается солидарное выравнивание, при котором здоровые несут расходы за больных, молодые - за старых, одинокие - за семьи, а хорошо обеспеченные - за малоимущих.

Принцип солидарности дополняется принципом субсидиарности, чтобы застрахованный чувствовал собственную ответственность за свою судьбу, а организационно страховые учреждения построены так, чтобы проблемы по возможности не решались без привлечения самих застрахованных. Важной характеристикой германской модели является соблюдение принципа свободы выбора пациентом лечебного учреждения по своему усмотрению.

Вместе с тем, наряду с автономностью системы медицинского страхования, правительство Германии постоянно держит производителей медицинских услуг и плательщиков под контролем, вмешиваясь, если

цены на медицинские услуги начинают слишком быстро расти [1, с.65].

Охват медицинским страхованием составляет более 90% населения страны и достигается при помощи установленной законом системы медицинского страхования, которая предусматривает, что все граждане, имеющие доход менее 6 тысяч марок, являются членами фондов страхования по болезни - больничных касс. Граждане, имеющие доходы выше 6 тысяч марок, могут также пользоваться услугами коммерческих медицинских организаций, но часто они предпочитают услуги системы обязательного страхования.

Кроме взносов на медицинское страхование больничные кассы принимают также страховые взносы пенсионного страхования и страхования по безработице, переводя их на счета соответствующих структур, которые отвечают за пенсионное обеспечение и трудоустройство.

Для обеспечения платежеспособности больничные кассы располагают резервным фондом, оборотными средствами и имуществом. Контроль за расходованием средств страховых фондов больничных касс ведут федеральное ведомство по страхованию, органы власти в лице министерств здравоохранения федерации и земель, федеральный министр труда и социального обеспечения. Раз в шесть лет в больничных кассах происходят выборы: работодатели и застрахованные на паритетных началах избирают административный совет, включающий в себя представителей обеих сторон, а избранный административный совет назначает правление и определяет управляющих, которые осуществляют непосредственное руководство кассой.

Кроме того, больничные кассы занимаются также оказанием услуг социально-профилактической направленности: поддержанием здоровья через

расходы на санитарное просвещение застрахованных, проведением профилактических мероприятий, ранним распознаванием болезней через регулярные обследования. Больничные кассы оплачивают расходы по использованию стандартного набора лекарственных и перевязочных средств, но если застрахованный пациент желает воспользоваться более дорогими лекарственными и перевязочными средствами, он оплачивает их из своего кармана. Максимальный предел стоимости лекарств, оплачиваемых больничными кассами, определен законодательством. Федеральные комитет врачей и союз больничных касс регулярно классифицируют лекарственные средства на группы по соотношению терапевтического действия и цены, переопределяя максимальный предел стоимости для них. Подобная система позволяет сдерживать общественные затраты на здравоохранение и эффективно использовать имеющиеся средства.

Несмотря на кажущуюся сложность и хрупкость, сложившаяся в Германии система организации здравоохранения имеет высокую результативность при сравнительно малых общественных затратах и широком охвате населения качественными медицинскими услугами.

Опыт Швеции [1]. Здравоохранение Швеции - развитая система бюджетного финансирования. Финансирование и организация здравоохранения Швеции осуществляются в основном 26-ю выборными учредительными кантонами. Часть средств они получают от правительства, но особенно важным является то, что они имеют право взимать налог с граждан в соответствии с их доходом. Далее, кантоны наделены полномочиями структурировать большинство аспектов обеспечения медицинской помощи с учетом географических особенностей. Им принадлежат

и управляются ими почти все госпитали и большинство сфер медицинского обслуживания. В целом структуру здравоохранения в Швеции определяют три ключевых момента. Во-первых, децентрализация принятия решения до уровня общественного управления, то есть местных кантонов. Во-вторых, каждый кантон имеет право на монополию в системе здравоохранения своего района. В третьих, кантоны владеют и управляют своими объектами, то есть таким образом интегрирована ответственность за финансирование и обеспечение помощи.

С середины 1980-х годов в здравоохранении началась дискуссия о том, что предпочтительнее: иметь глобальный бюджет для клинических отделений или систему оплаты за пролеченный случай, основанную на диагностически связанных группах (DRGs), развитую в США. Рациональным в таком изменении был прежде всего поиск решения проблем стимулирования. Фиксированный глобальный бюджет многими старшими врачами часто рассматривался как несправедливый. Создание сравнительно большого ряда возможностей по материальному стимулированию могло дать очень хороший результат в решении дефицита медицинских услуг и помочь избежать возникновения неприятных вопросов со стороны администрации госпиталя. С другой стороны, лечение могло вести к более низким затратам, чем ожидалось, и возможному вознаграждению со стороны администрации.

В общем было доказано, что необходима децентрализованная система здравоохранения в целях увеличения ориентации на потребителя. Во-первых, ответственность за покупку и обеспечение медицинских услуг должна быть разделена и оплата должна быть основана на реальных затратах, а не расходах прошлых периодов. Во-вторых, основные усилия по де-

централизации и созданию новых стимулов также включали пациентов и частный сектор. Пациенты должны были иметь право выбора, и обслуживание должно было действовать на основе конкуренции.

Проблема введения большего выбора для пациентов пользовалась большой популярностью среди политических партий в начале 1990-х годов. К 1993 году все кантоны предложили свободный выбор центров первичной помощи, и в большинстве кантонов пациент имел свободное право выбора госпиталя. В итоге финансирование шло согласно выбору пациента, что означало появление очевидного стимула для поставщиков в их попытках привлечь дополнительных пациентов. Государство поддерживало этот путь с помощью разработанных на национальном уровне мер. Например, министерство и федерация договорились

рекомендовать кантонам ввести так называемые гарантии здравоохранения. В результате начиная с 1992 года во всех кантонах был установлен верхний порог ожидания (3 месяца) по 10 видам лечения. Если госпитали не могли принять всех желающих лечиться за этот период, то пациентам предлагались другие общественные или частные госпитали.

Хотя кантоны формально ввели больший выбор для пациентов, отмечался недостаток информации, чтобы поддержать его. Кантоны информировали своих жителей и персонал о новых возможностях выбора довольно широко, но фактические данные по имеющимся различиям услуг поставщиков, которые могли вести к информированному спросу, представлялись редко. Вследствие этого люди «выбирали», как и раньше, ближайший центр первичной помощи или госпиталь.

Система здравоохранения США. Изучению системы общественного здравоохранения США посвящены многочисленные труды Н.А. Шведовой,

Дж. Ю. Стиглица, А.А. Аканова и других ученых. Здравоохранение Соединенных Штатов базируется с 1965 года на государственных программах Медикэр (медицинская помощь престарелым) и Медикейд (медицинская помощь бедным), которые обязывают государство обеспечивать максимальный уровень медицинской помощи для всех граждан [1]. Смысл этих программ сводится к тому, что каждый член общества независимо от уровня доходов имеет право на определенный минимальный уровень медицинского обслуживания. Дальнейшие расходы на медицинское обслуживание, которые приходятся выше гарантированных объемов медицинских услуг, зависят от личных доходов индивида, расходов на персонал его работодателя и страхования в негосударственных медицинских страховых компаниях.

Следует отметить, что в работе этих программ существуют негативные аспекты [2, 3]. Например, с 1967 года, первого полного года действия программ Медикэр и Медикейд, они увеличили темп инфляции почти в 2 раза. Общие затраты на здравоохранение в США постоянно увеличиваются; так, с 5,9% ВВП в 1965 году они возросли до 10,8% в 1976 году, при этом доля государства в этих расходах выросла с 26 до 41%. Сегодня широко распространены опасения, что в недалеком будущем возникнет кризис программы Медикэр, если не увеличатся налоги для финансирования этой программы. Основным источником страхования больничного обслуживания по Медикэр служит налог на заработную плату как часть взносов в доверительный фонд страхования больничного обслуживания по этой программе.

Хотя страхование играет важную роль в уменьшении риска, с которым сталкивается человек, оно имеет и другое важное последствие - стимулирует человека тратить больше на медицинские услуги. Если чело-

век знает, что его страховая компания заплатит ему 80% стоимости одного дополнительного дня его нахождения в больнице, он может решить остаться на дополнительный день, хотя реально ему это не нужно. Доктора же не будут стесняться назначать очень дорогие лекарства, даже если они имеют низкую эффективность, так как они знают, что их пациент не должен платить по счету. Эти расходы покрываются через страховой фонд и не принимаются им в расчет.

В связи с перечисленными недостатками в США ведутся активные исследования по оптимизации работы здравоохранения. Результатом этих мероприятий стали два пути, испытания которых на практике дали положительный результат - реформирование способов возмещения затрат больниц и изменение организации системы здравоохранения.

Первый путь основан на введении вместо присутствовавшей ранее системы полной компенсации издержек больниц вплоть до максимума системы, основанной на группировке затрат по диагнозам. В соответствии с ней госпиталь получает твердый фиксированный платеж, определяемый главным образом диагнозами пациентов независимо от действительных издержек. Эта система оказалась очень эффективной в плане снижения непроизводительных издержек, но поначалу больницы, где она была введена, испытали сильный шок от столь резкого изменения принципов финансирования. Существуют также сложности в работе из-за множества цен группировки по диагнозам (около 500 наименований) и невозможности однозначного отнесения некоторых заболеваний к какой-либо конкретной группе. Положительным моментом стала заинтересованность лечебных учреждений в снижении издержек и в качественном лечении (для максимизации прибыли, которая ис-

пользуется по усмотрению больницы).

Путь изменения организации системы здравоохранения делает упор на организации поддержания здоровья (ОПЗ) [4, с.138], которые обеспечивают всестороннее медицинское обслуживание на основе фиксированных периодических предоплат. ОПЗ относятся к так называемому «управляемому здравоохранению», поскольку в их работе присутствуют элементы регламентации действий пациента и производителя медицинских услуг: пациент должен обращаться только к тем медицинским сотрудникам, которые состоят членами организаций, не имеющих права по своему усмотрению назначать цены, уже определены (в результате договоренностей) заранее [5, с.45]. В отличие от страховых компаний ОПЗ прямо предоставляют медицинские услуги в дополнение к страховым платежам за медицинское обслуживание, предоставленное сторонними организациями. Доктора обычно получают оклад. Сторонники ОПЗ утверждают, что эти организации создают лучшие стимулы, чем традиционное медицинское обслуживание, для эффективного поддержания здоровья, то есть для обеспечения профилактической медицины и обслуживания, и амбулаторных, и стационарных больных соответствующим образом. Поэтому ОПЗ прибыльны, если расходы, предусмотренные их договорными обязательствами, опускаются ниже их предоплаченных доходов. В результате применения данной системы выяснилось, что пациенты ОПЗ в основном пользовались меньшим числом больничных услуг (на 40%), чем пациенты традиционной частной системы, и в результате их ежегодные издержки на медицинское обслуживание оказались значительно ниже (на 25%), чем при обычной системе.

Для характеристики американского здравоохранения в

целом следует отметить такие его положительные аспекты, как опора на плоды научно-технического прогресса в процессе диагностики заболеваний и лечения пациентов, соблюдение права личности на выбор, развитие и умелая пропаганда культа здорового образа жизни, проработанность механизмов защиты прав пациентов [6, с. 128-129].

Среди недостатков американской модели заслуживает упоминания излишнее преобладание коммерческих отношений в здравоохранении, что ведет к попранию демократических принципов, отсутствию доступа к качественной медицинской помощи миллионов людей и развитию социального неравенства. К серьезному недостатку можно отнести также нерациональное использование выделяемых на здравоохранение ресурсов, выражающееся в высокой затратности медицинской помощи, галопирующем росте цен на медицинские услуги. Эти недостатки заставляют американских специалистов в области организации здравоохранения искать пути совершенствования американской модели. Многие специалисты являются сторонниками идеи заимствования элементов из канадской модели здравоохранения, которая отличается равнодоступностью медицинских услуг для всех жителей страны при меньших расходах общества на эти нужды и финансированием здравоохранения за счет прогрессивного налогообложения (когда ставки налога растут вместе с увеличением доходов) [6, с. 122]. Не менее популярна и идея заимствования опыта европейских государств, особенно Германии. В германской модели реформаторов привлекают наличие конкуренции между фондами на случай болезни и меньшая централизация контроля над здравоохранением по сравнению с канадской моделью.

Поскольку проблемы реформирования здравоохране-

ния в США являются злободневными и находят отклик среди населения, каждый новый претендент на пост президента США включает в свою предвыборную программу пункт о реформировании здравоохранения.

После частичного решения проблемы доступности медицинских услуг был принят «Билль о правах потребителя», который был обращен на улучшение медицинских услуг для уже имеющих страховку граждан.

Однако не все, что было запланировано в законодательных актах, удалось осуществить - затраты на здравоохранение в США не снизились, а значительная доля населения так и не получила полноценного доступа к качественной медицинской помощи. Проведенные администрацией Клинтона реформы, по сути, представляют собой попытки эволюционного перехода от системы платной медицины и частного медицинского страхования к страховой медицине, а пример США доказывает примат рациональной организации здравоохранения над величиной расходов на медицинскую помощь [1, с. 198].

Во всем мире путем проб и ошибок подошли примерно к подобной схеме функционирования системы общественного здравоохранения, которая вобрала в себя достоинства и бюджетной, и страховой медицины, - бюджетно-страховой системе.

Различия между системами здравоохранения разных стран определяются в основном долей участия в финансировании того или иного источника.

В Англии, например, достаточно значительную (до 85%) долю финансирования осуществляет государственный бюджет, но наряду с ним исправно функционируют и другие источники. При этом английская система считается одной из лучших в Европе. У каждого правительства существует свое мнение о пропорциях источников финансирования здравоохранения,

но большинство поддерживает идею его многоукладности и многоканальности. Многоканальное финансирование позволяет облегчить бремя государственного финансирования из бюджета страны, но параллельно необходимы контроль расходов и применение специальных методов ограничения затрат на медицинские услуги.

Некоторого снижения общих затрат на медицину можно добиться через профилактические мероприятия и пропаганду здорового образа жизни, но здесь важна продуманность программ, так как не всегда эти мероприятия имеют полный успех.

Помимо этого можно отметить проблему необоснованной затратности некоторых новых медицинских технологий. Технологий, которые действительно оправдывают своей эффективностью и производительностью затраты на их приобретение и обслуживание совсем немного. Возможно, врач получает удовлетворение от того, что видит на экране компьютера, в цветном изображении, что происходит внутри его пациента. Но улучшает ли от этого лечение, для каких пациентов и какой ценой? Часто от старой надежной технологии отказываются сразу же, как только появляется новая. Однако прежде всего нужно оценивать целесообразность затрат на новые технологии с точки зрения их эффективности и экономичности ввиду текущей сложной экономической ситуации в здравоохранении.

Важно также не забывать, что экономия затрат - это не основная цель реформ здравоохранения. Главное - обеспечить общество качественной, доступной медицинской помощью и создать условия для здорового образа жизни народа.

Таким образом, зарубежный опыт показывает, что, несмотря на разные подходы к здравоохранению в различных стра-

нах, повсеместно наблюдается тенденция эволюционного перехода к системе оплаты по клинико-затратным группам, то есть по реальным издержкам, с внедрением в здравоохранение рыночных механизмов и системы выбора пациентом лечебного учреждения.

Литература

1. Семенов В.Ю., Гришин В.В. Опыт реформирования здравоохранения в зарубежных странах. - М., 1997. - 256 с.

2. Bruce Siegel. Re-engineering the Public Hospital System: Saving the Safety Net // Bulletin of the New York Academy of Medicine. - 1996, Winter, 73(2). - P.357-369.

3. Mobley L.R. Effects of Selective Contracting on Hospital Efficiency, Costs and Accessibility // Health Economics. - 1998, N 7(3). - P.247-261.

4. Ross K. Goldberg. Regaining Public Trust // Health Affairs. - 1998, Vol. 17, №6. - P.138-141.

5. Шведова Н.А. Тенденции XXI века: Здравоохранение США

как фактор социально-политической стабильности // США - Канада. - 2000, № 3. - С.44-54.

6. Шведова Н.А. Здравоохранение: американская модель. - М.: Наука, 1993. - 144 с.

Проблемы реформирования бухгалтерского учета в России в соответствии с МСФО

Ракевич Наталья Айковна,
Кузбасский государственный техни-
ческий университет,
ассистент кафедры бухгалтерского
учета и аудита

В статье освещены вопросы реформирования бухгалтерского учета в России. Рассмотрены проблемы соответствия национальных стандартов (ПБУ) и МСФО, а также вопросы гармонизации и трансформации отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, стандарты, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), гармонизация, трансформация, корректировки.

In article questions of reforming of book keeping in Russia are taken up. Problems of conformity of national standards (ПБУ) and МСФО, and also questions of harmonisation and reporting transformation are considered.

Keywords: book keeping, standards, the international standards of the financial reporting (МСФО), harmonisation, transformation, updateings.

Интернационализация экономик вызвала потребность в сопоставимости учетных данных, получаемых в различных странах, и в конечном итоге потребовала международной стандартизации национальных систем бухгалтерского учета, которая в настоящее время осуществляется на двух уровнях: региональном и международном.

Стандартизация бухгалтерского учета на региональном уровне представляет собой выработку общих принципов и стандартов учета, применение которых обязательно для стран, входящих в конкретный регион. Параллельно с процессом стандартизации бухгалтерского учета на региональном уровне происходит процесс создания международной системы бухгалтерского учета, которая базируется на общих учетных принципах и вырабатывает единые стандарты финансовой отчетности для сопоставимости показателей отчетности всех стран мира: IFRS (International Financial Reporting Standards) - международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Необходимость широкого использования международных стандартов обусловлена несколькими причинами:

во-первых, формирование отчетности в соответствии с МСФО - это важное условие приобщения к международным рынкам капитала;

во-вторых, отчетность, подготовленная по МСФО, рассматривается как один из важнейших элементов корпоративного управления;

в-третьих, использование МСФО позволяет значительно сократить время и ресурсы, необходимые для совершенствования национальных систем учета;

в-четвертых, применение МСФО существенно расширяет возможности национальных систем учета.

Таким образом, становится очевидной роль МСФО как фактора повышения эффективности работы отдельных компаний и рыночной экономики в целом, стимулирования экономического роста и развития международных финансовых рынков.

Следует отметить, что распространение МСФО сталкивается с определенными трудностями, которые носят объективный характер. Прежде всего, МСФО используются в основном развивающимися странами, где экономика особенно сильно зависит от иностранного капитала. Ведущие мировые державы исторически отдают предпочтение своим внутренним стандартам, отражающим специфику и обычаи делового оборота конкретной страны. Имеет значение и негосударственный статус Совета по МСФО, а, следовательно, рекомендательный характер международных стандартов. Так, европейские страны - члены Евросоюза при разработке национальных учетных правил руководствуются, прежде всего, обязательными для исполнения директивами ЕЭС «О годовой отчетности компаний определенного типа».

Сказанное отнюдь не означает, что Россия должна стоять в стороне от тех тенденций, которые определяют на сегодняшний день развитие международного рынка, в т.ч. финансового. России, для того, чтобы участвовать в борьбе за инвестора на финансовом рынке необходимо думать о том, чтобы условия инвестирования, в том числе раскрытия финансовой информации, соответствова-

ли международным нормам и, следовательно, российские предприятия должны соблюдать на общих основаниях правила игры, в том числе и раскрытия информации.

На сегодняшний день ряд российских предприятий, которые привлекают средства иностранных инвесторов, уже представляет отчетность по международным стандартам либо по US GAAP, что является для них дополнительным, весьма тяжелым бременем, поскольку они вынуждены готовить бухгалтерскую отчетность двух типов - по российским правилам и по международным - и, кроме того, специальную налоговую отчетность. Реформа бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами будет интересна этим предприятиям в том случае, если они смогут сократить свои издержки на подготовку отчетности. Это может произойти за счет предоставления предприятиям права готовить отчетность только по международным стандартам. В последнем случае, во избежание трудностей с налогообложением, необходимо разработать специальные формы по расчету налогов для предприятий, ведущих учет и представляющих отчетность по МСФО.

С другой стороны, в России существуют тысячи открытых акционерных обществ, которые не собираются в ближайшее время привлекать средства на международном рынке капитала. Тем не менее, эти компании имеют сотни тысяч акционеров, которые для защиты своих инвестиций нуждаются в объективной и понятной финансовой информации (в том числе соответствующих пояснений к финансовой отчетности), подготовленным по правилам цивилизованного рынка. На эти компании и была в большей степени нацелена реформа бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами.

В то же время в России, как и в других странах, разрабаты-

вающих свои стандарты учета на основе МСФО, остается пока открытым вопрос о том, в какой мере международные стандарты могут являться основой для национальных правил учета. Возможность и целесообразность отхода от принципов МСФО при разработке национальных стандартов должна очень тщательно обсуждаться разработчиками совместно с профессиональным сообществом, включая представителей пользователей финансовой отчетности. Разработчики национальных стандартов нередко не учитывают потребностей пользователей в сопоставимой финансовой информации. Это, прежде всего, означает предпочтение стандартных, общепринятых правил и принципов представления информации любым иным, даже самым качественным, но отличающимся от стандартных, решениям.

Гармонизация и стандартизация национальных систем бухгалтерского учета в последние десятилетия стала доминирующей тенденцией развития методологии учета и методик формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности во многих странах мира. Несмотря на процесс глобальной гармонизации на международном уровне, в подавляющем большинстве стран есть национальные стандарты бухгалтерского учета, которые определяются социально-экономическими условиями в стране. В России в связи с переходом в начале 90-х годов от административно-командной экономики к рыночной, также возникла необходимость в создании новых национальных стандартов бухгалтерского учета - положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), исходя из норм МСФО, которые разрабатываются, начиная с 1994г.

О многообразии направлений реформы отечественного бухгалтерского учета говорит широкий спектр мнений, как среди ведущих ученых, так и таких ведомств, как Минфин РФ,

Минэкономразвития России, ФКЦБ России и др. по поводу:

- соотношения национальных традиций и заимствований международного опыта;

- регулирования учета государством и профессиональными общественными объединениями.

Некоторые авторы делают основной акцент на использовании опыта зарубежных стран, ряд авторов¹ *придают большое значение максимальному использованию при реформировании бухгалтерского учета в РФ многолетнего отечественного опыта. Существуют также предложения о том, чтобы трансформацию отчетности по МСФО перевести с уровня российской отчетности на уровень российской учетной политики, т.е. трансформировать, а точнее, исправлять не отчетные показатели, а учетную политику*².

Что касается корректировки при трансформации отчетности в формат МСФО, то в рамках ее происходит учет характера несоответствия между российской системой бухгалтерского учета и требованиями налогового законодательства, что определяется следующими видами различий:

- временные расхождения в признании активов, обязательств, доходов и расходов в целях бухгалтерского учета и налогообложения;

- различия в признании отдельных видов активов, доходов и расходов в целях бухгалтерского учета и налогообложения (стоимостное выражение).

Также в данных корректировках учитывается характер несоответствия российской системы бухгалтерского учета требованиям МСФО, что определяется следующими видами различий:

- различия в понятийном аппарате, определяющие расхождения в признании активов, обязательств, доходов и расходов в целях бухгалтерского учета для формирования отчетности;

- различия в подходах к оценке отдельных видов активов, обязательств, капитала, доходов и расходов (в том числе учет справедливой стоимости);

- различия в подходах к денежному измерению активов, обязательств, доходов и расходов в России и системе МСФО (учет инфляционных процессов);

- различия в возможности использования аналитических методов (например, дисконтирования), призванных уточнить оценку активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов.³

Таким образом, следует принимать во внимание шесть видов названных корректировок, необходимых для осуществления полноценной трансформации российской отчетности в соответствии с международными стандартами, процедура которой может быть разделена на следующие этапы:

- 1.подготовительный, на котором следует определить цель и задачи трансформации и способ ее осуществления;

- 2.рабочий - для формирования трансформационных записей (таблиц) и корректировок.

Отличительной особенностью корректировочных записей по фактору трансформации с МСФО, является то, что они включают в себя как корректировки, связанные с учетом инфляции и ценового фактора, корректировки учета разниц, так и собственно корректировки, касающиеся несовпадений ПБУ и МСФО или отсутствия ПБУ.

- 3.формирование финансовой отчетности в соответствие с МСФО (баланс, отчеты о прибылях и убытках, об изменениях капитала, о движении денежных средств, учетная политика и примечания).

Что касается метода трансформации с МСФО, то при сравнении ПБУ и МСФО (не принимается в расчет ценовой фактор и инфляция) составляются сравнительные таблицы по

соответствующим стандартам, а трансформационные записи в балансе делаются на сумму отклонений с соответствующими отнесениями на регулирующие статьи (отчет о прибылях и убытках) с записью соответствующих проводок.

Исследование соответствия финансовой отчетности РФ требованиям МСФО позволяет выделить различия в двух системах учета, что, в свою очередь, является необходимым для разработки методического инструментария устранения влияния этих различий на практику составления и представления российской отчетности, т.е.:

- для российских принципов бухгалтерского учета характерны законодательно закрепленные детальные требования, налоговый уклон, стандартный план счетов и формат финансовой отчетности;

- одним из принципов, являющимся обязательным в МСФО, но не всегда применяемым в российской системе учета, является приоритет содержания над формой представления финансовой информации.

В соответствии с МСФО содержание операций или других событий не всегда соответствует тому, каким оно представляется на основании их юридической или отраженной в учете форме, т.е. бухгалтерские проводки отражаются исходя из экономической сущности операции. Согласно российской системе учета операции учитываются строго в соответствии с их юридической формой.

Отличия российского учета от учета по МСФО вызывается различными целями составления отчетности. Так, если отчетность на основе РПБУ направлена на:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации, об ее имущественном положении, необходимой внутренним и внешним пользователям;

- контроль над соблюдением законодательства Российской

Федерации при осуществлении хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости, то финансовая отчетность по международным стандартам направлена на предоставление заинтересованным пользователям полезной информации для принятия экономических решений о финансовом положении организации, о финансовых результатах ее деятельности, об изменении финансового положения, а также о ее денежных потоках.

Несмотря на существующие трудности, все большее количество российских организаций, оценивая перспективы подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО, отдают предпочтение параллельному ведению учета по российским стандартам бухгалтерского учета и МСФО, поскольку использование метода трансформации отчетности дает наименее точные оценки показателей отчетности.

Как представляется создание отечественных стандартов должно и далее идти постепенно, исходя из имеющейся нормативной базы и с учетом социально-экономических условий развития страны, но с обязательным использованием международного опыта. В ходе выполнения Программы реформирования бухгалтерского учета в России, принятой в 1998г., а также в рамках Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, уже многое сделано для приведения российского бухучета в соответствие с международными стан-

дартами. Дальнейшее внедрение МСФО в России связано с принятием Закона о консолидированной финансовой отчетности.

Международные стандарты учета - это результат международного компромисса, достигнутого в ходе сложных обсуждений основных вопросов учета и отчетности представителями бухгалтерской профессии и пользователями отчетности из многих стран мира. Поэтому отход от принципов учета и отчетности МСФО в любую сторону - даже в сторону повышения качества стандартов - может иметь негативные последствия для пользователей отчетности в случае, если он приведет к несопоставимости информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности российских предприятий, с данными финансовой отчетности компаний из других стран.

Литература

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Под ред. проф. В.Д. Новодворского. М., Инфра-М, 2005.

2. Палий В.Ф. «Международные стандарты учета и финансовой отчетности».- М.: «Инфра-М», 2004

3. Сухарев И.Р., Сухарева О.А. Как оптимально подготовить отчетность по МСФО // МСФО: практика применения, 2008, №9. Журнал «МСФО: практика применения» www.ipppnou.ru

Ссылки:

1 Палий В.Ф. «Международные стандарты учета и финансовой отчетности».- М.: «Инфра-М», 2004 и др.

2 Сухарев И.Р., Сухарева О.А. Как оптимально подготовить отчетность по МСФО // МСФО: практика применения, 2008, №9. Журнал «МСФО: практика применения» www.ipppnou.ru

3 Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Под ред. проф. В.Д. Новодворского. М., Инфра-М. 2005. с.57

Формирование системы стратегического управления инвестиционно-строительным комплексом региона

Роботова Любовь Александровна, аспирант кафедры «Финансы и кредит» Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения

Автором раскрыта сущность системы стратегического управления инвестиционно-строительным комплексом на уровне региона на основе технологии перспективного управления. В статье представлены элементы стратегии управления инвестиционно-строительным комплексом, а также методы управления им.

Ключевые слова: Инвестиционно-строительный комплекс, система стратегического управления, антициклический эффект стратегического управления.

The author uncovered entity of system of strategic management by the investment-construction complex at the level of the region on the basis of technology of perspective management. In article elements of strategy of management by investment-construction complex, and also methods of management are presented to it.

Keywords. Investment-construction complex, system of strategic management, anticyclic effect of strategic management.

Современный этап развития российской экономики характеризуется завершением глубинной трансформации ключевых институтов, возникновением предпосылок социально ориентированного устойчивого развития, формированием резервов, необходимых для предупреждения диспропорций в бюджетно-финансовой и денежно-кредитной сферах в условиях обострения кризисных явлений в мировой экономической системе.

В то же время представление о переходном характере российской экономики остается актуальным, что находит подтверждение в сохранении отраслевых, структурных и воспроизводственных диспропорций, в высоком уровне износа основных производственных и непроизводственных фондов, в недостаточной конкурентоспособности отечественных товаров и услуг, что, в свою очередь, отражается в низких значениях комплексных показателей уровня жизни населения, неотъемлемым элементом которых выступает состояние жилищно-строительного комплекса.

В системе ключевых факторов социально-экономического роста одним из важнейших приоритетов, обладающих мультипликативным эффектом, выступает жилищное строительство. Мультипликативный эффект инвестиций в жилищную сферу проявляется в логической взаимосвязи интегрированных со строительством отраслей, приводит к дополнительным рабочим местам, росту заработной платы и, как следствие, потребительскому спросу.

Усиление процессов децентрализации в рамках современного этапа глобализации мирового хозяйства находит отражение в активизации роли федеральных и региональных органов власти в разработке и реализации мероприятий, направленных на повышение эффективности использования потенциала субъектов хозяйствования, учитывающих особенности территориального размещения и использования факторов производства, тем не менее, разработка эффективной стратегии развития региона невозможна без уверенности предпринимательского сообщества в перспективах сохранения контроля над имеющимися активами, без создания механизмов, обеспечивающих выполнение государством социальных обязательств.

Регион как субъект экономических отношений представляет собой относительно самостоятельную подсистему, обладающую собственным ресурсным и экономическим пространством, что позволяет разработать и реализовать самостоятельную программу развития инвестиционно-строительного комплекса (ИСК). В то же время функционирование региональной экономики как неотъемлемой части национальной экономической системы связано с участием в формировании единого экономического пространства, в реализации федеральных целевых программ.

Постепенно регионы переходят к управлению научно-техническим развитием своего промышленного производства. Процесс этот сложный: трудности обусловлены практически полным отсутствием методологии регионального самоуправления инновационным процессом, недостаточной готовностью региональных органов к реальному воплощению намеченных мер и недоверием к результатам их выполнения, отсутствием информационной базы по проблемам развития региона, при этом, на уровне от-

дельного региона в ходе совершенствования инновационно-инвестиционной системы должны быть учтены специфические факторы – значительные свободные финансовые ресурсы региона; наличие квалифицированных кадров; возможность отработки на экспериментальных строительных объектах типовых решений для их последующего тиражирования в масштабах страны.

В современных экономических условиях стратегическое управление ИСК является составной частью эффективной региональной экономической политики, встроенным стабилизатором регионального развития. Системообразующим элементом регионального ИСК выступает строительный комплекс как совокупность субъектов хозяйствования и властных институтов (федеральных и региональных), осуществляющих инвестиционную деятельность в форме капитальных вложений, а также реализацию государственной политики в жилищной сфере.

ИСК выполняет в региональной экономической системе ряд функций:

- обеспечение расширенного воспроизводства основных фондов при эффективном использовании инвестиций;
- вовлечение в производство природных ресурсов;
- развитие градостроительства;
- преобразование окружающей среды; создание материально-вещной среды жизнедеятельности территориальных общностей и общества в целом.

Стратегия ИСК должна состоять из четырех равнозначных элементов: инфраструктурной, ценовой, социальной и экономической.

Под инфраструктурной стратегией предлагается понимать политику жилищного строительства, при которой приобретение потребителями квартир продиктовано не только полезностью с точки зрения

обретения жилья, но и обретением дополнительной полезности за счет наличия в ближнем радиусе проживания качественных инфраструктурных объектов (детских садов, школ, больниц, магазинов, дорог и др.), а также вследствие улучшения эргономических характеристик среды обитания.

В настоящее время строительные компании ведут застройку точно исходя из принципа минимизации издержек приобретения (аренды) земельного участка, что не предполагает расширения инфраструктуры, приводит к перегрузке имеющихся инфраструктурных объектов и значительному ухудшению эргономических характеристик. Под управлением жилищным строительством понимают систему мер воздействия на субъектов хозяйствования в сфере строительства, использующих факторы производства для обеспечения своевременного ввода в действие новых жилых зданий, и изготовление строительного продукта соответствующего количества и надлежащего качества или систему регламентации прав, обязанностей, мер ответственности и последовательности действий управляющей системы, призванной обеспечить функционирование объекта управления по заданным параметрам.

Под ценовой стратегией в настоящей публикации подразумевается не только дифференциация цены в зависимости от времени оплаты: цена квадратного метра жилья ниже при условии его приобретения на начальных стадиях строительства. Необходимость погашения неких постоянных обязательств делает целесообразной реализацию части строящегося жилого фонда в рассрочку с целью получения в каждый момент времени определенного притока денежной наличности.

Под социальной стратегией подразумевается необходимость реализации национального проекта по обеспечению

населения России жильем. Для решения данной задачи часть инвестиционных средств должна выделяться на формирование предложения доступного жилого фонда по аналогии с кредитованием покупки, осуществляемым некоторыми западными автомобильными компаниями, в результате чего будет обеспечен стабильный спрос на продукцию ИСК, что позволит расширить объем реализации.

Экономическая стратегия – *воздействие на региональный ИСК при помощи экономических рычагов обеспечения роста жилищного строительства. Инвестиции могут дать максимальный эффект только в сочетании с рациональными ценами, налогами, кредитами. В настоящее время налоги в строительстве носят в основном фискальный характер, поэтому в жилищном и коммунальном строительстве, включая производство и поставку для него материалов, конструкций и инженерного оборудования, на сегодняшний день представляется целесообразным отметить на период действия приоритетных проектов НДС.*

Сложным остается положение с кредитованием. С одной стороны, строительные организации нуждаются в кредитах, особенно длинных, с другой, за последние несколько лет кредиторская задолженность выросла более чем в 2 раза. В жилищном строительстве следует перейти на систему долгосрочного финансирования, при этом основным механизмом привлечения инвестиций в жилищное строительство должна стать субсидированная государством процентная ставка в размере 2/3 ставки рефинансирования Банка России. Целесообразно выделить из федерального бюджета целевым назначением гарантированные суммы для компенсации процентной ставки коммерческим банкам, а также для субсидирования первого взноса по кредитам застройщикам.

Обострение кризисных явлений в мировом хозяйстве нашло отражение в росте процентных ставок по кредитам, что привело к увеличению объемов незавершенного строительства и создало угрозу банкротства строительных компаний. В настоящее время решение проблемы обеспечения жильем может быть достигнуто в рамках реализации региональных жилищных программ, осуществляемых на принципах частно-государственного партнерства.

Анализ жилищного сектора нашей страны показал, что рост цен на жилье – один из главных факторов, ограничивающих возможности активизации жилищного строительства в России. При достаточно высокой рентабельности строительства квадратного метра жилья по классической рыночной схеме приток инвестиций в жилищную сферу должен был резко увеличиться, однако монополизированный рынок иррационален: крупные строительные фирмы не заинтересованы в быстром росте объемов жилья, пока цены растут и спрос на дорогое жилье устойчив.

Стратегическое управление с учетом стратегических приоритетов может осуществляться на основе технологии перспективного управления, которое развивается в двух направлениях:

– во-первых, регулярное перспективное управление как логическое развитие перспективного планирования, состоящее из двух взаимодополняющих подсистем: подсистемы анализа и планирования жи-

лищной политики и подсистемы реализации политики;

– во-вторых, перспективное управление в реальном масштабе времени, связанное с решением неожиданно возникающих экономических и социально-политических задач.

Методы управления жилищным строительством могут быть упорядочены в соответствии со степенью прямого воздействия государственных органов на участников процесса. К методам управления ИСК следует отнести:

– экономическое стимулирование жилищного строительства;

– инвестиционный налоговый кредит;

– бюджетные гарантии;

– предоставление субсидий на приобретение социального жилья;

– налоговое администрирование;

– режим освобождения от уплаты налогов отдельных категорий налогоплательщиков;

– выборочная проверка деятельности строительной организации;

– проверка деятельности участников жилищного рынка в регионе.

Таким образом, стратегическое управление ИСК связано с решением общенациональных задач – обеспечением устойчивых темпов экономического роста и национальной безопасности, повышением качества жизни и др. Антициклический эффект стратегического управления ИСК проявляется во влиянии объемов производства инноваций на совокупный спрос. Социальный эффект

проявляется в развитии человеческого капитала, качественном улучшении окружающей среды, решении глобальных экологических проблем. Инвестиционный эффект (эффект мультипликатора) проявляется в ИСК обеспечивает в конечном счете прирост ВРП и выступает одним из условий эффективности региональной экономической системы, повышения ее инвестиционного рейтинга.

Литература

1. Бардасова Э.В. Формирование и развитие системы стратегического управления инвестиционно-строительным комплексом непроизводственного назначения в регионе. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, Казань, 2009.

2. Мельничук Д.Б. Семь граней стратегического управления предприятием // Менеджмент в России и за рубежом, №5, 2001.

3. Пахолков Н.А., Носок С.П. Организация управления строительным комплексом региона. Вологда: ВоГТУ, 2002.

4. Федосеев И.В. Теория и методология эффективного управления субъектами регионального инвестиционно-строительного комплекса инновационно ориентированной экономике. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, Санкт-Петербург, 2009.

5. Циклический характер развития инвестиционно-строительного комплекса от 23.03.09:[Электронный ресурс] - <http://capitalbuild.ru>.

Экономические аспекты оценки водных ресурсов

Яковлева Людмила Леонидовна,
соискатель,
Самарский государственный эконо-
мический университет,
кафедра маркетинга

С интенсивным распространением новых технологий, изменениями динамики объема производства, расширением сети крупных и мелких предприятий проблемы взаимодействия природы и общества обостряются. При этом каждый хозяйствующий субъект нацеливает свою деятельность на максимальное достижение выгоды, получение наибольшей прибыли. Возрастает объективное противоречие между возможностями природных ресурсов и потребностями человечества, которое, по прогнозам ученых, будет прогрессировать из-за роста населения. Из источников противоречий между социальными потребностями и нуждами природы, к наиболее сложным следует отнести вопросы комплексного использования и охраны водных объектов от загрязнения.

Ключевые слова: экономическая и экологическая оценка водных ресурсов; замыкающие затраты

With intensive distribution of new technologies, changes of dynamics of a volume of output, expansion of a network of the large and small enterprises of a problem of interaction of the nature and a society become aggravated. Thus each managing subject aims the activity at the maximum achievement of benefit, reception of the greatest profit. The objective contradiction between possibilities of natural resources and requirements of mankind which, under forecasts of scientists, will progress because of population growth increases. From sources of contradictions between social requirements and needs of the nature, it is necessary to carry questions of complex use and protection of water objects to the most difficult from pollution.

Keywords: an economic and ecological estimation of water resources; closing expenses

Природные ресурсы - важная составная часть производительных сил, условие жизнедеятельности людей, основной элемент, образующий среду обитания. На протяжении всей истории развития общества человечество пыталось подчинить природную среду, использовать для своих нужд разнообразные ресурсы, которыми богата природа.

Современные производительные силы дают возможность человечеству активно действовать на природу. Эти воздействия могут сопровождаться эффектами двоякого рода. В процессе функционирования экономической система во многих случаях улучшает состояние природной среды, увеличивает её продуктивность, но вместе с тем происходит загрязнение атмосферы, воды, почвы, истощение природных ресурсов, изменяется растительный и животный мир. Механизм взаимодействия человеческого общества с природной средой не является чем-то, застывшим: он подвержен постоянному движению, в основе которого лежит противоречие между природой и обществом - противоречие между прогрессивным развитием общества и необходимыми ресурсами. Диалектико-материалистический подход к поиску решений экологических проблем характеризуется изучением природы и общества в их органической взаимосвязи как целостной системы.

Развитие и усложнение структуры производства, возникновение новых потребностей постоянно порождают экологические проблемы. Правильное и своевременное их решение требует непрерывного развития науки, активного и обоснованного управления природными процессами. Возникает необходимость выработки объективного критерия принятия решений по поводу альтернативных вариантов использования природных ресурсов и элементов окружающей среды. Эти функции может выполнять экономическая оценка природных ресурсов [1].

Формирование, возобновление, и регулирование водных ресурсов происходят в границах водосборных бассейнов, а вовлечение в хозяйственный оборот - применительно к экономическим районам. Такое обстоятельство обуславливает серьезные проблемы разработки водных балансов и экономической оценки использования водных ресурсов.

Стимулирование рационального водопользования - это достаточно сложная проблема и связана с тем, что в самом источнике воды не вложен общественный труд. По этой причине вода не имеет стоимости как и цены. Всесторонние исследования этой проблемы дали возможность разработки критериев оценки воды.

Вода является важнейшим компонентом окружающей среды, возобновляемым, но вместе с тем ограниченным и уязвимым природным ресурсом, который обеспечивает экономическое, социальное, экологическое благополучие населения, существование животного и растительного мира.

В природе существует постоянный круговорот воды, количество и качество имеющейся на данной территории воды зависят от климатических и метеорологических факторов, от стока воды и от ее потребления. Она не привязана к определенной территории как, например, полезные ископаемые. Воду можно использовать многократно.

Реалии жизни дают определенные основания для каждого из подходов к оценке водных ресурсов, однако, исследование их видов, параметров и целей позволяют избежать одностороннего подхода.

Величина естественных ресурсов воды подвержена временным колебаниям (сезонные и многолетние), дифференцируемым по речным бассейнам. Так как водные ресурсы представляют собой переменные величины стохастического порядка, запасы воды нельзя определять так же как других полезных ископаемых, суммированием этих величин. Необходимо особо учитывать постоянное изменение качественных показателей воды, которому подвержены водные ресурсы в отличие от других видов ресурсов, оно выражено сильнее.

Воду нельзя заменить искусственными материалами, но потребности отдельных процессов в воде можно существенно снизить. Вода практически незаменима в большом числе производственных процессов различных отраслей экономики. Вода представляет собой как средство (в судоходстве, гидроэнергетике), так и предмет труда (при подготовке питьевой воды, в качестве очищенных сточных вод). Одновременно она является средством индивидуального и общественного потребления [2].

Диверсифицированные отношения, возникающие в процессе использования водных ресурсов в природной, экономической и социальных сферах, обуславливают необходимость интегрированного управления водными ресурсами. Взаимосвязь водопользования с природно-климатическими, экономическими, социальными факторами требует системного подхода к оценке воды в позиции ее стоимостного значения в составе других природных ресурсов. Все эти особенности выделяют водные ресурсы в особый вид природных ресурсов.

Насущность разработки методов объективной экономической оценки водных ресурсов, служащих для приведения затрат на воду в сопоставимый вид с другими элементами затрат и результатов водохозяйственной деятельности, обус-

ловливается и организационно-экономической спецификой водного хозяйства. Предприятия водного хозяйства «разбросаны по отраслям» и управления ими находятся в ведении различных комитетов и ведомств. Водопроводы, имеющие очистные сооружения, водоподъемные и водонасосные устройства относятся к промышленности; водопроводные и канализационные сети - к жилищно-коммунальному хозяйству и бытовому обслуживанию населения; оросительные и осушительные системы, водохранилища, плотины, гидроузлы, насосные станции и т.п. включены в сельское хозяйство; магистральные водопроводы, предназначенные для передачи воды на большое расстояние, относятся к транспорту. Рациональное использование водных ресурсов предполагает согласованность действий всех организаций, связанных с потреблением и воспроизводством воды. Экономическая оценка водных ресурсов - ориентир в процессе выбора конкретных мероприятий, отвечающих стратегии рационального водопользования.

На протяжении долгого времени существовала концепция достаточности и бесплатности природных ресурсов. Доступность вовлечения природных ресурсов в сферу хозяйственной деятельности, низкие затраты на их освоение способствовали представлению о неисчерпаемости естественных ресурсов и, соответственно, отсутствию в них стоимостного содержания.

Возрастающие масштабы природопользования привели к истощению достаточно разведанных и удобно расположенных месторождений полезных ископаемых, вовлечение новых требовало дополнительных затрат. В сельскохозяйственном производстве освоение новых земельных угодий также становилось все более затратным. Поэтому переход к платному природопользованию является

объективным и закономерным процессом.

Первым шагом к платности природных ресурсов является затратная концепция. Ее обосновал в своих трудах С.Г. Струмилин. Денежную оценку природных ресурсов он предполагает измерять на основе стоимости, определяемой затратами труда, необходимой на их освоение и поддержание в эксплуатационном состоянии [3].

На этом принципе основано установление платы за забор воды промышленными предприятиями, действующими в настоящее время. При оценке затратным подходом экономическую оценку водных ресурсов учитываются все материальные и трудовые затраты на водоснабжение, связанные со строительством и эксплуатации гидросооружений. По Ушакову Е.П., себестоимость воды в поверхностных источниках определяется суммированием эксплуатационных затрат по водохозяйственным объектам данного бассейна и отношением к общему объему воды, используемой отраслями народного хозяйства. При расчете оценки (цены) воды фондоемкость устанавливается как отношение среднегодовой стоимости производственных фондов к объему воды потребляемой из водоемкости. Этот показатель определяется для исчисления нормативной прибыли, которая учитывается в оценке воды.

Вопрос объективной экономической оценки воды в источнике имеет важное значение, так как именно здесь она непосредственно предстает как природный ресурс, обладающий полезными потребительскими характеристиками, данными от природы (биохимический состав, местонахождение источника и т.п.). Затраты, идущие на создание и использование сооружений, необходимых для использования данного источника с добавлением нормативной прибыли, делятся на объем обеспеченного годового

го водопотребления, что и является денежной оценкой 1 м^3 воды в источнике.

В бассейновых управлениях водными ресурсами система платежей базируется на экономической оценке водных ресурсов. Цена природных ресурсов - это ценность, отражаемая суммой экономических и социальных оценок. Экономическая оценка может выражаться в единицах или в натуральных величинах. Важно, что экономическая оценка водного фактора, как и само понятие, не является одномерной и связана, во-первых, с охраной вод от загрязнения и истощения, с восстановлением устойчивости речных экосистем, во-вторых, с использованием воды в хозяйственной деятельности. Сфера применения экономической оценки водных ресурсов широка, она может применяться для определения доли водных ресурсов в составе стоимости природных комплексов, а также можно определить ущерб в результате загрязнения и истощения вод, экономическую эффективность использования водных ресурсов в отраслях экономики или риск инвестиционных проектов, связанных с размещением крупных водоемких производств.

Экономическая оценка водных ресурсов строится на основании системного подхода, то есть когда использование водных ресурсов рассматривается в пределах единой природно-экономической системы речного бассейна, состоящей из взаимосвязанных компонентов: биологического, рекреационного, водно-транспортного, хозяйственного и питьевого. Этот же принцип положен в основу определения размеров платежей за использование водными ресурсами, ведения государственного водного кадастра и выбора особо охраняемых водных объектов [4].

Недостатком (затратной) концепции является то, что подобная оценка не позволяет объективно установить потре-

бительскую стоимость водных ресурсов различных бассейнов, имеющих неодинаковые природно-климатические и хозяйственные условия. Например, если исходить из затратного метода, водные ресурсы двух совершенно разных бассейнов могут быть по стоимости равными и несмотря на различные качественные характеристики водных объектов могут иметь, соответственно, такие же затраты на их освоение и охрану. Очевидно, что бассейны рек с лучшими природно-экономическими и качественными показателями должны получить более высокую стоимостную оценку. В противном случае могут иметь место необоснованные результаты экономических расчетов, которые не будут способствовать решению важнейшей задачи - улучшению использования и охраны водных ресурсов. Вместе с этим, затратная концепция несовершенна, так как усредненная оценка воды не позволяет выявить выгодные в экономическом отношении варианты. При затратной концепции с увеличением затрат на освоение водных ресурсов возрастает стоимость воды, ее экономическая стоимость и значимость. При этом трудно учесть благоприятные природные географические факторы, включая качество вод, более выгодные условия для отбора воды из источника. По сути дела затратный подход является модификацией концепции бесплатности природных ресурсов. Лимитирующим фактором здесь выступает объем финансового обеспечения, необходимого для освоения природных ресурсов: сами же они не выступают непосредственным носителем экономического содержания, а их качественные показатели не определяют реальную величину экономической оценки.

Итак, затратный метод не может определить экономической оценки водных ресурсов. По этому поводу Т.С. Хачатуров отметил: «Установление цены на

воду не должно ориентироваться на величину затрат. Исчисленная себестоимость кубометра воды в реках по величине затрат составляет доли копейки за 1 м^3 . И дело не в том, чтобы оправдать эти затраты: цена воды должна заставить потребителей беречь ее» [5].

В противовес затратной концепции существует результативная концепция. Согласно одной ее разновидности, в качестве оценки рассматривается выпуск валовой продукции, согласно другой - из валовой продукции вычитаются текущие затраты. Недостатком результативной концепции следует считать изолированное рассмотрение оцениваемого объекта без учета других компонентов природной среды и альтернативных возможностей применения ресурсов в отраслях экономики, использовавшихся с оцениваемым объектом.

Однако, несмотря на кажущуюся противоположность затратного и результативного подходов, их сближает то, что обе концепции рассматривают природные ресурсы вне связи между собой, т.е. преобладает отраслевой подход, также имеют много недостатков с точки зрения рационального природопользования.

Ввиду существования больших отраслевых различий в потребностях в воде и величинах валовой продукции, приходящихся на единицу (1 м^3) используемой воды, соответствующими величинами может быть изменен и ущерб от ее недоиспользования. Укрупненная оценка ущерба от недодачи воды в различных отраслях народного хозяйства была проведена И.Н.-Тепляковым. Такие расчеты могут быть использованы при распределении водных ресурсов между различными конкурирующими потребителями, особенно в районах, где ощущается острый дефицит в воде.

Некоторые экономисты пытаются при оценке водных ресурсов механически соединить затраты и результаты. Напри-

мер, М.Н. Лойтер считает, что экономическая оценка должна складываться из двух составляющих: оценки воды как природного ресурса и прямых затрат на водообеспечение [6].

Эту точку зрения поддерживает и Т.С. Хачатуров. Он отмечает, что в районах, где воды не хватает, плату за воду следует устанавливать из расчета затрат на водоснабжение, но с учетом ренты, в результате чего устанавливается достаточно высокая цена на воду, чтобы заинтересовать водопотребителей в её экономии. Ю. Сухотин считает, что оценка водных ресурсов, как и других ресурсов, возможна по альтернативному способу, т.е. по замещению. При этом безвозвратное водопотребление должно оплачиваться водопользователями в размере затрат по замещению. Если оно ухудшает условие судоходства, то затраты по замещению представляют собой дополнительные расходы по перевозке грузов другими видами транспорта. Если оно уменьшает лимиты для водоснабжения, то должны возмещаться расходы по водоснабжению из других источников. Кроме того, предлагается учитывать затраты на очистку сточных вод до полного восстановления первоначального качества. Этот метод вполне применим при установлении платы за потребляемую

воду, но определить величину оценки воды таким способом весьма затруднительно, так как в зависимости от способов замещения может меняться и экономическая оценка воды.

Таким образом, только диалектическое соединение затратного и результатного аспектов оценки объектов водопользования позволит правильно оценить их. Именно такой подход реализован в рентной концепции оценки водных ресурсов, который предлагает Г.М. Матлин. По его мнению, критерием оценки воды как природного ресурса является народнохозяйственный эффект, выража-

ющийся в виде дифференциальной ренты. Водная рента определяется по разнице затрат в замыкающем варианте, предусматривающем выпуск продукции в том же количестве, но исключающем или резко уменьшающем использование водных ресурсов и вариантом, предусматривающим использование воды.

Выбор рентной концепции оценки водных ресурсов следует считать экономически целесообразным подходом к решению проблемы стоимости воды в источнике. Рента, выражая, с одной стороны, результаты освоения и использования водных ресурсов, с учетом выгодных природно-географических факторов, с другой, отражая экономию затрат, вследствие более эффективных экономических условий и лучшей хозяйственной деятельности, позволяет наиболее полно раскрыть экономическую ценность водных ресурсов. В связи с указанными факторами и условиями рента имеет дифференциальный характер. Экономическая оценка водных ресурсов на этой основе объективно выражает стоимостную ценность водных ресурсов в соответствии с приносимым экономическим эффектом. Условия возникновения дифференциальной ренты непосредственно связаны с различиями в природно-климатических и экономических условиях хозяйствования.

Природные и экономико-климатические условия речных бассейнов существенно определяют конечные результаты, как водохозяйственных организаций, так и водопотребителей и водопользователей. При равных затратах производственных ресурсов себестоимость производства единицы продукции на водных объектах и источниках с лучшими гидрологическими и качественными показателями будет всегда ниже, а объем и качество конечной продукции выше, чем в бассейнах рек с худшими условиями. Отсюда следует, что при использо-

вании водных ресурсов таких бассейнов появляется добавочный доход, который и является материальной основой дифференциального дохода.

По способу образования различают две основные формы дифференциального дохода - I и II. Дифференциальный доход I образуется за счет использования водных ресурсов тех бассейнов, которые находятся в лучших природных и экономико-географических условиях. Дифференциальный доход II возникает как дополнительный разностной доход, образующийся в результате применения более совершенных и эффективных сооружений и методов регулирования и забора воды, ее транспортировки.

Дифференциальная рента определяется как разница между ценностью продукции и нормативным уровнем индивидуальных затрат на производство данной продукции при использовании оцениваемых водных ресурсов. Величина ее отражает экономический выигрыш, приносимый водными ресурсами. Таким образом, проблема определения водной ренты при использовании водных ресурсов решается с учетом изъятия экономических выгод, полученных при использовании водными объектами с лучшими характеристиками. Они могут различаться такими признаками и факторами, как качество воды, удаленность от потребителя, средоточенность по водосборной площади, изменчивость располагаемых водных ресурсов во времени, так и связанными с ними, затратами на регулирование и переброску стока рек, содержание сооружений и эксплуатацию объектов, улучшение качества и т.д.

Но по этой методике можно определить наиболее оптимальный вариант водопотребления в отраслях, но не оценки воды.

По мнению Н. П. Федоренко, природные ресурсы, в том числе и водные, следует оценивать по их общественной полезнос-

ти, т. е. по реально приносимому эффекту. Полезность реки в засушливом районе страны, к которой не приложено никакого труда, определяется ценностью культур, произрастающих на орошаемых землях [8].

Тем же определяется оценка (цена) оросительного канала. Таким образом, цена (оценка) определяется экономическим эффектом, который приносит каждая дополнительная единица данного ресурса. Если имеется дополнительное количество воды для орошения, то цена (оценка) определяется приростом урожайности на орошаемых этой водой землях, а не затратами на подачу воды.

Ряд экономистов, таких как: Подольский Е.М., Озиранский С.А., Елохин Е.А. предлагают оценивать водные ресурсы исходя из фактических или проектируемых затрат. При этом учитываются затраты на все водохозяйственные сооружения, начиная от добычи, транспортировки, и кончая очисткой сточных вод. Каждая из составляющих затрат должна содержать и нормативную прибыль. При этом предлагают ввести понятие замыкающих водных бассейнов. В этом случае вся масса воды в реке оценивается по затратам, связанным с приростом ее ресурсов.

Под замыкающими затратами понимают централизованно устанавливаемый норматив предельно допустимых затрат на производство данной продукции в отраслях экономики для некоторого отрезка времени. При этом уровень замыкающих затрат определяется не усредненными общесекторными издержками, как при установлении оптовых цен, а затратами замыкающих водохозяйственных объектов, определяющих допустимый уровень затрат, обеспечивающих устойчивое водопользование. При выборе района размещения предприятий используются район-

ные замыкающие оценки, при выборе пункта учитываются затраты в источнике - по местному регулированию стока, на доставку, очистку и отведение воды.

Экологическая оценка включает в себя функции экологического мониторинга, охраны и воспроизводства, контроль и прогноз состояния водных ресурсов.

Экономическая оценка водных ресурсов необходима для определения, во-первых, рентных оценок источников, во-вторых, оценок воды в конечном потреблении, в-третьих, оценок инвестиций в инфраструктуру водохозяйственной системы, в-четвертых, для обоснования развития и размещения отраслей и предприятий, в-пятых, для экономического стимулирования и рационального использования и охраны водных ресурсов.

Необходимой предпосылкой экономической оценки любого вида ресурсов является качества сырья и народнохозяйственная потребность в них. На основе общих исходных данных определяется степень или границы экономического использования данного вида ресурсов. Экономически целесообразный предел использования природных богатств устанавливается в соответствии с народнохозяйственной потребностью с учетом конкурентоспособности данного вида с другими, включая возможность импорта и экспорта продукции. Граница использования для всех видов природных ресурсов должна определяться или же исходя из предельно допустимой себестоимости, или же через замыкающие затраты, но главное - принцип расчета должен быть единым.

В основе экономической оценки водных ресурсов стержневым показателем является замыкающие затраты. Замыкающие затраты - главный показатель системы экономических оценок воды как природного

ресурса (вода в источнике) и как продукта труда (вода в конечном потреблении), критериальный параметр водохозяйственного районирования.

Для совершенствования водопользования определяющее значение имеет разработка такой системы расчета замыкающих затрат на воду, которая позволяет выявить оптимальные масштабы водохозяйственных и водоохраных мероприятий на этапе технико-экономического обоснования проектных решений и параметры сокращения водопотребления и водоотведения в режиме функционирования водохозяйственных систем.

Литература

1. Львович М.И. Мировые водные ресурсы и их будущее. М., 2006, 305с.
2. Струмилин Г.М. О цене «даровых благ» природы // Вопросы экономики, 1967, №8, С.60-82.
3. Экономические проблемы рационального природопользования и охраны окружающей среды. Под ред. Хачатурова, М., 1982, 196 с.
4. Хачатуров Т.С. Экономика природопользования. М., 1991, 270 с.
5. Лойтер М.Н. Природные ресурсы и эффективность капитальных вложений. М.: Наука, 1974, 165 с.
6. Матлин Г.М. Экономическая оценка воды как природного ресурса // Водные ресурсы, 1973, № 6, С.27-35.
7. Экономические проблемы оптимизации природопользования. Под ред. Федорчук. Н.Л., 2004, 163 с.
8. Фролов А.Е. Методические основы определения и использования замыкающих оценок водных ресурсов, М. 2003 г. 188-197.
9. Плохин Е.А., Соколовская Л.Н., Егорова М.Я. О методике определения платы за воду, очистку и отведение сточных вод. СПб. 2005г. С.125-130.

Особенности управления развитием инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры

Черешнева Злата Феликсовна,
аспирант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан
Блех Евгений Михайлович,
д.э.н., профессор

Рассмотрены вопросы управления развитием инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры в части формирования центра инвестиций и алгоритма разработки и использования инвестиционных бюджетов данной структуры.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, вертикально интегрированная структура, организационная структура, организация управления, центр инвестиций, инвестиционный бюджет, инвестиционное планирование.

Questions of investment activity development management of vertical integrated structure in forming investment centre and investment budgets' usage algorithm are disclosed.

Keywords: investment activity, vertical integrated structure, organizational structure, organizational management, investment centre, investment budget, investment planning.

В мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития, усилением борьбы между тенденциями формирования однополярного и многополярного мира, обострением конкурентной борьбы между государствами, регионами и корпоративными структурами. В условиях получения рынком признания в качестве общецивилизационной ценности конкурентоспособность национальной экономики определяется конкурентоспособностью ее производителей. Создание условий для цивилизованного и динамично развивающегося рынка, обеспечение конкурентных преимуществ его субъектов - ключевой элемент в числе национальных и региональных приоритетов в любой стране.

В условиях перехода к постиндустриальной стадии развития мирового сообщества и становления устойчивых темпов социально ориентированного экономического роста в России возникла объективная необходимость создания новых форм промышленных объединений, характеризующихся высокой степенью концентрации материальных, трудовых и финансовых ресурсов. При сохранении бюджетных ограничений финансирования дорогостоящих проектов в реальном секторе экономики остро встала проблема налаживания взаимодействия между финансовыми институтами и промышленными предприятиями.

В современной экономике России эффективной формой организации и управления развитием инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры является формирование центра инвестиций и алгоритма разработки и использования инвестиционных бюджетов данной структуры.

Наряду с традиционной интеграцией структур управления развитием инвестиционной деятельностью компании с общей системой управления корпорацией, в последние годы в нашей стране используются и иные, более прогрессивные формы такой интеграции. Одной из таких форм является концепция управления отдельными аспектами развития инвестиционной деятельности корпоративной структуры на основе «центров ответственности». Эта концепция, разработанная американским экономистом Дж. Хиггинсом, получила широкое практическое использование в управлении формированием прибыли, инвестиционными потоками, инвестициями и некоторыми другими аспектами развития инвестиционной деятельности компании.

Центр ответственности представляет собой структурное подразделение компании, которое полностью контролирует те или иные аспекты развития инвестиционной деятельности, а его руководитель самостоятельно принимает инвестиционные решения в рамках этих аспектов и несет полную ответственность за выполнение доведенных ему плановых (нормативных) показателей. Как видно из этого определения, права руководителя подразделения - центра ответственности, связанного с отдельными аспектами управления развитием инвестиционной деятельности в рамках этого подразделения, паритетно корреспондируют с мерой его ответственности при контроле со стороны органа (вышестоящей структуры) управления компании. [1, с. 14].

Одной из форм центра ответственности, создаваемых для управления развитием инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры, является «центр инвестиций». Он

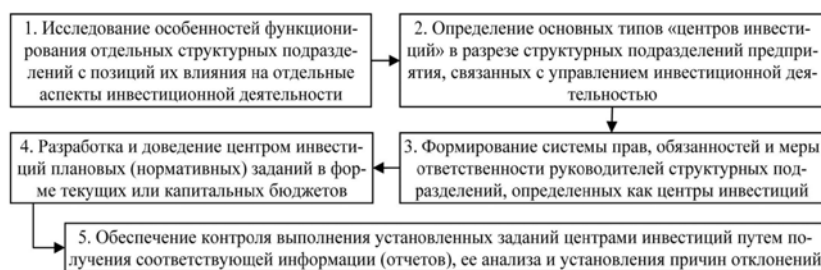


Рис. 1. Основные этапы формирования системы организационного обеспечения управления развитием инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры на основе центров инвестиций

Таблица 1. Системы планирования инвестиционного бюджета и формы реализации его результатов в вертикально интегрированной структуре

Системы инвестиционного планирования	Формы реализации результатов инвестиционного планирования	Период планирования
1. Прогнозирование развития инвестиционной деятельности	Разработка общей инвестиционной стратегии и инвестиционной политики по основным направлениям развития инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры	До 3-х лет
2. Текущее планирование инвестиционной деятельности	Разработка текущих планов по отдельным аспектам развития инвестиционной деятельности	1 год
3. Оперативное планирование инвестиционной деятельности	Разработка и доведение до исполнителей бюджетов, платежных календарей и других форм оперативных плановых заданий по всем основным вопросам развития инвестиционной деятельности	Месяц, квартал

представляет собой структурное подразделение вертикально интегрированной структуры, руководитель которого несет ответственность за использованием выделенных ему инвестиционных ресурсов и получение необходимой прибыли от инвестиционной деятельности. Основным контролирующим показателем при этом является обычно уровень прибыли на инвестированный капитал. Примером центра инвестиций является структурное подразделение компании, осуществляющее исключительно инвестиционную деятельность и занимающееся исключительно поиском возможностей ее развития в рамках или диверсификации или управления слияниями и поглощениями.

Формирование системы организационного обеспечения управления развитием инвестиционной деятельности вертикально интегрированной

структуры на основе центров инвестиций предусматривает следующий алгоритм действий (рис. 1). [2, с.11].

Построение системы организационного обеспечения управления развитием инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры путем создания центров инвестиций разных типов зависит от многих факторов - объема инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры, степени многофункциональности этой деятельности, численности персонала, организационной структуры компании, организационно-правовой формы деятельности и других. [2].

Поэтому определение численности и состава центров инвестиций требует индивидуального исследования для каждой вертикально интегрированной структуры. Сформированные центры инвестиций должны

быть укомплектованы квалифицированными менеджерами, способными не только обеспечивать выполнение установленных заданий, но и разрабатывать инвестиционные предложения вышестоящим органам управления по дальнейшему развитию инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры и повышению ее эффективности в рамках контролируемых ими вопросов диверсификации или реализации сделок по слияниям и поглощениям.

Второй аспект организации и управления развитием инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры – разработка и использование инвестиционных бюджетов.

Основу механизма разработки и использования инвестиционных бюджетов вертикально интегрированных структур составляет инвестиционное планирование. Инвестиционное планирование представляет собой процесс разработки системы инвестиционных бюджетов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры необходимыми инвестиционными ресурсами и повышению эффективности инвестиционного процесса в предстоящем периоде.

Инвестиционное планирование компании базируется на использовании трех основных его систем: 1) прогнозирование развития инвестиционной деятельности; 2) текущее планирование бюджетов инвестиционной деятельности; 3) оперативное планирование бюджетов инвестиционной деятельности. [4]. Каждой из этих систем присущи определенный период и свои формы реализации его результатов (табл. 1).

Все системы инвестиционного планирования находятся во взаимосвязи и реализуются в определенной последовательности. Первоначальным



Рис. 2. Основные виды текущих планов инвестиционных бюджетов, разрабатываемых в вертикально интегрированной структуре для обеспечения использования механизма управления развитием ее инвестиционной деятельности

исходным этапом планирования инвестиционного бюджета является прогнозирование основных направлений и целевых параметров будущей инвестиционной деятельности путем разработки общей инвестиционной стратегии вертикально интегрированной структуры, которая призвана определять задачи и параметры текущего планирования инвестиционного бюджета. В свою очередь, текущее планирование инвестиционного бюджета создает основу для разработки и доведения до непосредственных исполнителей оперативных бюджетов по всем основным аспектам развития инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры:

1. Система прогнозирования развития инвестиционной деятельности является наиболее сложной среди рассматриваемых систем планирования инвестиционного бюджета и требует для своей реализации высокой квалификации исполнителей. В каждой конкретной вертикально интегрированной структуре система инвестиционного прогнозирования базируется на определенной инвестиционной идеологии. Инвестиционная идеология компании характеризует систему основополагающих принципов развития инвестиционной деятельности, определяемых ее «миссией» и менталитетом инвестиционного поведения ее учредителей и менеджеров.

Осуществляемое с учетом инвестиционной идеологии прогнозирование развития инвестиционной деятельности направлено, прежде всего, на

разработку инвестиционной стратегии вертикально интегрированной и инвестиционной политики по основным аспектам развития инвестиционной деятельности. [3, с.20].

2. Система текущего планирования инвестиционного бюджета базируется на разработанной инвестиционной стратегии и инвестиционной политике по отдельным аспектам развития инвестиционной деятельности. Это планирование состоит в разработке конкретных видов текущих планов инвестиционных бюджетов, которые позволяют определить на предстоящий период все формы перспективной инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры и источники ее финансирования, сформировать структуру ее доходов и затрат, обеспечить инвестиционную устойчивость и постоянную платежеспособность компании в процессе развития ее инвестиционной деятельности, предопределить прирост и структуру ее инвестиционных активов на конец планируемого периода.

Текущие планы инвестиционных бюджетов разрабатываются в вертикально интегрированной структуре на предстоящий год с разбивкой по кварталам. Основными видами текущих планов инвестиционных бюджетов, разрабатываемых в вертикально интегрированных структурах для обеспечения условий развития ее инвестиционной деятельности, являются те, что изображены нами на рис. 2 [3, с. 33].

Планируемый объем инвестиционной деятельности в раз-

резе отдельных форм реального и финансового инвестирования составляет основу текущего планирования инвестиционного бюджета вертикально интегрированной структуры.

Целью разработки этого плана является определение потребности в общем объеме реального и финансового инвестирования для вертикально интегрированной структуры в разрезе конкретных форм развития ее инвестиционной деятельности в среднесрочной и долгосрочной перспективах. [4].

В этом плане должно быть обеспечено простое и расширенное воспроизводство внеоборотных операционных активов, а также прирост инвестиционных активов вертикально интегрированной структуры.

План доходов и расходов по инвестиционной деятельности отражает основные аспекты финансового обеспечения мероприятий в области совершенствования инвестиционного процесса вертикально интегрированной структуры. [3].

Целью разработки этого плана является определение объема потребностей в инвестиционных ресурсах для реализации намеченных инвестиционных программ, а также возможных поступлений этих ресурсов в процессе осуществления мероприятий по развитию инвестиционной деятельности (доходов от реализации выходящего имущества в процессе его замены, инвестиционной прибыли и т.п.). В этом плане отражаются все затраты, связанные с осуществлением реальных инвестиций в предстоящем периоде, а также прирост объема долгосрочных финансовых вложений (прирост объема краткосрочных финансовых вложений осуществляется за счет остатка временно свободных инвестиционных активов в составе оборотных средств вертикально интегрированной структуры).

План поступления и расходования инвестиционных

средств в процессе развития инвестиционной деятельности призван отражать результаты прогнозирования инвестиционных потоков вертикально интегрированной структуры по этому виду ее хозяйственной деятельности [6, с. 27].

Целью разработки этого плана является обеспечение построенной инвестиционной устойчивости и платежеспособности вертикально интегрированной структуры на всех этапах планового периода.

В этом плане должна быть обеспечена четкая взаимосвязь показателей поступления инвестиционных средств по инвестиционной деятельности в плановом периоде, их расходования и суммы чистого инвестиционного потока по этой деятельности на конец периода.

Балансовый план отражает результаты прогнозирования состава активов и структуры используемых инвестиционных средств вертикально интегрированной структуры на конец планового периода. [1].

Целью разработки балансового плана является определение необходимого прироста отдельных видов инвестиционных активов с обеспечением их внутренней сбалансированности, а также формирование оптимальной структуры капитала, обеспечивающего достаточную инвестиционную устойчивость вертикально интегрированной структуры в предстоящем периоде. При разработке балансового плана используется укрупненная схема статей баланса вертикально интегрированной структуры. [1]. Процесс текущего планирования инвестиционного бюджета осуществляется в вертикально интегрированной структуре в тесной связи с процессом планирования ее операционной (производственно-коммерческой) и финансовой деятельности. [3]. Система оперативного планирования инвестиционного бюджета заключается в разработке комплекса краткосрочных плановых заданий по инвестицион-



Рис. 3. Классификация основных видов бюджетов, разрабатываемых в вертикально интегрированной структуре в процессе развития ее инвестиционной деятельности

ному обеспечению основных направлений развития инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры.

Главной формой такого планового инвестиционного задания является оперативный инвестиционный бюджет.

Оперативный инвестиционный бюджет представляет собой оперативный план краткосрочного периода, разрабатываемый обычно в рамках до одного года (как правило, в рамках предстоящего квартала или месяца), отражающий расходы и поступления инвестиционных средств в процессе осуществления конкретных форм развития инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры. [1].

Он детализирует показатели текущих планов инвестиционных бюджетов и является главным плановым документом, доводимым до «центров инвестиций» всех типов. Применяемые в процессе стратегического и оперативного планирования инвестиционные бюджеты классифицируются по ряду признаков (рис. 3.). [1].

По видам инвестиционной деятельности вертикально интегрированной структуры выделяются бюджеты реального инвестирования, финансового инвестирования и по развитию инвестиционной деятельности в целом. Эти инвестиционные бюджеты разрабатываются в порядке детализации соответствующих текущих планов вертикально интегрированной структуры в целом на предстоящий квартал, месяц, год и

годы.

Бюджет реального инвестирования детализирует в рамках конкретного временного периода содержание показателей, связанных с обновлением и развитием всех видов инвестиционных активов вертикально интегрированной структуры в процессе совершенствования его инвестиционных мероприятий.

Бюджет финансового инвестирования направлен на соответствующую детализацию показателей, связанных с обеспечением прироста общей суммы портфеля финансовых инструментов инвестирования.

По видам затрат плановые инвестиционные бюджеты подразделяются на текущий и капитальный.

Текущий инвестиционный бюджет разрабатывается при наличии текущих инвестиций и конкретизирует план доходов и расходов корпоративной структуры, доводимый до «центров инвестиций» и связанный с их функционированием. Он состоит из двух разделов: 1) текущие инвестиционные расходы; 2) текущие доходы от развития инвестиционной деятельности. Текущие инвестиционные расходы представляют собой издержки по привлечению и использованию капитальных вложений по рассматриваемому «центру инвестиций». Доходы от развития текущей инвестиционной деятельности формируются в основном за счет реализации капитальных активов.

Капитальный бюджет представляет собой форму доведения до конкретных исполните-

лей («центров инвестиций») результатов текущего плана капитальных вложений, разрабатываемого на этапе осуществления нового строительства, перепрофилирования, реконструкции и модернизации основных средств, приобретения новых видов оборудования и нематериальных активов и т.п. Он состоит из двух разделов: 1) капитальные затраты (затраты на приобретение внеоборотных активов); 2) источники поступления средства (инвестиционных ресурсов).

Такая структуризация вопросов организации и управления развитием инвестиционной деятельности вертикально

интегрированной структуры позволяет повысить эффективность разработки и реализации инвестиционных мероприятий вертикально интегрированной структуры, а также обеспечить их целенаправленность.

Литратура

1. Зелль А. Корпоративное планирование: долгосрочная и среднесрочная перспектива. М.: Издательство национального института бизнеса, 2003.

2. Матыцин А.К. Современные тенденции развития корпоративных структур. М.: Новый век, 2003.

3. Наумов А.В. Управление инвестиционной деятельностью: монография. Нижневартовск. Издательство «Приобье», 2001. – 128 с.

4. Современные проблемы международной экономики: сб. работ/ МГУ им. М.В. Ломоносова. М.: МАКС Пресс, 2005.

5. Хелд Д. и др. Глобальные трансформации: Политика, экономика, культура. М.: Практикс, 2004.

6. Чуб Б.А. Диверсифицированные корпорации в современной экономике России. М.: Буквица, 2000.

Роль венчурного инвестирования в развитии инновационного рынка в России

Бритов Антон Григорьевич, аспирант ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»

В статье производится анализ состояния инновационного рынка, раскрываются факторы, сдерживающие инновационную деятельность. Учитывая то, что основная причина, тормозящая развитие инновационной деятельности, — это острая нехватка ресурсов, сформулированы выводы о необходимости развития венчурного инвестирования, как наиболее эффективного и оптимального способа инвестирования проектов инновационной сферы.

Ключевые слова: венчурное финансирование; затраты на исследования и разработки; инновации; инновационная деятельность; инновационный рынок; инновационно-активные предприятия; малые инновационные предприятия; патент; технологические инновации; факторы, препятствующие инновационной деятельности.

In article the analysis of a condition of the innovative market is made, the factors constraining innovative activity reveal. Considering that a principal cause, braking development of innovative activity, is an acute shortage of resources, conclusions about necessity of development of venture investment, as most effective and optimum way of investment of projects of innovative sphere are formulated.

Keywords: venture financing; expenses for researches and workings out; innovations; innovative activity; the innovative market; the is innovative-active enterprises; the small innovative enterprises; the patent; technological innovations; the factors interfering innovative activity.

В современных условиях венчурное финансирование должно стать приоритетным направлением в стимулировании деятельности предприятий, работающих в сфере инновационных разработок и высоких технологий. Недостаток собственных средств, высокие налоговые ставки, неприемлемые условия кредитования — вот только некоторые проблемы, с которыми столкнулось в последнее время инновационное предпринимательство. Используя венчурное финансирование, Россия сможет обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на мировых рынках и подъем экономики страны.

В настоящее время инновационная деятельность в России осуществляется преимущественно на промышленных предприятиях, а также в организациях малого бизнеса. Основными разработчиками нововведений являются организации научно-технологической сферы России — отраслевые научно-исследовательские и конструкторские организации, академические научные организации и вузы, а также сами промышленные и малые инновационно-активные предприятия.

Пик создания малых инновационных предприятий пришелся на 1993-1994 гг., после чего их количество стало постепенно сокращаться, и этот процесс продолжается в настоящее время (рис. 1).

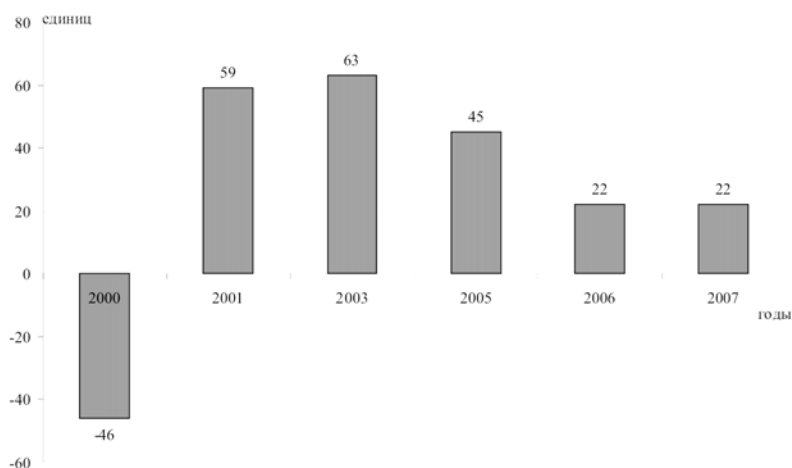


Рис. 1. Прирост числа малых инновационных предприятий в России

В настоящее время в России насчитывается около 50 тыс. малых инновационных предприятий. Это менее 5% от общего числа всех малых предприятий в России. В сфере науки и научного обслуживания работает около 3% от общего числа малых предприятий.

Основные показатели инновационной деятельности малых предприятий приведена в табл. 1.

Как показало исследование небольшое количество малых инновационных предприятий не удовлетворяет даже тот низкий уровень спроса на инновации, имеющийся в России на современном этапе.

Малые инновационные предприятия в основном ориентированы на внутренний рынок: согласно выборочным исследованиям,

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности малых предприятий добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды*

	число малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, единиц			удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе, процентов			объем инновационных товаров, работ и услуг, млн. руб.		
	2003	2005	2007	2003	2005	2007	2003	2005	2007
Добыча полезных ископаемых	17	18	24	1,3	1,2	3,5	2,7	90,8	77,7
в том числе:									
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	3	13	9	0,9	2,9	4,7	-	21,8	2,6
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	14	5	15	1,4	0,5	3,1	2,7	69,0	75,0
Обрабатывающие производства	759	893	954	1,6	1,7	4,5	1114,0	2763,0	6072,9
из них:									
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	158	179	170	1,7	2,0	4,5	114,0	272,8	596,9
текстильное и швейное производство	35	39	53	0,7	0,9	2,8	15,7	62,1	84,6
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	7	5	10	1,1	0,8	3,4	-	1,9	1,1
обработка древесины и производство изделий из дерева	52	62	46	1,2	1,3	3,0	16,5	41,3	170,9
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	47	82	52	1,7	1,7	3,1	29,8	36,4	91,4
производство кокса и нефтепродуктов	3	2	3	2,4	1,2	4,5	-	0,7	0,1
химическое производство	59	63	69	3,0	3,1	9,9	61,0	305,7	550,2
производство резиновых и пластмассовых изделий	55	50	75	2,3	1,9	6,0	52,0	45,9	446,8
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	50	46	62	1,7	1,4	4,2	169,2	39,7	306,9
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	54	79	78	1,4	1,6	3,5	33,1	1253,0	466,3
производство машин и оборудования	68	100	102	1,3	1,5	3,9	258,6	247,7	851,9
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	103	124	152	2,9	2,9	9,6	248,8	443,4	2243,5
производство транспортных средств и оборудования	14	11	19	1,1	0,9	3,6	62,6	1,3	95,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3	8	18	0,8	0,6	1,6	3,0	-	63,9

* http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_47/lssWWW.exe/Stg/html/01-86.htm

менее 20% их общего числа имеют зарубежных партнеров. Кроме того, большое число малых предприятий занимается выпуском наукоемкой продукции и имеют низкие расхо-

ды на исследования и разработки. Только около 30% малых предприятий направляют значительную часть собственного капитала в научную и проектно-конструкторскую деятельность.

Информация об источниках финансирования технологических инноваций на сегодняшний день не систематизирована. В российской официальной статистике имеется два вида информации: об источниках финансирования исследований и разработок и об источниках финансирования технологических инноваций в промышленности.

Как показало исследование, основным источником финансирования инноваций в промышленности были и остаются собственные средства предприятий. Вместе с тем в 2007 г. 79,6% предприятий использовали собственные средства как главный источник для развития инновационной деятельности против 85,9% в 2002 г. За последние годы увеличилась доля средств федерального бюджета в общем объеме затрат на технологические инновации промышленности с 2,2% в 2002 г. до 3,8% в 2007 г. и прочих средств – с 10,0% до 15,8% соответственно. По остальным позициям наблюдалось сокращение. Так, доля предприятий, имеющих доступ к иностранным источникам уменьшилась с 0,7% в 2002 г. до 0,3% в 2007 г. Это, как правило, компании, ориентированные на международный рынок для сбыта своей продукции. Иностранные инвестиции как источник финансирования инноваций более доступны для предприятий, контролируемых иностранным капиталом.

Преимущественное использование предприятиями собственных средств для финансирования инноваций связано с отсутствием доступных альтернативных источников. Кредитная система практически не используется для финансирования инноваций. Кредиты банков носят краткосрочный характер и выдаются под высокие проценты, в то время как инновационные проекты являются дорогостоящими и долгосрочными. Следует отметить, что большинство российских предпри-

ятий начинали переговоры с инвесторами, но уже на предварительной стадии получили отрицательный ответ.

Данные о финансировании инноваций в промышленности можно сопоставить с информацией об источниках финансирования затрат на исследования и разработки. Однако затраты на исследования и разработки нельзя рассматривать как полностью инновационные. Часть средств направляется на фундаментальные и поисковые исследования, которые не всегда приводят к созданию коммерциализуемых инноваций. Поэтому интерес представляет динамика расходов на исследования и разработки, выполняемые в предпринимательском секторе науки за счет собственных средств. Эти затраты с большой вероятностью можно отнести к инновационным. В предпринимательский сектор науки входят отраслевые подведомственные научно-технические организации и конструкторские бюро, а также научно-исследовательские подразделения на промышленных предприятиях.

Доля затрат на исследования и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов в затратах на технологические инновации в 2007 г. составила 17,3%, увеличившись по сравнению с 2002 г. на 3,6 процентного пункта. Для сравнения, в странах ОЭСР расходы на исследования и разработки составляют более 30% от суммы всех инновационных затрат. Доля затрат на производственное проектирование, дизайн и другие разработки (не связанные с научными исследованиями и разработками) новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов в 2007 г. сократились более чем в 2 раза по сравнению с 2002 г. и составили 7,0%. Самым распространенным видом инновационной деятельности на российских предприятиях является

приобретение машин и оборудования: на этот вид деятельности в 2007 г. приходилось 57,5% суммарных затрат на инновации.

Выборочные опросы свидетельствуют о том, что по причине дефицита средств распространенной практикой среди российских инновационно-активных предприятий является покупка поддержанного оборудования производства бывших стран-членов СЭВ, а также оборудования производства стран третьего мира. Все это говорит о том, что предприятия решают в первую очередь текущие проблемы замены изношенной техники, а не перехода на новый технологический уровень производства.

Об этом же свидетельствует снижение спроса на исследования и разработки. Сокращение финансирования со стороны различных оборонных министерств и ведомств вызвало снижение заказов исследовательским институтам со стороны предприятий. Вклад отраслевой науки в проектирование инноваций в «гражданской» сфере также минимален, собственные исследования и разработки на предприятиях сворачиваются.

Недостаток квалифицированных специалистов отмечается в 70% малых фирм. При этом примерно 50% малых фирм не в состоянии изыскать финансовые ресурсы на повышение квалификации своего персонала. В среднем только одно из двадцати малых предприятий выделяет средства на образование своих сотрудников. В этих условиях основную нагрузку по подготовке менеджеров нового типа для венчурного бизнеса, наукоградов, технопарков, берут на себя международные организации (ТАСИС, ЮНИДО), а также ряд зарубежных фондов. Государственное участие в подготовке кадров и развитии информационного обеспечения высокотехнологичного бизнеса пока не получило должного развития.

В области маркетинга и сбытовой политики сложилась аналогичная ситуация. Большое число предприятий ориентируется на выпуск такой продукции, для реализации которой не требуется специальных затрат на рекламу и продвижение нового продукта на рынок. В научно-исследовательских подразделениях, занятых коммерциализацией своих разработок, маркетингу также не уделяется должного внимания. Например, уже ставший нормальным явлением в научной среде свободный доступ к Интернет практически не используется для коммерциализации результатов исследований и разработок. Как показали исследования бывших российских грантополучателей американских научных фондов, только 17% общего их числа пытаются использовать телекоммуникационные средства для поиска партнеров и коммерциализации продуктов и технологий, а в среднем по ведущим научным институтам этот процент еще ниже и составляет 14% от общего числа пользователей Интернет.

Небольшой удельный вес в структуре затрат на технологические инновации занимают расходы на приобретение новых технологий (в 2007 г. – 2,2%) – из них права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей – 0,8%.

Низкая востребованность отечественных изобретений частично объясняется несовершенством законодательства в сфере интеллектуальной собственности. Кроме того, патентование осложнено тем, что размер госпошлины за регистрацию изобретений и поддержание патентов непрерывно увеличивается.

Патентная статистика также свидетельствует о нежелании зарубежных партнеров получать патенты на свои изобретения в России по причине сложности и запуганности процедуры патентования в России. Вме-

сте с тем доля патентов, выданных нерезидентам, составила в 2007 г. 18,4% против 15,4% в 2002 г.

Основными зарубежными заявителями в России являются США, Германия, Франция и Япония. При этом на российский рынок активно выходят заявители из ряда развивающихся стран.

Следует отметить, что при создании совместных предприятий с иностранным участием зарубежный партнер предпочитает не использовать технологии, разработанные в России, а внедрять на российском предприятии технологии собственного производства на основе лицензий. Только 10% предприятий с иностранным участием проводят совместные работы по созданию новых технологий, машин и приборов. Такое положение сдерживает как работы по созданию отечественных технологий, так и их распространение внутри страны и за ее пределами.

В целом по промышленному производству можно констатировать, что в 2007 году доля отгруженных инновационных товаров, работ и услуг организаций промышленности от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг по добыче полезных ископаемых составила 3,0%, по обрабатывающим производствам – 7,1%, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды – 0,4%. При этом по видам экономической деятельности самое высокое значение этого показателя отмечается в производстве транспортных средств и оборудования (18,4%), химическом производстве (12,0%), прочих производствах, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств (11,3%), производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования (10,2%), среди лидеров были также организации по производству резиновых и пластмассовых изделий (9,1%).

Невысокая эффективность инновационной деятельности выражается также в низком уровне новизны промышленной продукции. Наиболее высокие показатели зафиксированы в машиностроении, целлюлозно-бумажном производстве и производстве пищевых продуктов.

Итак, оценивая воздействие результатов инновационной деятельности на развитие организации, представляется, что в большей степени инновационная деятельность влияет на расширение ассортимента товаров, работ, услуг, улучшение качества товаров, работ, а также обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам.

Факторы, препятствующие инновационной деятельности российских компаний, подразделяются на две основные группы – экономические и производственные, а также другие.

В ходе реализации нововведений предприятия сталкиваются, прежде всего, с экономическими трудностями. К числу наиболее весомых из них на протяжении последних лет относится недостаток собственных денежных средств.

Среди тормозящих инновационную деятельность факторов предприятия отмечают также недостаточную финансовую поддержку со стороны государства, высокую стоимость нововведений, высокий экономический риск, длительные сроки окупаемости нововведений и низкий платежеспособный спрос на новые продукты.

В составе факторов производственного характера, препятствующих инновациям, наибольшее беспокойство предприятий вызывает их собственный низкий инновационный потенциал, определяемый слабым уровнем развития исследовательской базы на производстве, неготовностью предприятий к освоению новейших научно-технических достижений. Инновационная деятельность предприятий также зат-

рудняется из-за недостатка квалифицированного персонала, недоступности информации о новых технологиях и рынках сбыта, недостатка возможностей сотрудничества с другими предприятиями и научными организациями.

Несмотря на то, что спад производства недавних лет вызвал значительный отток квалифицированных кадров из промышленности, предприятия еще не осознали в полной мере значимости этого явления. В то же время анализ показывает, что значимость данного фактора постепенно возрастает. В ряду прочих негативных факторов чаще других называются неразвитость инновационной инфраструктуры и рынка технологий, а также несовершенство правовой базы.

Самый низкий рейтинг имеют факторы невосприимчивости предприятий к нововведениям и неопределенности сроков инновационного процесса, что свидетельствует об осознании предприятиями необходимости повышения технологического уровня производства и их готовности к подобного рода изменениям.

Кроме того, следует отметить, принципиальное влияние на принятие решений относительно инвестирования инновационной деятельности предприятий оказывают также политические факторы. Инвесторам важно понимать позицию государства в отношении тех или иных условий деятельности и знать, что через несколько лет эти условия принципиально не изменятся.

Таким образом, сложившееся на современном этапе состояние экономической и правовой среды, инновационной инфраструктуры и конъюнктуры российского рынка инвестиций не позволяет с помощью традиционных инвестиционных механизмов решить проблему острой нехватки ресурсов для финансирования инновационных потребностей предприятий и развития научно-технического

комплекса России в целом. В соответствии с этим все большее внимание на разных уровнях государственной власти уделяется вопросу развития более эффективных и оптимальных, с точки зрения практической реализуемости, способов инвестирования проектов инновационной сферы, одним из которых является венчурное инвестирование. В сущности, принцип венчурного инвестирования представляет собой встроенный в экономику механизм отбора инновационных проектов. Это означает, что широкий спектр научных идей получает рыночную оценку своей перспективности на очень ранней стадии. Такой «ранний» отбор инноваций позволяет сконцентрировать ограниченные инвестиционные ресурсы

на тех направлениях, которые соответствуют реальному экономическому спросу. Благодаря динамичному функционированию рынка венчурного капитала результаты прикладных исследований появляются именно в тот момент, когда в них возникает экономическая потребность.

Актуальность развития венчурной индустрии в России стала очевидной, так как она позволяет восполнить недостающее звено, связывающее науку и реальный сектор экономики. Основное достоинство венчурного инвестирования как формы финансирования в сфере малого и среднего инновационного бизнеса заключается в том, что динамично развивающееся предприятие может получить венчурные инвестиции в тот пе-

риод времени, когда другие финансовые источники ему недоступны.

Проблема развития индустрии венчурного капитала в России в настоящий момент становится одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики, необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности и экономики в целом. В этой связи возникает необходимость формирования эффективных организационно-экономических инструментов развития венчурного инвестирования инновационной деятельности, что предполагает разработку механизма венчурного инвестирования.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2008 : стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 847 с.
2. http://www.csr.ru/document/original_194.stm

Особенности проведения сделок M&A в России в среднем секторе рынка

Дан-Чин-Ю Антон Владиславович, аспирант Ярославского Государственного Университета им. П.Г. Демидова, кафедра управления и предпринимательства

Кризис ликвидности, разразившийся в ряде стран мира в 2008 году, и впоследствии переросший в глобальный финансовый кризис, уже оказал и продолжает оказывать негативное влияние на различные сегменты мирового финансового рынка. Не явился исключением в данном отношении и рынок слияний и поглощений компаний (M&A).

Однако в средней нише рынка слияний и поглощений (50-250 млн. дол. США) наблюдалась большая сопротивляемость кризисным явлениям и перспективы развития данного рынка специалисты оценивают как привлекательные.

Данная статья анализирует количественные и качественные характеристики российского рынка M&A в средней нише в период финансового кризиса, в 2008-1 половине 2009 гг.

Кроме того, в статье проанализированы основные характеристики среднего рынка M&A, включая основные факторы, способствующие сделкам, трудности и тенденции на данном рынке. По мере того как кризисные явления в странах Западной Европы будут преодолеваются, иностранные инвесторы будут проявлять все большую активность на российском рынке.

Ключевые слова: Слияния и поглощения; Фонд частных инвестиций; Прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации; Финансово-экономический анализ; Средняя ниша рынка сделок слияния и поглощения; Механизм постепенной выплаты суммы сделки при достижении покупаемой компанией ранее согласованных показателей деятельности

The liquidity crisis, that unfolded in full in 2008 in a number of countries and ultimately led to a global financial crisis, has already impacted and still continues to impact various sectors of the world financial markets including Russia. M&A market is not an exception.

At the same time the middle market (USD 50-250m) demonstrated a strong resistance to the crisis. Specialists believe that the M&A mid-market in Russia is positioned for growth in the mid- and long-

В отличие от недружественных захватов и неструктурированных спонтанных сделок, которые были характерны для сделок в России в 90-е годы, в последнее время появляется все больше финансовых консультантов в лице инвестиционных банков, консалтинговых компаний и инвестиционных бутиков и больше сделок проходит в «западном стиле». При этом если сделки в средней нише рынка ранее оставались незамеченными инвестиционными банками, а потому проходили без участия профессиональных консультантов, теперь все чаще проходят с участием консалтинговых компаний, таких как «большая четверка»¹.

В соответствии с целью продажи и ситуации на рынке финансовые консультанты помогают определиться с типом инвестора: финансовый (инвестиционный фонд private equity) или стратегический (для совместного развития).

При этом, как правило, иностранные инвесторы желают получить контроль и продавцу рекомендуется быть готовым продать более 50% доли в бизнесе.

У инвестора могут быть самые разнообразные мотивы: «зайти» на развивающийся российский рынок, купить долю на рынке, приобрести бизнес с целью оптимизации процессов и увеличения его стоимости с целью дальнейшей продажи (финансовые инвесторы). При этом иностранцы готовы приобрести только чистую, прозрачную структуру и готовы ради этого жертвовать прибылью.

Вопросы конфиденциальности имеют особое значение для большинства акционеров на всех этапах работы, включая маркетинг, финансовый анализ (due diligence) и другие. Помимо того, что это также важно на любом рынке для выполнения принципа проведения аукциона, в России вопросы конфиденциальности стоят гораздо острее в связи с опасениями топ-менеджмента потерять работу при появлении нового акционера, а также с боязнью недружелюбного поглощения со стороны конкурентов.

Стоимость бизнеса и предложение по цене может меняться достаточно сильно в ходе процесса M&A в России. Можно ожидать большой корректировки цены после due diligence, так как выясняется большое количество рисков. Более того, как правило, платеж структурируется с учетом рассрочки выплаты, привязанной к операционным показателям (earn-out), основываясь на EBITDA например.

В средней нише рынка многие продавцы – это российские предприниматели, которые, достигнув определенного уровня, понимают необходимость привлечения стратегического партнера, который поможет поднять бизнес на новый уровень.

Кроме этого, многие российские предприниматели сталкиваются с более жесткой конкуренцией по мере выхода на российский рынок и расширения деятельности более зрелых и опытных игроков-«тяжеловесов».

В 2008 г. в связи с финансовым кризисом возникли определенные факторы, способствующие увеличению активности в средней нише рынка.

Многие инвесторы, и российские, и зарубежные, ищут и стараются использовать появляющиеся возможности, учитывая значительное снижение оценок стоимости.

Глобальный и локальный экономический кризис привел к тому, что ряд компаний среднего размера начали поиск партнеров, что-

бы выжить. В результате этого сделки с проблемными активами играли более значимую роль в средней нише рынка в прошлом году.

Однако, также существует ряд факторов, осложняющих проведение сделок M&A в среднем бизнесе.

Российский средний рынок слияний и поглощений имеет характерные черты незрелого рынка, что оказывает влияние на всех участников процесса слияний и поглощений. Для малого и среднего бизнеса свойственны схемы налоговой оптимизации и отсутствие достоверной финансовой информации, что отпугивает иностранных инвесторов и затрудняет процесс финансового и юридического анализа.

Кроме этого, сделки в средней нише рынка, как правило, являются более сложными, так как продавцы не очень хорошо знают требования к процессу и большая часть сделок требует реструктуризации бизнеса до закрытия сделки, что делает процесс более длительным, чем на сформировавшихся рынках.

Финансовые трудности, с которыми в последнее время столкнулись Россия и весь остальной мир, объясняют большую часть событий, наблюдаемых в средней нише российского рынка слияний и поглощений. Поскольку иностранные инвесторы, как правило, рассматривают Россию как альтернативный инвестиционный рынок, в беспокойные времена приток капитала в страну уменьшается. Кроме того, становится меньше доступных для российских компаний средств, которые можно потратить на расширение деятельности за рубежом.

Банки проявляют большую осторожность в сфере кредитования. В результате этого заемное финансирование становится менее доступным, чем раньше, а условия кредитования – менее благоприятными для потенциальных заемщиков.

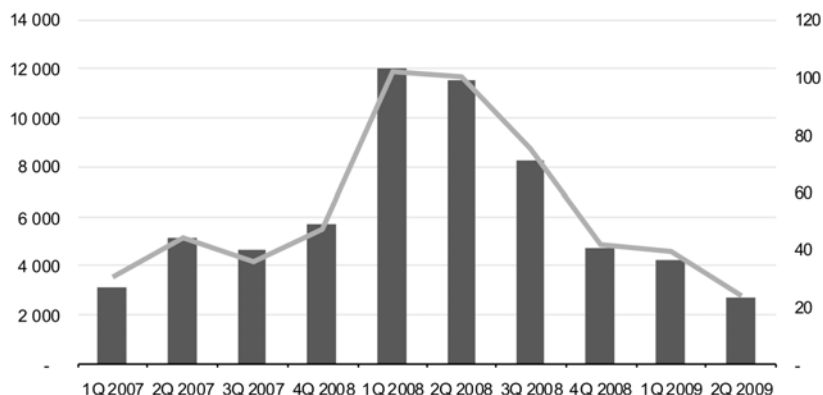


Рис 1. Слияния и поглощения в средней нише российского рынка, 2007 г. – первое полугодие 2009 г.

Источники: Bloomberg, Mergermarket, Capital IQ, Zephyr, Thomson

Деятельность в области слияний и поглощений в последние годы (до 2008 г.) частично развивалась за счет фондов частных инвестиций (private equity). Однако, учитывая тот факт, что в современных условиях инвестиционные фонды также сталкиваются с трудностями при привлечении долгового финансирования, сделки с участием private equity практически прекратились.

Большинство собственников, ориентируясь на высокую рыночную оценку компаний в прошлом, по-прежнему не готовы принять более низкие цены и, следовательно, предпочитают ждать, когда начнется повышение цен.

Большой разрыв в ценовых ожиданиях стал одним из камней преткновения для заключения сделок в 2008 - начале 2009 года. Часто сделки, находившиеся в процессе осуществления в течение нескольких месяцев, распадались, так как покупатели желали пересмотреть цену.

Таким образом, волатильность на рынке слияний и поглощений в среднем бизнесе в последние несколько лет объясняется помимо кризисных явлений частично незрелостью рынка, а частично разнонаправленными факторами, которые либо стимулируют, либо препятствуют совершению сделок.

В период до середины 2008 года рост слияний и поглощений в средней нише рынка был достаточно активным². Как показано на рис. 1, в первой половине 2008 года игроки средней ниши рынка заключали значительно больше таких сделок в количественном и в денежном выражении.

В третьем квартале 2008 года средний рынок ощутил влияние мирового финансового кризиса: объем сделок снизился приблизительно на 30%. В следующем квартале объем снизился еще более чем на 40%.

Доля слияний и поглощений в средней нише рынка от общего объема слияний и поглощений в стране уверенно росла: в 2007 году она составила 18%, в 2008 – 31%, а в 2009 – 36%.

По сравнению с первым полугодием 2008 года, в первом полугодии 2009 года средняя стоимость сделки в средней нише как и на рынке M&A в целом сократилась в связи со снижением общих оценок бизнеса на фоне нехватки кредитных денежных средств и возросшим уровнем риска.

Однако, в отличие от сделок между более крупными компаниями, которые подешевели в два, три и более раз, стоимость сделок между компаниями среднего размера снизилась не так сильно. Это вызвано тем,

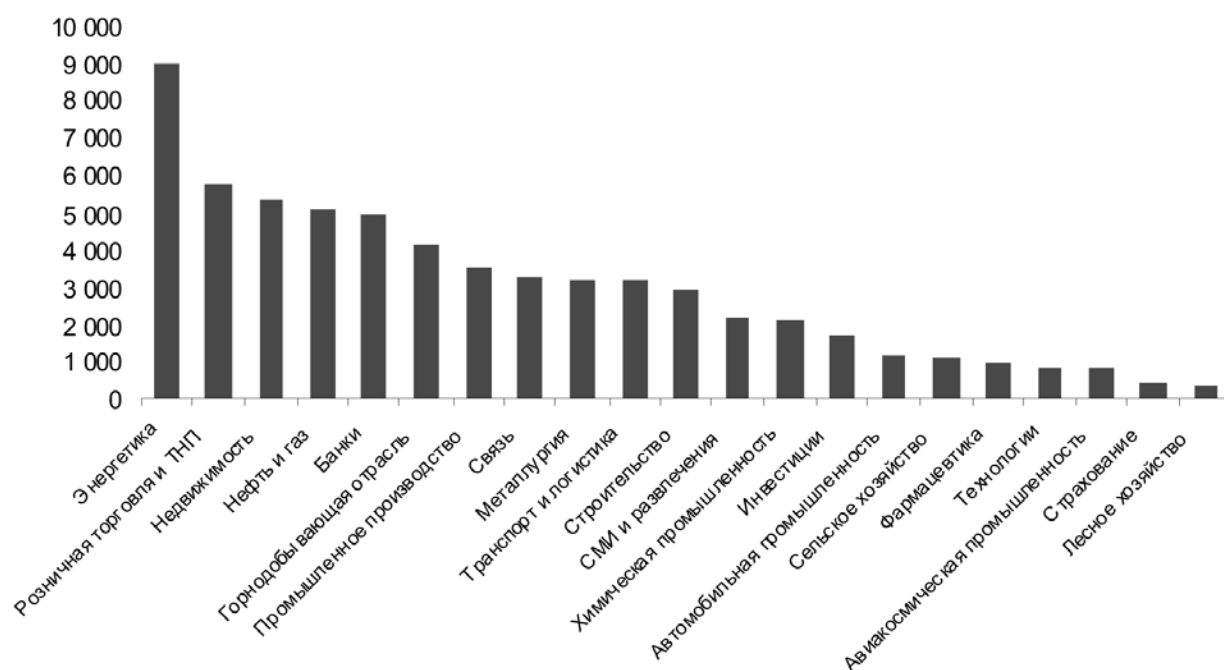


Рис. 2. Сделки слияния и поглощения в средней нише российского рынка в разбивке по секторам, 2008 г. – 1 половина 2009 г. Источники: Bloomberg, Mergermarket, Capital IQ, Zephyr, Thomson

что средние компании порой способны быстрее адаптироваться к кризисным явлениям. Кроме того, на оценку крупных компаний сильное влияние оказало общее снижение индексов торгуемых компаний.

В то время как большинство сделок на российском рынке слияний и поглощений приходится на металлургические, горнодобывающие, нефтегазовые и энергетические предприятия, в средней нише рынка доминируют предприятия электроэнергетики, розничной торговли и производства потребительских товаров и сектора недвижимости.

Разбивка сделок слияния и поглощения первой половины 2009 года по секторам демонстрирует, что произошел сдвиг в сторону производителей сырьевых товаров.

В первой половине 2009 года большинство сделок между компаниями среднего размера было проведено в секторе электроэнергетики и в нефтегазовом секторе, на которые приходится соответственно более 30% всех сделок такого рода в средней нише российского рынка.

В первой тройке отраслей по активности M&A на среднем рынке наиболее уязвимыми оказались отрасли розничной торговли и недвижимости. Это продиктовано высокой зависимостью данных отраслей от потребительского спроса и доступа к заемным средствам.

По мере того как экономика будет восстанавливаться, наиболее привлекательными для инвесторов, в том числе иностранных, из всех российских компаний среднего уровня будут компании сектора розничной торговли, поскольку в целом у этой отрасли существует большой потенциал роста в связи с низкой насыщенностью рынка.

Ожидается, что сложная экономическая ситуация в России сохранится и до конца 2009 г. Это в основном будет вызвано низкими ценами на сырье и низким уровнем потребительского спроса. Однако, уже в 2010 г. средний рынок M&A начнет восстанавливаться. Как видно из рис. 2, замедление темпов сокращения активности на рынке слияний и поглощений наблюдалось уже в первой половине 2010 года. Российские пред-

приниматели продолжают поиски надежных стратегических партнеров, особенно после кризисных явлений, которые они ощутили в 2008-2009 гг. В свою очередь, иностранные инвесторы, безусловно, будут стараться использовать возможности осуществления приобретения для привлекательного для них рынка на условиях наиболее выгодных и по наиболее выгодным ценам.

В наиболее уязвимых отраслях, таких как недвижимость и розничная торговля, будет происходить дальнейшая консолидация.

Более того, сделки с проблемными активами будут играть большую роль в средней нише рынка слияний и поглощений, чем в прошлом.

Фонды private equity в попытке извлечь выгоду из низких цен, скорее всего, будет более активно покупать компании на российском рынке. Кроме этого, сохраняется спрос со стороны финансовых инвесторов к секторам экономики с высоким потенциалом роста.

В заключение, необходимо подчеркнуть, что, несмотря на трудности при проведении сде-

лок M&A на среднем рынке, связанными с незрелостью рынка и последствиями финансового кризиса, данный сегмент рынка слияний и поглощений в России уже продемонстрировал устойчивость в трудные времена, и оценивается как перспективный с точки зрения роста количества сделок в будущем.

Литература

1. Mergermarket, специализированная база данных по сделкам M&A.

2. Bloomberg, специализированная база данных

3. Thomson, специализированная база данных

4. Zephyr, специализированная база данных

5. Capital IQ, специализированная база данных

6. PricewaterhouseCoopers. Слияния и поглощения в российском среднем бизнесе в 2008 году - первом полугодии 2009 года.

7. Ernst & Young. Обзор российского рынка M&A за 2008 год.

8. «Не до поглощений», Журнал «РБК Дейли», 17.04.2009

Ссылки:

¹ Большая четверка включает компании Pricewaterhouse Coopers, Ernst&Young, Deloitte& Touche and KPMG.

² К сделкам в средней нише относятся сделки с участием компаний стоимостью от 50 млн долл. США до 250 млн долл. США

Концептуальные основы проектного подхода к инвестиционной деятельности

Лазарев А.А.,
соискатель РЭА им. Г.В. Плеханова

Данная статья посвящена анализу концептуальных основ проектного подхода к инвестиционной деятельности. Используемые автором методики выбора инвестиционного проекта позволяют оценить его финансовую приемлемость и эффективность.

Ключевые слова: проектный подход, инвестиционная деятельность, бизнес-план, финансовый план, точка безубыточности, эффективность.

The article is devoted to the analysis of conceptual bases of the design approach to investment activity. The techniques of a choice of the investment project used by the author allow to estimate its financial acceptability and efficiency.

Keywords: the design approach, investment activity, the business plan, the financial plan, a break-even point, efficiency.

Концептуальные основы проектного подхода к инвестиционной деятельности опираются на ряд базисных характеристик самого понятия «проект», к которым относятся: нацеленность на достижение конкретных результатов; координированное выполнение определенных, связанных между собой действий; протяженность во времени с определенным началом и завершением.

В наиболее общем смысле под инвестиционным проектом понимают любое вложение капитала на срок с целью извлечения дохода. В специальной экономической литературе по инвестиционному проектированию инвестиционный проект рассматривается как совокупность намечаемых действий, взаимосвязанных мероприятий и управленческих решений, направленных на достижение определенных целей в течение ограниченного периода времени¹.

Важное значение при анализе инвестиционных проектов имеет определение степени взаимозависимости инвестиционных проектов. Независимые проекты могут оцениваться автономно, принятие или отклонение одного из таких проектов никак не влияет на решение в отношении другого. Альтернативные (взаимоисключающие) проекты являются конкурирующими; их оценка может происходить одновременно, но осуществляться может лишь один из них из-за ограниченности инвестиционных ресурсов или иных причин. Взаимосвязанные проекты оцениваются одновременно, при этом принятие одного проекта невозможно без принятия другого. При совместной реализации взаимовлияющих проектов возникают дополнительные эффекты, не проявляющиеся при реализации каждого из них в отдельности. Принятие нового замещающего проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам.

В составе реальных инвестиционных проектов наибольшее значение имеют проекты, осуществляемые посредством капитальных вложений. Данные инвестиционные проекты могут быть классифицированы по различным основаниям (рис. 1).

В странах Западной Европы и США под мелкими проектами понимаются проекты, имеющие стоимость менее 300 тыс. долл., под средними (традиционными проектами) - проекты, имеющие стоимость от 300 тыс. долл. до 2 млн долл. Крупные проекты - это проекты, носящие стратегический характер и имеющие стоимость более 2 млн долл. Мегапроекты представляют собой государственные или международные целевые программы, которые объединяют ряд инвестиционных проектов единого целевого назначения. Стоимость мегапроектов - 1 млрд долл. и выше. В российской практике (при выделении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов) крупными проектами считаются проекты стоимостью свыше 50 млн долл.

Цели, которые ставятся инициаторами инвестиционных проектов, могут быть самыми различными. В ряде случаев проекты ориентированы не на прямое извлечение прибыли, а на снижение рисков производства и сбыта, экспансию в новые сферы бизнеса. Государственные инвестиционные проекты могут преследовать социальные или экологические цели.

Инвестиционные проекты могут различаться по степени риска: более рискованными являются проекты, направленные на освоение новых видов продукции или технологий, менее рискованными - проекты, предусматривающие государственную поддержку.



Рис. 1. Классификация инвестиционных проектов

Инвестиционные проекты могут быть с ординарным денежным потоком, если он состоит из исходной инвестиции, сделанной единовременно или в течение нескольких последовательных базовых периодов, и последующих притоков денежных средств. Если же притоки денежных средств чередуются в любой последовательности с их оттоками, поток называется неординарным. Выделение ординарных и неординарных потоков чрезвычайно важно при выборе того или иного критерия оценки, поскольку не все критерии справляются с ситуацией, когда приходится анализировать проекты с неординарными денежными потоками.

Инвестиционные проекты могут быть кратко-, средне- и долгосрочными. К краткосрочным относятся проекты со сроком реализации до одного года, к среднесрочным - проекты со сроком реализации от одного года до трех лет, к долгосрочным - со сроком реализации свыше трех лет.

Период времени, в течение которого реализуются цели, поставленные в проекте, назы-

вается жизненным циклом проекта. Он включает определенные этапы. В качестве основных можно выделить три этапа: предынвестиционный этап; этап инвестирования; этап эксплуатации созданных объектов.

Ключевое значение для успешной реализации проекта имеет предынвестиционный этап подготовки инвестиционного проекта. Он включает следующие стадии: поиск концепции проекта; предварительная подготовка проекта; оценка осуществимости и финансовой приемлемости проекта.

Подготовка инвестиционных проектов осуществляется на основе предварительной разработки бизнес-плана. Бизнес-план получил распространение в российской практике начиная с 90-х годов, когда переход к рыночному механизму инвестирования потребовал изменения принципов финансирования капитальных вложений. Развитие новой модели инвестиционного планирования было вызвано, с одной стороны, сокращением государственных инвестиций, обусловившим необходимость поиска альтернатив-

ных источников финансирования, причем на возвратных началах, с другой стороны - задачами достижения соответствия разрабатываемых проектов международным нормам.

Международные финансовые организации выделяли кредитные ресурсы российским предпринимателям только при наличии проработанного бизнес-плана. Отсутствие опыта разработки бизнес-планов у большинства предпринимателей серьезно осложняло поиск потенциальных инвесторов.

В российской экономике стали возникать структуры (государственные, коммерческие и смешанные), предлагающие услуги по разработке бизнес-планов. Среди них Государственная инвестиционная корпорация, Российская финансовая корпорация (РФК), Международный инвестиционный союз (МИС), Российский центр содействия иностранным инвестициям Минэкономики РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей, Международный фонд содействия приватизации и иностранным инвестициям, академи-

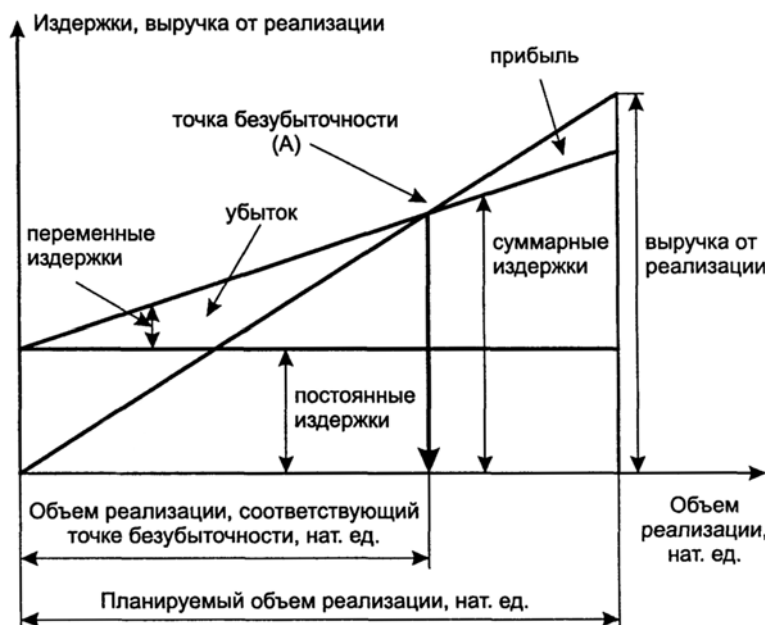


Рис. 2. Графическая интерпретация методики определения точки безубыточности

ческие и исследовательские институты, фирмы. Финансовое обоснование инвестиционных проектов в соответствии с обусловленными требованиями стало обязательным условием соискателей инвестиций из государственного бюджета, коммерческих банков и других потенциальных инвесторов.

Новая модель инвестиционного планирования на основе разработки бюджетов предполагаемых инвестиций пришла на смену традиционной для советской практики системы составления технико-экономических обоснований. В отличие от последней, бизнес-план предполагает разработку стратегии предпринимательства, тщательное изучение всех деталей проекта на основе анализа денежных потоков, внешних и внутренних факторов, определяющих будущие результаты и затраты инвестора, учет неопределенности и риска.

Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят от ряда факторов: масштабы проекта, его характера и целевой направленности, степени риска и др. Типовые методики составления бизнес-плана разработаны ЮНИДО²,

МБРР³, ЕБРР⁴. С учетом основных принципов, лежащих в основе разработки бизнес-планов в мировой практике, подготовлен ряд отечественных методик. Среди них методика Комитета Российской Федерации по машиностроению, РИНКЦЭ и АО «Информприбор», Московского комитета архитектуры, Московского Комитета по науке и технологиям, методики с использованием специальных компьютерных программ (PROJECT EXPERT, «Альт-Инвест» и др.).

Различия этих методик состоят в степени детализации. В настоящее время определилась единая структура бизнес-плана. Она включает: резюме проекта (краткая характеристика); характеристика продукции или услуг; положение дел в отрасли; анализ рынка; производственная деятельность; стратегия маркетинга; управление реализацией инвестиционного проекта; оценка рисков и способы их страхования; финансовый план; приложения.

Наиболее важным разделом бизнес-плана является финансовый план. Финансовое обоснование проекта выступает критерием принятия инвести-

ционного решения, поэтому разработка финансового плана должна вестись особо тщательно.

Финансовый план включает расчет потребности в инвестициях, обоснование плана доходов и расходов, определение точки безубыточности по инвестиционному проекту, расчет основных показателей эффективности проекта (чистого дисконтированного дохода, дисконтированной экономической прибыли; срока окупаемости, внутренней нормы прибыли, индекса прибыльности), характеристику источников финансирования инвестиционного проекта.

Расчет потребности в инвестициях осуществляется на основе моделирования потока инвестиций, связанных с созданием новых производственных мощностей (модернизацией производства, его реконструкцией или техническим перевооружением) и вводом объекта в эксплуатацию. Здесь также отражаются необходимый объем инвестиций в оборотные активы и создание резервных фондов.

При обосновании плана доходов и расходов, связанных с эксплуатацией инвестиционного проекта, приводятся расчеты основных показателей хозяйственной деятельности по проекту: валового дохода, объема и состава текущих затрат, валовой и чистой прибыли, денежного потока (cash flow), определяемого как сумма амортизации и чистой прибыли.

Точка безубыточности (Break-even Point) определяет границы убыточности и прибыльности инвестиционного проекта. Она показывает, при каком объеме продаж достигается окупаемость затрат. Безубыточность будет достигнута при таком объеме чистого дохода, который равен общей сумме текущих постоянных и переменных затрат.

Чистый доход от реализации рассчитывается путем вычета

из валового дохода налога на добавленную стоимость и акцизных сборов. Постоянные текущие затраты - это затраты, которые не изменяются при изменении объемов производства или продаж; к ним относятся расходы по содержанию и аренде основных фондов, амортизация, расходы на рекламу и др. Переменные текущие затраты включают расходы на сырье и материалы, транспортные издержки и другие, сумма которых изменяется пропорционально изменению объемов производства или продаж.

Принципиальная схема определения точки безубыточности, являющейся важной составной частью системы показателей, определяемых в ходе разработки бизнес-плана, приведена на рис. 2.

Как видно из схемы, в точке А сумма постоянных и переменных издержек равна выручке от реализации. При планируемом объеме продаж, полученном на основе маркетинговых исследований, меньшем, чем уровень безубыточности (левее точки А), организация производства рассматриваемого вида продукции бессмысленна.

И наоборот, если ожидаемый объем продаж превышает

объем реализации в натуральном выражении, соответствующий точке безубыточности, то инвестиционный проект может оказаться эффективным (так ли это на самом деле, покажет определение показателей эффективности инвестирования).

При прочих равных условиях эта эффективность тем выше, чем выше коэффициент запаса, рассчитываемый по соотношению ожидаемого и соответствующего точке безубыточности объема продаж.

Обоснование стратегии финансирования инвестиционного проекта предполагает определение источников инвестиционных ресурсов и их структуры. В качестве основных способов финансирования инвестиционных проектов могут рассматриваться:

- самофинансирование, т.е. осуществление инвестирования только за счет собственных средств;
- привлечение акционерного и паевого капитала;
- кредитное финансирование (кредиты банков, выпуск облигаций);
- лизинг;
- смешанное финансирование на основе различных комбинаций рассмотренных способов.

Выбор способов финансирования должен быть ориентирован на оптимизацию структуры источников формирования инвестиционных ресурсов. Оформление инвестиционного проекта в соответствии с рассмотренными методиками позволяет оценить его финансовую приемлемость и эффективность.

Ссылки:

¹ Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности (теория ожидаемого эффекта) / С.А. Смоляк. – М.: Наука, 2002.

² Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (United Nations Industrial Development Organization, UNIDO).

³ Международный банк реконструкции и развития (МБРР, англ. International Bank for Reconstruction and Development, IBRD).

⁴ Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР, англ. European Bank for Reconstruction and Development, EBRD).

Роль и место деловых единиц в модели управления стоимостью компании

Нгуен Ч.З.,
соискатель

В статье рассматривается модель финансового управления стоимостью компаний во взаимосвязи с ее структурными единицами

Ключевые слова: стоимость, финансовое управление, рыночная экономика, оптимальное использование ресурсов

In article the model of a finance administration in cost of the companies in interrelation with its structural units is considered

Keywords: cost, a finance administration. Market economy, optimum use of resources

Стоимость компании является интегрированным финансовым показателем эффективности деятельности компании, включающим в себя всю информацию об ее деятельности и позволяющим оценить в денежной форме эффективность деятельности менеджмента. Поэтому перед руководством компании стоит задача формирования процесса (механизма) управления стоимостью компании.

Процесс управления стоимостью компании состоит из непрерывно повторяющихся циклов, центральное место среди которых занимает построение модели финансового управления стоимостью компании. Это связано с тем, что именно данная модель позволяет проанализировать влияние того или иного управленческого решения на стоимость компании. Модель финансового управления стоимостью компании представляет собой уравнение, содержащее все взаимосвязи между факторами стоимости и отражающее влияние изменения того или иного фактора на стоимость компании.

Целями построения модели финансового управления стоимостью компании являются:

выявление факторов, оказывающих влияние на стоимость компании;

определение чувствительности стоимости компании на изменение того или иного фактора;

анализ влияния того или иного управленческого решения на стоимость компании;

разработка оптимального варианта управления стоимостью компании.

Исходными данными построения модели финансового управления стоимостью компании являются сложившиеся взаимоотношения между подразделениями компаниями, а также между самой компанией и внешней окружающей средой, первоначальные значения факторов стоимости, взаимосвязи между факторами производства, степень изменчивости факторов производства, определяемая величиной затрат на их изменение.

С целью построения модели финансового управления стоимостью компании необходимо сначала проранжировать факторы стоимости в зависимости от их уровня, т.е. построить иерархию факторов стоимости.

В ряде случаев управление стоимостью компании затруднено в связи с ее размером, особенно это касается холдинговых компаний. Компания может управлять рядом предприятий, при этом не обязательно все они принадлежат к одной отрасли. С целью управления стоимостью компании наиболее рационально разделить ее деятельность на деловые единицы. Деловые единицы определяются как отдельные экономические объекты, практически не взаимодействующие ни с какой другой частью компании. В принципе, любая деловая единица может быть выделена в отдельное самостоятельное предприятие или продана другой компании. В качестве деловой единицы могут выступать отдельные предприятия, входящие в состав компании; цеха предприятия, выпускающие однородную продукцию; отдельные подразделения компании (например, информационное, сбытовое, снабженческое и т.д.).

Поскольку каждую деловую единицу можно выделить в отдельное предприятие, то стоимость компании может быть рассчитана следующим образом:

$$СК = \sum_{k=1}^n СК_k \quad (1)$$

где $СК_k$ - стоимость собственного капитала k-ой отдельной деловой единицы; n - номер деловой единицы.

Разделение компании на деловые единицы, совокупная стоимость которых образует стоимость всей компании, позволяет разбить задачу управления стоимостью компании на подзадачи управления стоимостью каждой деловой единицы. Такое разбиение основной задачи на подзадачи более низкого уровня значительно упрощает модель управления стоимостью компании, ведет к уменьшению объема исходной информации и способствует облегчению процесса управления. Выделение деловых единиц позволяет сократить размерность модели финансового управления, выделить перспективные и неперспективные направления деятельности, выявить наиболее значимые факторы стоимости. Стоимость каждой деловой единицы представляет собой фактор стоимости компании первого порядка. Поскольку стоимость компании разбивается на стоимость ее деловых единиц, то для облегчения построения финансовой модели в дальнейшем будем анализировать только одну деловую единицу, рассматривая ее как отдельное предприятие.

В соответствии с методом дисконтирования денежных потоков, стоимость собственного капитала компании рассчитывается путем дисконтирования будущего свободного денежного потока к текущему периоду времени.

$$СК_k = \sum (ДП_i^c) / (1+r_c)^i + \text{ИзбАкт} - \text{НСОК}, \quad (2)$$

где $СК_k$ - стоимость собственного капитала k-ой деловой

единицы; $ДП_i^c$ - чистый денежный поток, приходящийся на собственный капитал в момент времени i, от k-ой деловой единицы в момент времени i; r_c - ставка дисконтирования на собственный капитал; ИзбАкт - стоимость избыточных активов; НСОК - недостаток (избыток) собственного оборотного капитала.

Управление стоимостью деловой единицы нацелено, с одной стороны, на повышение денежного потока в каждый момент деятельности фирмы, с другой - на снижение уровня риска получения данного потока, т.е. на снижение ставки дисконтирования денежного потока. Кроме того, большое значение имеет и время получения денежного потока. На стоимость компании помимо генерирующих денежный поток активов влияет также наличие избыточных активов и недостатка (избытка) собственного оборотного капитала. Чистый денежный поток, время его получения, ставка дисконтирования, величина избыточных активов и недостаток (избыток) собственного оборотного капитала являются факторами стоимости второго порядка.

Свободный денежный поток, приходящийся на собственный капитал, рассчитывается как чистая прибыль плюс амортизация плюс (минус) изменение заемного капитала плюс (минус) изменение собственных оборотных средств минус инвестиции.

$$ДП_i^c = ЧП_i + A_i + \Delta ZK_i + \Delta СОК_i + K_i \quad (3)$$

где $ЧП_i$ - чистая прибыль, прогнозируемая к получению в момент времени i, A_i - сумма амортизационных отчислений в момент времени i; ΔZK_i - изменение долгосрочного заемного капитала в момент времени i; $\Delta СОК_i$ - изменение собственного оборотного капитала в момент времени i; K_i - сумма капитальных вложений в момент времени i.

Таким образом, факторами третьего порядка являются

рентабельность активов, структура капитала, изменение собственных оборотных средств и амортизационные отчисления. В свою очередь, на чистую прибыль влияют выручка от реализации, себестоимость произведенной продукции, налог на прибыль; на изменение собственного оборотных средств - оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей, запасов и денежных средств. Они составляют факторы стоимости компании четвертого порядка. Наконец, выручка от реализации зависит от цены и количества проданных товаров, а себестоимость - от соотношения переменных и постоянных затрат.

Прежде всего определяется деловая единица, стоимость которой необходимо увеличить. Далее устанавливается зависимость стоимости данной деловой единицы от факторов второго уровня и т.д. В результате определяется тот фактор, который нельзя разделить на факторы более низкого уровня. Именно на него должно быть направлено управленческое решение.

Каждое управленческое решение требует определенных расходов. Затраты на проведение внутренней реструктуризации подразделим на два вида: прямые и косвенные. К прямым затратам относятся непосредственный расход денежных средств. К ним принадлежат такие расходы, как проведение рекламной кампании, расходы на консультационные услуги и другие. К косвенным расходам относятся такие затраты, которые уменьшают стоимость компании за счет изменения других факторов под воздействием изменения целевого фактора.

В общем виде финансовая модель управления стоимостью компании выражается следующей формулой:

$$\Delta СК = СК_i(\Phi) - СК_0 - \text{ПР}, \quad (4)$$

где $\Delta СК$ - изменение стоимости собственного капитала после проведения процессов

внутренней реструктуризации; $СК_0(\Phi)$ - стоимость компании, отражающая управленческое решение воздействия на фактор Φ ; $СК_0$ - стоимость собственного капитала в начальный момент времени; $ПР$ - прямые затраты на проведение внутренней реструктуризации.

Применяя процедуру дифференцирования для выражения (2) и учитывая формулу (4), получаем:

$$\Delta СК = (\sigma СК / \sigma \Phi_i) \Delta \Phi_i + (\sum \sigma СК / \sigma \Phi_i) \Delta \Phi_i - ПР, \quad (5)$$

Без ограничения общности также предположим, что целевым фактором является первый фактор. Первое слагаемое формулы (5) показывает, на сколько увеличится стоимость собственного капитала компании при изменении только целевого фактора. Второе слагаемое - изменение стоимости в результате изменения других факторов, которое произошло в результате воздействия на целевой фактор. Поскольку необходимо проанализировать влияние изменения целевого фактора на стоимость компании, то изменение других факторов является функцией от изменения целевого фактора. Например, рост выручки от реализации на один процент приведет к повышению оборотного капитала на полпроцента. Тогда формула (5) преобразуется в следующую:

$$\Delta СК = (\sigma СК / \sigma \Phi_i) \Delta \Phi_i + (\sum \sigma СК / \sigma \Phi_i) \Delta \Phi_i(\Phi_i) - ПР \quad (6)$$

где $\Delta \Phi_i(\Phi_i)$ - изменение фактора Φ_i в результате изменения целевого фактора Φ_i .

Улучшение целевого фактора, как правило, ведет к ухудшению других параметров. Поэтому второе слагаемое в формуле (6) часто является отрицательной величиной. Следовательно, второе слагаемое является ни чем иным, как косвенными затратами. Из формулы (6) следует, что улучшение того или иного показателя деятель-

ности компании может привести не к росту стоимости компании, а даже, наоборот, к ее снижению. Это связано с тем, что любой процесс реструктуризации требует определенных затрат. В результате, совокупная стоимость затрат может превышать сумму роста стоимости за счет изменения целевого фактора. Например, для продукции с высокой эластичностью по спросу повышение цен может привести к снижению выручки от реализации. В результате, косвенные расходы могут превышать рост стоимости в результате повышения цен на продукцию. Или, уменьшение ставок по налогам привет к росту денежного потока. Однако расходы на лоббирование своих интересов в правительстве (прямые расходы) могут значительно превышать выгоду компании от снижения налогов.

Сложность ранжирования факторов по степени влияния на стоимость компании при использовании формулы (6) состоит в том, что изменения факторов выражены в абсолютных значениях. Чтобы избавиться от этого недостатка, преобразуем формулу (6), введя относительные величины.

$$\Delta СК / СК = (\sigma СК / \sigma \Phi_i) (\Delta \Phi_i / \Phi_i) (\Phi_i / СК) + \{ \sum (\sigma СК / \sigma \Phi_i) [(\Delta \Phi_i(\Phi_i) / \Phi_i) (\Phi_i / СК)] - ПР / СК \} \quad (7),$$

Эта формула показывает, на какой процент изменится стоимость компании при изменении целевого фактора на один процент. В качестве целевого фактора может выступать любой фактор стоимости. Таким образом, финансовая модель управления стоимостью компании показывает относительное изменение стоимости компании при изменении любого фактора на один процент.

Для принятия управленческого решения необходимо проанализировать, как тот или иной

фактор влияет на стоимость компании. Поскольку стоимость компании зависит от множества факторов, возникает задача их систематизации в зависимости от степени влияния на стоимость компании. Выражение перед относительным изменением факторов в уравнении (7) показывает степень чувствительности стоимости компании на изменение фактора на один процент. Далее это соотношение называется коэффициентом чувствительности.

$$Кф = (\sigma СК / \sigma \Phi_i) (\Phi_i / СК), \quad (8)$$

где $Кф$ - коэффициент чувствительности.

Для того чтобы проранжировать факторы по степени влияния на стоимость компании, необходимо:

Рассчитать коэффициент чувствительности для каждого фактора.

Определить, как изменение того или иного фактора повлияет на величины других факторов.

Рассчитать прямые затраты, связанные с изменением каждого фактора.

Рассчитать относительное изменение стоимости компании в результате изменения того или иного фактора на один процент.

При анализе возможностей использования той или иной стратегии в рамках инвестиционного деятельности рассматриваются как расширение деятельности (в первую очередь увеличение выпуска наиболее рентабельных видов продукции), так и ее сокращение с продаж избыточных активов. Рассмотрение управленческих решений в рамках финансовой деятельности компании позволяет моделировать влияние различных способов финансирования деятельности компании на конечную величину ее стоимости.

Инновационное развитие регионов: сущность и закономерности

Шарипова Зилия Магавиевна,
аспирант ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», тел. 89191470512

В статье рассмотрена категория «развитие», типы экономического роста, показана необходимость перехода экономики от экстенсивного типа развития к инновационному типу. Определена сущность инновационного развития регионов. Сделан акцент на роль регионов в социально-экономическом развитии страны. Показана закономерность циклического характера развития экономики в целом, и инновационного развития в частности.

Ключевые слова: развитие, экономический рост, экстенсивный экономический рост, интенсивный экономический рост, инновации, инновационное развитие, регион, экономический цикл, кризис, цикличность.

In article examine the category "development", the types of economic growth, need of passing the economy from the extensive type of development to the innovation type. The essence of the innovation development of regions is determined. Make accent to the role of regions in the social and economic development of the country. Show laws governing the cyclic nature of economic development as a whole, and innovation development in particular.

Keywords: development, economic growth, extensive economic growth, intensive economic growth, innovations, innovative development, region, a business cycle, crisis, recurrence.

Целью существования любой социально-экономической системы является обеспечение ее стабильного развития.

Категория «развитие» применяется в разных сферах: и в психологии, и в философии, и в экономике. В отношении экономики «развитие» представляет собой противоречивый процесс, который может иметь противоположные направления. Развитие экономики происходит неравномерно, включает периоды роста и спада. Возможно и выделение форм развития, включающих количественные и качественные изменения, положительные и отрицательные тенденции экономических процессов, но чаще всего в макроэкономике анализируют экономический рост. Экономическое развитие может изучаться только в динамике, на среднесрочных и долгосрочных временных интервалах.

Экономическая наука выделяет два типа экономического роста, впервые сформулированных К. Марксом, и различающихся соотношением результатов и факторов производства.

Первый тип характеризуется количественным увеличением факторов производства при сохранении их технической основы: вводятся дополнительные производственные мощности, создаются новые рабочие места. Этот тип получил название экстенсивного экономического роста.

Второй тип называется интенсивным экономическим ростом. Данный тип роста выражается в увеличении производства продукции при сохранении существующего количества факторов производства. Рост происходит за счет снижения издержек, применения новых технологий, повышения квалификации персонала.

Подход к развитию экономики, который ограничивается технологиями, инвестициями, финансами и прочими традиционными аспектами, не может в настоящее время привести к устойчивому экономическому росту. Это касается как страны в целом, так и ее регионов. Ключевым фактором экономического развития стало образование людей, повышение их квалификации, инвестиции в человеческий капитал.

Мир в целом, и вместе с ним Россия, вступает в эпоху постиндустриального общества, где новые знания и информация становятся основными источниками социально-экономического развития. В этих условиях нецелесообразно ориентировать экономику страны только на развитие сырьевой и индустриальной базы, а важно развивать новые факторы роста: интеллектуальный, информационный, управленческий, культурно-нравственный.

Развитие мировой экономики убедительно доказывает, что основой для экономического роста являются инновации. Стратегическая цель большинства ведущих индустриальных стран мира – переход к инновационному развитию на основе использования в экономике новейших научных открытий и технологических разработок.

В настоящее время используются два признака, позволяющие отнести экономику страны к инновационному типу:

- основной прирост (80% и выше) ВВП обеспечивается за счет использования интеллектуального потенциала и выпуска высокотехнологичной продукции;
- темпы возрастания финансирования фундаментальных исследований должны превышать темпы роста объема закупок промыш-

ленностью наукоемких технологий.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года указывается, что за основу будущего развития России принята модель инновационного социально-ориентированного развития. Эта модель предполагает переход от модели экономического роста, основанной на экспорте топливно-сырьевых ресурсов, к инновационной модели, основанной на более полном использовании таких факторов производства как человеческий и инновационный потенциалы, с целью повышения конкурентоспособности экономики. Действия государства в экономике предполагается базировать на концепции пяти «И» - институты, инвестиции, инфраструктура, инновации, интеллект.

Инновационный социально ориентированный тип экономического развития Российской Федерации имеет ряд качественных и количественных характеристик:

1) опора на модернизацию традиционных секторов российской экономики (нефтегазового, сырьевого, аграрного и транспортного), которые остаются ведущими секторами производства валового внутреннего продукта,

2) превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста во всех секторах экономики, повышение производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность в 3-5 раз и снижение энергоемкости в среднем в 1,6-1,8 раза. Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40-50% (2007 год - 8,5%), а доля инновационной продукции в объеме выпуска - до 25-35% (2007 год - 5,5%),

3) формирование новой экономики - экономики знаний и высоких технологий, которая становится одним из ведущих секторов национальной эконо-

мики. При этом под экономической знаний и высоких технологий понимаются сферы профессионального образования, высокотехнологичной медицинской помощи, науки и опытно-конструкторских разработок, связи и телекоммуникаций, наукоемкие подотрасли химии и машиностроения.

Для определения понятия инновационного развития, с нашей точки зрения, важна позиция одного из основоположников инновационной теории, Й.Шумпетера, который дал в частности оригинальную трактовку понятия «развитие». Это качественные изменения, которые происходят вследствие осуществления предпринимателями «новых комбинаций». Под «новыми комбинациями» Шумпетер подразумевает:

- изготовление нового блага или создание нового качества того или иного блага (товара);
- внедрение нового способа производства или коммерческого использования того или иного товара;
- освоение нового рынка сбыта;
- получение нового источника сырья и полуфабрикатов;
- проведение реорганизации, обеспечивающей монопольное положение предпринимателя на рынке или подрыв монополии конкурентов.

С массовым появлением «новых комбинаций» Шумпетер связывал основные черты подъема экономики. Таким образом, по мнению Шумпетера, «нормой» здоровой экономики, главной реальностью экономической теории и практики являются не равновесие и оптимизация, а динамическое неравновесие, вызванное деятельностью новатора-предпринимателя. Именно постоянное создание новых идей, продуктов, услуг и потребностей заставляет систему двигаться вперед, и если она когда-нибудь достигнет гармонии, при которой ничего не будет меняться, это будет уже не развивающаяся, не имеющая потенциала экономика.

Обычный рост экономики (то есть повышение макроэкономических показателей) не рассматривался Й. Шумпетером как развитие, «поскольку он не порождает новые в качественном отношении явления, а всего-навсего дает толчок процессам их приспособления».

Тихомиров С.А. на основании взглядов Й.Шумпетера дал следующее определение инновационного развития региона [4]:

Инновационное развитие региона - это целенаправленный и управляемый процесс изменений в различных сферах



Рис. 1. Цели и участники инновационного развития региона

жизни, направленный на достижение высокого качества жизни на территории региона, с наименьшим ущербом для природных ресурсов и наибольшим уровнем удовлетворения текущих и перспективных коллективных потребностей населения и интересов государства. Основой стратегии инновационного развития должны стать целенаправленный поиск и эффективное управление нововведениями во всех сферах экономической, социальной и духовной жизни региона. Субъектами инновационного развития региона выступают: федеральные и региональные органы власти и управления; «точки роста» - предприятия и комплексы предприятий, формирующие конкурентоспособные на внутреннем и внешнем рынке территориальные инновационно-промышленные кластеры; население региона.

Инновационный путь развития России еще более усиливает роль регионов в социально-экономическом развитии по целому ряду объективных причин. Во-первых, инновационная деятельность по природе своей тяготеет к децентрализованному осуществлению, и, во-вторых, ее успех во многом определяется динамизмом, гибкостью, способностью к быстрым переменам, адаптации к меняющимся условиям.

Под устойчивым инновационным региональным развитием понимается такое направляемое изменение состояния территории (государства, региона и т.д.), при котором высокое качество жизни обеспечивается на основе производства знаний без увеличения объемов потребляемых природных ресурсов. Такого рода развитие предполагает постоянно растущий у потребителей и производителей продукции измеримый спрос на знания. В качестве основного критерия измерения спроса на знания может служить изменение спроса на высококвалифицированные кадры [1].

Либерализация внешнеэкономической деятельности и повышение уровня открытости российской экономики обострила предпосылки к усилению межрегиональной дифференциации по качеству и объему воспроизводственного потенциала. Исторически сформированная межрегиональная экономическая дифференциация усилилась при нарастании кризисных явлений в экономике и переходе к рыночным реформам, привела к дезинтеграции экономического пространства. Это связано, во-первых, с включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам, вследствие чего выявилась различная возможность адаптации к рынку регионов с разной структурой экономики. Во-вторых, значительно ослабла регулирующая роль государства, что выразилось в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене большинства региональных экономических и социальных дотаций. В-третьих, углубилось неравенство различных субъектов РФ в экономических и финансовых отношениях с центром. В результате по величине среднедушевого производства валового регионального продукта и среднедушевым реальным доходам населения субъекты РФ стали различаться более чем в 30 раз [2]. Такая резкая дифференциация привела к увеличению сфер депрессивности и бедности.

Углубление дифференциации социально-экономического и финансового развития регионов вызвано во многом также ослаблением межрегионального взаимодействия в 90-х годах. Это стало следствием разрыва многих прежних экономических связей, особенно между отдаленными регионами, и вытеснения межрегиональных связей внешнеэкономическими. Спецификой российской экономики является неравномерное сосредоточение при-

родно-ресурсного потенциала по регионам. Так, уровень дифференциации накопления ресурсов по регионам РФ (данные специалистов ИЭ РАН) составляет 10 раз; для сравнения: в США – 2 раза, в Европе – 5 раз. Также значительно колеблется коэффициент использования природных ресурсов.

Также глубоки и межрегиональные различия по объемам экспорта, при этом в большинстве регионов экспорт значительно превышает импорт. В условиях рыночной экономики и федерализации территорий объемы внешнеэкономических взаимоотношений тесно связаны с финансовым положением субъектов РФ. Разница между регионами по интенсивности внешнеэкономических связей обуславливает неравенство между ними в финансовых ресурсах, которые могут использоваться для потребления и накопления. У регионов-экспортеров с большими абсолютными и относительными показателями развития внешнеэкономических связей финансовое обеспечение, т.е. бюджетная самообеспеченность, доходы предприятий и населения, в среднем значительно выше, чем у регионов-импортеров. Уже несколько лет подряд 17 регионов-экспортеров обеспечивают 2/3 всех налоговых поступлений в бюджетную систему России [2].

Для преодоления негативных тенденций и устойчивой прогрессивной эволюции экономических регионов РФ необходимо осуществление единой государственной политики, ориентированной на устранение существующих диспропорций. Одним из этапов осуществления данной политики и стала разработка и утверждение Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, в которой указывается, что «сбалансированное территориальное развитие Российской Федерации предусматривается ориентировать на обес-

печение условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономики регионов. Достижение этой цели будет обеспечено в ходе реализации государственной региональной политики, направленной на реализацию потенциала развития каждого региона, преодоление инфраструктурных и институциональных ограничений, создание равных возможностей граждан и содействие развитию человеческого потенциала, проведение целенаправленной работы по развитию федеративных отношений, а также реформирование систем государственного управления и местного самоуправления»[3].

Отмечавшиеся в России в 1999–2003 гг. позитивные тенденции - ускорение темпов экономического развития, приток инвестиций в экономику, рост объемов промышленного производства, внешнеторгового оборота и реальных денежных доходов населения были обусловлены, прежде всего, благоприятной конъюнктурой на мировых рынках сырьевых ресурсов.

В то же время отсутствуют новые инновационные направления в развитии экономики. Это объясняется тем, что отрасли и предприятия исчерпали созданный в результате кризиса 1998 года и девальвации рубля экстенсивный «портфель ресурсов» экономического роста.

Портфель ресурсов экстенсивного типа, хотя и обеспечивал России возможности экономического роста, не обеспечивал ее конкурентоспособность на мировых рынках. Несмотря на экономические успехи последних лет, Россия опускалась все ниже в рейтинге конкурентоспособности мировых экономик. Так, в рейтинге перспективной конкурентоспособности, оценивающем способ-

ности национальных экономик к динамичному развитию в течение следующих 5-8 лет (Growth Competitiveness Index - GCI) Россия постоянно опускается вниз. Несмотря на то, что к январю 2005 года все авторитетные международные рейтинговые агентства присвоили России инвестиционные рейтинги, ухудшается и ее инвестиционная привлекательность.

Действительно, Россия обладает в настоящее время значительным научно-техническим потенциалом, прежде всего, кадровым, а также научно-техническим заделом. Однако, потенциал этот в значительной мере не используется, а поскольку составляющие его основу знания имеют тенденцию к устареванию, можно говорить о его моральном и физическом старении. Это, в сочетании с установками страны на развитие потенциала, прежде всего, экспортно-сырьевых отраслей, обусловило значительное отставание России от развитых и многих развивающихся стран по показателям экономического, а также инновационного развития.

Состояние любой системы можно охарактеризовать синусоидой – подъем, вершина, спад, кризис, подъем. С одной стороны, долгосрочное развитие мировой экономики носит постоянный эволюционный, необратимый характер. То есть, в целом мировая экономическая система при отсутствии резких катастрофических внешних воздействий движется в одном направлении. В качестве постоянных долгосрочных тенденций можно отметить: рост населения, увеличение общего объема производства, развитие технологий.

В то же время в рамках эволюционного движения можно отметить ряд повторяющихся волнообразных экономических процессов, например, колебания уровня цен, процентных ставок, нормы безработицы, нормы прибыли в различных отраслях, финансовых рынков и т.д.

Эмпирические наблюдения подтверждают, что одной из базовых закономерностей, присущих мировой экономической системе, является циклический характер ее развития.

Главной фазой экономического цикла является кризис. В нем заключены основные черты цикла. С кризисом заканчивается один период развития экономики и начинается новый. Без кризиса не было бы цикла, а периодическое повторение кризиса придает рыночной экономике циклический характер.

Кризис, прежде всего, проявляется в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении ссудного процента. Это ведет к понижению прибылей и падению производства, росту банковских задолженностей, банковским крахам и банкротствам предприятий в других сферах экономики. В то же время экономический кризис придает импульс в развитии экономики, выполняя стимулирующую функцию. Во время кризиса возникают побудительные мотивы к сокращению издержек производства и увеличению прибыли, усиливается конкуренция. Экономический кризис приводит к моральному износу средств производства, не способных обеспечить прибыльное функционирование капитала. Он же создает стимулы для обновления капитала на новой технической основе. Поэтому кризис дает начало преимущественно интенсивному развитию экономики.

В отечественной науке наибольший вклад в понимание и изучение экономических циклов внес Н.Д.Кондратьев. Он выявил эмпирические закономерности, сопровождающие длительные колебания экономической конъюнктуры. Согласно Н.Кондратьева, именно инновации переводят хозяйственную конъюнктуру с понижательной на повышательную тенденцию, вызывая волнообразование.

Наряду с Кондратьевым значительный вклад со стороны

отечественной науки в понимание и развитие экономических циклов внесли П.Сорокин, И.Т.Рахтенберг, Р.Энтов, В.Автономов, С.Аукуционек, А.Аникин и др.

В 1928 г. в книге крупного американского исследователя экономических циклов У. Митчелла отмечено появление концепции долгосрочных циклов конъюнктуры, которая открывает малящие перспективы для будущей работы, подчеркнут оригинальный вклад Н.Д.Кондратьева в ее разработку. Наиболее полное признание этот вклад получил в монографии Й.Шумпетера «Экономические циклы». Й.Шумпетер, принимая в целом подход Н.Кондратьева, настаивал на инновационной природе длинных циклов. Он развил гипотезу Н.Кондратьева, представив экономическое развитие как последовательность восходящих пульсаций, обусловленных распространением соответствующих кластеров взаимосвязанных нововведений.

Также взаимосвязь циклической динамики науки, изобретений, нововведений и смены поколений машин и технологических укладов, развития эффективности и цен техники исследовал в своих монографиях Ю.В.-Яковец. Он ввел понятия экологических, образовательных, организационно-производственных, управленческих циклов, также раскрыл цикличность в динамике нововведений.

Инновационное развитие предполагает наличие крупных фундаментальных сдвигов в мышлении, торговле, промышленности, управлении, технологии, что может быть создано только с использованием научных достижений. Научно-инновационная сфера в регионе представляет собой элемент, с одной стороны, научно-инновационной сферы национального уровня, с другой – региональной системы хозяйствования.

Т.е. можно говорить о том, что обеспечение регионально-го инновационного развития – не только экономическая, но и социально-политическая задача, требующая серьезного отношения со стороны федерального правительства и региональных органов власти.

Это проблема особенно актуальна для России с ее федеральным устройством, существенной децентрализацией системы государственного управления и повышением экономической самостоятельности регионов.

В мировой практике апробирован ряд организационно-экономических мер, способствующих региональному инновационному развитию:

- осуществление специальных целевых программ на общегосударственном, региональном и местном уровнях;
- прямые государственные субсидии и целевые ассигнования региональных (местных) органов власти;
- налоговые льготы, направленные на стимулирование регионального инновационного развития;
- создание инкубаторов малого инновационного бизнеса;
- образование под эгидой государства и местных органов исполнительной власти центров по передаче технологий из госсектора в промышленность;
- организация управленческого консультирования предпринимателей и др.

Вместе с тем, очевидно, что конкретная политика в рассматриваемой области определяется складывающимися в регионе экономическими условиями. Поэтому не существует единого рецепта применения различных мер по ее реализации. Каждое государство и каждый регион подходят к решению задач регионального инновационного развития с учетом своих особенностей, традиций, ресурсов и потребностей.

Россия является страной, в которой уровень экономического развития регионов носит ярко выраженный неравномерный характер. Неравномерность регионального развития во многом определяется как объективными, так и субъективными факторами. В числе объективных – различия в географическом и природно-климатическом положении, разная степень обеспеченности сырьевыми ресурсами, отличия в инфраструктурных предпосылках экономического развития, которые во многом сформировались еще в условиях советской экономики в условиях жесткого планирования по территориальному принципу. Среди субъективных факторов – политика региональных властей, которая определяет качество управления экономическими процессами и финансово-бюджетной сферой. В совокупности объективные и субъективные факторы определяют вектор развития региона, в том числе и вектор его инновационного развития.

Литература

1. Дагаев А.А. Прогнозируемые инновационно-технологические сдвиги в мировой экономике / В кн.: Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.

2. Курнышева И.Р. Макроэкономическое развитие: тенденции и перспективы. Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2005.

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.

4. Тихомиров С.А. Инновационное направление регионального развития.

Особенности формирования инновационных территорий в России

Сафиуллин Наиль Фаритович
аспирант ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», 8-917-46-45-811, e-mail jaad2005@yandex.ru

Статья посвящена особенностям формирования инновационных территорий в России. Рассматриваются модели и типы инновационных территорий, проанализированы особенности формирования наукоградов, академгородков, особых экономических зон. Рассмотрены отличительные черты формирования инновационных территорий в крупных городах-мегаполисах. Ключевые слова: инновационные территории, наукограды, инновационный потенциал, академгородки, особые экономические зоны, муниципальные образования.

Features of the formation of innovation territories in Russia
Safiullin Nail Faritovich - graduate department of innovation management and investment activities SEI HPE Bashkir Academy of Public Service and Administration under the President of the Republic of Bashkortostan.

Article is devoted to the peculiarities of the formation of innovation territories in Russia. We consider models and types of innovation territories analyzed features of formation of science towns, academic, special economic zones. Consider the distinctive features of the formation of innovative areas in large cities, metropolitan areas.
Key words: innovative territory, Science Town, innovative potential, academic, special economic zones, municipal districts

В современных условиях основой динамичного развития любой экономической системы выступает инновационная деятельность, обеспечивающая высокий уровень ее конкурентоспособности. Современные тенденции развития экономики ведущих западных стран свидетельствуют о том, что их экономика в первую очередь, строится на освоении и коммерциализации инноваций. В инновационно-ориентированной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и коренным образом меняют свою технологическую основу, так как производство, основу которого, не составляют новые знания и инновации, в инновационно-ориентированной экономике оказывается нежизнеспособным.

Инновационная деятельность должна являться приоритетом для государств, стремящихся найти собственную нишу и прочно занять определенные позиции в мировой экономике.

Одними из важнейших факторов, которые обуславливают необходимость активизации инновационной деятельности в России являются:

В условиях глобализации и интеграции страны в мировое сообщество необходимость занять собственное место национальной экономике в мировом хозяйстве. И в данной ситуации основным направлением является развитие отраслей по выпуску высокотехнологичной продукции, которая либо конкурентоспособна перед зарубежными аналогами, либо не имеет аналогов, то есть построение экономики инновационного типа. Важнейшей задачей инновационной экономики в этой связи является не только поставка на внутренний и внешний рынок такой продукции, пользующейся устойчивым спросом, но и поддержание ее конкурентоспособности на высоком уровне.

Преодоление сырьевой направленности экономики. На данном этапе целесообразно развитие крупных, средних и малых инновационных предприятий. На эффективность данной меры указывает пример таких стран, как Индия, Южная Корея, Китай и другие, которые еще 20 лет назад не считались развитыми в научно-технологическом плане. Изменения, которые последних десятилетий в экономике этих стран заставляют взглянуть на них по-иному и изучать их опыт. Например, Китай многие аналитики называют не иначе, как потенциальный мировой лидера в сфере практического освоения научных разработок.

В современных условиях построению эффективных отношений в экономике между субъектами инновационной деятельности уделяется первостепенное значение, поскольку от инновационной активности экономических систем различных уровней напрямую зависит конкурентоспособность и эффективность текущей деятельности на рынке.

Сегодня необходим пересмотр концепции формирования и эффективного развития систем управления инновационной деятельностью в различных территориальных образованиях, повышение доли государственного участия в научных исследованиях и разработках, что позволит внедрить современные механизмы управления инновационными процессами при создании и развитии инновационных территорий.

И в данном контексте важнейшей задачей, которую необходимо решить при переходе России на инновационный путь развития, является создание механизмов развития инновационных территорий.

Под инновационной территорией понимается территория, которая располагается в границах одного или нескольких муниципальных образований, основу которого составляет создание и реализация конкурентоспособной наукоемкой продукции.

Основной целью формирования инновационных территорий является технологическое и социально-экономическое развитие территории, на основе результатов инновационной деятельности.

Индикаторами успешности такого социально-экономического развития территории являются:

- увеличение налоговых поступлений в бюджет;

- повышение занятости и доходов населения;

- увеличение в составе населения территории доли лиц, осуществляющих квалифицированный труд и имеющих более высокие доходы;

- повышение качества жизни населения в целом.

Разработка механизмов развития инновационных территорий в российских условиях должна основываться на следующих базисных условиях:

Во первых, в условиях федеративного государства регионы наделены значительными правами по организации экономического развития.

Вместе с тем существуют определенные ограничения на вмешательство федерального центра в хозяйственную деятельность субъектов федерации.

Во вторых, дисбаланс социально-экономического развития регионов, неравномерное распределение научно-технологического, производственного, ресурсного и интеллектуального потенциалов требуют

разработки индивидуальных инновационных механизмов территориального развития.

Мировая практика предполагает несколько моделей развития инновационных территорий:

- диверсификация, или отход от моноотраслевой экономики, создание новых предприятий, расширение спектра производимой продукции и оказываемых услуг, что дает возможность привлечь инвестиции, создать новые рабочие места, распределить риски, повышая тем самым уровень экономической безопасности территории;

- реструктуризация, под которой понимаются структурные преобразования в экономике, как реакция на изменения экономической и технологической ситуации;

- созидание, или создание новых производств и предприятий;

- консолидация (кластеризация) — проведение политики организации взаимодействий предприятий различной технологической направленности с целью повышения их конкурентоспособности и устойчивости.

Выделим пять типов территорий, для которых инновационная деятельность является основным механизмом развития:

- 1) муниципальные образования с градообразующим научно-производственным и образовательным комплексом (наукограды).

В соответствии с Федеральным законом РФ «О статусе наукограда» от 18 октября 2007 года № 230, наукоград это - муниципальное образование со статусом городского округа, имеющее высокий научно-технологический потенциал, с градообразующим научно-производственным комплексом.

На территории муниципального образования, претендующего на присвоение статуса наукограда, должен быть расположен научно-производственный комплекс.

В свою очередь научно-производственный комплекс муниципального образования, претендующего на присвоение статуса наукограда, должен быть градообразующим и отвечать следующим критериям:

- численность работающих в организациях научно-производственного комплекса составляет не менее 15 процентов численности работающих на территории данного муниципального образования;

- объем научно-технической продукции (соответствующей приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации) в стоимостном выражении составляет не менее 50 процентов общего объема продукции всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории данного муниципального образования, или стоимость основных фондов комплекса, фактически используемых при производстве научно-технической продукции, составляет не менее 50 процентов стоимости фактически используемых основных фондов всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории муниципального образования, за исключением жилищно-коммунальной и социальной сферы.

Наукограду Правительство Российской Федерации утверждает приоритетные направления научной, научно-технической, инновационной деятельности, экспериментальных разработок, испытаний, подготовки кадров в соответствии с государственными приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники Российской Федерации.

Присвоение муниципальному образованию статуса наукограда является основанием для финансирования из федерального бюджета в виде субвенций дополнительных расходов наукоградов Российской Федерации в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации.

Закрытые административно-территориальные образова-

ния (ЗАТО). являются территориями, обладающими особой инновационной активностью (например Озёрск и Снежинск Челябинской области).

Из более сорока существующих в настоящее время закрытых административно-территориальных образований градообразующий научно-производственный комплекс, по различным оценкам, имеют не более 16 ЗАТО. Это – Заречный (Пензенская область), Знаменск (Астраханская область), Железнодорожск и Зеленогорск (Красноярский край), Краснознаменск (Московская область), Радужный (Владимирская область), Мирный (Архангельская область), Лесной и Новоуральск (Свердловская область), Саров (Нижегородская область), Шиханы (Саратовская область), Солнечный (Тверская область), Северск (Томская область), Озерск, Снежинск и Трехгорный (Челябинской области).

обособленные территории с высокой концентрацией научно-технологического потенциала, не являющиеся муниципальными образованиями (академгородки, особые экономические зоны).

Академгородки.

Отличие от наукоградов, как объектов государственной поддержки обуславливает выделение академгородков с высокой концентрацией научно-технологического потенциала в качестве особых типов территорий с градообразующими научно-производственными комплексами.

Их особенность заключается в том, что они не являясь муниципальными образованиями функционируют, как правило, в закрытом режиме, и государственная поддержка инновационного развития осуществляется по особым правилам в соответствии с задачами обороноспособности и безопасности государства.

Особые экономические зоны.

Организации, которые функционируют на территориях,

обладающих высоким уровнем концентрации научно-технического потенциала, в настоящее время получают государственную поддержку на общих условиях. Вместе с тем, на сегодняшний день формируются институты государственной поддержки территорий с высокой концентрацией научно-технического потенциала, являющихся устойчивыми механизмами содействия воспроизводственным процессам инновационного типа. На федеральном уровне институциональная основа государственной поддержки инновационного развития таких территорий в более или менее целостном виде сформирована только в отношении наукоградов Российской Федерации.

В целях законодательного обособления территорий, обладающих ресурсами для выпуска товаров глубокой промышленной переработки и технологий промышленного назначения, посредством использования объектов интеллектуальной собственности, осуществления инноваций, конкурентоспособных на российском и мировых рынках предполагается создание особых экономических зон (ОЭЗ).

ОЭЗ - часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Целью создания ОЭЗ является развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, производства инновационной продукции, развития транспортной инфраструктуры.

Существенным отличием ОЭЗ от указанных выше форм инновационных территорий является:

территория ОЭЗ не включает в себя полностью территорию какого-либо административно-территориального образования;

размещение объектов жилищного фонда на территории ОЭЗ не допускается.

В качестве инновационной территории может рассматри-

ваться особая экономическая зона технико-внедренческого типа:

«...под технико-внедренческой деятельностью понимается создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем» (в соответствии со ст. 10 ФЗ РФ № 116-ФЗ от 22.07.2005 г., регулирующего функционирование ОЭЗ в России).

На момент создания технико-внедренческой ОЭЗ земельные участки, образующие ее территорию, за исключением земельных участков, которые предоставлены для размещения и использования объектов инженерной инфраструктуры и на которых размещены такие объекты, не должны находиться во владении и (или) в пользовании граждан и юридических лиц, за исключением образовательных и (или) научно-исследовательских организаций.

По замыслу законодателя, такие ОЭЗ должны представлять собой ограниченный участок сухопутной территории Российской Федерации, в пределах которого в соответствии с Федеральным законом и иными законодательными актами Российской Федерации устанавливается режим ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также особой таможенной зоны. На сегодняшний день существуют 4 особые экономические зоны технико-внедренческого типа.

Решение о создании ОЭЗ утверждается постановлением Правительства Российской Федерации на конкурсной основе. Срок существования ОЭЗ 20 лет.

Кроме того, территория, на которой создается ОЭЗ техни-

ко-внедренческого типа, изначально не обязательно является территорией с высокой концентрацией научно-технического потенциала, а может стать таковой только в результате функционирования данной ОЭЗ.

Порядок конкурсного отбора заявок и критерии, при наличии которых территория получает статус ОЭЗ, свидетельство того, что все существующие инновационные территории, не могут и не должны получить статуса особой зоны. А значит часть потенциально способных к инновационным технологиям территорий, имеющих для этого соответствующий ресурс, не смогут получить специфического правового статуса. Следовательно, для создания правовой базы инновационной территорий необходимо или специальные законодательства, или учитывать интересы таких территорий в готовящихся законопроектах о свободных и экономических зонах.

ОЭЗ технико-внедренческого типа существуют в г. Санкт-Петербурге, Зеленоградском административном округе г. Москвы, г. Дубне и г. Томске.

муниципальные образования с градообразующим промышленным предприятием, выпускающим конкурентоспособную наукоемкую промышленную продукцию (технополисы).

Таким территориям необходима особая поддержки со стороны органов власти, поскольку зависимость социально-экономического положения данных территорий от функционирования их научно-производственных комплексов может повлечь возникновение социальных проблем, которые характерны для моногородов. Вместе с тем, специальная государственная поддержка таких территорий направлена содействовать не только развитию организаций, которые уже на них функционируют, а также и привлечению новых организаций, специалистов, что будет способствовать диверсифика-

ции производства, усилению интеграции науки, образования и производства.

4) крупные города, в которых концентрируются организации науки, высшего образования и наукоемкое производство.

Объективно обладают высоким научно-техническим потенциалом, вместе с тем не охвачены полноценным правовым регулированием, а следовательно в сферу государственной поддержки и участия попадают достаточно редко. Такие территории развиваются за счет выполнения коммерческих заказов на проведение научных исследований и разработок и выпуска востребованной конкурентоспособной продукции и занятия соответствующих ниш на внутреннем и на внешнем рынках.

Учитывая, что крупные города – мегаполисы являются, по сути, самостоятельной формой национальной инновационной системы России, необходима разработка для них специальных механизмов инновационного развития.

Особенностями крупных городов являются высокая концентрация населения на ограниченной территории, отсутствие собственных развитых природных и продовольственных ресурсов, высокая экологическая нагрузка. При этом концентрацию населения обуславливают факторы — ограниченности территории, и привлекательностью для проживания, в связи с относительно высоким уровнем жизни, перманентной потребностью в специализированных различных квалификации и наличием развитой системы образования и здравоохранения.

Прирост населения крупных городов приводит к необходимости смещения акцентов промышленного производства в сферу услуг.

То есть непрерывный рост цен на землю, затрат на природоохранные мероприятия, удаленность от ресурсной базы требуют значительных расхо-

дов для обеспечения нормальной работы производства, что ведет к снижению конкурентоспособности выпускаемой продукции. Поэтому в крупных городах существует тенденция к выводу промышленных производств за границы города. А «центр тяжести» промышленности сдвигается в сторону градоостроительного комплекса.

При наличии достаточного научного потенциала крупные города становятся основными поставщиками современных технологий. Направленность на получение и развитие знаний приводит к повышению общего образовательного и культурного уровня жителей, квалификации работников и росту их доходов, что является одним из показателей экономики инновационного типа.

Таким образом, можно сделать вывод, что главным ресурсом развития и конкурентным преимуществом крупных городов является интеллектуальный потенциал, что и предопределяет их ускоренный переход к постиндустриальной экономике.

Наличие в крупных городах научно-образовательного комплекса позволяет учитывать технологические возможности при разработке инновационной политики.

В обобщенном виде программа развития мегаполиса может состоять из двух взаимосвязанных частей — системной и инвестиционной. Системная представляет собой комплекс мер направленных на создание благоприятной среды для развития инновационных процессов в экономике города. Вторая часть направлена на апробацию механизмов инновационного развития и их полномасштабное внедрение. При этом особое внимание уделяется реализации крупных инновационных, в том числе инфраструктурных, проектов с привлечением внешних инвестиций и использованием необходимого набора финансовых и организационных инструментов.

5) муниципальные образования, на территории которых расположены крупные памятники истории и культуры, музеи, сохранение которых играет важную роль для изучения российской и мировой истории, воспитания подрастающего поколения (культурно-рекреационные территории).

Чтобы определить необходимый объем участия государства и выбора возможных механизмов государственной поддержки, законодательно все инновационные территории можно разделить на следующие группы:

Территории, инновационный потенциал которых обеспечивает их бездотационное развитие, т.е. для обеспечения жизнедеятельности им не требуется дополнительных субсидий из федерального и регионального бюджетов.

Территории, для перехода на бездотационное развитие которых требуется ресурсная поддержка развития научно-производственного потенциала.

Территории, обладающие высокой концентрацией науч-

но-технического потенциала, но в силу специфики основной деятельности в принципе не могут развиваться без дотаций из бюджетов различных уровней.

Данная классификация позволяет соотнести удельный вес прямого государственного участия в их экономико-социальном бытии и использование рыночных механизмов

Применительно к разновидностям территории, можно будет отследить те звенья недостающего инновационного ресурса, восполнение которого даст возможность запустить механизм инновационного предпринимательства.

Классификации и определение форм инновационных территорий позволяет, во-первых, создать основу для инвентаризации инновационного потенциала территорий, во-вторых, провести работы по оптимизации размещения инновационных предприятий и организаций, в-третьих, сформулировать приоритетные направления развития конкретных территорий и разработать меры их государственной поддержки.

Литература

1. Клесова С., Дранев Я. Н. Практика экономического развития территорий: опыт России и ЕС. М.: Сканрус, 2001.

2. Инновационный тип развития экономики / Под общ. ред. А. Н. Фоломьева. М.: РАГС, 2008.

3. Иванов В. В. От наукоградов к территориям инновационного развития // Инновации. 2002. № 10.

Федеральный закон «О статусе наукограда Российской Федерации» в ред. Федеральных законов от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 18.10.2007 N 230-ФЗ.

Механизм управления инвестиционными проектами

Рубан Андрей Юрьевич,
аспирант кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью БАГСУ г.Уфа, 8 917 35 09 735;
e-mail: a-ruban@snos.ru

Статья посвящена исследованию механизма управления инвестиционными проектами. Предложены модель «инвестиции-риск», а также организационная структура для управления инвестиционными проектами в современных условиях. Рассмотрено государственно-частное партнерство в развитии инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, проект, система, механизм, управление, государственно-частное партнерство, эффективность, модель, риск, организационная структура.

The article deals with research into the controlling mechanism of investment projects. The «investment-risk» model and organizational structure for investment projects management are offered in present-day situation as well. Public-private partnership is considered in investment activity development.

Keywords: investment, project, mechanism, management, public-private partnership, efficiency, model, risk, organizational structure.

Инвестиции являются одним из наиболее важных факторов развития социально-экономических систем и, в конечном счете, определяют их экономический рост. В настоящее время, в крайне сложных мировых производственных и рыночных условиях, разработка эффективного механизма управления инвестиционными проектами (ИП) – необходимая и первоочередная задача, важность которой трудно переоценить для преодоления трудностей разразившегося глобального кризиса экономики. Управление ИП – это методология организации, планирования, руководства и координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении всего жизненного цикла ИП путём применения системы современных методов и техники управления для достижения определённых в ИП результатов по составу и объёму работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению участников ИП.

Для разработки модели «инвестиции-риск» воспользуемся структурной декомпозицией работ (СДР) – инструментом структуризации ИП, предназначенным для последовательного разделения всего проекта на блоки задач вплоть до уровня поддающихся управлению и контролю отдельных работ. На верхних уровнях иерархии, как правило, представлены этапы проекта, отдельные комплексы работ.

СДР играет ключевую роль в управлении ИП и является основой для:

- комплексного планирования проекта – обеспечивает возможность планирования объёмов работ, стоимости, сроков, рисков;
- отчётности о выполнении проекта – обеспечивает процесс контроля выполнения календарного плана и расхода финансов;
- контроля изменений – обеспечивает идентификацию соответствующих точек контроля, используемых для упрощения обмена информацией и контроля выполненных объёмов работ;
- управления содержанием проекта – процесс разработки СДР способствует формированию концептуального представления и определения элементов и т.д.

Выполнение любой работы возможно только при наличии определённого числа квалифицированного состава исполнителей, механизмов, материалов, сырья, а также денежных средств. Выполнение критической работы проекта может быть задержано на длительное время при отсутствии даже одного из нескольких ресурсов, что в свое время может привести к серьезному срыву сроков реализации проекта. Поэтому при осуществлении ИП очень важно обеспечить ресурсную реализуемость работ.

В рамках настоящей статьи примем условное разделение всех ресурсов инвестиционного проекта на трудовые (рабочие и специалисты), нетрудовые (машины, механизмы) и материальные. Таким образом, любой проект можно «разложить» до элементарных составляющих с использованием т.н. технологических смет, т.е. каждому элементу СДР (работе) предлагается присвоить показатели согласно следующей структуры:

V, физический объем	N, количество ресурсов	H_{BP} , норма времени	Q, трудоемко- сть	T, продолжительно- сть	C, стоимость
------------------------	---------------------------	-----------------------------	-------------------------	------------------------------	-----------------

Поясним значение и содержание каждого параметра. Величина продолжительности любой работы T непосредственно зависит от двух основных параметров: трудоемкости этой работы Q и количества назначенных на ее выполнение ресурсов N (исполнителей). Трудоемкость работы Q – количество времени, требуемое одному квалифицированному исполнителю для качественного выполнения всего объема данной работы при условии обеспечения безопасных условий труда. Для обоснованного расчета трудоемкости любой работы следует знать ее физический объем V , выраженный в натуральных показателях и норму времени $H_{вр}$ данной работы, т.е. количество времени, требуемого одному исполнителю на выполнение единицы объема рассматриваемой работы. Трудоемкость равна произведению физического объема работы на норму времени ее выполнения: $Q = V * H_{вр}$.

Продолжительность работы определяется отношением ее трудоемкости к количеству назначенных на выполнение работы ресурсов: $T = Q / N$, т.е. чем больше количество ресурсов, тем быстрее выполняется работа, и наоборот.

Таким образом, в управлении ИП возможно два варианта:

1. Определение требуемого количества времени на выполнение работы при заданном количестве ресурса (известны Q и N , необходимо определить T);
2. Определение требуемого количества ресурсов для выполнения работы в заданные сроки (известны Q и T , требуется найти N).

В реальных ситуациях при управлении ИП обычно приходится искать компромиссы между этими двумя задачами.

Теперь остановимся на таком параметре работ, как стоимость. Стоимость ИП определяется стоимостью всех входящих в его состав работ и событий, а стоимость каждой рабо-

ты C определяется суммарной стоимостью использования назначенных на данную работу ресурсов и затрат. Стоимость использования трудового ресурса зависит от формы оплаты его труда. Не смотря на то, что существуют две принципиально различные формы оплаты труда: сдельная и повременная, примем обозначение этого вида стоимости j -го ресурса как $C_{ресj}$, не углубляясь в варианты его расчета в рамках данной статьи.

Помимо этого будем учитывать еще три вида затрат:

1. Фиксированные затраты – любые затраты (единовременные выплаты), не связанные ни со временем, ни с количеством, могут быть как положительной, так и отрицательной величиной. Например, стоимость монтажа и демонтажа оборудования или скидка при покупке товара – положительная величина затрат, оплата отдельной услуги – отрицательная величина затрат и т.д. Величина фиксированных затрат для работы является константой: $Z_{фикс k} = \text{const}$.

2. Удельные затраты зависят от количества ресурса, но не зависят от времени. Обычно это стоимость материалов и сырья. Определяется умножением цены U на количество единиц n

данного вида затрат, с учетом назначения нетрудового или материального ресурса на работу: $Z_{уд I} = U_I * n_I + C_{наз уд I}$.

3. Повременные затраты зависят от времени. Это плата за пользование материальными ресурсами в течение определенного периода. Их величина определяется умножением повременной оплаты P на продолжительность t и в ряде случаев на процент использования данного вида затрат, с учетом стоимости назначения нетрудового или материального ресурса на работу: $Z_{повр m} = P_m * t_m + C_{наз повр m}$.

Общая стоимость работы C_i определяется следующим выражением:

$$C_i = \sum_j Z_{рес j} + \sum_k Z_{фикс k} + \sum_l Z_{уд l} + \sum_m Z_{повр m}$$
 . Стоимость всего проекта:

Наиболее удобной формой отображения информации о временных параметрах работ и контроля за их ходом на сегодняшний момент является линейный график, или диаграмма Ганта, предложенная еще в 1894г. Она представляет собой горизонтальную линейную диаграмму, на которой задачи проекта отображены протяженными во времени отрезками, характеризующими даты начала и окончания работы. Кроме того на диаграмме возможно показать резервы и задержки

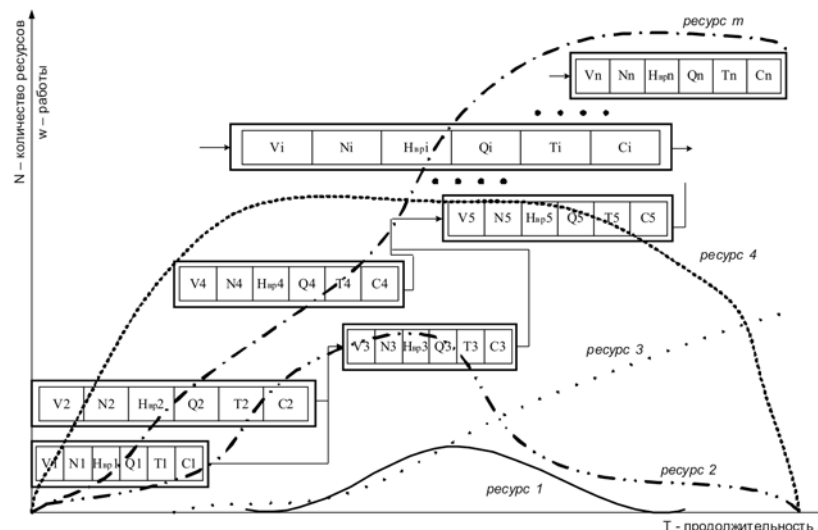


Рис. 1 Диаграмма управления ресурсами на основе модели структуризации ИП

сроков работ, прочие временные параметры, а также связи между работами.

Автором предлагается использовать в управлении ресурсами ИП диаграммы, которые являются модифицированными вариантами диаграммы Ганта с совмещенными распределениями каждого вида ресурсов по всему периоду реализации ИП (рис.1).

Механизм управления ресурсами ИП заключается в следующем:

1. разделение ИП на блоки задач вплоть до уровня поддающихся управлению и контролю отдельных работ,

2. определение используемых ресурсов и затрат (их наименований, характеристик, максимально допустимого количества и т.д.),

3. назначение ресурсов и затрат на работы, осуществляемое указанием для каждой работы требуемого для этой работы количества ресурсов и затрат,

4. анализ полученного в результате расчета структурной модели расписания, устранение возникших противоречий, выбор одной из стратегии управления (либо их комбинации):

- минимизация величины превышений потребностей в ресурсах над их доступностью при фиксированной продолжительности проекта $T = \text{fix}$,

- минимизация превышения общей продолжительности работ по ИП при фиксированном количестве ресурсов $N = \text{fix}$,

Управление рисками – это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисков событий [2].

Для управления рисками ИП предлагается использовать механизм, состоящий из следующих мероприятий:

1. Разработка иерархической структуры рисков ИП, путем

идентификации и группирования рисков по их источникам (рис.2),

2. Определение вероятностей наступления рисков событий и степеней их воздействия на общие цели ИП экспертными методами,

3. Разработка конкретных действий по реагированию на риски двух типов: Proactive – меры по предотвращению и Reactive – устранение последствий,

4. Отслеживание идентифицированных рисков, мониторинг рисков, идентификация новых рисков, исполнение планов реагирования на риски и оценка их эффективности на протяжении жизненного цикла ИП.

Один из важнейших компонентов механизма управления ИП – эффективная организационная структура. Безусловно, универсальной организационной структуры не существует и при ее конструировании зачастую велика доля интуиции и здравого смысла. Автором предлагается к использованию организационная структура управления ИП, представленная на рис.3., которая состоит из команды управления ИП и управляющей структуры ИП. Команда управления ИП форми-

руется на этапе открытия ИП в виде рабочей группы или проектного офиса для организации планирования и контроля за исполнением плана ИП. Проектный офис – проектная группа, которая выделяется в отдельное подразделение в штатном расписании компании и создается для управления средне- и крупнобюджетными ИП (в отличие от рабочей группы).

Команда управления ИП включает следующие основные роли: руководитель проекта, куратор работ, исполнитель работ.

Руководитель проекта – сотрудник компании, управляемой или сторонней организации, на которого возлагается ответственность за реализацию организационного плана ИП в рамках утвержденных сроков, бюджета и требований к качеству.

Руководитель проекта осуществляет: планирование, организацию исполнения и мониторинг исполнения плана и бюджета ИП; выбор подрядных организаций для выполнения работ по ИП и поставщиков материально-технических ресурсов, контроль заключения договоров с подрядчиками, поставщиками и контроль исполнения договоров; координи-



Рис.2 Иерархическая структура рисков ИП

нацию работ кураторов работ и подрядных организаций; выдачу планов работ кураторам работ, организацию работы кураторов работ в соответствии с планом; предоставление отчетности по ИП куратору проекта; разработку предложений по корректирующим мерам на основе результатов мониторинга ИП и т.д.

Куратор работ - сотрудник компании, управляемой или сторонней организации, на которого возлагается ответственность за реализацию порученных ему отдельных работ проекта. Куратор работ осуществляет: выдачу плана работ исполнителям, организацию работы исполнителей в соответствии с установленным планом; оперативный контроль выполнения работ; контроль за целевым использованием средств, контроль ведения учета выполненных работ и фактических затрат и т.д.

Исполнитель работ - сотрудник компании или сторонних организаций, на которого возлагается обязанность непосредственно выполнять работы по ИП и своевременно информировать куратора работ о невозможности выполнения плана или бюджета ИП по не зависящим от исполнителя работ причинам.

Для целей контроля за реализацией ИП, согласования изменений и представления результатов ИП руководству компании назначается управляющая структура ИП: офис управления проектами, куратор проекта, управляющий совет.

Офис управления проектами - подразделение компании, ответственное за внедрение проектно-ориентированного управления в компании. Офис управления проектами: разрабатывает и совершенствует методологию, инструменты и информационные системы управления ИП; организует эффективное распределение между ИП ресурсов компании и привлекаемых сторонних ресурсов; осуществляет мониторинг всего портфеля ИП компании, разрабатывает стратегии управления рисками на уровне компании.

Куратор проекта - лицо, назначенное руководителем компании, на которого возлагается ответственность за организацию управления ИП и его итоговые результаты, в том числе: степень достижения цели, фактически достигнутые характеристики ИП, срок проекта, бюджет проекта, требования к качеству проекта. Куратор проекта: согласовывает организационный план реализации ИП и бюд-

жеты проекта на соответствующий период; контролирует выполнение работ по проекту и финансовые потоки проекта; утверждает решение о корректировке плана проекта в рамках общего срока реализации и бюджета проекта, согласовывает внесение изменений в план или бюджет проекта при необходимости увеличения плановых показателей и т.д.

Управляющий совет - орган, осуществляющий общее руководство управлением ИП компании и контроль над соблюдением порядка и сроков реализации ИП. Управляющий совет: согласовывает решение о подготовке к реализации, реализации, прекращении реализации ИП; утверждает лимиты финансирования ИП; рассматривает промежуточные результаты реализации проектов; утверждает решение о корректировке плана или бюджета проекта при необходимости увеличения ранее утвержденных плановых показателей.

Развитие инвестиционной деятельности невозможно без движения к согласованию стратегических планов государства и бизнеса, баланса интересов, необходимого для реализации общественно значимых проектов и программ.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – новое выражение в современной управленческой практике. Однако его содержание и уж тем более способы эффективного применения в современном российском государственном управлении изучены недостаточно полно. В современном понимании ГЧП — это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР, до обеспечения общественных услуг.

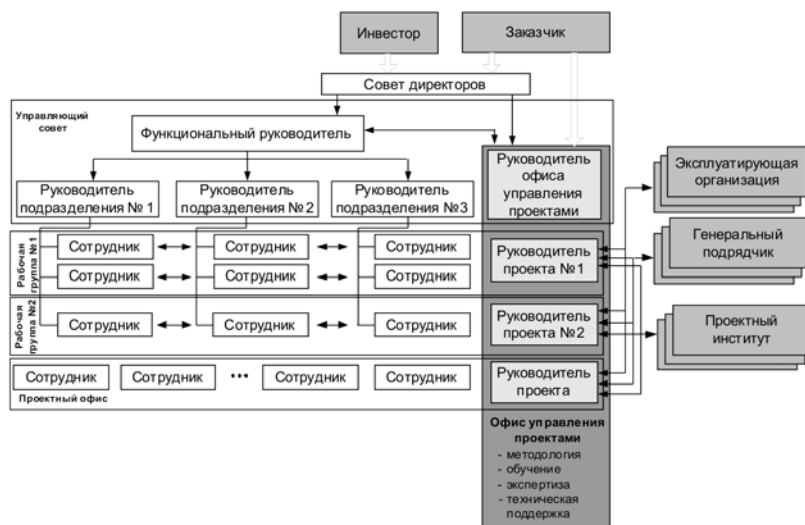


Рис. 3 Организационная структура управления ИП

Значение политического аспекта ГЧП для эффективной реализации инвестиционных проектов в настоящее время не стоит недооценивать. Многие проблемы низкой инвестиционной привлекательности или нежелания частного инвестора вкладывать средства в тот или иной сектор лежат не в экономической и даже не в правовой плоскости. Бизнес зачастую не видит ни стратегических инвестиционных целей определенных государством, ни самой готовности со стороны государства образовать коалицию с бизнесом на равноправной основе – то есть на принципах партнерства.

Таким образом, первым шагом должно стать объявление принципа ГЧП на политическом уровне. Это имеет важнейшее политическое, экономическое и даже психологическое значение. Государство на самом высшем уровне должно признать, во-первых, что оно готово к сотрудничеству в форме партнерства (объявляет о возможности сотрудничества). Во-вторых, оно признает партнерство эффективной экономической формой, снимая тем самым все споры между различными экономическими школами и признавая правоту выбранной парадигмы. В-третьих, государство должно четко определить сферы ГЧП и цели, которые оно преследует в рамках реализации этих проектов. Последнее важно закрепить на нормативно-правовом, вполне возможно – на программном или даже законодательном уровне (в форме конкретных целей и принципов).

Далее требуется создание обширной законодательной базы ГЧП. Эта база закладывает правовые основы партнерства, особенно правовой статус бизнеса в этом альянсе. Следующим шагом должно стать соответствующее выстраивание административного аппарата, готового реализовать государственные цели в условиях партнерства с бизнесом. Конечной

юридической формой согласования интересов в рамках конкретного инвестиционного проекта всегда будет договор (концессионный, арендный, подрядный, договор о создании особой экономической зоны и т.п.). Этот договор должен иметь четкую и прозрачную законодательную базу и безусловную судебную защиту.

Учитывая все вышесказанное, можно предложить использовать следующую схему ГЧП (Рис. 4)

С точки зрения управленческих процессов, ГЧП в развитии инвестиционной деятельности согласно предложенному механизму в каждой конкретной инвестиционной программе проходит следующие стадии:

- первичное согласование интересов, определение приоритетов для каждой из сторон;
- фиксация приоритетов в инвестиционной программе. Она должна носить стратегический характер, продолжительный срок действия (3-5 лет и более), не должна кардинально меняться. В ней должны быть установлены сроки и ответственные органы. Она должна быть подкреплена целым рядом подзаконных регламентов со строгим порядком реализации;

- формирование конкретных проектов на основе программы, но в полном соответствии с нормативно-правовой базой, которая устанавливает, в том числе порядок проведения конкурсов и т.п.;

- фиксации результатов в контрактах, имеющих специфическую судебную защиту.

Таким образом, в рамках настоящего исследования государственно-частному партнерству отводится роль правового механизма согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в осуществлении инвестиционной деятельности, направленной на достижение целей государственного управления.

Литература

1. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Управление инвестиционной деятельностью: учебник. - М.: КНОРУС, 2005.;
2. A guide to the project management body of knowledge (PMBOK) 4-th edition. http://www.amazedev.com/files/PMBOK_exposure_draft_2008.



Рис 4. Механизм ГЧП в развитии инвестиционной деятельности

Особенности венчурного инвестирования и его роль в развитии инновационного бизнеса

Рожок Ирина Андреевна, аспирант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан тел. 8 917 34 80331

В статье рассмотрены особенности венчурного инвестирования, выделены основные функции венчурного капитала и определена его роль в финансировании инновационных проектов. А также раскрыт механизм финансирования инновационных проектов с использованием венчурного капитала через его основные элементы. Приведен анализ зарубежного опыта управления инновационной деятельностью посредством венчурного финансирования.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, венчурный капитал, инвестиционная деятельность, прямые инвестиции, инновации, инновационная деятельность, инновационная конъюнктура, инновационная сфера, мобилизация капитала.

PECULIARITIES OF VENTURE INVESTMENT AND ITS ROLE IN DEVELOPMENT OF INNOVATION BUSINESS

Rozhok I., PhD Student of Bashkirian Academy of Public Administration by the President of Bashkortostan Republic
Summary: peculiarities of venture financing are examined, basic functions of venture capital and its role in financing of innovation projects are selected. And also mechanism of financial innovation projects by venture capital through its basic elements is disclosed. Analysis of foreign experience of innovation activity managing by venture financing is adduced.

Key words: venture financing, venture capital, investment activity, direct investment, innovations, innovation activity, innovation conjuncture, innovation sector, raising of capital.

В современный период быстрого развития производственных сил инновации являются главной движущей силой динамического развития общественного производства. Согласно концепциям инновационного развития, каждое новое поколение инноваций в технике и технологии расширяет сферу своего влияния в социальной жизни. Более того, самоорганизация человека, повышение качества жизни в условиях постиндустриального общества напрямую связаны с возможностями технологического обновления. В конкурентной борьбе идет соревнование не столько за обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций. Форсированное и масштабное развитие новых технологий приводит к тому, что во всем мире экономический рост все больше и больше определяется той долей продукции и оборудования, которая содержит прогрессивные знания и современные решения.

Поддержание конкурентоспособности на потребительском рынке зависит, прежде всего, от постоянного притока инноваций. Одной из главных целей становится достижение такого набора потребительских благ, который может привести к максимальной индивидуализации потребления. Расширение круга возможностей удовлетворения потребностей приведет к тому, что многие стороны человеческой жизни будут изменены.

Известной характеристикой рыночной экономики выступает осуществление конкурентной борьбы за рынки сбыта у производителей товаров и услуг. Преуспеть при этом удастся лишь двумя вариантами: снижением цены на товар или достижением высокого уровня качества. Эффективным способом достижения этих целей является развитие науки и применение результатов НТП. Этому способствует развитие инновационного предпринимательства, которое требует значительных затрат, которые не всегда оправдываются, и связаны с большим риском. Одной из форм финансирования инновационной деятельности компаний, является привлечение венчурного капитала.

Американские экономисты Ж.У.Фенн, Н.Лайанг, С.Прауз, П.Джонсон – первые идеологи венчурного капитала – определили его как финансирование акционерного капитала инновационных предприятий малого бизнеса, которые имеют значительный потенциал роста на стадии их создания и реализации продукции, в совокупности с консультационной поддержкой и высокой степенью привлечения к процессу принятия решений [8].

По определению Европейской ассоциации венчурного капитала (EVCA), венчурный капитал – это паевой капитал, предоставляемый профессиональными фирмами, которые инвестируют и совместно управляют новыми частными компаниями или развивающимися компаниями, демонстрирующими высокий потенциал роста [3]. В работе [7] он определен как «долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже». Таким образом, венчурный капитал можно охарактеризовать как экономический инструмент, используемый для финансирования ввода в действие компании, ее динамичного развития, расширения бизнеса или выкупа инвестором при реструктуризации собственности. Инвестор предоставляет фирме требуемые средства путем их вложения в

уставный капитал и (или) выделения связанного кредита. За это он получает оговоренную долю в уставном фонде компании, которую он оставляет за собой до тех пор, пока не посчитает нужным продать ее и получить причитающуюся ему прибыль [3].

Главной особенностью венчурного (рискового) инвестирования является то, что инвестиции осуществляются, как правило, в малые и средние предприятия инновационной направленности без предоставления ими какого-либо залога. Венчурный инвестор не стремится приобрести значительную долю или контрольный пакет акций компании. Он рассчитывает, что менеджмент компании будет использовать его деньги в качестве финансового рычага для того, чтобы обеспечить более быстрый рост и развитие своего бизнеса. Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда он сумеет продать принадлежащую ему долю или пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение.

Венчурный или прямой частный инвестор, как правило, не стремится приобрести контрольный пакет акций компании (во всяком случае, при первичном инвестировании). И в этом заключается его коренное отличие от стратегического инвестора или партнера. Последний желает установить контроль над компанией, интересующей его по тем или иным соображениям. Цель венчурного капиталиста иная. Приобретая пакет акций или долю меньшую, чем контрольный пакет (minority position или stake), инвестор рассчитывает, что менеджмент компании будет использовать его деньги в качестве финансового рычага (financial leverage) для того, чтобы обеспечить более быстрый рост и развитие своего бизнеса. Ни инвестор, ни его представители не берут на себя никакого иного риска (технического, рыночного, управленческого, ценового и пр.), за исключением финансового. Все перечисленные риски несет на себе ком-

пания и ее менеджеры. При этом еще одним предпочтением венчурного инвестора является принадлежность контрольного пакета менеджерам компании. Имея у себя контрольный пакет, они сохраняют все стимулы для активного участия в развитии бизнеса.

Если компания в период нахождения в ней в качестве со-владельца и партнера венчурного инвестора добивается успеха, т.е. если ее стоимость в течение 5-7 лет увеличивается в несколько раз по сравнению с первоначальной, до инвестиций (pre-money valuation), риски обеих сторон оказываются оправданными и все получают соответствующее вознаграждение. Если же компания не оправдывает ожидания венчурного капиталиста, то он может полностью потерять вложенные инвестиции (в том случае, когда компания объявляет себя банкротом) либо, в лучшем случае, вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли. И второй, и третий варианты считаются неудачами. Прибыль (capital gains) венчурного капиталиста возникает, если по прошествии ряда лет (5-7 лет) после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, превышающей первоначальное вложение. Поэтому венчурные инвесторы не заинтересованы в распределении прибыли в виде дивидендов, а предпочитают всю полученную прибыль реинвестировать в бизнес.

Процесс продажи в венчурном бизнесе называется «выход» (exit), а период пребывания венчурного инвестора в компании называется «совместным существованием» (living with company). Разделение совместных рисков между венчурным инвестором и предпринимателем, длительный период «совместного существования» и открытое декларирование обеими сторонами своих целей на самом начальном этапе общей работы представляет собой основное отличие венчурного инвестирования от банковского кредитования или страте-

гического партнерства.

Венчурный капитал и прямые частные инвестиции – это особая разновидность и способ инвестирования, применяющийся в основном для финансирования закрытых и технологически ориентированных компаний.

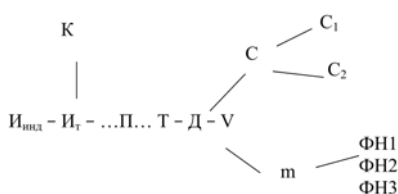
Помимо своего «закрытого» состава владельцев и «технологической» ориентации эти компании характеризуются следующими параметрами: существенный удельный вес расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), преобладание в структуре активов нематериальных активов, отсутствие убедительной истории развития, многовариантность дальнейшего развития и т.п. Как правило, компании этого типа находятся на ранних стадиях своего развития и в силу присущего их бизнесу высокого уровня риска во многих отношениях не кажутся традиционным финансовым институтам подходящими объектами для инвестирования. И форма, и способ венчурного финансирования были разработаны для работы с компаниями именно этого типа. По мере развития и усложнения бизнеса, связанного с осуществлением рискованных инвестиций, совершенствовались организационные, юридические и практические аспекты этой разновидности инвестирования. Однако принципы, лежащие в основе этого бизнеса, оставались неизменными.

Таким образом, венчурный капитал как экономическая категория выражает экономические отношения в форме согласования противоречивых интересов инвесторов и инноваторов по поводу признания и оценки интеллектуальной собственности на инновации, долгосрочного инвестирования средств на создание и развитие инновационного предприятия, гарантирования инвестиций и предупреждения рисков, взаимовыгодного распределения доходов от реализации инноваций.

С точки зрения воздействия венчурного капитала на инновации можно выделить следующие

функциональные направления.

1) Воспроизводственная функция венчурного капитала реализует принцип сбалансированности материальных и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота инноваций в процессе его простого и расширенного воспроизводства. Воспроизводственную функцию венчурного капитала можно проследить на кругообороте инновационных инвестиций, выразив его следующей формулой:



(1)

где: $I_{инд}$ – инновационные инвестиции в денежной форме;

I_t – специфический инновационный товар – набор инноваций (лицензий, патентов, «ноу-хау» и др.), приобретенных на рынке инновационных товаров;

K – прирост капитального имущества в форме приобретенных (создаваемых) инновационных ценностей;

P – производственная фаза оборота инновационных инвестиций;

T – товарная фаза оборота инновационных инвестиций;

D – денежная фаза оборота инновационных инвестиций (цена реализации инновационного товара), в структуру которой входят:

C – фонд возмещения, который распадается на C_1 – фонд возмещения материальных затрат, включенных в издержки производства; C_2 – амортизационный фонд;

V – фонд оплаты труда, включая отчисления на социальный налог;

m – чистый доход в форме прибыли, который распределяется на $ФН1$ – фонд накопления; $ФН2$ – фонд накопления, направленный на возмещение потребленного капитала; $ФН3$ – фонд накопления, используемый для новых инновационных инвестиций.

Данная формула выражает состояние сбалансированного движения материальных и финансово-кредитных ресурсов на всех стадиях кругооборота инновационных инвестиций в любой форме и сфере инновационной деятельности. А это значит, что финансово-кредитные средства в форме венчурного капитала опосредуют движение инноваций, тем самым, увеличивая или замедляя скорость их перелива в высокодоходные сферы инновационной деятельности. Именно мобильность финансовых средств на инновационном рынке придает величине их рыночной стоимости функции барометра инновационной конъюнктуры.

2) Распределительная функция венчурного капитала заключается в формировании и использовании фондов денежных ресурсов, поддержании эффективной структуры капитала как с точки зрения денежно-кредитной политики государства на макро-, мезо- и микроуровнях, так и финансовой стратегии субъекта инновационной деятельности, форме рискованного финансирования, а также других форм организации финансовых отношений.

3) Контрольная функция венчурного капитала заключается в осуществлении финансового мониторинга за реальным денежным оборотом в инновационной сфере. Эта функция реализуется в форме контроля за стратегией реализации инноваций, их финансирования, за изменением финансовых показателей, состоянием платежей и расчетов. Финансовый мониторинг выявляет также соотношение между структурой фондов денежных средств и намеченными целями инновационной деятельности; корректирует несоответствие между доходами и расходами инвестора, определяет возможности переключения капитала, т.е. прекращения финансирования в неэффективной сфере и открытие финансирования новых направлений инновационной деятельности. Контрольная функция связана с воспроизводственной и рас-

пределительной функциями. Она может играть активную роль в принятии конкретного решения, либо отражать результаты распределения денежных средств и воспроизводственных процессов. Данные функции, на наш взгляд, являются базовыми в механизме венчурного финансирования инновационной деятельности.

Венчурная индустрия – это высокоприбыльная отрасль, средняя доходность которой составляет порядка 30% годовых. В силу этого вкладчиками в венчурные фонды в развитых странах становятся и ряд консервативных инвесторов, способных предоставить «долгие деньги» – пенсионные и страховые компании, банки. Особой формой венчурного бизнеса являются корпоративные венчурные фонды, ядро которых – капитал крупных корпораций, а бизнес ряда компаний – реципиентов тесно связан с материнской компанией. Такие фонды часто преследуют цель технологического обновления самой корпорации посредством покупки стартапов или продвижения ее продукции.

К настоящему времени развитую индустрию прямых и венчурных инвестиций имеют страны Евросоюза, Тайвань, Китай, Израиль. В Западной Европе насчитывается порядка 500 фондов прямых и венчурных инвестиций с ежегодным объемом инвестиций в 14,5 млрд. евро. На рисунке 1 показана динамика мобилизации венчурного капитала в период с 1998 по 2007 гг.

В мировой экономике венчурный капитал оказал огромное влияние на развитие таких отраслей промышленности как полупроводниковая электроника, вычислительная техника, информационные технологии, биотехнология. Объем венчурных инвестиций в Европе с 1996 по 2000 годы составил более 91 млрд. евро, из них в высокотехнологичный сектор – более 25 млрд. евро. Годовой объем инвестиций в странах ЕС со стороны более 500 действующих здесь венчурных фондов

в 2001 году превысил 24,5 млрд. евро. В 1999 году в США, на долю которых приходится более 3/4 всего мирового объема венчурного капитала, в американские фирмы венчурные фонды вложили 56 млрд. долл.

В последнее время значительное развитие венчурная индустрия получила в странах Юго-Восточной Азии, и, в первую очередь, в Китае, Республике Корея, Сингапуре, а также в Германии, Израиле, Финляндии. Наблюдается рост венчурного инвестирования в европейских странах с переходной экономикой.

За рубежом основными источниками средств венчурного капитала являются банки, пенсионные фонды и страховые компании. В России изначально основные средства для создания венчурных фондов были предоставлены Европейским банком реконструкции и развития, Международной финансовой корпорацией и фондами, финансируемыми американским правительством. Ситуация несколько изменилась после 2000 года, когда в стране повсеместно стали создаваться венчурные фонды с российским по происхождению капиталом. В последнее время доля отечественного капитала в общем объеме венчурных инвестиций увеличилась с 3% до 26% [5]. Примечательным явлением последнего времени в России является участие крупных отечественных финансово-промышленных групп в чисто венчурных проектах и создание собственных «кэптивных» (зависимых) венчурных фондов.

В настоящее время венчурное финансирование является важнейшим механизмом функционирования национальных инновационных систем в мире. Интерес к венчурному финансированию возрастает с каждым годом. Этому способствуют несколько факторов. Во-первых, инвесторы получают реальный доход, многократно превосходящий потенциальную прибыльность традиционных кредитно-финансовых операций. Во-вторых, специфика объектов финансиру-

емая (высокорискованные проекты) дает толчок развитию особых методов управления, способствующих минимизации инвестиционных рисков. В-третьих, данный механизм обеспечивает реальную возможность финансирования новых инновационных идей и разработок на начальных (дориночных) этапах их реализации, что особенно важно с макроэкономической точки зрения. Как отмечают исследователи экономических аспектов инновационной деятельности под руководством Дынкина А.А., за прошедшие полвека наблюдалось несколько периодов роста и спада интереса к венчурному бизнесу. При этом после очередного циклического спада венчурный бизнес выходил на новый качественный уровень роста. Особенно впечатляют последние периоды роста мирового венчурного бизнеса, приходящиеся на 1993-2000 и 2003-2007 гг., за которым последовали спады 2001-2002 и 2008-2009 гг.

В развитых странах развитие венчурного механизма существенно повлияло на экономическую и социальную структуру общества. Первостепенную роль в современной экономике стал играть малый и средний наукоемкий бизнес и стоящие за ним новые институциональные структуры. Новые институты обеспечивают симбиоз новых научных знаний, финансовых

технологий и методов управления. В рамках современной экономической теории это нашло отражение в появившихся новых моделях экономического роста с эндогенным технологическим процессом. Новые модели экономического роста наравне с традиционными факторами производства – трудом, землей и капиталом, выделяют еще один фактор – это человеческий капитал.

Венчурному бизнесу отводится особая роль в новых моделях экономического роста. Венчурный бизнес, как форма реализации инноваций, значительно отличается от других видов предпринимательства, как по методам мобилизации капитала, так и по структуре источников, условиям предоставления финансовых средств и т.д. Основные субъекты схемы венчурного финансирования представлены на рисунке 2. Несмотря на то, что в настоящее время венчурный бизнес применяется в США и других развитых странах в традиционных отраслях экономики, для большинства венчурных фирм эта форма бизнеса отождествляется с деловой активностью в пионерных отраслях.

Особенностью венчурного бизнеса являются черты самостоятельного элемента хозяйственных структур. Причем, наибольшую самостоятельность имеют венчурные фирмы в США,

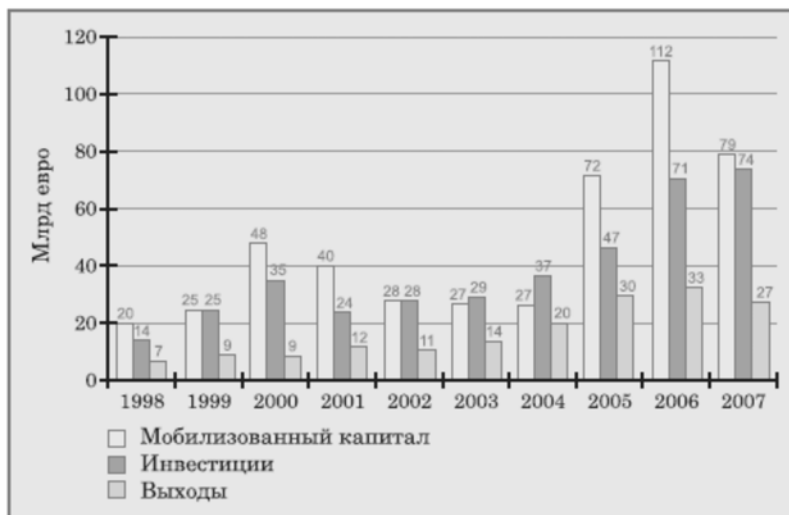


Рис. 1 Мобилизованный капитал, инвестиции и выходы – динамика развития

развивающиеся по принципу внешнего венчура и наименьшую – в Японии, существующие в рамках внутренних венчурных подразделений крупных промышленных компаний. Но независимо от организационной формы, они представляют собой гибкие и мобильные структуры и характеризуются чрезвычайно высокой и целенаправленной активностью работников фирмы и их партнеров по венчурному бизнесу в успешной скорейшей коммерческой реализации идеи, технологии, объекта, изобретения, причем с минимальными затратами.

Для инновационного венчурного бизнеса характерна значительная специфика, обусловленная высокой долей риска, особенностями воспроизводства рискованного капитала и продолжительностью стартового периода до 5 и более лет. Если для обычных проектов в США средний срок до начала прибыльного функционирования составляет 3,5 года, то для проектов, базирующихся на новых технологиях и принципиально новых направлениях НИОКР, он может составлять 5-7 лет. Кроме того, предоставление финансовых средств для рискованного бизнеса коренным образом отличается от долгосрочных кредитов коммерческих банков. Инновацион-

ный венчурный бизнес допускает возможность провала финансируемого проекта. Первые годы предприниматель проекта не несет ответственности перед финансистами за расходование фондов и не выплачивает по ним проценты. Инвесторы рискованного капитала довольствуются первыми пятью годами приобретения пакета акций вновь созданной фирмы. Если собственность представлена акциями, то акционеры не имеют права продавать их на бирже до окончания стартового периода. Если инновационная фирма начинает давать прибыль, то она становится основным источником вознаграждения вкладчиков рискованного капитала. Именно очевидность получения высокой прибыли на капиталовложения, делает венчурный бизнес, несмотря на высокий риск, весьма привлекательным.

В России венчурный бизнес пока находится в стадии становления. В 2007–2008 годах развитие получили как формальный, так и неформальный сектора венчурной индустрии России. В результате напряженной работы государства и бизнеса, в основу которой легла лучшая практика США, Израиля и Финляндии, в России появился набор механизмов и инструментов, которые, по мне-

нию многих специалистов, являются собой необходимую базу для развития венчурной индустрии. Однако этот набор требуется доработать, чтобы сделать его более эффективным. В этом отношении главной задачей является разработка и внедрение национальной стратегии развития венчурной индустрии, объединяющей интересы всех соответствующих министерств и департаментов, в основу которой должно лечь партнерство общества и бизнеса.

Тем не менее, венчурный сектор в России – лишь на пути к своему окончательному становлению. Инвестирование в венчурные компании в России еще не структурировалось в единый сектор со своими стандартами: критериями доходности, пулом опытных управляющих компаний, специализированными юридическими и консалтинговыми фирмами, биржевой площадкой для инновационных компаний. Однако венчурное инвестирование в нашей стране – это реально действующий и развивающийся механизм, за которым – большое будущее.

Литература

1. Зинов В. Г. Менеджмент инноваций: Кадровое обеспечение. – М.: Дело, 2005.
2. Инновационная экономика. 2-е изд., исправленное и дополненное. – М.: Наука, 2004.
3. Цихан Т. В. Роль венчурной индустрии в формировании национальной инновационной системы // Теория и практика управления. – 2004. – №11.
4. Обзор российского рынка прямых и венчурных инвестиций (1994 – 2004). РАВИ. – СПб.: Феникс, 2004.
5. Инновационная экономика. 2-е изд., исправленное и дополненное. – М.: Наука, 2004. – 252 с.
6. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2007 год. – СПб.: «Феникс», 2008.
7. Скоблякова И. В. Инновационные системы и венчурное финансирование. – М.: Машиностроение, 2006.



Рис. 2 Основные субъекты венчурного финансирования и их взаимодействие

Особенности управления инвестиционной активностью на региональном уровне

Губайдуллина Светлана Фатихьяновна, аспирант ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», 8 917 447 59 48

Выявлены особенности, отличающие инвестиционную активность региона от активности на уровне национальной экономики, из них важнейшими являются специфическая структура инвестиционной активности региона, структурная и функциональная направленность региональных инвестиций. Приводится модифицированная спиралевидная модель управления инвестиционной активностью.

Ключевые слова: инвестиционная активность, региональная экономика, национальная экономика, источники инвестиционной активности, структурная направленность инвестиционной активности, функциональная направленность инвестиционной активности, спиралевидная модель управления инвестиционной активностью, государственные инвестиционные ресурсы, формирование инвестиционной активности, реализация инвестиционной активности.

Features of management of investment activity at regional level
Gubajdullina S.F.

The features distinguishing investment activity of region from activity at level of national economy are revealed, from them the major are the specific structure of investment activity of region, a structural and functional orientation of regional investments. The modified helicoid model of management is resulted by investment activity.

Keywords: investment activity, regional economy, national economy, sources of investment activity, a structural orientation of investment activity, a functional orientation of investment activity, helicoid model of management of investment activity, the state investment resources, formation of investment activity, realisation of investment activity.

При управлении инвестиционной активностью региона, на наш взгляд, необходимо учитывать несколько аспектов, касающихся ее структуры и отличающих активность региона от национальной экономики. В целях оценки степени самостоятельности регионального управления, возможностей саморазвития региона и реализации региональных интересов необходимо определение специфических особенностей инвестиционной активности.

Так же, как и экономика региона в целом функционирует ради удовлетворения собственных потребностей и потребностей национальной экономики, так и инвестиции могут иметь два назначения: достижение общенациональных и региональных социально-экономических целей. В периоды усиления вертикали власти происходит соподчиненность региональных целей общенациональным, соответственно инвестиции могут больше удовлетворять потребности страны, а в периоды усиления горизонтали власти региональные цели могут превалировать.

Кроме того, отметим, что инвестиционная активность региона не является в полном смысле региональной, так как, к примеру, расположенные на территории региона федеральные предприятия будут являться источником федеральной инвестиционной активности. Эти предприятия обеспечиваются федеральными средствами, их функции связаны с выполнением федеральных программ. Этот факт дает возможность выделить в инвестиционной активности международный, федеральный, инорегиональный, общерегиональный и местный уровни (рис. 1).

Таким образом, относительно региона можно выделить внутреннюю (собственную) региональную инвестиционную активность и внешнюю активность. Это деление проводится с учетом того, что, к примеру, на федеральных предприятиях могут использоваться внутренние инвестиционные ресурсы региона.

Наличие высокого удельного веса федерального компонента в инвестиционной активности может поставить регион в чрезмерную зависимость от федерального центра и затрудняет региональное управление этой частью потенциала. Кроме того, к усложнению управления инвестиционной активностью ведет то, что во многих регионах наблюдается экспансия капитала из высокоразвитых субъектов (например, г. Москва). На наш взгляд, для каждого региона необходимо нахождение собственного оптимального сочетания различных источников инвестиционной активности, при котором интересы региона реализовывались бы наиболее эффективно.

Кроме того, внутренние источники инвестиционной активности региона могут не ограничиваться рамками его территории и выходить за ее пределы, т.е. функционирование промышленных, транспортных, строительных предприятий не совпадают с границами региона-субъекта в строгом смысле слова. Это связано с тем, что производство ВРП не обязательно совпадает с территориальными рамками каждого субъекта в отдельности.

На наш взгляд, в центре управления инвестиционной активностью в регионе может находиться вопрос направленности (вектора) инвестиционной активности, который можно извлечь из став-

шего в региональной экономике уже классическим подхода к исследованию региона как функциональной и как структурной подсистемы национальной экономики.

В первом аспекте исследуется внутреннее строение подсистемы. Регион рассматривается при этом как единый развивающийся организм со своими особенностями. Для этого следует проводить анализ и оценку процессов воспроизводства и взаимодействия его элементов, в результате которых обеспечивается выход экономической системы, определяется воспроизводственная, производственно-технологическая и хозяйственно-организационная структура экономики.

Во втором аспекте подсистема хозяйства региона рассматривается как неразрывная составная часть экономики страны, предметом изучения служат ее соотношения, связи со средой, с другими подсистемами.

В этом аспекте исследование хозяйства региона включа-

ет оценку специализации региональной экономики в пространстве страны, анализ пропорций, в которых воспроизводство осуществляется на базе внутренних материальных и трудовых ресурсов и за счет ввоза (импорта), рассмотрение региональных воспроизводственных пропорций в сложной органической взаимосвязи и взаимозависимости со всеми общеэкономическими и производственно-отраслевыми пропорциями народного хозяйства страны. В результате основополагающими элементами анализа в этом аспекте выступают оценка процессов ввоза (импорта), вывоза (экспорта) элементов регионального продукта, процессов трансграничного движения составляющих потенциала региона (в том числе в разрезе природно-ресурсного, трудового, инвестиционного потенциалов), а также анализ федерального потенциала, находящегося в регионе.

Соответственно инвестиционная активность региона, на

наш взгляд, может быть представлена:

- структурной направленностью, т.е. инвестициями, направленными на удовлетворение потребностей всей страны;
- функциональной направленностью, направленной на удовлетворение внутрирегиональных потребностей (например, инвестиции пищевой промышленности);
- структурно-функциональной направленностью, т.е. инвестициями, способными удовлетворить и общестрановые, и внутрирегиональные потребности.

В этой связи следует отметить, что ряд регионов с высоким экономическим потенциалом долгое время создавали свою специализацию, выраженную крупными производствами, которые работали на удовлетворение потребностей многих областей и республик бывшего СССР, а не на удовлетворение внутрирегиональных потребностей.

Переход на рыночные условия хозяйствования болезненно повлиял на экономику подобных субъектов, так как из-за несбалансированности производственного потенциала и регионального бюджета, потери налогооблагаемой базы их положение существенно ухудшилось.

На рисунке представлена общая модель управления инвестиционной активностью в регионе (рисунок 2). Остановимся на одном из основных источников внутренней инвестиционной активности – государственных инвестиционных ресурсах.

Федеральный центр также может воздействовать на инвестиционную активность регионов с помощью расходной части федерального бюджета, включающей в себя следующие инструменты:

- бюджетные кредиты;
- межбюджетные трансферты;
- субвенции, дотации и субсидии субъектам РФ;



Рис. 1. Компоненты инвестиционной активности региона как объекта управления

- федеральные программы регионального инвестиционно-экономического развития.

В настоящее время бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета могут предоставляться бюджетные кредиты на срок до одного года. Предоставление бюджетам субъектов РФ бюджетных кредитов из федерального бюджета осуществляется по процентной ставке, устанавливаемой федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год. В случае, если предоставленные бюджетные кредиты не погашены в установленный срок, остаток непогашенных кредитов, включая проценты и штрафы, погашается за счет дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ, а также за счет отчислений от федеральных налогов и сборов, подлежащих зачислению в бюджет субъекта Федерации.

Аргументом против долгового финансирования является тот факт, что обслуживание долга ложится тяжелым бременем на бюджеты будущих лет. Привлекательность же кредитного финансирования перед налоговым заключается в том, что для государственных органов власти на определенный момент времени издержки, связанные с кредитным финансированием, оказываются ниже издержек дополнительного налогообложения финансирования.

В рамках экономического выравнивания регионов на долю межбюджетных трансфертов приходится большая часть расходов федерального бюджета. Значительную роль в бюджетных отношениях играют субвенции, дотации и субсидии субъектам Российской Федерации, которые используются для финансирования регионов, не имеющих возможности покрыть своими доходами выплаты социального и иного характера. В России применяются вертикальные трансферты на выравнивание бюджетной обеспеченности, в зарубежной же

практике известны и горизонтальные трансферты (от одного региона – другому). Хотя в проведении региональной политики многими авторами такие инструменты рассматриваются как основные, тем не менее известно, что при их использовании подрывается заинтересованность регионов в результативности проведения своей хозяйственной деятельности.

Мы полагаем, что проблема распределения федеральных трансфертов должна решаться таким эффективным способом, при котором регионы проявляют заинтересованность в наращивании инвестиционной активности – чтобы был стимул для региональных органов решать внутренние проблемы собственными ресурсами.

Не менее важным рычагом воздействия федерального центра на региональную инвестиционную активность являются федеральные программы. Они призваны, прежде всего,

решать структурные экономические проблемы в отдельном регионе. Выделяются две их направленности: а) на стимулирование социально-экономического развития, т.е. обеспечение ускоренного экономического роста; б) на обеспечение воспроизводства ресурсов развития.

В то же время выделяются серьезные трудности при решении организационных и финансовых вопросов регионального программирования. Система регионального программирования страны, постепенно обретает черты кризиса, который характеризуется: «перепроизводством» федеральных целевых программ, особенно региональных, необеспеченных достаточным и равномерным в течение года финансированием из федерального бюджета; систематическим невыполнением утвержденных программ, в том числе в части реализации приоритетных инвестиционных проектов общегосударственного и

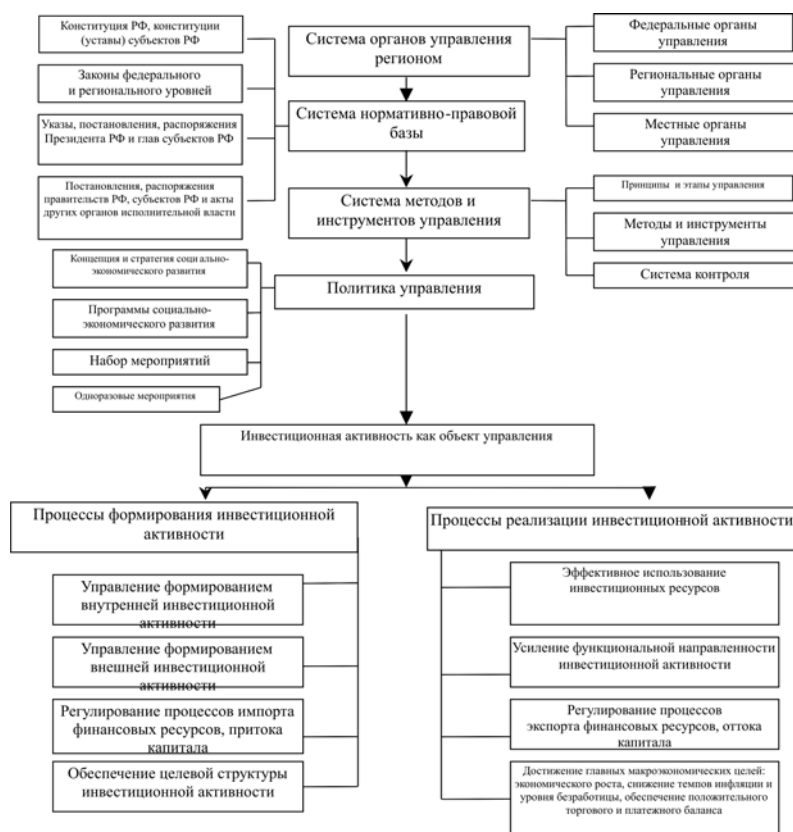


Рис. 2. Модель управления инвестиционной активностью в регионе

крупного межрайонного значения, или выборочным осуществлением программных мероприятий; постепенной утратой большинством федеральных программ регионального развития собственного инвестиционного потенциала, целевым образом направленного на решение задач структурной перестройки экономики и социальной сферы регионов; недостаточным контролем за использованием бюджетных средств, выделяемых на программы, и за соответствием результатов целям программ.

На наш взгляд, на региональном уровне может быть реализована спиралевидная модель управления Л.С. Валинуровой, которая в модифицированном нами виде может быть применена в отношении инвестиционной активности [1, с. 63].

На рис. 33 введены следующие обозначения: А – регулирующее воздействие органов управления, В – стимулы инвестирования для инвесторов, С – потоки инвестиций, D – инвестиционная активность, А' – модифицированное регулирующее воздействие органов управления, В' – модифицированные стимулы инвестирования для инвесторов, С' – модифицированные потоки инвестиций, D' – измененное состояние инвестиционной активности.

В первоисточнике была выстроена цепочка: органы управления – инвестиционная привлекательность экономической системы – инвестор – потоки инвестиций – органы управления.

Наша модификация сводится к тому, что при управлении инвестиционной активностью следует рассматривать не органы управления в целом, а их непосредственное воздействие, которое проявляется в конкретных мерах бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики. Эти меры призваны дать стимулы для активизации инвесторам (отрезок АВ). Соответственно принимаемым мерам инвесторы формируют потоки инвестиций определенного объема и структуры (BC), что, в свою очередь, отражается на инвестиционной активности (CD). В завершении цикла органы управления (DA') производят сбор информации о состоянии инвестиционной активности, сравнивают ее на соответствие выдвинутым критериям и разрабатывают новые управленческие решения. Далее цикл повторяется.

Спиралевидная модель позволяет установить общие тенденции развития инвестиционной активности, определить характер будущих изменений, совершенствовать систему управления инвестиционной активностью.

Стимулирование инвестиционной активности в регионе может осуществляться в двух крупных направлениях.

Первое направление – стимулирование инвестиций на существующих производствах в таких целях, как сохранение (поддержание) производственных мощностей на одном и том же количественном и качественном уровне; экстенсивное рас-

ширение имеющихся производственных мощностей; частичная (выборочная) модернизация имеющихся производственных мощностей; полное изменение производственных мощностей как реакция на серьезные перемены в потребительском спросе.

Второе направление – стимулирование инвестиций во вновь создаваемые производства, которое может преследовать следующие цели: захват новых территориальных рынков сбыта; диверсификация бизнеса; уход от давления на традиционных рыночных сегментах; направление свободных финансовых и иных ресурсов на производство принципиально новой продукции.

Механизмами реализации стратегии по стимулированию инвестиционной активности могут быть государственная поддержка отечественных и иностранных инвесторов, государственно-частное партнерство, территориальная политика, формирование и развитие особых экономических зон, создание банков развития, венчурное финансирование [2, с. 69-76].

Среди перечисленных механизмов, на наш взгляд, особое внимание может заслуживать создание и развитие в регионах специализированных банков развития, призванных финансировать долгосрочные инвестиционные проекты в приоритетных отраслях, видах экономической деятельности, определенных государственной инвестиционной политикой с целью поддержки экономического развития региона. Специфической особенностью банков развития являются способ формирования ресурсной базы, а также формы и направления их деятельности. Как известно, основным источником формирования ресурсов банков являются привлеченные средства, но при этом банкам развития запрещено привлекать депозиты населения и предприятий, проводить расчетные и платежные

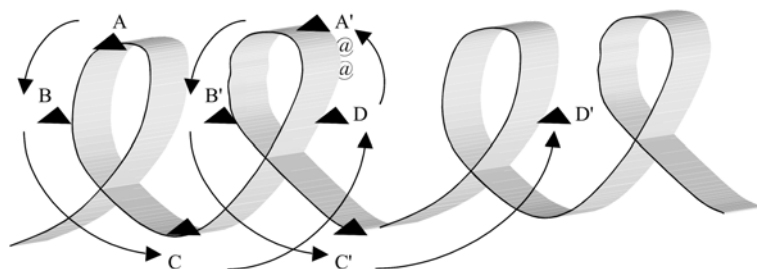


Рис. 3. Спиралевидная модель управления инвестиционной активностью

операции по счетам. Источниками финансирования банков развития являются государственные инвестиционные средства, займы международных организаций, средства от выпуска долговых обязательств, прибыль, уставный капитал. Основными направлениями деятельности могут быть средне- и долгосрочное кредитование, представление гарантий, совместное финансирование, рефинансирование коммерческих банков, участвующих в кредитовании инвестиционных проектов. Банки развития могут участвовать в акционерном капитале создаваемых предприятий, гарантировать выпускаемыми ими акции и другие ценные бумаги, использовать лизинговые схемы финансирования, ипотечное кредитование, проектное финансирование [3, с.97-110].

В результате банки развития занимают особую нишу в стимулировании инвестиционной активности, которая характеризуется следующим: банки раз-

вития способствуют сбалансированному развитию экономики; они могут кредитовать производство новой, ранее не выпускавшейся в регионе продукции, что связано с большим риском, но может принести долгосрочную выгоду. То есть банки развития обеспечивают финансирование научно-технического прогресса; функционируя как финансовый посредник, банк развития способствует привлечению в регион иностранного капитала, ресурсов международных и региональных банков развития. Кроме того, банк развития может объединять государственные и частные, внешние и внутренние ресурсы в консолидированные финансовые пакеты; банк развития может служить своеобразным «пусковым механизмом» для привлечения других, новых источников финансирования. Так как, приняв проект к финансированию, банк развития подает сигнал о возможности участия в этом проекте.

Таким образом, при в целях реализации эффективной инвестиционной политики как на национальном, так и на региональном уровнях необходимо учитывать региональные особенности инвестиционной активности и шире использовать специальные региональные инструменты ее стимулирования.

Литература

1. Валинурова Л.С. Инвестиционный процесс: оценка, прогнозирование, регулирование (модель ОПР) / Л.С. Валинурова. – Уфа: БАГСУ, 2003. – 234 с.
2. Багаев В.Г. Разработка инвестиционной стратегии региона: основы методологии / В.Г. Багаев, А.Г.Назаров, В.Л. Савичев– Уфа: БАГСУ, 2007. – 129 с.
3. Абдуллаев Ф.Р. Инвестиционная деятельность институциональных инвесторов в регионе / Ф.Р. Абдуллаев, С.В. Раевский. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2007. – 158 с.