

Учредители журнала

Институт экономики РАН (ИЭ РАН), 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

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

- Проблемы развития инновационной
инфраструктуры в сфере оборонно-
промышленного комплекса
Бирюков А.В. 2
- Информационные технологии –
ресурс инновационной экономики
России
Петухова С.П. 6
- Оценка экологического качества
ЖКУ как инновационный фактор
повышения эффективности функци-
онирования жилищно-коммунальной
сферы
Мальшев И.В., Иванова Ю.В. 12
- Методические аспекты совершен-
ствования управления развитием
информационно-коммуникационных
технологий в регионе
Митрофанов Е.П., Яковлев А.Е. 15
- Принципы построения инновацион-
ных бизнес-моделей корпоративных
структур
Беляев Ю.К. 21
- Инновации как инструмент социаль-
но-экономического развития
региона в современных условиях
Яковлев А.Е., Толстова М.Л. 28

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- К вопросу об антикризисных
технологиях и системах их реализации
Кабакова С.И. 31
- Специфика государственного
регулирования воспроизводствен-
ных процессов в аграрной сфере
Сафиуллин М.А. 40
- Повышение эффективности функци-
онирования системы инвестиционно-
го обеспечения развития экономи-
ческих систем промышленных
комплексов
Лейберт Т.Б. 44
- Особенности инвестиционного
процесса региона
Редькина Е.А. 50
- Механизм управления экологичес-
кой деятельностью промышленного
предприятия: особенности и проблемы
Елкина Л.Г. 55
- Концепция и механизм формирова-
ния современной региональной
инвестиционной политики
Хасанов И.Ф. 62
- Научно-технический потенциал
региона как фактор формирования
устойчивой экономики
Золотухина А.В. 67

СЛОВО СОИСКАТЕЛЯ ДОКТОРСКОЙ СТЕПЕНИ

- Эффективность рекламы на рынке
образовательных услуг вузов
Бажуткин Д.Г. 71
- Инновационное развитие экологич-
ного жилищного строительства
Мальшев И.В. 75

УГОЛОК АСПИРАНТА И СОИСКАТЕЛЯ

- Теоретические аспекты формирова-
ния конкурентной среды на рынке
инноваций
Борисова Н.В. 78
- Инвестиции как фактор эволюцион-
ного развития
Сударев О.И. 84
- Управленческие инновации как
объект исследования
Яковлев Е.А. 89
- Экономические функции участников
рынка строительства жилья
Гаврилов М.В. 93
- Оценка результатов научно-техни-
ческой деятельности для обеспече-
ния их коммерциализации
Сергеева Е.С. 96
- Формирование стратегии повышения
конкурентоспособности предприятий
Пехтерев В.В. 101
- Управление инвестициями предприя-
тия с целью повышения его рыноч-
ной стоимости
Карамышева А.Р. 106
- Вопросы управления инвестициями при
восстановлении нефтедобывающей
промышленности Республики Ирак
Даха Салех Махди Аль-Саиди 112
- Модель управления инновационным
развитием промышленных предприятий
Гумерова Л.Р. 118
- Оценка инвестиционного климата
муниципальных образований
Ярмухаметов В.Г. 122
- Первый европейский опыт строи-
тельства объектов дорожной
инфраструктуры
на основе модели государственно-
частного партнерства
Палырин Д.В. 126
- Движущие силы и стадии экономи-
ческого развития региона
Ивашкова Т.К. 130
- Анализ направлений инновационной
деятельности промышленного
предприятия на основе матрицы
«привлекательность – конкурентос-
пособность»
Лисянский А.А. 133
- Роль человеческого капитала в
формировании инновационной
экономики России
Узун И.Н. 138
- Комплексная характеристика
экономических кластеров
Горбачевская Е.В. 142
- Состояние и перспективы развития
потенциала российской науки
Еремина С.В. 151
- Определение стратегии развития
машиностроительного предприятия
Бытко Л.Н. 154
- Производные ценные бумаги как
инструменты финансовой инженерии
Кухаренко О.Г. 166
- Кризис или нет?
Дюжилова О.М. 170
- Государственное регулирование
инвестиционной деятельности
в жилищной сфере в условиях
кризиса: проблемы и пути решения
Е.М. Ложкина 172

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); **Контопов 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); **Марть-
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 эконо-
мики 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.; **Контопов М.В.**,
д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ; **Ларио-
нов А.Н.**, д.э.н., проф.; **Самостроенко 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:

Контопов М.В.

Заместители главного редактора:
Егоров А.Ю., Сулимов Ю.А.

Корректор – **Качалова Е.Л.**
Верстка – **Плотников А.В.**

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

Проблемы развития инновационной инфраструктуры в сфере оборонно-промышленного комплекса

Бирюков А.В., профессор Государственной академии повышения квалификации и переподготовки кадров для строительства и жилищно-коммунального комплекса России, кандидат исторических наук, доцент

В современных условиях становится достаточно очевидным, что повышение конкурентоспособности российской оборонной промышленности возможно через развитие инновационной деятельности. Одним из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности является создание инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: инновация, инфраструктура, оборонно-промышленный комплекс

Problems of development of an innovative infrastructure in sphere of an military-industrial complex

In modern conditions becomes obvious enough that increase of competitiveness of the Russian defensive industry is possible through development of innovative activity. One of mainstreams of development and stimulation of innovative activity is creation of an innovative infrastructure.

Keywords: an innovation, an infrastructure, military-industrial complex

В «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» построение инновационной инфраструктуры названо среди основных задач формирования национальной инновационной системы.

В настоящее время создана довольно разветвленная сеть инфраструктурных предприятий, в то же время результаты развития инновационной деятельности оставляют желать лучшего. Доля России на рынках наукоемкой продукции составляет исчезающе малую величину в 0,3-0,5%, что в десятки и сотни раз меньше доли развитых стран (в 1990 г. доля СССР составляла 23%)¹.

Одновременно с этим идет сокращение числа малых инновационных предприятий. Так, количество предприятий отрасли «Наука и научное обслуживание» за десять последних лет сократилось более чем в 2,3 раза и составляет в настоящее время чуть более 21 тыс. предприятий. За этот же период более чем на 20% сократилось число научных сотрудников. Так, в 2004 г. численность исследователей в стране составила 401,4 тыс. чел. Имеющим ученые степени является каждый четвертый, из которых 23,1 тыс. человек – доктора наук и 76,8 тыс. – кандидаты наук².

Важно подчеркнуть, что отдельные конкурентные преимущества российской инновационной системы не подкреплены комплексом ресурсов и со временем теряют свое значение. Как представляется, решение существующих проблем возможно за счет развития инфраструктуры инновационной деятельности. Именно она во многом определяет перспективы инновационной деятельности предприятий ОПК.

В настоящее время существует довольно разветвленная сеть организаций, способствующих развитию инновационной деятельности. Общая схема инновационной инфраструктуры, предлагаемая специалистами Роснауки, представлена в табл. 1.

Следует отметить, что объекты инновационной инфраструктуры могут решать лишь часть проблем и успешное развитие инновационной деятельности не может быть поставлено исключительно в зависимость от наличия или количества соответствующих объектов инфраструктуры.

В настоящее время в ОПК (как и в стране в целом) пока только формируется современная инновационная система. В этой связи инновационная деятельность еще не стала основой экономического развития оборонных отраслей промышленности.

Одной из основных задач, решение которой способствовало бы переходу экономики страны на инновационный путь развития, является эффективное использование возможностей ОПК для обновления и нового технологического рывка отечественной промышленности в целом. Так, по крайней мере, принято делать во всем мире. В настоящее время ОПК аккумулирует основную часть национального научно-технического потенциала страны (на него приходится порядка 30% валового производства в машиностроении и 45% машинно-технического экспорта)⁴.

По удельному же весу в разработке, производстве и экспорте высокотехнологичной и наукоемкой продукции оборонные отрасли занимают доминирующее положение⁵. Научно-технический потенциал ОПК, который удалось сохранить, позволяет поддерживать современный уровень исследований и разработок в основном собственно

в военной сфере, а также в космонавтике и ядерной энергетике. По целому ряду критических микротехнологий гражданского или двойного назначения научные организации ОПК находятся на передовом уровне – к ним, в частности, относятся информатика и вычислительная техника, микроэлектроника, оптоэлектроника, радиоэлектроника, лазерные технологии, технологии двигательных установок, композиционные материалы, спецхимия и энергонасыщенные материалы, энергетика и энергосбережение, биотехнологии⁶.

На наш взгляд, при формировании эффективной инновационной системы в сфере отечественного военного производства (в рамках национальной системы), необходимо:

- развивать производственно-технологическую инфраструктуру;
- содействовать развитию кооперационных связей между субъектами отраслевой инновационной системы ОПК и национальной инновационной системой РФ;
- развивать информационную, экспортно-консалтинговую и образовательную инфраструктуру;

- развивать институты использования и защиты прав интеллектуальной собственности.

С точки зрения использования научно-технического потенциала ОПК в гражданской области основным инструментом является эффективная реализация федеральных целевых программ (ФЦП) и масштабных инновационных проектов национального значения. Однако практическая эффективность использования этих инструментов не всегда соответствует предъявляемым требованиям.

Отдельно следует коснуться основных проблем инфраструктурных преобразований оборонно-промышленных предприятий. Инновационную инфраструктуру большинства отраслей ОПК можно охарактеризовать, как «интровертную», т.е. все необходимые для осуществления инновационной деятельности структурные составляющие сосредоточены в основном на самих предприятиях и определены организационной системой их взаимодействия при осуществлении научно-технической и производственно-технологической деятельности⁷. Необходимо отметить, что первые инновационные инфраструктурные преобразования в стране происходили, в основном, на предприятия ОПК.

Сложившаяся совокупность организационных и экономико-правовых взаимоотношений между предприятиями позволяет в полной мере осуществлять выполнение работ и (или) оказание услуг, характеризующихся, как инновационная деятельность и направленных на:

- создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг);
- создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования;
- применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

Предприятия ОПК имеют информационные подразделения, службы маркетинга, подразделения интеллектуальной собственности, юридические и

Таблица 1. Элементы инновационной структуры⁸

Производственно-технологическая составляющая	Консалтинговая составляющая	Финансовая составляющая	Кадровая составляющая	Информационная составляющая	Сбытовая составляющая
Инновационно-технологические центры и технопарки	Центры трансферта технологий	Бюджетные средства	Повышение квалификации персонала в области инноваций	Государственная система научно-технической информации	Внешне-торговые объединения
Инновационно-промышленные комплексы	Консалтинг в сфере экономики и финансов	Бюджетные и внебюджетные фонды технологического развития	Подготовка специалистов в области технологического и научного менеджмента	Ресурсы структур поддержки малого бизнеса	Специализированные посреднические фирмы
Технологические кластеры	Технологический консалтинг	Венчурные фонды		Региональные информационные сети	Интернет
Технико-внедренческие зоны	Маркетинговый консалтинг	Стартовые фонды		Интернет	Выставки
Центры коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием	Консалтинг в области внешнеэкономической деятельности	Гарантийные фонды			

другие службы, обеспечивающие разработку, изготовление, правовую защиту разработок и продвижение инновационной продукции на внутренний и внешний рынок. При необходимости проведения специализированных работ привлекаются отраслевые специализированные институты и полигоны.

В 2001 г. были приняты концептуальные и программные документы, обозначившие пути инновационного развития оборонно-промышленного комплекса на предстоящую перспективу – «Основы политики Российской Федерации в области развития оборонно-промышленного комплекса на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» и федеральная целевая программа «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса (2002-2006 годы)».

Согласно им, в основу развития ОПК легла оптимизация его структуры путем формирования системообразующих интегрированных структур (ориентированных на выпуск высокотехнологичной продукции военного, двойного и гражданского назначения) для эффективного решения всего комплекса проблем – от загрузки мощностей, обновления основных производственных фондов до диверсификации производства, обеспечения правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности⁸.

За период реализации программы природ объема выпуска продукции организациями ОПК составил 39,1%, загрузка мощностей, занятых в производстве продукции военного назначения, увеличилась на 35-40%, создано дополнительно 75 тыс. рабочих мест, оказана финансовая поддержка 190 организациям, доля экспорта вооружения и военной техники России на мировом рынке вооружений увеличена до 15%⁹.

В оборонно-промышленном комплексе созданы 24 интегрированные структуры, и эта работа сейчас продолжается. В частности, в 2006-2007 гг. решался вопрос еще по 11 интегрированным структурам¹⁰.

Новая ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса РФ на 2007-2010 годы и на период до 2015 года» состоит из 3 разделов:

- мероприятия по реструктуризации ОПК;
- мероприятия по развитию технологий для разработки новых вооружений;
- мероприятия по техническому перевооружению производства для обеспечения серийных поставок военной техники.

Дальнейшая реструктуризация ОПК вызвана рядом причин. Так, распыленность ОПК по территории Российской Федерации и по объекту производства в настоящее время требует ужесточения процессов концентрации. Рассредоточение производственных подразделений ОПК объяснялось ранее действующей Военной доктриной СССР и стратегией правительства по работе тыловых субъектов в «особый период». В результате, например в авиационной промышленности, на территории РФ функционирует 13 крупных головных авиационных заводов, 6 крупных центров авиационного двигателестроения, 4 центра по разработке объектов авиационного вооружения, более десятка предприятий, занимающихся испытаниями как военной, так и гражданской авиационной техники¹¹. Такое же положение и в других оборонных отраслях промышленности.

В настоящее время главным путем вывода ОПК из системного кризиса считается холдинговая стратегия, реализующая два принципа управления: диверсификацию общественного производства и концентрацию оборонного производства в едином комплексе¹².

Но концентрация и диверсификация взаимоисключающие, совершенно не совместимые принципы управления. Прошедший пятилетний период не показал высокой эффективности этих образований, не позволил полностью четко отработать, для дальнейшего воспроизводства, их оптимальную модель. Углубленный анализ их деятельности позволит выявить причины недостаточной

эффективности и предложить новые пути совершенствования.

На наш взгляд, поставленные перед государственным управлением задачи концентрации инновационного оборонно-ориентированного производства на ограниченном числе системообразующих интегрированных научно-производственных комплексов практически трудно совмещаются с поставленными перед ОПК задачами «Программой социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы)» (утверждена Распоряжением Правительства РФ №38-р 19 января 2006 года).

Программа предусматривает «решение задач развития оборонно-промышленного комплекса на основе использования его конкурентных преимуществ путем широкой интеграции с высокотехнологичным гражданским сектором промышленности. К 2015 г. по оборонно-промышленному комплексу доля гражданской продукции должна превысить 70% общего объема производства»¹³. Экономическое содержание подобных процессов именуется диверсификацией ОПК.

Практически научно-производственный потенциал ОПК в узко корпоративных интересах отвлекается от общенациональных интересов, от основных целей создания, от оборонно-ориентированных производств. Вместе с тем, в той же программе указывается, что основное направление реализации стратегии – «создание крупных научно-производственных интегрированных структур, осуществляющих координацию и реализацию крупных проектов (программ), оптимизация и повышение концентрации производства, совершенствование корпоративного управления и уровня менеджмента»¹⁴.

На лицо явное противоречие: в одной программе в границах ОПК – «концентрация оборонного производства или расширение использования его конкурентных преимуществ путем широкой интеграции с высокотехнологичным гражданским сектором».

Мы полагаем, что основная задача инновационного развития ОПК требует уточнения объекта производства. Если ОПК будет производить 70% гражданской продукции, его вряд ли можно будет называть преимущественно оборонно-промышленным. Это скорее высокотехнологичный сектор отечественной промышленности, сектор традиционного, массового производства, в котором сосредоточена основная часть занятости и доходов населения, хозяйствующие субъекты которого получают оборонный госзаказ.

Но тогда в научно-технической политике государства для перевода на новый технологический уклад высокотехнологичного производства отечественной промышленности должны быть поставлены совершенно другие задачи. Подобное расширение круга решаемых задач, в условиях дефицита финансовых, материальных и трудовых ресурсов, требует построения иерархии целей, выделения приоритетов, узких участков реформирования, на которых будут концентрироваться ресурсы. Таким образом, механизм управления инновационными процессами в экономике вновь возвращается на традиционно действующие технологии.

Следует отметить, что современное состояние ОПК, как по качеству объекта производства, так и по состоянию основных производственных фондов, не обеспечивает требования обороноспособности и безопасности России в свете новых международных конфликтов и угроз. Среди основных факторов, влияющих на развитие оборонных отраслей промышленности, следует отметить: глобализацию экономики; стагнацию внешних рынков и изменение традиционной географической структуры сбыта продукции ВТС; возрастное ограничение квалифицированных кадров, а также низкий уровень заработной платы; низкое качество управления; финансирование национальной обороны не на должном уровне - менее 3% ВВП; технологическую деградацию (отсутствие

программ модернизации ОПК); интернационализацию инновационной деятельности и др.

Поэтому именно реформирование и развитие оборонного производства, как специализированного сектора промышленности, имеет первостепенную, стратегическую значимость для безопасности страны и ее социально-экономического развития.

Конечно, это не значит, что сфера военного производства будет развиваться обособленно от общепромышленного комплекса страны. Научные достижения оборонной промышленности должны становиться достоянием гражданского сектора промышленности в самые кратчайшие сроки на коммерческих началах. Дефицит финансовых ресурсов гражданской производственной сферы на приобретение патентов оборонной промышленности, на увеличение доли нематериальных активов в уставном капитале производителя, может покрываться льготным государственным кредитованием или прямым целевым финансированием на развитие высокотехнологичного производства гражданской сферы.

На наш взгляд, государственное инновационное развитие ОПК необходимо проводить, прежде всего, в интересах прямого целевого предназначения комплекса, т.е. в целях обеспечения национальной безопасности государства.

Ссылки

1 Витковский С.В. Оборонно-промышленный комплекс России (состояние и законодательное обеспечение) / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2006. – № 31 (283). – С. 13-23.

2 Стяжкин А.Н. Инновационно-технологическое развитие оборонных отраслей промышленности // Электронная промышленность. – 2006. – № 2. – С. 51-66.

3 Составлено по: Голиченко О.Г. Национальная инновационная система: состояние и пути ее

развития. – М.: Наука, 2006. – 396 с.; Перерва О.Л. Экономика и управление инновационными процессами на промышленном предприятии: теория, методология, практика. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005. – 280 с.

4 Итоги развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации в 2005 году и основные задачи на 2006 год / <http://www.minprom.gov.ru/activity/defence/news/20>.

5 Попова Е. Возможности инновационного развития оборонно-промышленного комплекса // Экономические стратегии. – 2008. – № 1.

6 Бажанов В.А., Соколов А.В. Инновационная значимость оборонно-промышленного комплекса // ЭКО. – 2008. – № 3. – С.3-20.

7 Чулкинов С. Оборонно-промышленный комплекс: меры модернизации // Экономист. – 2006. – № 10. – С.19-24.

8 Мысляева И.Н. Государственное регулирование оборонно-промышленного комплекса / Вестн. Моск. ун-та. Сер. Управление (государство и общество). – 2007. – № 1. – С.86-117.

9 Экономика ВПК России в 2006-2007 гг. – М.: ТС-ВПК, 2007.

10 Стяжкин А.Н. Пути и меры инновационно-технологического развития оборонных отраслей промышленности на период до 2010 года // Электронная промышленность. – 2007. – № 1. – С. 39-62.

11 Миронов С. Оборонно-промышленный комплекс: законодательные гарантии и качество управления // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 2. – С.8-15.

12 Лесных В.В. Российский оборонно-промышленный комплекс: стоит ли спешить с вертикальной интеграцией? // ЭКО. – 2007. – № 8. – С.3-20.

13 Витковский С.В. Оборонно-промышленный комплекс России (состояние и законодательное обеспечение) / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2006. – № 31 (283). – С. 13-23.

14 Алмаев М.Х., Астапов К.Л. Развитие оборонно-промышленного комплекса: законодательство и реалии / Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2005. – № 02 (254).

Информационные технологии – ресурс инновационной экономики России

Петухова С.П.,
канд. экон. наук, старший
научный сотрудник
Институт экономики РАН
Тел.: 8(499)133-63-22

Главная задача современного развития информационных технологий (ИТ) в России – смена вектора развития – переход от упора на эффективность с целью преодоления отставания отрасли к определению ее роли как фактора повышения конкурентоспособности национальной экономики. ИТ должны стать ключевым фактором, влияющим на эффективность современной производственной структуры.

Ключевые слова: информационные технологии (ИТ), вектор развития, конкурентоспособность, разработка ИТ-услуг, программное обеспечение, международное сотрудничество, экспорт высокотехнологичной продукции.

The main challenge facing the development of information technology (IT) in today's Russia is the change of direction in this development. This change is one of emphasis - from a concentration on effective catching up in the less developed areas to making the IT sector a factor in increasing the competitiveness of the national economy. The new goal has been to turn the IT sector into a key factor in improving the effectiveness of the manufacturing sector.

Главная задача современного развития информационных технологий (ИТ) в России – смена вектора развития – переход от упора на эффективность с целью преодоления отставания отрасли к определению ее роли как фактора повышения конкурентоспособности национальной экономики. Поставлены задачи превратить отрасль ИТ в ключевой фактор, влияющий на развитие инновационной экономики и эффективность современной производственной структуры. Воспринять инновации и правильно организовать инновационный процесс становится доминирующим условием развития предприятий любого типа. С каждым годом все шире и разнообразнее становится применение информационных систем в бизнесе и государственном управлении, распространяются сетевые технологии, улучшается обеспеченность населения компьютерной техникой и растет число пользователей Интернета.

Успех развития ИТ в России заключается в реализации основных направлений, разработанных правительством РФ в «Концепции региональной информатизации до 2010 г.» (2006 г.), а позже в «Стратегии развития информационного общества в России». Затем была усилена федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002-2010 гг.)». В 2008 г. разработана новая Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 гг.», предусматривающая ежегодное финансирование более 2,5 тысяч исследовательских проектов и резкое увеличение ассигнование на науку и образование¹.

Определены конкретные показатели степени реализации принятой стратегии. Так, в международных рейтингах в области развития информационного общества Россия должна находиться в числе 20 ведущих стран мира, а по уровню доступности национальной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры (ИКТ) – в десятке лидеров. Поставить столь амбициозные задачи перед страной в довольно короткие сроки позволяют тенденции развития отрасли ИКТ в стране и насыщение российского рынка ИТ.

Динамика развития сектора ИКТ в России превышает динамику экономического роста страны в целом. Темпы роста сектора ИКТ в России до наступления кризиса 2008 г. составляли в среднем 25-30% в год, т.е. выше, чем в других секторах экономики, и существенно превосходили темпы роста сферы ИКТ в Западной Европе (3-4% в год)². Общий объем сектора ИКТ в 2008г. достиг 20,4 млрд. долл., из которых 72% приходится на долю телекоммуникаций и лишь 28% занимает весь ИТ-рынок (оборудование, программное обеспечение (ПО), ИТ-услуги) (см. таблицу 1).

Некоторое замедление темпов роста ИТ-сектора в России в последние 2 года связано с завершением первой фазы насыщения российского ИТ-рынка, когда наблюдаемый рост был обусловлен исключительно увеличением импорта компьютеров, телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения. Другими словами к 2007 г. приборами и аппаратами в основном российский рынок насытился, теперь встает проблема его совершенствования и обслуживания. Поэтому российские компании вынуждены увеличивать операционные расходы на ИТ, что связано в первую очередь с ростом расходов на ИТ-персонал. В 2007 г. впервые темпы роста затрат на ИТ-персонал превысили темпы роста

Материал подготовлен
при поддержке РГНФ
(Грант № 09-02-00544 а/Б)

Таблица 1
Объем российского рынка и экспорта ИКТ

	2004	2005	2006	2007	2008
Объем рынка ИКТ России (млрд. долл.)	9,0	11,5	14,3	16,7	20,4
Темпы роста (% к предыдущему году)	—	25,4	26,6	25,4	22,0
Экспорт комп. услуг (млрд. долл.)	0,764	0,994	1,800	1,7	

Источник: материалы российской делегации на выставке ЦеБИТ, 2007; данные Росстата за 2008 г.; www.cio-world, 2008. www.ComNews.ru 25.12.2008, 26.12.2008.

ИТ-рынка. Это очень важно, поскольку в ближайшие годы дефицит ИТ-кадров будет катастрофически расти. Самыми рентабельными из российских ИКТ-отраслей являются ИТ-услуги (от 35% до 42%) и программного обеспечения (от 20% до 34%). Рентабельность же рынков продажи оборудования составляет около 12%³. Однако в отличие от рынков ИТ-услуг и ПО на настоящий день он является самым стабильным, факторы риска на нем ниже.

С момента своего формирования и вот уже около 20 лет основной мотивацией наращивания и развития ИТ была необходимость устранения этого дефицита, что примерно одинаково проявлялось во всех отраслях и на всех уровнях бизнеса. В 2007 г. «дефицитный импульс» практически сошел на нет, его сменил «рыночный импульс» развития. В основе этого «рыночного импульса» лежит то, что клиентские компании перестали приобретать компьютерное оборудование и программное обеспечение просто «чтобы было» – дефицита нет, и у некоторых образовался даже избыток ИТ-продуктов. Но теперь всем стали требоваться решения их конкретных бизнес-задач с помощью ИТ – настоящие «ИТ-решения», не в том маркетинговом смысле, который вкладывали в это словосочетание поставщики ИТ, а реальные инструменты для бизнеса, которые соответствуют совокупности основных целей приобретения ИТ: автоматизация существующих бизнес-процессов; оптимизация и разработ-

ка новых бизнес-процессов; поддержка, оптимизация и развитие ИТ-инфраструктуры необходимой для достижения предыдущих двух целей.

Это сделало 2007-2008 гг. во многом переломными для российского рынка ИТ-услуг. Он окончательно утвердился в качестве главного сегмента российского ИТ-рынка. Можно сказать, что в России в 2007-2008 гг. отмечался своего рода бум, заявки на информатизацию производства сыпались от всех отраслей и ведомств. Так, все затраты России на эти цели в 2007 г. оценивались в 220 млрд. руб. (рост 6,5% по сравнению с 2006 г.). Доля вычислительной техники (ВТ) и программного обеспечения (ПО) достигла порядка 52,0%, услуг связи – 25%, обучение – 2,8%.

В 2007 г. доля ИТ-услуг составила без малого четверть всего российского ИТ-рынка, а среднегодовые темпы роста в 2005–2008 гг. оцениваются более 25% – рекордный показатель для ИТ-рынка⁴. В структуре же мирового зрелого рынка преобладают расходы на ИТ-услуги, их доля составляет 58% (темпы роста +6%). В России же пока (до 2007-2008 г.) три четверти затрат на ИТ было связано с закупкой техники, что означает первую фазу развивающегося ИТ-рынка.

Характерно, что в 2008 г. почти все страны, показавшие рост в рейтинге по их «сетевой готовности» (т.е. общее развитие ИКТ, готовность государства развивать ИТ-услуги) по сравнению с предыдущими позициями, достигли этого за

счет улучшения сетевой инфраструктуры, а также за счет развития перспективных средств связи. ВЭФ особо подчеркивает, что многие страны за прошедшие два года значительно повысили уровень и качество образования, внедрив в этот процесс информационные технологии.

Однако все же надо отметить, что общее потребление ИТ-услуг в России растет даже быстрее, чем другие сектора ИТ-рынка. Доминирующее значение всего российского ИКТ-рынка заключается не в его величине, а в том, что потенциал его роста теперь должен определяется показателями одного из его сегментов – рынка ИТ-услуг. Данные тенденции способствуют притоку заказов в российский сектор производителей программного обеспечения для обслуживания его операционных и бизнес-процессов (биллинг, CRM, ERP-системы), бизнес системной интеграции и ИКТ-услуг, создателей новых мультимедийных продуктов (игры, аудио и видео, мобильный контент и приложения), ориентированных, прежде всего, на российский рынок. Компании, работающие в этих сегментах, смогут увеличить оборот и занять устойчивое положение на рынке России и начать экспансию на международных рынках.

Сложившаяся ситуация накладывает отпечаток на определение технологической готовности всей российской экономики, которая оценивается как довольно слабая. Это подтверждается данными Всемирного Экономического Форума (ВЭФ), в рамках которого был представлен рейтинг готовности стран к сетевому миру по степени использования современных информационных технологий. Страны оценивались по следующим параметрам – восприимчивость страны к техническим нововведениям, уровень проникновения высоких технологий в бизнес и государственный сектор, развитие сетевой инфраструктуры страны,

а также количество и качество ИКТ-сервисов, предоставляемых индивидуальным и коммерческим пользователям. Россия в рейтинге ВЭФ занимает 74-е место. Из стран БРИК - это самый слабый показатель⁵. При этом Китай поднялся на 46-е место и впервые занял первое место среди стран группы БРИК. Индия, Бразилия соответственно заняли 54-е, 59-е. Отметим также, что за последние два года РФ методично скатывается со скоростью две позиции в год.

Основные причины такого положения страны заключаются в том, что в России рынок высоких технологий развивается по своим законам, он пока еще достаточно раздробленный и своих ниш хватает всем компаниям-участникам. Основными факторами, тормозящими рост отрасли связи и информационных технологий в нашей стране, являются нестабильность экономики, которая сильно зависит от цен на нефть, низкий уровень развития телекоммуникационной инфраструктуры, а также недостаточный спрос населения на информационно-коммуникационные услуги. Вызывают опасения также российские законы и пошлины, которые могут сильно поменяться и значительно повлиять на ту или иную отрасль экономики. Если же говорить о специфике для производства электроники проблем, то главным здесь является практически полное отсутствие индустрии производства полупроводников.

Следует отметить также то, что российский ИКТ-рынок вторичен в области разработки новых технологий — системные интеграторы и ИТ-консультанты, работающие на нем, предлагают в основном решения зарубежных производителей. Исключением являются, пожалуй, лишь разработки программных комплексов, максимально ориентированных на специфику российского законодательства и отраслевых стандартов.

Большое влияние на инфраструктуру оказывает широкая территориальная отдаленность многих предприятий (холдингов) и неоднородность уровня развития ИТ в регионах, что повышает уровень сложности и масштаб практически любого ИТ-решения, реализуемого для крупной корпоративной структуры, а также требования к системному интегратору. Кроме того, существующий налоговый климат для российских ИТ-компаний пока не идет в сравнение с условиями в тех странах, которые добились успеха на мировом рынке ИКТ.

И все-таки, тем не менее, процесс информатизации в нашей стране набирает обороты. Особенно успешны крупные государственные проекты. В то время как в США и Западной Европе объем ИТ-рынка падает, в России он растет. Это указывает на то, что руководство российских компаний уже осознано необходимость сокращать издержки производства и с этой целью внедрять компьютерные технологии в бизнес-процесс. Именно это понимание и стимулирует рост расходов на ИТ. Хотя из-за кризиса объем инвестиций в 2008 г. составил примерно 80% от объема 2007 г., а в 2009 г. он будет составлять до 70% от объема инвестиций в 2008 г.⁶

Большое значение в развитии российского ИТ-сектора в 2007-2008 гг. отводится возрастающей роли государства. В качестве примера можно назвать реализацию национальных проектов в сфере образования, поскольку в государственном бюджете выделена особая статья на оснащение информационными технологиями школ и вузов. Еще одним проявлением возрастающей роли государства является ужесточение контроля за исполнением правил лицензирования ПО и соблюдением авторских прав коммерческими организациями и государственными структурами.

Из других заметных тенденций последних двух лет выделя-

ется тенденция корпоративных слияний и поглощений, ведущая к консолидации и укрупнению российских ИТ-компаний на рынке. Крупные компании-поставщики услуг, стремясь укрепить позиции в регионах, приобретают региональные сервисные компании; фирмы-интеграторы поглощают поставщиков специализированных услуг, расширяя, таким образом, спектр и качество предлагаемых клиентам технологий. Наиболее ярким свидетельством этого процесса является слияние компании IBS с консалтинговой группой «Борлас» и образование в результате этого объединенной структуры, уникальной по своим финансовым, кадровым и технологическим ресурсам, которая может претендовать на роль абсолютного лидера среди российских поставщиков ИТ-услуг.

Позитивной тенденцией последних лет является образование Российской ассоциации информационных технологий (РИТА), национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий (АПКИТ), Некоммерческого партнерства «РУССОФТ», консорциума «Инфорус» и др. С учетом зарубежного опыта интеграция российских производителей в форме профессиональных объединений является перспективной и эффективной.

Многие российские ИТ-компании уже отработали систему эффективного сбыта своей продукции на отечественном рынке. К ним относится большинство ведущих российских системных интеграторов и дистрибуторов компьютерной техники и ПО, таких как «Vervysell», «Ланит», «Крок», «IBS», «Техносерв», «Микротест» и др. Фирмы «Cognitive Technologies», «CBOSS», «Диасофт», «Лаборатория Касперского», «Галактика» и другие активно развивают российский рынок ПО. Производством компьютерной техни-

ки занимаются объединения «Крафтвей», «НКК», «К-системс», «R-Style», а концерн «Ситроникс» (дочерняя компания АФК «Система») вовлечен в производство и дистрибуцию широкого ассортимента ИКТ-продукции и услуг. Все эти мероприятия по совершенствованию телекоммуникационной инфраструктуры и рынка ИТ будут способствовать скорейшему вхождению России в мировое информационное сообщество.

Важным фактором является возрастающая ИТ-грамотность специалистов компаний, появление поколения молодых профессионалов и благоприятная бизнес-почва для их развития. Сегодня предприятия более взвешенно подходят к построению информационной инфраструктуры и рассматривают ИТ комплексно.

Для создания благоприятных условий, способствующих росту ИТ-сектора в России необходимы масштабное развитие технологической инфраструктуры, инвестиции в формирование системы разработки и внедрения инноваций, поддержание конкурентного экономического климата и активное участие государства. Жаждой информатизироваться охвачены практически все ведомства России.

Россия не имеет возможности отставать в стороне от общемировых процессов, связанных со все большим влиянием информационных технологий на жизнь. Но последствия мирового ИТ-кризиса сказались в России и странах СНГ в значительной степени. Прежде всего, потому, что достаточно поздний старт массовой информатизации оставил еще слишком много пробелов в реализации жизненно-необходимых для бизнеса ИТ-решений. Однако тенденции западного рынка оказали свое влияние на формирование более прагматичного отношения к ИТ со стороны заказчиков. По оценке экспертов российский сектор

ИКТ в 2008 г. занял 5-е место в Западной Европе по объему предоставляемых услуг. Однако некоторые аналитики считают, что в ближайшие годы рост замедлится и этот показатель составит около 19% в год, поскольку рынок будет перенасыщен⁷.

По предварительным оценкам в 2009 г. российские компании будут снижать затраты на информтехнологии, а часть ИТ-задач отдадут сторонним компаниям. Затраты российских компаний на ИТ сократятся в 2009 г. в долларовом выражении на 22,1%. Так, уже во 2-й половине 2008 г. рост продаж ИТ-услуг и продуктов российским корпоративным клиентам замедлился до 10,5% с примерно 35% годом ранее⁸. В 2009 г. все сегменты рынка сократятся (в долларовом исчислении), и сильнее всего — продажа ПО (на 30,8%). Спрос на ИТ-услуги снизится, по оценке IDC, на 28,4%, а на оборудование — на 18,4%⁹.

В целом в условиях кризиса вариантом оптимизации ИТ-затрат для заказчиков может стать аутсорсинг, который на протяжении нескольких лет в России является популярным направлением. Так, российские компании на аутсорсинг в сфере ИТ в 2007 г. потратили 532 млн. долл. Это составило 12,1% всего российского рынка ИТ-услуг, а по уровню затрат на ИТ-аутсорсинг Россия находится на 11 месте в мире. В странах Западной Европы на ИТ-аутсорсинг приходится 20%, а в США — 40% рынка ИТ-услуг¹⁰. Опыт западных стран показывает, что экономические спады последних лет сопровождались ростом инвестиций в аутсорсинг. Активному развитию рынка аутсорсинга в России мешает отсутствие правового поля и самого понятия «аутсорсинг» в законодательстве страны. Однако, несмотря на сокращение рынка ИТ-услуг в целом, объемы ИТ-аутсорсинга в 2009 г. не будут сильно снижаться. Аутсорсинг может стать един-

ственным сегментом российского ИТ-рынка, который не страдает от кризиса.

В корпоративном секторе в последние годы прослеживается смещение спроса от услуг по внедрению и поддержке отдельных элементов инфраструктуры к комплексным решениям. Суммарная доля затрат на услуги по созданию ИТ-решений для управления инфраструктурой и решений для поддержки бизнес-процессов составила 21% от 1,8 млрд. долл.¹¹, потраченных на все услуги ИТ в России. Группу наиболее успешных компаний в 2006-2007 гг. возглавили объединения «IBS», «Борлас», «Ланит», «Крок» и «Парус». Предполагается, что ежегодный прирост услуг по созданию решений в России в ближайшие пять лет составит в среднем, 27,4%. В 2009 г. их общий объем может достичь 1,3 млрд. долл., 23% от всего рынка ИТ-услуг¹². Рынок решений для поддержки бизнес-процессов отражает развитие всего рынка ИТ-услуг, которые все заметнее ориентируются на консалтинг и внедрение прикладного ПО.

Перспективным направлением повышения эффективности экономики России и развития ИКТ в России является разработка собственного (принадлежащего российским фирмам) тиражируемого программного обеспечения (ПО) в прикладных отраслях. С одной стороны, рынок прикладных программ является более емким, чем рынок инфраструктурных продуктов, который уже поделен между ведущими зарубежными компаниями. С другой стороны, — такие российские компании, как «АВВУ» (электронные словари, системы распознавания текста), «PROMT» (системы автоматического перевода), «Лаборатория Касперского» (антивирусные программы) успешно продвигают свое коробочное ПО на зарубежных рынках, несмотря на ограниченность маркетинговых бюджетов. Кроме создания рабочих мест для

программистов, разработка собственного ПО способствует повышению экспортного потенциала страны. Экспорт ПО в 2005 г. составил около 1 млрд. долл., в 2006 г. – более 1,3 млрд. и в 2007 г. более 1,7 млрд. долл. и темпы роста прогнозируются стабильными¹³.

Россия не просто сравнялась с передовыми странами в области некоторых сегментов ИКТ, но и превзошла их. Это область информационных технологий – создание программного обеспечения и оказание услуг в этой сфере. Ряд отечественных фирм создает продукты, которые пользуются колоссальным спросом за рубежом, даже у мировых лидеров: компании «Параллель График», «Компания 1С» и др. Девять из 10 крупнейших мировых хостинг-провайдеров для управления виртуальными серверами используют программное обеспечение компании SW Soft, все разработки которой делаются в Новосибирске российскими программистами. Группа «Транзас» конкурирует с ведущими мировыми производителями систем навигации, систем управления движением судов, морских и авиационных тренажеров и электронных морских карт. Услугами наших разработчиков пользуются международные компании Интел, Майкрософт, Моторола, Боинг, АйБиЭм, Бэнк оф Америка, Ксерокс, Самсунг Электроникс. Российские разработчики научились создавать уникальные и надежные программные решения, аналоги которых западные корпорации предложить не могут. И эти решения не только востребованы, но и конкурентоспособны на мировом рынке.

Еще одним ускоренно развивающимся направлением ИКТ является офшорная разработка ПО. Пока офшорное программирование существенно уступает по экспортному потенциалу разработке собственного тиражируемого ПО. Косвенным показателем объема операций по офшорному

программированию в России является стоимость экспорта компьютерных услуг, рассчитанная на основе данных платежного баланса. Объем услуг по разработке ПО, выполненных российскими компаниями для западных фирм на субподрядной основе, составляет 400 млн. долл., из них 68% было реализовано в США и Канаде, в Скандинавских странах – 15%, в ФРГ и Швейцарии – 12%, в других странах – 5%¹⁴.

Развитие сферы офшорной разработки ПО в России сдерживают неблагоприятный имидж страны, сложность доступа российских фирм на рынок зарубежных заказчиков, отсутствие опыта управления комплексными проектами в данной области, небольшое количество сертифицированных предприятий, слабые позиции профессиональных ассоциаций, неразвитость инфраструктуры связи, несовершенство защиты интеллектуальной собственности и регулирования внешней торговли и др.

Большое значение для использования ИТ как ресурса инновационной экономики имеет реализация Государственной программы «Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий». Одной из задач этой программы является стимулирование развития высокотехнологичных отраслей, в том числе ИКТ. Пилотными зонами для развития этой программы стали Московская, Калужская, Нижегородская, Новосибирская, Тюменская области, а также Петербург и Республика Татарстан. Результатом выполнения этой программы станет создание к концу 2011 г. около 75 тыс. рабочих мест в сфере высоких технологий. Кроме того, правительство РФ создало Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий (РИФИКТ), что позволит шире привлекать частные инвестиции в сектор ИКТ (как во многих странах мира).

Успех строительства технопарков позволит российским

ИТ достичь определенной критической массы, которая подразумевает концентрацию предприятий в определенном регионе для заполнения всех клеток иерархии электронной инженерии, обеспечение постоянного притока квалифицированной рабочей силы и организацию замкнутого цикла «разработка-производство-продажа-новая разработка». На X1X европейской региональной конференции по телекоммуникациям и связи 2008 г. в Италии было отмечено, что ИТ действительно способствуют росту эффективности экономики, но только по достижении минимального порога их развития, некоей критической массы, прежде чем они начнут оказывать существенное позитивное воздействие на всю экономику страны. Как только страны достигают этого порога, повышение развития ИКТ начинает оказывать позитивный эффект на рост ВВП на душу населения. Страны, превосходящие этот порог развития – США, четыре скандинавские страны, Великобритания, Нидерланды и Швейцария – имеют и наивысшие показатели по факторам, способствующим инновационному развитию экономики этих стран.

В России для получения такой критической массы должен быть создан новый центр развития гражданской электроники с концентрацией в виде кластера инкубированных компаний всех уровней электронной инженерии с учетом множества факторов, влияющих на успех строительства аналогичных глобальных технопарков в мировой практике.

Однако даже наличие высокого интеллектуального потенциала не является достаточным условием для развития наукоемких отраслей, для этого требуется еще соответствующий капитал – венчурный капитал. Если в стране нет достаточного объема венчурного капитала, то инновационного развития обеспечить невозможно. Толь-

ко крупные корпорации имеют достаточно средств, чтобы нести риски и заниматься серьезными инновациями. Поскольку в России собственного венчурного капитала почти нет, необходимо обеспечение притока иностранных инвестиций. Без создания условий, которые бы сделали приоритетные наукоемкие отрасли, в частности, сектор ИКТ, более привлекательными для иностранного капитала, невозможно изменить сложившуюся ситуацию. Выходом может стать создание льготных условий для ведения бизнеса в конкретных сегментах развития ИТ, причем разнообразные льготы (налоговые, таможенные и др.) должны быть адресными.

Венчурное финансирование весьма динамичного сектора экономики ИКТ является достаточно перспективным делом. На этом рынке изменения происходят очень быстрыми темпами. Поэтому конкурировать на мировом рынке можно только за счет позиционирования в новых сегментах ИТ, которые еще никем не заняты, с теми продуктами и услугами, кото-

рые еще не существуют на рынке. Прорыв для российского сектора ИКТ может быть обеспечен именно благодаря инновационному бизнесу. В качестве примера можно привести компании, которые занимаются созданием систем, т. е. системных интеграторов, где очень высока доля интеллектуального труда, и важную роль играют сложные решения. Российским ученым принадлежит огромное число самых передовых изобретений и открытий в области информационных технологий. Развитие национального сектора информационных технологий может стать хорошей платформой для формирования диверсифицированной экономики, ориентированной на внедрение инноваций. Кроме того, использование существующего интеллектуального потенциала в России позволит ей занять соответствующее место в мировой информационной системе.

Ссылки

¹ Поиск № 23 (993), 6 июня 2008 г.

² Материалы российской делегации на выставке ЦеБИТ, 2007.

³ Развитие рынка ИКТ в России // ИнформКурьерСвязь. 2007, №8.

⁴ Мир связи. 2008. № 3.

⁵ www.cybersecurity.ru 03.03.2009.

⁶ www.politcom.ru/3276.html; www.cybersecurity.ru 2009.27.03.

⁷ Science and technology for development: the new paradigm of ICT. Prepared by the UNCTAD secretariat, UNITED NATIONS, New York and Geneva, 2007.

⁸ www.ComNews.ru 16.03.2009.

⁹ www.bit-prime-tass.ru 15.03.2009.

¹⁰ www.rbcdaily.ru 03.03.2009; Бизнес интеграция, 26.01.2009.

¹¹ По данным исследования «IDC Russia Personal Computing 2006-2010 Forecast and 2005 Vendor Shares».

¹² Там же.

¹³ www.CIO World.ru 2008.14.03.

¹⁴ Оценка британской консультационной фирмы «Aberdeen Group»; www.CIO World.ru 2007.07.06.

Оценка экологического качества ЖКУ как инновационный фактор повышения эффективности функционирования жилищно-коммунальной сферы

Мальшев Игорь Вениаминович,
к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента филиала Санкт-Петербургского инженерно-экономического университета г. Апатиты

Иванова Юлия Владимировна,
к.э.н., докторант кафедры «Экономика строительства» Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета

Аннотация. В настоящее время весьма актуальным является не только бесперебойное предоставление и обеспечение доступности традиционных жилищно-коммунальных услуг (водопровод, канализация, отопление, сбор и вывоз мусора и пр.), но и их экологичность. В статье в рамках реализации системного подхода к развитию жилищно-коммунальной сферы предложена оценка экологического качества жилищно-коммунальных услуг, которые являются основным продуктом функционирования жилищно-коммунальной сферы.

Annotation. At present extremely urgent is not only uninterrupted assignment and guarantee of accessibility of traditional housing and utilities services (water pipe, canalization, heating, collection and the removal of rubbish the rest), but also their ecology. In the article within the framework of the realization of systems approach to the development of housing and utilities sphere is proposed the estimation of the ecological quality of the housing and utilities services, which are the basic product of the functioning of housing and utilities sphere.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги, жилищно-коммунальная сфера, экологичность, эколого-экономическая оценка качества жилищно-коммунальных услуг.

The keywords: housing and utilities services, housing and utilities sphere, ecology, the ecological- economic estimation of the quality of housing and utilities services.

Экологизацию жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) необходимо осуществлять не только в целях обеспечения охраны окружающей среды, но и, в первую очередь, защиты здоровья людей, поскольку здоровье населения тесно связано с качеством жилья и его эксплуатацией, на которое оказывают влияние совокупность факторов (используемые строительные материалы и технологии, грунт под зданием, степень очистки питьевой водопроводной воды, урбанизация и др.). Поэтому степень защищенности или безопасности человека в своем жилье не следует понимать в узком смысле соблюдения лишь гигиенических норм.

В частности, имеется противоречие между техническим и экономическим пониманием экологического качества ЖКУ. Так, технически качество ЖКУ может быть высоким, но эколого-экономически – весьма низким. Например, питьевая водопроводная вода на станциях проходит многоступенчатую очистку и соответствует ГОСТам, нормам и требованиям по качеству, однако, попадая к потребителю, вода может уже и не обладать указанными свойствами в связи с тем, что водопроводные сети изношены более чем на 60 % и в воде может содержаться высокая доля несанкционированных примесей, ржавчины, бактерий, микроорганизмов и проч.

Поэтому, с одной стороны, качество воды у производителя с технической точки зрения можно считать высоким, а с другой – с точки зрения эколого-экономической эффективности для потребителя весьма низкой. Следовательно, качества ЖКУ нельзя признать соответствующим как требованиям экологической безопасности, так и потребностям граждан. Кроме того повышение качества, как правило, требует дополнительных затрат и, значит, возникает проблема экономической оценки качества. В этой связи возникает объективная потребность определять не просто экономическую эффективность, а осуществлять эколого-экономическую оценку качества.

Таким образом, под экологическим качеством ЖКУ следует понимать степень удовлетворения ими потребностей населения в экологически безопасных жилищных и коммунальных услугах в экономически достаточном объеме. Поэтому оценка, прогнозирование и предложение экологически безопасных ЖКУ на основе потребностей населения и имеющихся у него финансовых ресурсов должны базироваться на предварительном выявлении показателей потребления им «инновационных» ЖКУ, то есть на платежеспособном спросе на экологически чистые ЖКУ. Значит, отношение экологического качества ЖКУ к затратам на их удовлетворение характеризует уровень качества экологичных ЖКУ.

Однако уровень качества экологичных ЖКУ отражает одни только потенциально заложенные в ЖКУ возможности. Соответствие качества существующей общественной потребности в экологически чистых ЖКУ должно учитываться в показателе интегрального качества экологичных ЖКУ, отражающем соотношение суммарного полезного эффекта от производства и потребления экологически безопасных ЖКУ и суммарных затрат на их создание и потребление.

Целесообразно сопоставить понятие показателя интегрального качества экологических ЖКУ с понятием потребительской стоимости ЖКУ, поскольку там, где прекращается потребность в какой-нибудь определенной потребительской стоимости, товар (экологические ЖКУ) перестает быть потребительской стоимостью. В жилищно-коммунальной сфере (ЖКС) сами ЖКУ находятся в функциональном процессе, поэтому решающее значение приобретает группа комплексных свойств, называемых потребительскими (экологически безопасные материалы водопроводных, канализационных труб, радиаторов отопления, технологии, стройматериалы, отсутствие вредных химических выделений, нарушений ионного и озонного режима жилых помещений, шума и инфразвука, низкий электромагнитный фон и т. п.). Структура этих свойств предопределяется, прежде всего, целевым назначением экологических ЖКУ и обеспечивает их потребительские качества.

В процессе экономической оценки качества экологических ЖКУ нами предлагается использовать частные, косвенные и укрупненные показатели качества.

I. Частные показатели качества экологических ЖКУ характеризуют одно из их свойств:

- полезность (удовлетворение потребности в экологически безопасных ЖКУ, способствующих здоровью нации и повышению качества жизни);
- технологичность (эффективность конструкторских и технологических решений при производстве и поставке ЖКУ, трудоемкость, энергоемкость);
- надежность (гарантированность предоставления экологических ЖКУ);
- эстетичность предоставления ЖКУ.

II. Косвенные показатели качества – это штрафы за предоставление некачественных ЖКУ, объем и удельный вес ко-

торых определяется по критерию экологичности.

III. Укрупненные показатели качества характеризуют качество предоставления экологических ЖКУ независимо от вида жилищного фонда (индивидуальное, массовое) и предназначения (типовое, благоустроенное, элитное):

- удельный вес ЖКУ, имеющих экологический паспорт в общем объеме оказываемых ЖКУ;

- удельный вес предоставленных экологических ЖКУ, соответствующих мировым стандартам в общем объеме оказанных ЖКУ;

- удельный вес жилищно-коммунальных организаций, предоставляющих экологические ЖКУ в общем объеме обслуживаемых организаций;

- удельный вес предоставляемых ЖКУ, при производстве которых использовались сертифицированные технологии, материалы и компоненты, оборудование в общем объеме оказываемых ЖКУ;

- удельный вес жилых зданий с экологически безопасной отделкой квартир в общем объеме жилья;

- удельный вес жилых зданий с экологически безопасными материалами водопроводных, канализационных труб, радиаторов отопления;

- средневзвешенный балл экологических ЖКУ;

- средний коэффициент экологичности ЖКУ.

С учетом вышеизложенного мы полагаем, что основной задачей экономической оценки качества экологических ЖКУ является изучение динамики перечисленных показателей, выполнения плана по их уровню, причин их изменения и обоснование полученных результатов.

При расчете укрупненных показателей качества экологических ЖКУ следует использовать средний коэффициент экологичности ЖКУ, который определяет экологическую безопасность и чистоту оказываемых ЖКУ, т. е. долю экологичности ЖКУ:

$$K_{\text{эк}} = \frac{\sum (Q_{\text{ЖКУ}i} \cdot P_i)}{Q_{\text{ЖКУ общ}} \cdot P_{\text{ПДПЭ}}}, \quad (1)$$

где $K_{\text{эк}}$ – средний коэффициент экологичности предоставляемых ЖКУ i -го вида, доли;

$Q_{\text{ЖКУ}i}$ – объем предоставления экологических ЖКУ i -го вида, усл. ед. (единица измерения в зависимости от вида ЖКУ);

P_i – стоимость 1 усл. ед. экологических ЖКУ i -го вида, руб.;

$Q_{\text{ЖКУ общ}}$ – общий объем предоставления ЖКУ i -го вида, усл. ед.;

$P_{\text{ПДПЭ}}$ – стоимость 1 усл. ед. ЖКУ с предельно допустимым порогом экологичности, руб.

Кроме того важной задачей экономической оценки качества экологических ЖКУ является определение влияния качества экологических ЖКУ на стоимостные показатели работы организаций ЖКС: объем предоставления ЖКУ, выручку от реализации услуг, прибыль:

$$\Delta Q_{\text{ЖКУ}} = (P_1 - P_0) \cdot Q_{\text{ЖКУ}} \quad (2)$$

$$\Delta \text{ВР}_{\text{ЖКУэ}} = (P_1 - P_0) \cdot Q_{\text{рЖКУэ}}, \quad (3)$$

$$\Delta \text{П}_{\text{ЖКУэ}} = [(P_1 - P_0) \cdot Q_{\text{рЖКУэ}}] - [(C_1 - C_0) \cdot Q_{\text{рЖКУэ}}], \quad (4)$$

где $\Delta Q_{\text{ЖКУэ}}$ – изменение объема предоставления экологических ЖКУ, руб.;

$\Delta \text{ВР}_{\text{ЖКУэ}}$ – изменение выручки от реализации экологических ЖКУ, руб.;

$\Delta \text{П}_{\text{ЖКУэ}}$ – изменение прибыли от предоставления экологических ЖКУ, руб.;

P_0 – стоимость 1 усл. ед. ЖКУ с предельно допустимым порогом экологичности, руб.;

P_1 – стоимость 1 усл. ед. ЖКУ, уровень экологичности которых выше предельно допустимого порога, руб.;

C_0 – себестоимость производства 1 усл. ед. ЖКУ с предельно допустимым порогом экологичности, руб.;

C_1 – себестоимость производства 1 усл. ед. ЖКУ, уровень экологичности которых выше допустимого порога, руб.;

$Q_{\text{ЖКУ}}$ – объем производства ЖКУ с предельно допустимым порогом экологичности, усл. ед.;

$Q_{p_{ЖКУ}}$ – объем реализации ЖКУ, уровень экологичности которых выше предельно допустимого порога, м².

В рамках разработки системы оценки качества экологических ЖКУ предлагаются методы экономической оценки качества экологических ЖКУ:

– общие методы, применяемые на стадии производства ЖКУ (позволяют дать оценку экологического качества ЖКУ);

– единичные методы, используемые на стадии предоставления ЖКУ и доставки их до потребителя (позволяют оценить экологическую безопасность внешней среды в процессе доставки ЖКУ до потребителя);

– полные методы экономической оценки качества экологических ЖКУ (учитывают все свойства, характеризующие экологическое качество ЖКУ);

– упрощенные методы экономической оценки качества экологических ЖКУ (выборочно учитывают свойства, характеризующие экологическое качество ЖКУ).

Предложенные методы экономической оценки качества экологических ЖКУ предоставляют возможность получить полную количественную оценку интегрального качества экологических ЖКУ. При этом число свойств, характеризующее экологическое качество ЖКУ, принимается таким образом, что-

бы с его помощью можно было достаточно полно охарактеризовать экологическое качество любых ЖКУ. Так, экономическую оценку экологического качества ЖКУ следует оценивать при помощи форм. 5:

$$B_{ЖКУ} = \sum_{i=1}^n B_i \times K_i, \quad (5)$$

где $B_{ЖКУ}$ – экономическая оценка экологического качества ЖКУ, в баллах;

B_i – количественная оценка i -го свойства, характеризующего экологическое качество ЖКУ, в баллах;

K_i – коэффициент важности i -го свойства, характеризующего экологическое качество ЖКУ, в долях;

Коэффициент важности i -го свойства, характеризующего экологическое качество ЖКУ, определяется через следующее соотношение:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n K_i = 1, \\ 0 < K_i > 1, \end{cases} \quad (6)$$

где n – число свойств, характеризующих экологическое качество ЖКУ, учитываемых при оценке качества.

Таким образом, комплексная оценка экологического качества ЖКУ $B_{ЖКУ}$ заключается в интервале $0 < B_{ЖКУ} < 100$ баллов.

Коэффициент весомости K_p ,

в отличие от подавляющего числа методик оценки качества ЖКУ, не учитывающую экологическую составляющую, в которых K_i устанавливается в результате экспертного опроса специалистов или принимается пропорционально затратам, необходимым на обеспечение i -го свойства, в методике, предложенной авторами, определяется с помощью метода статистической обработки проектов.

Расчет, оценка и интерпретация предложенных методов и показателей экономической оценки качества экологических ЖКУ весьма актуальны в рамках повышения эффективности функционирования ЖКС мегаполисов (таких, как Москва и Санкт-Петербург). Более того, в Санкт-Петербурге уже принято постановление Губернатора от 27 сентября 2004 г. № 843-пг «О нормативном уровне качества предоставления работ и услуг по содержанию и ремонту общего имущества жилых домов». Однако анализ указанного документа показал, что лишь один п. 2.3 реально посвящен требованиям к качеству жилищных работ и услуг, которые, по сути, являются весьма расплывчатыми, а не конкретными и измеримыми, и сводятся в основном к опросу жителей об уровне оказания им ЖКУ. В этой связи предложенная оценка экологического качества ЖКУ представляется актуальной и своевременной.

Методические аспекты совершенствования управления развитием информационно-коммуникационных технологий в регионе

Митрофанов Евгений Петрович,
канд. экон. н., доц. кафедры информационных систем Чувашского государственного университета
Тел.: 8-(8352)-43-81-38, mep79@list.ru.

Яковлев Анатолий Егорович,
д-р экон. н., проф., Чувашский государственный университет

Рассмотрены методические аспекты совершенствования управления развитием информационно – коммуникационных технологий региона. Приводятся тенденции развития бизнес-процессов предприятий при внедрении информационных технологий. Указываются факторы, влияющие на изменение стоимости владения.

Ключевые слова: управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий, инвестиции, развитие бизнес-процессов предприятий при внедрении информационных технологий, показатели для формулирования методических рекомендаций по совершенствованию управления инновационными проектами.

Methodical aspects of perfection of management are considered by development is information – communication technologies of region. Tendencies of development of business processes of the enterprises are resulted at introduction of an information technology. The factors influencing change of cost of possession are specified.

Keywords: managements of innovative projects on introduction of an information technology, investments, development of business processes of the enterprises at introduction of an information technology, indicators for a formulation of methodical recommendations about management perfection by innovative projects.

Методические рекомендации по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий предназначены помочь определить прямые и косвенные затраты и выгоды, связанные с любым компонентом использования вновь внедряемых (улучшаемых) информационных технологий региона и получить картину, которая отражала бы реальные затраты, связанные с приобретением определенных информационных технологий, и учитывала все аспекты их последующего использования [5, с. 115].

Проблема формирования методических рекомендаций по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий региона активно обсуждается из-за следующих факторов¹:

- годовые затраты на информационные технологии выросли за последние несколько лет втрое;

- непродуктивные затраты за тот же период увеличились в шесть раз;

- за 2005 год каждый компьютер предприятия прямо или косвенно «съел» более 10 тыс. дол.;

- для 55% американских предприятий бюджет на информационные технологии превышает полученную прибыль.

Было выявлено парадоксальное отсутствие достоверной взаимосвязи между размерами инвестиций и ростом прибыли. По мнению ряда авторов, использование информационных технологий приводит к увеличению производительности, но не всегда приводит к достоверному и продолжительному увеличению рентабельности.

Краткосрочное преимущество может быть получено, если информационные технологии используются способами, которые конкуренты не в состоянии быстро скопировать. Поэтому большинство предприятий-лидеров в своих сегментах сознательно идут на максимально быструю смену информационных технологий. На конкурентном рынке преимущества, полученные от творческого использования информационных технологий, приводят к тому, что новым рыночным игрокам недостаточно производить конкурентоспособную продукцию [21, с.204].

Появление новых участников рынка при ограниченных темпах его роста приводит к уменьшению прибыли в исчислении на каждого участника. Однако разумное использование информационных технологий и снижение расходов приводят к тому, что предприятие региона получает преимущество перед конкурентами в стратегическом плане. При невозможности увеличения прибыльной составляющей предприятия производится оптимизация затрат с целью получения конкурентного преимущества. Естественно, что у кого на удельную единицу продукции при прочих равных условиях затрат меньше, тот и выигрывает - если не сразу, то в обозримом будущем. Однако сокращение издержек на обработку информации приводит к росту затрат на сами информационные технологии. Особенно часто рост затрат на информационные технологии бывает вызван попытками оснастить рабочие места просто компьютером («компьютерное обжорство»). Анализ направления совершенствования управления инновационными проектами

ми по внедрению информационных технологий в США выявил, что, как минимум, четверть затрат на них является паразитной. Они не создают ничего: ни добавочной стоимости, ни новых рабочих мест (рис. 1).

В результате исследований, проведенных П. Страсманом на нескольких тысячах предприятий в полусотне стран, были получены следующие данные:

- расходы на информационные технологии возрастают, если предприятие в течение прогнозируемого периода времени устойчиво получает прибыль, и сокращаются, если прибыли нет, либо ее уровень снижается;
- чем больше квалифицированных сотрудников, тем выше расходы на информационные технологии;
- информационные ресурсы больше всего увеличиваются для «конторского служащего», не занятого в непосредственном получении прибыли;
- у большинства предприятий уровень расходов на информационные технологии

превышает величину собственного капитала.

На первый взгляд, нет ничего хорошего в том, что размер расходов на информационные технологии не связан напрямую с увеличением прибыли. Но почему же предприятия идут на такие расходы? Все станет яснее, если вспомнить, каким образом происходит финансирование предприятий на Западе.

Фактор первый: большинство западных предприятий являются открытыми, и любой человек может эти акции приобрести. Следовательно, предприятие заинтересовано в росте курса акций и выпуске их дополнительных пакетов для привлечения инвестиционных ресурсов. А привлечь ресурсы и спровоцировать интерес к своему предприятию можно, форсируя рост курса акций.

Фактор второй: успешное применение информационных технологий для упрощения бизнес-процессов позволяет снизить издержки и, соответственно, привлечь инвестиции. Поэтому демонстрация «крутиз-

ны» информационных решений на предприятии - не что иное, как попытка сделать его привлекательным для инвесторов.

Но борьба за снижение издержек с помощью информационных технологий дело само по себе достаточно затратное. Хуже всего, что такие затраты могут превысить сумму экономии. Как же правильно определить размер и направление инвестиций в информационные технологии? С этих позиций, ответ на этот указанный вопрос при разработке методических рекомендаций по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий должен формироваться на основе методологии оценки совокупной стоимости владения информационной технологией для предприятия региона.

Сейчас происходит миграция от бесперспективной модели общей стоимости информационных технологий к значительно более сложной и трудоемкой методике детального

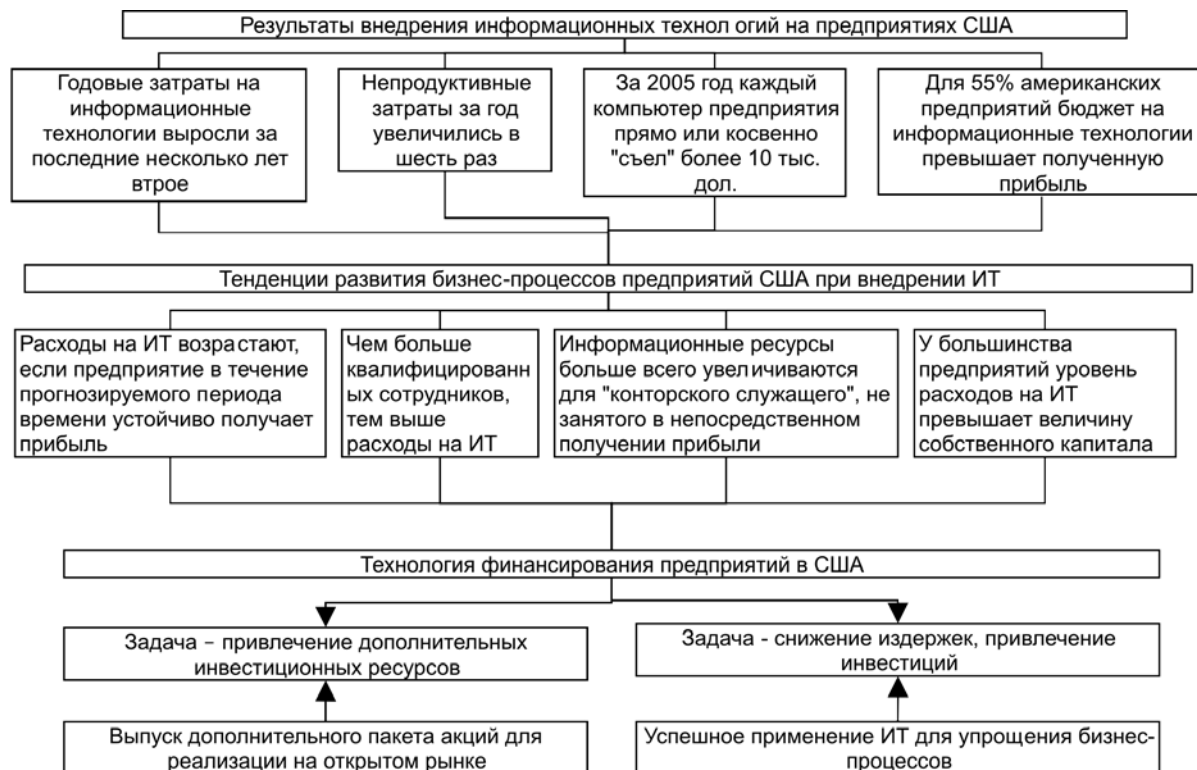


Рис.1. Тенденции развития бизнес-процессов предприятий США при внедрении информационных технологий

анализа стоимости всех составляющих затрат на информационные технологии. Это вызвано резким повышением сложности и увеличением размеров информационных технологий, что зачастую приводит к непрогнозируемому росту дополнительных затрат, вызванных широким спектром используемых технологий, а также существенно возросла и роль человеческого фактора. Основная цель подсчета стоимости владения, кроме выявления избыточных статей расхода - оценка возможности возврата вложенных в информационные технологии средств. Как еще, кроме чисто праздного любопытства, используются данные, полученные в результате подсчета? Для анализа привлекательности информационных технологий, как объекта инвестиций. И просто для оценки одной из статей расходов.

Упрощенная методика расчета TCO (total cost of ownership) при формулировании методических рекомендаций по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий дает возможность сравнивать затраты на разных временных участках (например, текущий год и прошлый, или текущий квартал и предыдущий), оценивая изменения. Самое главное, что дает эта методика - понимание структуры затрат на информационные технологии, а следовательно, и возможностей сокращения этих затрат. Основной ее недостаток заключается в том, что по ней невозможно сравнивать различные варианты внедрения (улучшения) информационных технологий.

Прямые затраты можно получить по данным бухгалтерии, определив общие затраты на

заработную плату, закупки оборудования и программное обеспечение. Также по данным бухгалтерии определяется сумма начисляемой амортизации на основные фонды, относящиеся к информационным технологиям предприятия региона.

Непрямые затраты получить всегда сложнее. Фактически невозможно определить, какую часть рабочего времени пользователи тратят на устранение сбоев или проблем на собственных компьютерах или компьютерах коллег, пока не заставить всех на предприятии вести детализированный лист учета рабочего времени (а его ведение - сама по себе задача затратная по времени). Для расчета многих статей непрямых затрат используются усредненные показатели по отраслям, которые предоставляют и постоянно обновляют консалтинговые компании.

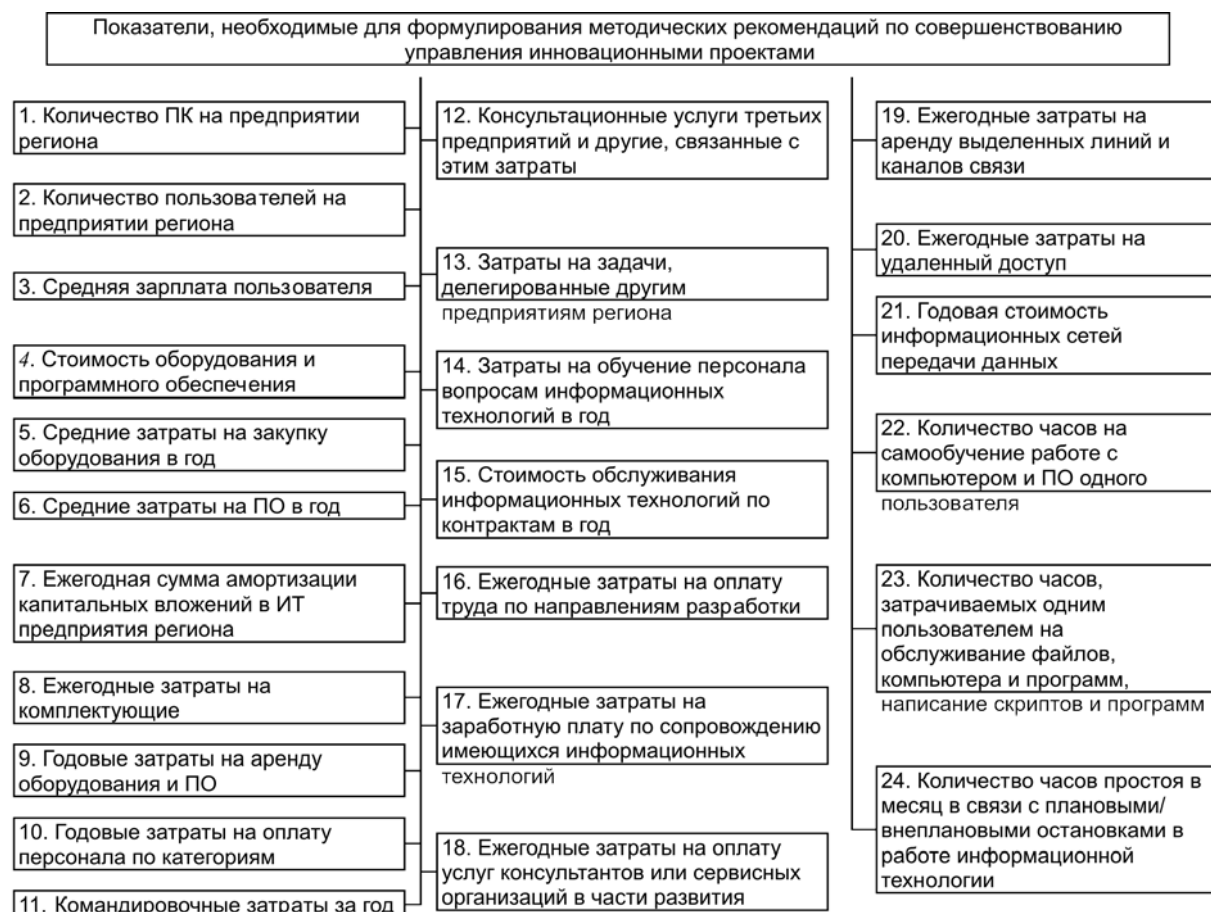


Рис. 2. Показатели, необходимые для формулирования методических рекомендаций по совершенствованию управления инновационными проектами [22, с.18]

Перед началом сбора детальной информации для формулирования методических рекомендаций по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий, существуют следующие параметры, которые необходимо знать (рис.2).

После того как на все вопросы дан ответ, расчет показывает усредненную годовую совокупную стоимость владения информационной технологией (для сравнения, в настоящее время среднее значение по США составляет около \$10 000 на компьютер).

Первое знакомство с комплексной методологией расчета при формулировании методических рекомендаций по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий на базе методики TCO может повергнуть в уныние. В результате подсчета TCO на свет обычно появляется более чем 50-ти страничный труд с многочисленными графиками и таблицами.

Чтобы получить приблизительное представление о TCO на предприятии среднего размера: 5 серверов, 250 рабочих мест, 20 принтеров и 35 сетевых устройств (концентраторов, маршрутизаторов, мостов, коммутаторов), необходимо как минимум шесть недель. Для предприятий, имеющих более 50 серверов и 1500 рабочих мест, потребуется не менее двух месяцев, с последующим подсчетом и анализом. Обычно на расчет совокупной стоимости владения информационной технологии предприятия подобного масштаба расходуется около трехсот часов (в США).

Что требуется для подсчета TCO? В первую очередь, соответствующее программное обеспечение.

Что требуется для подсчета TCO? В первую очередь, соответствующее программное обеспечение.

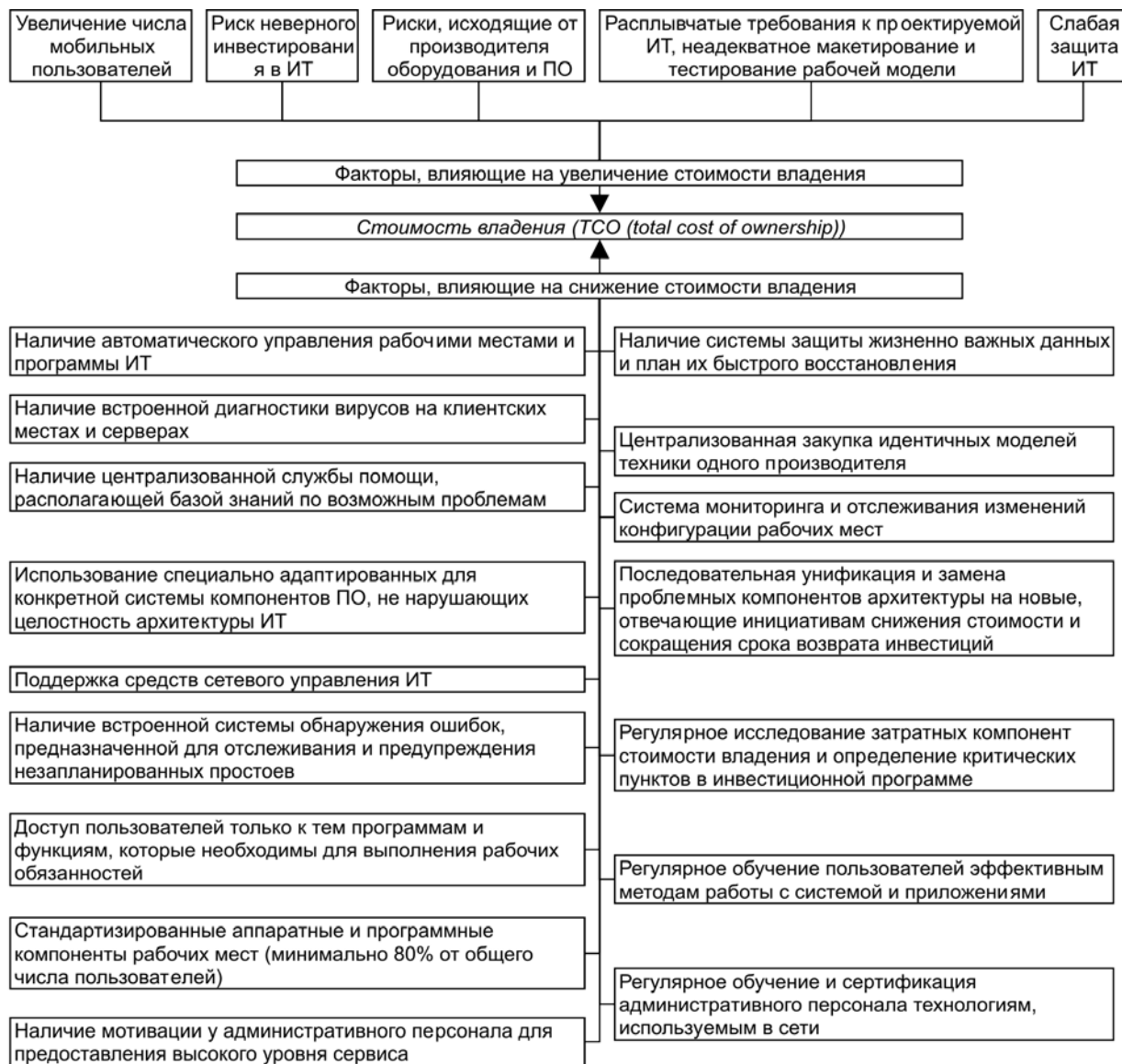


Рис.3. Факторы, влияющие на изменение стоимости владения [22, с.18]

Для расчета TCO при формулировании методических рекомендаций по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий на базе методики TCO различных решений существуют программы, которые обычно базируются на экспертах от Interpose. Например, для подсчета расходов и возврата инвестиций в сети на базе NetWare компания Novell лицензировала эксперта, который был встроен в Novell Small Business Network Advisor. Для подсчета затрат, необходимых для перехода на новые информационные технологии, стоимости владения и возврата инвестиций компания Microsoft имеет программный продукт Desktop TCO&ROI Advisor. Среди фирм, имеющих программы подсчета TCO и возврата инвестиций - Gartner Group, Intel, IBM, Symantec и др.

Однако все эти программные средства учитывают весьма специализированные компоненты информационной технологии. На сегодняшний день, наиболее полным продуктом является TCO Manager Gartner Group.

При формулировании методических рекомендаций по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий на базе методики

TCO необходимо учитывать факторы, влияющие на величину TCO (рис.3).

Хотя универсальных методов борьбы с финансовым «обжорством» компьютеров не существует и не должно существовать, большинство предприятий региона, производящих не только оборудование, но и программное обеспечение, имеет свои рецепты снижения стоимости владения. Методические рекомендации по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий региона приводятся на рис.4.

Разумное использование ИТ и снижение расходов приводят к тому, что предприятие получает преимущество перед конкурентами в стратегическом плане. При невозможности увеличения прибыльной составляющей предприятия производится оптимизация затрат с целью получения конкурентного преимущества. Естественно, что у кого на удельную единицу продукции при прочих равных условиях затрат меньше, тот и выигрывает - если не сразу, то в обозримом будущем. Однако сокращение издержек на обработку информации приводит к росту затрат на ИТ.

Инвестирование инновационных проектов внедрения информационно-коммуникацион-

ных технологий региона из венчурных фондов выступает наиболее оптимальной формой проектного финансирования. Механизм проектного финансирования инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий должен начинаться с активного поиска кредитором или инвестором таких проектов, которые можно было бы профинансировать с помощью данного метода. При этом, перед тем как принять решение о финансировании инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий, он должен быть подвергнут тщательному и всестороннему проектному анализу, состоящему из предварительной и комплексной экспертизы.

Инновационные проекты внедрения информационно-коммуникационных технологий, прошедшие этапы сравнения и отобранные из всей совокупности проектов подвергаются комплексной экспертизе, включающей финансовую и экономическую оценку. На этом этапе осуществляется также анализ проектных рисков, причин их возникновения, вырабатываются меры страхования от рисков. Параллельно идут выработка схем финансирования, расчет альтернативных вариантов, корректировка данных по проекту. При необходимости на каждом



Рис.4. Методические рекомендации по совершенствованию управления инновационными проектами по внедрению информационных технологий региона

из этапов проведения экспертизы могут привлекаться независимые эксперты и специализированные фирмы.

Комплексная экспертиза проводится уже на основе неформальных критериев, таких, как коммерческая жизнеспособность проекта внедрения информационно – коммуникационных технологий, иногда, при необходимости и возможности финансовое и общеэкономическое состояние потенциального реципиента средств, его профессиональная способность осуществлять проект, проектные риски, государственная поддержка проекта и т.д. Сферами использования для принципов проектного анализа проектов внедрения информационно – коммуникационных технологий являются определение долгосрочных целей инновационной деятельности, выявление и расчет на основе объективной и комплексной информации проектных выгод и затрат, оценка эффективности участия в проекте всех заинтересованных организаций, выявление рисков и их минимизация, оценка последствий проекта, особенно социально-экономического характера.

На основе результатов проектного анализа выносятся решение о жизнеспособности данного проекта внедрения информационно – коммуникационных технологий. Далее для проектов, прошедших комплексную экспертизу и одобренных к финансированию, разрабатываются планы финансирования, отражающие использование методов долгового проектного финансирования и инвестирования. При этом особое внимание следует уделять вопросам выявления, оценки и снижения инновационных проектных рисков.

Отбор инновационных проектов по внедрению информационных технологий с высокой степенью риска, особенно если они потребуют больших инвестиций, обычно нежелателен на предприятиях, где руководство

отличается высоким уровнем неприятия риска [13, с.99]. Это относится в большей мере к коммерческому риску, чем к техническому, поскольку последний можно ограничить, например, сужением области внедрения информационных технологий. Риск, присущий внедрению новых информационных технологий, должен быть главной заботой стратегии предприятия и отражать позицию предприятия. Но для этого следует оценить частные риски всех инновационных проектов внедрения информационных технологий, выполненных на предприятии. Наступательная стратегия, как правило, связана с большим риском, чем защитная, но и сулит большую потенциальную прибыль. Процесс планирования реализации инновационных проектов по внедрению информационных технологий должен вести к количественной оценке осознанного риска, но было бы ошибкой полагать, что он способен предугадать любую случайность.

Литература

1. Афонин И.В. *Инновационный менеджмент* / И.В. Афонин. М.: Гардарики, 2005. 224 с.
2. Барютин Л. *Основы инновационного менеджмента* / Л. Барютин. М.: Экономика, 2004.
3. Василевская И. *Инновационный менеджмент* / П. Вахрин. М.: РИОР, 2004.
4. Вахрин П. *Инвестиции* / П. Вахрин. М.: Дашков и Ко, 2005.
5. Веснин В. *Стратегическое управление* / В. Веснин. М.: ТК Велби, 2004.
6. Воронцовский А. *Инвестиции и финансирование: методы оценки и обоснования* / А. Воронцовский. СПб.: Санкт-Петербург, 2003.
7. Гобарева Я. *Информационные системы и технологии* / Я. Гобарева. М.: Финансы и статистика, 2005.
8. Гурков И. *Инновационное развитие и конкурентоспособность* / И. Гурков. М.: ТЕИС, 2003.

9. Гуслистый А. *Управление инвестициями* / А. Гуслистый. М.: Интернет-Трейдинг, 2005.

10. Емельянов С. *Информационные технологии регионального управления* / С. Емельянов. СПб.: Едиториал УРСС, 2004.

11. Завлин П.Н. *Основы инновационного менеджмента: учебное пособие* / П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндель. М.: Экономика, 2001.

12. Зинов В. *Менеджмент инноваций* / В. Зинов. М.: Дело, 2005.

13. Ивасенко А. *Информационные технологии управления* / А. Ивасенко. М.: Кнорус, 2005.

14. Костров А.В. *Информационный менеджмент. Эффективность информационных систем* / А.В. Костров. Владимир: ВлГПУ, 2002.

15. Лойко В.И. *Информационные системы и технологии в экономике* / В.И. Лойко. М.: Финансы и статистика, 2003.

16. Риммер М.И. *Экономическая оценка инвестиций* / М.И. Риммер. СПб.: Питер, 2005.

17. Саак А.Э. *Информационные технологии управления* / А.Э. Саак. СПб.: Питер, 2005.

18. Сгибнев А.В. *Информационные технологии и реинжиниринг бизнес-процессов предприятий* / А.В. Сгибнев. М.: Комкнига, 2005.

19. Скрипкин К.Г. *Экономическая эффективность информационных систем* / К.Г. Скрипкин. М.: ДМКпресс, 2002.

20. Тронин Ю.Н. *Информационные системы и технологии в бизнесе* / Ю.Н. Тронин. М.: Альфа-Пресс, 2005.

21. Хотяшева О.М. *Инновационный менеджмент* / О.М. Хотяшева. СПб.: Питер, 2005.

22. Цыбулевский В.А. *Управление инновационными проектами по внедрению информационных технологий на предприятии: автореферат дис. ... канд. экон. наук* / В.А. Цыбулевский. М.: 2006.

23. Юркевич Е.В. *Введение в теорию информационных систем* / Е.В. Юркевич. М., 2008.

Принципы построений инновационных бизнес-моделей корпоративных структур

Беляев Юрий Константинович,
к.э.н., профессор, зам. зав. кафедрой
менеджмента ГОУ ВПО «Российская
экономическая академия им. Г.В. Пле-
ханова»
Тел. 8 (495) 237 92 58 (раб.)
E-mail: buk1374@mail.ru

В статье рассматриваются актуальные проблемы формирования и внедрения организационно-управленческих инноваций в бизнесе-моделировании. Обобщены и систематизированы подходы зарубежных и российских исследователей к интерпретации ключевых понятий и категорий, применяемых при построении бизнес-моделей корпоративных структур. Обоснован вывод о необходимости использования антикризисной модели деятельности компаний. Намечены направления дальнейшего анализа данных проблем.

Ключевые слова: бизнес-модель, управленческие инновации, корпоративная архитектура, бизнес-идея, корпоративная стратегия, антикризисное управление.

Topical problems of formation and adoption of organizing management innovation into business-modelling are considered in this article. Foreign and Russian researches' approaches are generalized and systematized to the interpretation of the key concepts and classes, which are applied in the constructions of business models' corporate structures. A conclusion about the necessity of using crisis management model operation of company is based. The directions of further case studies are marked.

Key words: business model, management innovations, corporate architecture, business-idea, corporate strategy, crisis management direction.

Собственники и топ-менеджмент крупных российских компаний, как частных, так и государственных часто недооценивают на- сущной необходимости выстраивания рациональной и эффективной модели организации ведения бизнеса, ошибочно полагают будто для осуществления корпоративных целей достаточно накоп- ленного опыта, интуиции и озарения. Однако сегодня этого стано- вится мало. Растущая конкуренция со стороны участников рынка в условиях нестабильности, неопределенности внешней среды, усугубляемых глобальным экономическим кризисом, возникновение новых рисков и угроз бизнесу, непрерывные технологические вы- зовы заставляют компании оптимизировать существующие либо переходить на принципиально иные бизнес-модели. В свою оче- редь принятие обоснованных стратегических управленческих ре- шений во многом предопределяется фактически сложившейся бизнес-моделью со всеми ее преимуществами и недостатками.

Несмотря на проявляемый со стороны отдельных ученых и спе- циалистов-практиков интерес к данной проблематике, имеющие- ся наработки в области формирования эффективных, адекватных рыночной ситуации бизнес-моделей в ряде зарубежных и отече- ственных компаний (прежде всего консалтинговых), многие аспек- ты бизнес-моделирования, как это будет показано ниже, нуждаю- тся в дальнейшем анализе.

Следует подчеркнуть, что в настоящей статье речь идет не об углублении понятия управленческой модели как таковой¹, а об осо- бенностях моделей, задающих тот или иной вариант поведения бизнес-структуры в рыночной среде.

Бизнес-модели, как представляется, могут быть отнесены к клас- су эскизных, структурно-логических моделей. В самой общей ин- терпретации они представляют собой описание операций бизне- са, его компонентов, функций, генерируемых доходов и расходов Ж. Подобные определения широко отражены и в других источни- ках.

Исследованием, проведенным IBM Business Consulting Services [4] установлено, что руководители компаний обычно выделяют три типа инноваций: на уровне продукта или услуги, на уровне опера- ций и **на уровне бизнес-модели** (выделено автором). Последний тип связан с изменением структуры и финансовой модем органи- зации, приводящим к устойчивым финансовым результатам.

При этом выяснилось, что два из трех основных источников инноваций лежат за пределами организации. Помимо сотрудни- ков компании (их отметили более 40% респондентов) наиболь- ший вклад в копилку новых идей внесли партнеры по бизнесу (ме- нее 40%) и клиенты (36%). Заметно отстали конкуренты, консуль- танты, внутренние исследовательские подразделения и отделы по работе с клиентами. Генеральные директора компаний в своем большинстве также признали, что инновации - одна из их главных обязанностей. Сотрудничество с лояльными партнерами в долго- срочной перспективе - источник новых концепций и идей.

Таким образом, радикальные изменения (трансформации) биз- нес-моделей становятся императивными требованиями ведения бизнеса. Успешная компания должна постоянно оптимизировать, либо менять свою бизнес-модель, а не только работать над улуч- шением продуктов, услуг, процессов как это было принято еще со-

всем недавно. Разумеется, процесс пересмотра бизнес-модели не самоцель и не панацея. Она, в частности, не может заменить инновационную деятельность, связанную с поиском талантов. Ведь не секрет, что способный работник приносит компании несопоставимо больше, чем несколько неспособных.

Резюмируем: бизнес-моделирование (построение эффективных моделей функционирования и развития компаний) приобретает особую значимость при выстраивании иерархии целей и задач, принятии стратегических управленческих решений, особенно в периоды экономических кризисов и потрясений.

Значительный вклад в концептуализацию бизнес-моделирования внес современный американский исследователь Г. Чесбро.

Любая бизнес-модель выполняет, согласно Г. Чесбро, две важные функции: создает ценность и получает часть этой ценности.

Бизнес-модель - это управляемая конфигурация уникальных ресурсов, активов или позиций, т.е. тех сфер, в которых компания обладает конкурентными преимуществами, чтобы при их реализации добиться успеха. [5, с.21, 167].

Вместе с тем подчеркивается обстоятельство, редко учитываемое на практике: чем успешнее модель, тем больше рисков она приносит.

Бизнес-модель - общая конструкция. Она необходима для того, чтобы состыковать применяемые идеи и технологии с их экономическими результатами, трансформировать технологический потенциал в экономическую ценность.

Успешная бизнес-модель является, как правило, открытой, т.е. привлекательной для внешних участников, вплоть до неоднократной смены собственников.

Достаточно своеобразно подходят к выявлению сущнос-

ти категории «бизнес-модель» авторы фундаментальной публикации «Корпоративная стратегия: теория и практика» Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон. Согласно их точки зрения бизнес-модель отражает (описывает) структуру потоков товаров, услуг (обслуживания) и информации, а также роли участвующих сторон. Модель также включает потенциальные преимущества и источники дохода для каждой стороны [6]. При этом лучшим способом распознавания многих традиционных бизнес-моделей является использование схемы цепочки образования стоимости. Особый тип так называемых трансформационных моделей связан с заменой «физических» или «бумажных» процессов электронными. Информационные электронные технологии повышают уровень инноваций, приводят к развитию новых приемов информационного посредничества, возникновению виртуальных сообществ, платформы для сотрудничества. Появляются возможности интеграции цепочки создания стоимости в случае, когда удастся благодаря более быстрой и надежной передаче информации объединить отдельные виды деятельности.

В приводимом подходе представляется примечательным четкое выделение отдельных компонентов (составляющих) бизнес-модели (они же - ключевые признаки, по которым модель идентифицируется). Однако, интересные идеи остались не доведенными до уровня конкретной методики, позволяющей установить тип, преимущества и недостатки той или иной бизнес-модели. В этом смысле остаются пробелы в понятийном аппарате и, соответственно, очевидна потребность в углублении данной концепции.

Встречаются и предельно лаконичные определения бизнес-модели. В частности, бизнес-модель трактуется как «сочетание правильно понятых

ценностей выделенной клиентской группы и способности их реализовать за счет особой комбинации внутренних ресурсов» [7]. Можно предположить, что в подобных толкованиях данной категории, несмотря на их некоторую размытость и неконкретность, упор делается на обладание компанией той или иной конфигурацией ресурсов, позволяющей создавать потенциал ценности, в т.ч. для её компании. Более убедительным представляется подход, связанный с попыткой внесения большей детализации в терминологический аппарат бизнес-моделирования. Это означает выделение характерных родовых признаков бизнес-модели, предстающих в виде совокупности следующих механизмов:

- комбинирования различных ресурсов, включая знания, ключевые организационные компетенции;

- управления стоимостью и создания ценности;

- определения рыночных сегментов для извлечения экономических выгод;

- взаимодействия организационных рутин и процедур, объясняющих «устройство» бизнеса компании для удовлетворения запросов ее клиентов (клиентоориентированность бизнес-модели).

Среди исследователей, являющихся сторонниками такого подхода, следует упомянуть В.С. Катькало [8, с. 17], который включает бизнес-модель в перечень пятнадцати специфических понятий современной теории стратегического управления, причем рыночное соперничество компаний рассматривается с позиций конкуренции их бизнес-моделей (конкуренция товаров - лишь ее внешнее проявление).

Сфера применения бизнес-модели постоянно расширяется. Ее предлагается рассматривать как важный концептуальный инструмент для целей обучения бизнес-планированию (бизнес-модель при этом занимает промежуточное положение

ние между бизнес-идеей и бизнес-планом). Обращается внимание на вариации бизнес-модели: а) идеальная; б) реальная (фактически реализуемая); в) стихийно складывающаяся. Толкование содержания бизнес-модели в компонентном разрезе при этом в целом укладывается в границы рассмотренного подхода: бизнес-модель в ее стратегическом аспекте отражает позиционирование компании, конкретные предложения товара, важнейшие внутренние процедуры и механизмы, способ получения дохода, технологию использования своего конкурентного преимущества, характеризует жизнеспособность компании, ее умение зарабатывать прибыль в настоящем и ближайшем будущем [9, с.39-46].

Иногда ограничиваются выделением всего двух типов моделей развития (организации, экономики страны в целом), а именно: 1) традиционной, основанной на проверенных, устоявшихся методах, концепциях и структурах и 2) инновационной, базирующейся на процессе доведения до практического использования новых идей, концепций, подходов и технологий [10, с.14]. Суть отличий между ними заключается в том, что для инновационной модели типично снижение общей эффективности на период окупаемости инвестиций в инновационный проект, при этом темпы роста показателей доходной стадии должны перекрыть соответствующие показатели на начальной расходной части проекта. Изложенная точка зрения вряд ли способна вызвать возражения. В то же время она, применительно к предмету нашего анализа, характеризуется схематичностью, поскольку касается не только бизнес-структур, но любых других организаций, включая некоммерческие, а также национальную экономику в целом.

По Д.А. Пумпянскому, бизнес-модель есть лишь «совокупность финансовых моделей

каждого юридического лица, входящего в холдинг, которые формируют стандартную финансовую отчетность и отчетность по выпуску продукции». Бизнес-моделирование при таком подходе по существу является исходным этапом, за которым следуют процедуры консолидации итогов модели: сценарный анализ, расчет ключевых показателей эффективности - KPI (в т.ч. объем продаж, валовая прибыль, EBITDA, уровень долга и др.). Показатель стоимости бизнеса компании в разработанной модели оценивается по методу дисконтированных денежных потоков с использованием WACC [11, с.33-34].

Очевидно, что основной акцент тут сделан на финансовых аспектах построения модели ведения бизнеса с целью достижения выработанной на долгосрочный период стратегии развития.

Структура данной модели, предполагающая возможность ее актуализации, включает такие этапы, реализуемые в заданной последовательности, как расчет выпуска продукции на основе прогноза поведения мирового рынка и стратегических целей компании, оценка и учет факторов, связанных с мировой динамикой валютных курсов, инфляции, циклических колебаний на отраслевых рынках, конъюнктурой цен на энергоносители, оценка и учет факторов, определяющих экономику компании (рост внутренних издержек, оборачиваемость основного капитала и т.п.), изменение номенклатуры и ассортимента продаж в региональном и продуктовом разрезе.

Модель имеет, на наш взгляд, узкоприкладную направленность, не ориентирована, в частности, на возможности диверсификации деятельности и скорее является проработанной моделью оптимизации деятельности компании на существующих рынках. С подобной оценкой согласен и сам автор, выделяя, в частности, этап мо-

делирования производственной деятельности компании, включающий программу продаж; инвестиционную программу, экономические факторы и др. Таким образом построение бизнес-модели здесь фактически преследует цель реализации функций по оптимизации тех или иных сторон деятельности компании, общее улучшение конечных показателей ее функционирования и развития. Бизнес-модель в соответствии с корпоративными стратегическими целями определяет также основные сферы ответственности компании, принципы их организации и взаимодействия [12, с.123]. Де-факто она имеется у каждой компании, хотя не всегда сформулирована соответствующим образом, а потому выпадает из контекста управления. При этом в практике деятельности отдельных российских компаний (например, «Стройтрансгаз») понятие бизнес-модель отождествляется с понятием «корпоративная архитектура», выступает эквивалентом последней². Бизнес-модель - понятие многокомпонентное. К этим компонентам относят: услуги, процессы, проекты, структуру, систему управления.

При таком подходе бизнес-модель (корпоративная архитектура) есть общее структурированное и интегрированное описание организации компании (структурное представление компании) [12, с.119].

В качестве ключевых компонентов корпоративной архитектуры предлагается рассматривать:

1. Бизнес-архитектуру, основой которой являются миссия, стратегия компании, описание требующихся для реализации этой стратегии бизнес-процессов и проектов (как существующих, так и потенциально необходимых), описание организационной модели (структуры), отражающей организацию основных подразделений и центров компетенций в привязке к бизнес-процессам и проектам.

К данному блоку относятся и показатели эффективности (стратегические, операционные, бюджетные).

2. Архитектуру системы управления, структурированную как по уровням и функциональным сферам, так и по функциям управления в привязке к основным бизнес-процессам и проектам.

3. Архитектуру информационных технологий, основой которой являются программные решения и вся технологическая инфраструктура, необходимая для реализации бизнес-архитектуры и архитектуры системы управления.

Набор образующих корпоративную архитектуру компонентов определяется «уровнем зрелости» ее развития и составом решаемых с ее помощью прикладных задач по принципу «достаточного минимума».

Выделение каждого из перечисленных компонентов бизнес-модели имеет свою логику. Так, например, построение бизнес-архитектуры предлагается осуществлять пошагово, от простого к сложному, последовательно отвечая на следующие вопросы: зачем (стратегия), что (услуги и функции), кто (звенья), кто за что отвечает (соответствия), как выполнять работу (процессы и проекты), с какой эффективностью (показатели и бюджеты). Считается, что единой универсальной последовательности действий по развитию модели компании нет: может применяться как эволюционный путь (от моделей бизнес-процессов к интегрированным бизнес-моделям), так и такое рассмотрение модели бизнес-архитектуры, когда в качестве её отправной точки выступает стратегия. В этом случае алгоритм следующий: стратегия -> организационно-функциональная модель -> процессы и проекты -> показатели эффективности. Не исключаются и варианты, связанные с комбинированием названных компонентов бизнес-архитектуры в различных сочетаниях.

Сказанное распространяется и на порядок формирования отдельных составляющих других компонентов корпоративной архитектуры (бизнес-модели). Делается вывод о том, что при выборе последовательности пошагового развития модели в конечном итоге все определяется конкретными обстоятельствами, исходным состоянием компании, приоритетными задачами. При этом процедуры по своему характеру интерактивны, к каждому этапу придется возвращаться неоднократно.

Можно заключить, что процесс формирования корпоративной бизнес-модели не имеет однозначного решения, требует в каждом отдельном случае применения творческого, оригинального подхода.

Как представляется данный аспект анализа нуждается в уточнении. Очевидно, что эффективная бизнес-модель - это определенная (т.е. не случайно образованная) комбинация компонентов. При построении бизнес-модели целесообразно группировать (комбинировать) компоненты в различных сочетаниях (конфигурациях). Эти опорные звенья бизнес-модели должны включать в свой состав не менее 2-3 ключевых параметров. Наряду с этим (по сути исходным) вариантом может быть применена расширенная комбинация компонентов бизнес-модели (4-6 параметров). Наконец, не исключена наиболее сложная, практически полная конфигурация, составленная из большого перечня компонентов.

Конфигурацию (заданную комбинацию компонентов бизнес-модели) можно рассматривать и с другой точки зрения, отталкиваясь от стоящих перед компанией целей и задач, определенных, в свою очередь, бизнес-идей. Способы выстраивания комбинации компонентов той или иной бизнес-модели и сама их конфигурация во многом предопределяют характер и тип бизнес-модели,

перспективы (прогнозируемую эффективность, сроки, потенциал) ее применения в компании. Имеются и другие версии многокомпонентного подхода. В частности Г. Чесбро сумел достаточно четко сформулировать основные функции (фактически - компоненты) бизнес-модели. В его трактовке [5, с. 168-169] они сводятся к следующим:

Определение той ценности, которая создается для пользователей на основе данной технологии.

Идентификация рыночного сегмента.

Определение структуры цепочки ценностей, требующихся компании при создании и распространении предложения и дополнительных активов, необходимых, в свою очередь, для поддержания позиции фирмы в этой цепочке.

Уточнение источников и механизмов генерирования доходов, оценка структуры затрат и целевой (ожидаемой) маржи на прибыль с учетом выбранных вариантов ценностного предложения и структуры выбранной цепочки ценностей.

Описание позиции компании в сети ценностей, связывающей поставщиков и заказчиков (в т.ч. фирмы, которые могли бы участвовать в деятельности этой цепочки и их конкурентов).

Формулирование конкурентной стратегии, позволяющей получить и сохранить инновационной компании свои преимущества перед соперниками.

Концепция бизнес-моделирования неразрывно связана с понятием бизнес-идеи, являющейся частью стратегического процесса [6, с. 96, 293-301].

«Модели бизнеса описывают различные возможные конфигурации основной идеи бизнеса, то как эта идея идеями добавляет бизнесу ценности, и то, как она вплетается в отличительные способности компании, создавая ей устойчивое конкурентное преимущество.

По-сути, бизнес-модель описывает механизм превращения инновации в экономическую ценность для бизнеса и потребительскую ценность для его покупателей»

В указанных публикациях бизнес-идея предлагается считать способностью организации интегрировано реагировать на влияния и шансы, представленные внешней средой и создавать потребительскую стоимость. Концепция бизнес-идеи объясняет, почему и как организация добивается успеха, примерив разные силы и влияния на свою стратегию. Это, коротко говоря, возможная модель успеха организации.

В данной трактовке бизнес-модели примечательно следующее:

Во-первых, подчеркивается тесная связь и взаимообусловленность бизнес-идеи (их различных вариаций) и бизнес-модели, причем именно идея ведения бизнеса играет ведущую роль в идентификации существующей и построении новой бизнес-модели.

Во-вторых, обращается внимание на материальную продуктивность (плодотворность) бизнес-идеи, создающей ценность производителя (экономическая ценность для потребителя).

В-третьих, акцент делается на инновационность бизнес-идеи, хотя в реальной практической деятельности инновационность той или иной бизнес-модели может быть относительной: чаще всего речь идет о копировании успешного опыта других предприятий, попытках освоения оправдавших себя моделей развития в ходе трансформации собственного бизнеса, либо внесении корректив и улучшений в старую (применяемую) бизнес-модель при реализации стратегии выживания (выхода из кризиса).

П. Моросини и У. Стеджер [14, с. 155] полагают, что модель ведения бизнеса отражает основные виды деятельнос-

ти компании, варианты действий с целью увеличения объема продаж, распределения ресурсов, расходования денежных средств и получения прибыли.

Бизнес-модель воплощает также основные способы координации видов деятельности, структуру затрат, обеспечивающую ведение бизнеса принятым в компании образом. Суть бизнес-моделирования - в принятии управленческих решений относительно выполнения компанией своих ключевых задач тем или иным способом.

Факторы построения конкурентной бизнес-модели:

- особое внимание к определенному рыночному сегменту в рамках данной отрасли;

- стремление достичь конкурентного преимущества с помощью строго определенных рычагов (снижение себестоимости, увеличение ценности и т.д.);

- четкое определение этапа жизненного цикла (формирование, рост, зрелость или упадок);
- знание различий в географическом положении целевых рынков;

- принятие на вооружение самостоятельно разработанной бизнес-модели, либо подчинение навязанной компанией-покупателем в результате осуществленного поглощения.

Размышляя о принципах выбора оптимальной организационной модели с позиции создания наилучших условий для инновационной активности компаний, известные специалисты в области стратегического менеджмента Г. Чезбро и Д. Тис указывают на три основных формата модели: а) виртуальная (сетевая) бизнес-модель; б) бизнес-модель интегрированной корпоративной структуры с высокой степенью централизации; в) бизнес-модель стратегического альянса. Последняя занимает промежуточное положение между виртуальной и интегрированной моделями наряду с бизнес-моделями совместного предприятия и корпора-

ции с автономными подразделениями [15, с. 176-201]. Каждая из названных моделей имеет свои преимущества и недостатки, предпочтительные сферы применения.

Предлагается различать все бизнес-модели по ключевым параметрам: масштабы инвестиций, осуществленным для поддержки бизнес-модели, и степень их открытости.

Идентифицировать исползуемую схему бизнес-модели для любой компании - чрезвычайно насущная задача, поскольку это помогает дать оценку, в какой мере нынешняя модель соответствует потенциалу компании и что нужно сделать для последующего улучшения этой модели, уточнить характер связей между видами деятельности.

Г. Чесбро в развитие своих взглядов позже выделил шесть типов бизнес-моделей, рассмотрев их в аспектах инновационного процесса и управления интеллектуальной собственностью [5, с. 170-198].

Тип 1. Недифференцированная бизнес-модель. Характерна для большинства компаний. Означает отсутствие механизмов, инструментов, процессов управления моделью. Такие компании не отличимы от огромного числа аналогичных фирм, пытаются конкурировать путем копирования, не способны адекватно реагировать на ситуацию, связанную с инновациями. Как правило, у таких компаний отсутствует система управления и защиты интеллектуальной собственностью. По сути, эти компании не занимаются НИОКР, они не располагают интеллектуальными активами. Даже в США таких фирм подавляющее большинство - по некоторым оценкам до % общего количества. В то же время данная бизнес-модель самая экономичная и может быть достаточно эффективной в границах семейного бизнеса, тиражирования (клонирования) успешных проектов. Разумеется, временные рамки примене-

ния названного типа бизнес-моделей ограничены.

Тип 2. Дифференцированная бизнес-модель. Связана со стратегией дифференциации. Реализуются разовые, зачастую случайные инновации и отдельные усилия по развитию интеллектуальных активов, однако они зависят от наличия финансовой подпитки.

Тип 3. Сегментированная бизнес-модель. Компания обслуживает множество рыночных сегментов. При этом она выбирает инновационные проекты, руководствуясь принятой бизнес-моделью, занимается инновациями как планируемым процессом, а не от случая к случаю, за управление интеллектуальной собственностью отвечает один из руководителей фирмы.

Тип 4. Внешне ориентированная бизнес-модель. Для неё характерны задействие технологий для внутренних потребителей на смежных рынках. Поиск инноваций осуществляется преимущественно во внешней среде, прежде всего со стороны поставщиков и заказчиков. Иначе говоря привлекательные инновационные идеи привносятся извне. Инновации становятся межфункциональной деятельностью. Интеллектуальной собственностью управляют как важнейшим активом, который помогает проникнуть на смежные рынки и получить ценность.

Тип 5. Интегрированная бизнес-модель (инновационный процесс интегрируется с бизнес-моделью). Компании, освоившие такую модель, фокусируются на новых рынках и бизнесах, при этом старается сочетать модели заказчиков и поставщиков со своей моделью. Собственная деятельность в области НИОКР и внешние НИОКР интегрируются в рамках используемой модели («дорожными картами») между компанией и её поставщиками, заказчиками. При этом инновационная деятельность становится органической функцией компании,

объектом и предметом менеджмента. Интеллектуальная собственность рассматривается в качестве разновидности финансового актива с возникновением самостоятельного (автономного) центра прибыли.

Тип 6. Адаптивная бизнес-модель. Оказывает влияние на бизнес-модели поставщиков и заказчиков. Последние включаются в бизнес в качестве постоянных партнеров, разделяющих совместные риски и вознаграждения, совместно участвуют в инновационном процессе. Интеллектуальная собственность управляется как стратегический актив, помогающий входить в новые для неё бизнесы и выходить из существующих. Причем управление инновациями и интеллектуальной собственностью реализуются в каждой бизнес-единице компании.

Разумеется, границу между отмеченными типами бизнес-моделями трудно определить однозначно, но в то же время она не прозрачна, в аналитических целях вполне различима. При этом диагностика типа применяемой бизнес-модели может осуществляться на основе специально сформулированного перечня вопросов [5, с. 200-202].

В условиях современного глобального экономического кризиса чрезвычайно актуальна проблема поиска и быстрого внедрения антикризисной бизнес-модели деятельности компаний. К её основным характеристикам, на наш взгляд, нужно отнести следующие: ориентация на внутренний спрос и жизнестойкие сегменты отраслевых рынков;

сокращение до минимума долговой нагрузки;

отказ от масштабных, долговременных проектов с длительным сроком окупаемости вложений;

сохранение ключевых клиентов и расширение для них объема и спектра предложений;

ресурсосбережение как обязательный атрибут целеполагания и развития;

акцент на реструктуризацию и подготовку к работе на рынках, где предполагается рост по мере выхода из кризиса;

- обязательная инновационная направленность и оригинальность, поскольку типовых способов преодоления кризиса, без учета специфики деятельности компании, не существует.

При очевидной пользе для любой компании, особенно для корпоративных структур, разработки эффективной бизнес-модели развития, многие принципиальные вопросы бизнес-моделирования остаются изучены, как представляется, крайне недостаточно, либо вообще находятся вне поля зрения аналитиков и исследователей.

К числу таких упущений следует отнести нижеприведенную проблематику:

- идентификация существующей (используемой) бизнес-модели (способы, инструменты, процедуры);

типы (виды) бизнес-моделей и их отличительные признаки;

классификация бизнес-моделей;

оценка эффективности применяемых и разрабатываемых бизнес-моделей (в целом и по отдельным компонентам);

стандарты и алгоритмы корпоративного бизнес-моделирования;

факторы выбора и трансформации бизнес-модели компаний;

- место и роль соответствующего бизнес-идеи и бизнес-модели в процессе формирования корпоративной стратегии, соотношение и характер взаимодействия между ними;

сущность и способы оптимизации применяемой бизнес-модели;

оценка бизнес-модели как управленческой инновации;

принципы и технологии проектирования инновационной бизнес-модели в системе менеджмента;

риски и ограничения бизнес-моделирования;

- причины необходимости изменения (трансформации) бизнес-модели и последствия данной процедуры для компании;

- алгоритмы создания бизнес-модели;

- определение центров инициатив по созданию и апробации новых моделей ведения бизнеса, распределение полномочий, обязанностей, ответственности;

- оптимизация инвестиций и затрат на создание и внедрение новых бизнес-моделей.

Даже приведенный краткий перечень проблем дает представление об обширности и глубине задач, стоящих перед их исследователями. Фактически пока удалось лишь наметить общий контекст и очертить отдельные фрагменты и области предстоящего анализа. Впереди - развертывание активной научной деятельности по выше сформулированным направлениям и аспектам.

Литература

Фрейдина Е.В. Исследование систем управления: учеб. пособие / Под ред. Ю.В. Гусева - М.: Омега - Л, 2008.

Могилевский В.Д. Методология систем - М.: Экономика, 1999

www.investwords.com/629/business-model.html;
www.wiseguk.com/what-is-a-business-model.html

Ведомости. 2006. 2 марта. с. 17.

Чесбро Генри Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент / Пер. с англ. В.Н. Егоровой - М.: Поколение, 2008.

Джонсон Джерри, Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративные стратегии: теория и практика. 7-е изд.: Пер. с англ. - М.: ООО «ИД Вильямс», 2007.

www.bigspb.ru

Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления Автореф. дисс. д.э.н. СПб., 2007.

Стрекалова Н.Д. Концептуальные и методологические основы профессиональной подготовки будущих менеджеров в области бизнес-планирования // Вестник ГУУ, Серия «Развитие образования в области менеджмента» - 2008 - №1(7).

Баринов В.А., Макаров Л.В. Основы менеджмента: Учеб. пособие - М.: Изд. РИОР, 2007

Пумпянский Д.А. Формирование и развитие конкурентных преимуществ интегрированных структур в условиях глобализации. Автореф. дисс. д.э.н., Екатеринбург, 2007.

Кондратьев В.В., Лоренц В.Я. Проектируем корпоративную архитектуру. - М.: Эксмо, 2006.

Котельников Ю.В. Стратегическое управление. Принципиально новые подходы для эпохи быстрых перемен - М.: Эксмо, 2007.

Моросини Пьеро, Стеджер Ульрих Управление комплексными слияниями: В помощь руководителю компании, использующей стратегии M&A / Пер. с англ. - Днепропетровск: Баланс Бизнес букс, 2005.

Стратегические альянсы: Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. Серия «Классика Harvard Business Review».

Ссылки

¹ Модели управления служат для определения оптимальной траектории достижения системой поставленной цели при наложении некоторых ограничений на управление ее поведением и движением. В теории управления организациями наблюдается развитие этого класса моделей в связи с исследованием таких свойств систем, как устойчивость, управляемость, а также с развитием исследования динамики системы, представляемой движениями материальных, финансовых и информационных потоков. [1, с. 57] При этом примем, что модель называется специально синтезированной для удобства исследований объект, который обладает необходимой степенью подобия исходному [2]

² Термин «корпоративная архитектура», понимаемый как детальное описание бизнес-модели на концептуальном уровне, при котором акцент делается на сбалансированную конструкцию всех уровней управления, основных и обеспечивающих бизнес-процессов, включая ИТ-архитектуру, все шире используется в управленческом консалтинге (см. www.big.spb.ru) [7].

Инновации как инструмент социально-экономического развития региона в современных условиях

Яковлев Анатолий Егорович,
доктор экон. наук, профессор
ФГОУ ВПО «Чувашский государствен-
ный университет им.И.Н. Ульянова»

Толстова Мария Леонидовна,
канд. экон. наук, доцент
ФГОУ ВПО «Чувашский государствен-
ный университет им.И.Н. Ульянова»

Тел.: 8(352)-58-15-06 (дом.)
E-mail: maryaleon@yandex.ru

Статья посвящена оценке применения инноваций в социально-экономическом развитии социально-экономического развития регионов посредством механизма формирования кластеров генерации и обмена инновационными технологиями

Ключевые слова: социально-экономическое развитие региона, территории инновационного развития, кластеры генерации и обмена инновационными технологиями, пути решения проблем инновационного развития

This article is devoted the estimation of application of innovations in socio-economic development of regions by means of mechanism of forming of clusters of generation and exchange innovative technologies/

Keywords: social and economic region development, territories of innovative development, clusters of generation and exchange by innovative technologies, ways of the decision of problems of innovative development.

В современных условиях вопросы инновационного развития регионов Российской Федерации чаще всего взаимосвязываются с проблемой сырьевой зависимости экономики страны, что в свою очередь, является одной из причин финансового кризиса. Базовым сектором в российской экономике является сырьевой, а в условиях значительной переоценки стоимости сырьевых ресурсов, падение рынков в РФ будет гораздо более сильным, чем во многих других странах.

Однако, по-нашему мнению, модель взаимосвязи инновационного развития регионов исключительно с сырьевой зависимостью экономики страны является ограниченной по существу. Инновационное развитие региона является краеугольным камнем социально-экономического развития субъекта РФ. В данном случае необходимо рассматривать инновационные технологии как фактор повышения конкурентоспособности в кризисных условиях всех составляющих региональной системы: от бюджетной системы до системы здравоохранения. В данном случае под конкурентоспособностью структурных частей региональной системы, мы понимаем, способность выполнить свои задачи на более высоком качественном уровне не в сравнении с конкурентами, а в условиях нестабильности.

Финансовый кризис является не только мировым, но и системным. В этом случае меры финансового характера (наполнение экономики финансовыми ресурсами) носят оперативный характер и решают отдельные проблемы на краткосрочную перспективу. Внедрение же инновационных технологий является инструментом стратегического характера, когда отсутствует краткосрочный эффект, но в перспективе это позволит преодолеть последствия нестабильности с наименьшими ресурсными затратами, а в долгосрочной перспективе снизить риски по наступлению неблагоприятных событий в связи с моно-ориентированностью экономики.

На региональном уровне инновационные процессы имеют особое актуальное значение для дотируемых регионов, у которых отсутствует не только сырьевая зависимость, но и возможность выбора какого-либо иного пути развития, кроме как инновационного.

Текущая ситуация в мировой экономике не способствует быстрому принятию решений относительно инновационного развития. Тем не менее, динамика происходящих событий заставляет государство и предприятия актуализировать собственные инновационные стратегии.

Таким образом, мы можем отметить исключительную актуальность темы исследования не только для субъектов РФ, но и для государства в целом.

В конце 2008 года многие регионы Российской Федерации значительно скорректировали собственные бюджетные планы. Как правило, корректировка касалась сокращения капитальных вложений и расходов на содержание государственного аппарата. Социальные обязательства практически не были затронуты, в секвестрируемые статьи попали мероприятия, ориентированные на модернизацию региональных инновационных систем.

Опыт западных стран указывает на то, что в условиях спада экономики приоритетным направлением бюджетной политики может

стать стимулирование экономики за счет накопленных или заемных средств государственного сектора. При этом, целью финансирования может выступать, например, инновационная политика государства. Великобритания, например, в кризис 80-х годов двадцатого века профинансировала программу создания нескольких десятков технологических парков. Нельзя с высокой степенью уверенности утверждать, что эта программа помогла стране ускорить процесс выхода из кризиса, однако это способствовало формированию мощной научной и экономической базы, обеспечивающей значительный прирост экономики в последующие годы.

В то же время с США активно обсуждается тема «Американского инновационного кризиса», наиболее ярким примером которого является ситуация в «Силиконовой долине»: число безработных в высокотехнологичных компаниях Калифорнии за 2008 год увеличилось на 41% - до 1 млн. 417 тыс. человек. Аналогичные явления возникают и в других странах мира, например, в Южной Корее, где уже сегодня фиксируется большое число уволенных из инновационно-активных компаний.¹

На наш взгляд можно выделить несколько проблем ограничивающих позитивное воздействие инновационных процессов на социально-экономическое развитие регионов:

1. Современный механизм организации инновационной деятельности на региональном уровне носит однополярный характер. Все инновационные процессы замкнуты на одном субъекте РФ. Различные межрегиональные и всероссийские научные конференции в области инноваций и выставки инновационных технологий решают данную проблему лишь частично и с минимальной эффективностью. Необходимо сделать данный механизм многополярным, что будет отвечать современным требованиям межрегиональной и международной интеграции. Прежде всего, это будет способствовать обмену и продвижению инновационных технологий.

2. Недостаточность регионального софинансирования инновационных программ. Большинство регионов РФ являются глубоко дотационными, что свидетельствует об ограниченности ресурсов для осуществления мероприятий по финансовой поддержке инновационных процессов. Кроме того, в условиях финансового кризиса многие

субъекты РФ рассматривают инновации как второстепенную цель для стимулирования, прежде всего, по причине корректировки бюджетных параметров в сторону снижения доходов и увеличения расходов (в частности, социальных). Таким образом, проблема поиска источников дополнительных финансовых ресурсов для региональной поддержки инновационной деятельности является актуальной в современных условиях.

Для решения вышеуказанных проблем нам кажется возможным использование механизма формирования кластеров генерации и обмена инновационными технологиями. Данный механизм разработан авторами для повышения эффективности влияния инновационных процессов на социально-экономическое развитие регионов РФ.

На наш взгляд, кластер генерации и обмена инновационными технологиями (КГОИТ) – это совокупность территорий инновационного развития, выделенная по однородным областям применения современных технологий. Его структура представлена на рис. 1.

Под территорией инновационного развития понимается конкретный субъект РФ, на территории которого происходит развитие инновационных процессов. Система организации КГОИТ построена на принципе функционирования федеральных округов в РФ, соответственно и определяется возможное число кластеров.

В структуре КГОИТ можно выделить три основных функциональных стадии: «инновации», «инфраструктура», «рынок». Стадия «инновации» связана с территорией инновационного развития региона и имеет исключительно индивидуальный характер. Стадии «инфраструктура» и «рынок» осуществляются на уровне кластер генерации и обмена инновационными технологиями.

Процесс разработки инновационной технологии осуще-



Рис. 1 Структура КГОИТ

ствляется на первом этапе на территории инновационного развития. Финансирование осуществляется не только за счет средств конкретного региона и федерального бюджета, но и за счет бюджетов регионов, входящих в КГОИТ.

Финансирование может проходить путем выделения инновационных кредитов, погашаемых по факту реализации инновационной технологии на рынке. Ставка по взаимным инновационным кредитам должна быть льготной для регионов КГОИТ. По соглашению сторон может быть осуществлена переступка права пользования в определенной части инновационной технологии в счет погашения кредита.

На второй стадии предполагается осуществление генерации инновационных технологий по степени идентичности профиля использования и взаимодополняемости. Далее, на наш взгляд, должен происходить обмен с другими КГОИТ разработками в целях повышения качества инновационной технологии. Внедрение инновационной разработки на данном этапе носит серийный характер. Происходит подготовка к реализации продукта инновационной деятельности. Финансирование процессов второй стадии осу-

ществляется за счет объединенных финансовых средств федерального бюджета и КГОИТ.

Третья стадия является завершающим этапом выведения на рынок и реализации инновационной технологии. Все финансовые затраты несет КГОИТ, который является одновременно и организатором инновационной деятельности и инвестором, осуществляющим вложения в инновационные продукты.

Описание механизма в статье носит обобщенный характер, с незначительной степенью детализации. Это объясняется желанием авторов представить общую структуру системы кластеров, которая в последствии будет доработана с учетом всех факторов и возможных рисков.

Мы считаем, что внедрение системы КГОИТ должно носить экспериментальный характер на протяжении двух-трех лет, для того чтобы учесть все возможные достоинства и недостатки, а также риски при реализации проекта.

Внедрению КГОИТ необходимо внедрять наряду с постоянным обновлением нормативно-правовой базы в различных областях федерального и регионального законодательства. Особое внимание, на наш взгляд, необходимо уделить бюджетному и налоговому зако-

нодательству. Так, например, необходимо внедрять налоговые инструменты для стимулирования инновационного развития региона в рамках кластеров.

На наш взгляд, внедрение системы КГОИТ позволит:

1. увеличить инновационную активность регионов;
2. выровнять расходы на инновационную деятельность у регионов – доноров и реципиентов;
3. сформировать многополярную региональную инновационную систему
4. привлечь новые источники финансирования инновационной деятельности в дотируемые регионы

На наш взгляд, формирование системы кластеров генерации и обмена инновационными технологиями позволит стабилизировать социально-экономическое развитие регионов в современных кризисных условиях, несмотря на то, что эффект от внедрения инновационных технологий рассчитан на среднесрочную перспективу. С развитием инноваций создаются новые рабочие места, оптимизируются региональные бюджеты, промышленный комплекс региона, что, безусловно, является положительным эффектом развития инновационной деятельности в регионе.

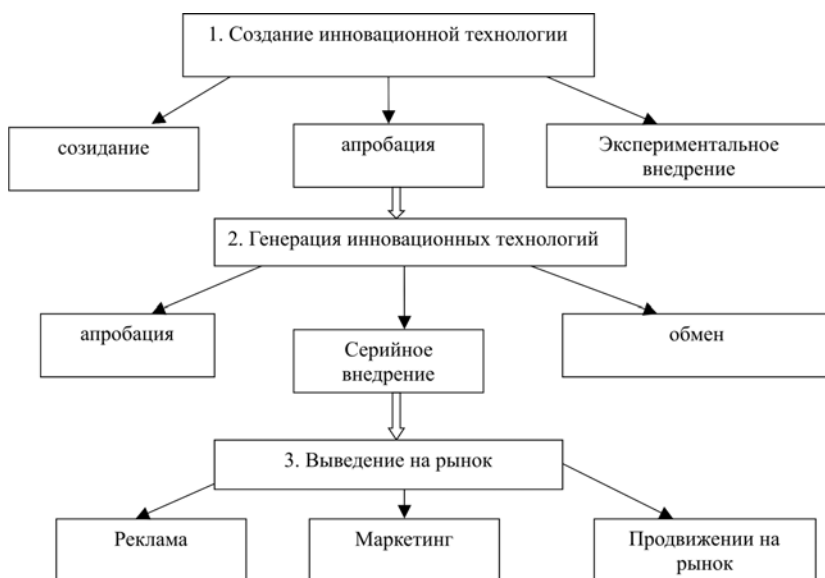


Рис. 2 Механизм функционирования КГОИТ

Литература

1. Санатов Д.В. Инновации как инструмент выхода из кризиса /Д.В. Санатов// VIII встреча руководителей предприятий Мурманской области: материалы докладов. - Мурманск: Изд-во ЦСР «Северо-Запад», 2009.

Ссылки

¹ Санатов Д.В. Инновации как инструмент выхода из кризиса /Д.В. Санатов// VIII встреча руководителей предприятий Мурманской области: материалы докладов. - Мурманск: Изд-во ЦСР «Северо-Запад», 2009.

К вопросу об антикризисных технологиях и системах их реализации

Кабакова Софья Иосифовна,
д.э.н., профессор, Государственная академия специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС)

Рассмотрены антикризисные технологии и системы их реализации, нацеленные на преодоление социально-экономических последствий мирового финансового кризиса и оздоровление экономики России.

Ключевые слова: системный характер, антикризисные технологии, категории, уровни, структуры реализации, системы мероприятий.

The article describes anti-crisis technologies and the ways of their implementation. These technologies are proposed for the overcoming of the social and economic consequences of the world financial crisis as well as and for the improvement of Russia's economics.

Keywords: System character, anti-crisis technologies, categories, levels, structures for technologies realization, the system of actions.

Глубина экономического кризиса в России определяется не только глобальным финансовым кризисом, но в значительной мере структурными недостатками самой российской экономики в пост-реформенный период (1990-х гг.). К основным из них можно отнести: сырьевую направленность экспорта и высокую зависимость от цен на мировом рынке, главным образом, на углеводородное сырье (нефть и газ); высокую степень зависимости от импорта продукции сельскохозяйственного производства (мяса, зерна и др.), машиностроения (в т.ч. комплектующих составляющих), фармацевтики, химии и многих других стратегически важных отраслей хозяйства; систематический отток финансовых средств за рубеж (вывозимых бизнес-структурами и частными лицами) вследствие общего недоверия к устойчивости банковского сектора. Усугубилось положение огромными долгами крупных структур российского бизнеса зарубежным банкам, где были получены дешевые кредиты под залог земли, заводов, крупных промышленных комплексов, сырьевых источников и других ценных активов, обретенных бесплатно в процессе первичной приватизации государственной собственности при переходе к рыночной экономике в 1990-х гг. Все это обусловило в течение нескольких месяцев спад в промышленности, банкротство предприятий, рост безработицы, потери средств населения для жизнеобеспечения и другие социально-экономические последствия.

Отмечая системный характер финансового и экономического кризиса и его социально-экономических последствий, следует отметить, что имеющийся арсенал антикризисных мер предупредительного и защитного характера достаточно широк и разнообразен.

Антикризисные технологии можно дифференцировать по семи категориям:

- мероприятия, применяемые на государственном уровне (федеральном и региональном);
- на территориальном уровне муниципальных образований;
- в системе структур банковского бизнеса;
- в структурах крупного бизнеса и корпораций;
- в системах среднего и малого бизнеса;
- в системах здравоохранения и образования, отвечающих за состояние и воспроизводство физически и духовно здоровых членов общества РФ;
- непосредственно в семье, где формируются основные навыки и традиции поведения, семейных и личностных ценностей, духовности и морали, долга и чести, передаваемые из поколения в поколение, формирующие самосознание личности, устойчивость и потенциал ее развития и, в конечном счете, – нравственный климат общества.

Конкретизируем в общих чертах потенциальные возможности антикризисных мер для каждой из перечисленных категорий.

На государственном уровне (федеральном и региональном) необходимо принятие законодательных актов и выделение соответствующих финансовых средств на масштабное развитие жилищного строительства в городах и других поселениях, в большей мере социального назначения, сдаваемого по социальному найму: очередникам (ожидающим улучшение жилищных условий 10 лет и более); кадровым военным (и их семьям), отслужившим срок военной службы и ушедшим в запас; жертвам военных действий и их

семьям; инвалидам детства и др. тому подобных категориям граждан, перед которыми государство в долгу по этим направлениям социального обеспечения. Для указанных категорий граждан справедливым было бы разрешить приватизацию предоставленного жилья после десятилетнего срока проживания. (Эта мера предполагает защиту от возможных спекуляций жильем социального назначения.) Целесообразно предоставление персональных субсидий целевого назначения для граждан из названных выше категорий, желающих самостоятельно строить и улучшать свои жилищные условия (взамен получения жилья по социальному найму); обеспечение жильем на тех же условиях (социального найма или посредством субсидий) молодых семей, имеющих двоих и более детей, для стимулирования рождаемости и обеспечения условий воспроизводства здорового поколения детей.

Необходимо предусмотреть строительство объектов социального назначения, обеспечивающих благоприятную среду проживания (детские учреждения, спортивно-оздоровительные объекты, учреждения здравоохранения и образования, социальные учреждения для одиноких граждан преклонного возраста с необходимым набором медицинских и бытовых услуг (платных и бесплатных, по аналогии таких учреждений, имеющих в развитых странах Европы и США), приюты для бездомных и реабилитационные центры, и др.

Представляется важным, на наш взгляд, возродить практику кооперативного строительства, оправдавшего себя по форме организации в советское время. Кооперативы, организованные по типу товариществ, способны своими силами отслеживать экономное и рациональное использование собственных финансовых средств в процессе строительства без промежуточных над-

строечных организаций, наличие которых, как правило, ведет к увеличению себестоимости возводимого жилья. Внутреннее обустройство квартир, как и прежде, по желанию жильцов может иметь индивидуальное оформление с расходами, выходящими за рамки типовых смет.

Государство также должно способствовать дальнейшему развитию коммерческого строительства объектов различного назначения и классов комфортности, выставляемого на продажу на общепринятых у нас условиях.

Развитие всех видов строительства «как локомотив» потянет за собой потребность в трудовых ресурсах во многих отраслях промышленности при производствах различных видов строительных материалов, металлоконструкций, деревообработки, строительных машин и механизмов, лифтового хозяйства, инженерного оборудования, энергетического хозяйства, встроенной мебели и других видов оборудования и благоустройства жилищ и объектов социальной сферы. Все это обеспечивает значительные мультипликативные эффекты для экономики в целом.

Особо важная статья расходов должна быть предусмотрена на строительство и модернизацию инженерной, транспортной и коммунальной инфраструктуры городов и поселений; на развитие межселенной транспортной инфраструктуры, включающей железные и автомобильные дороги, аэропорты международного значения, плотины, мосты, путепроводы, другие устройства; все виды инфраструктуры по уровню технической оснащенности и обустройству должны соответствовать современным международным стандартам.

В период экономического кризиса и спада покупательского спроса на многие виды продукции, государственные инвестиции наиболее эффек-

тивны не в наращивание объемов производства (продукция которых не имеет спроса), а именно в указанные выше виды инвестиционных проектов. Преимущества которых в том, что, во-первых, появляется огромный внутренний рынок труда, практически ликвидируется или резко падает уровень безработицы, повсеместно появляется спрос на трудовые ресурсы по многим направлениям деятельности, профессиям и квалификациям.

Во-вторых, инвестиции превращаются в материальные ценности долговременного пользования, остающиеся на территории страны (не вывозятся и не проедаются). В-третьих, реализация инфраструктурных проектов создает реальные технические предпосылки для интенсивного старта в послекризисный период – развития производственной базы различных отраслей народного хозяйства, на основе технической и транспортной оснащенности территорий, расширения возможностей для межрегиональных связей территорий и городов, промышленных комплексов, сокращения затрат времени на транспортировку сырья и ресурсов к местам их переработки, местам комплектации и изготовления готовой продукции и затем на рынок – к конечному потребителю.

На огромных пространствах Российской Федерации могут разместиться по площади – три Европы в рамках Евросоюза; здесь в силу очень высокой плотности освоения пространства и расселения исключительно высока и плотность транспортной инфраструктуры, как внутри стран, так и между государствами, что повышает экономическую эффективность всех видов перевозок и конкурентные преимущества территорий.

В-четвертых, решаются очень важные социальные задачи по улучшению условий жилищной обеспеченности недостаточно защищенных (в соци-

альном плане) слоев населения, которые не в состоянии приобрести коммерческое жилье, представленное на рынках жилищно-строительной продукции. Коммерческое жилье до экономического спада способно было купить всего лишь 5–7% населения, нуждающегося в улучшении жилищных условий, а ныне сократится и этот контингент так называемого среднего класса. Многие десятилетия в советское время социальная сфера, включая жилищное строительство, финансировалась по остаточному принципу, поэтому очереди на получение жилья никогда не сокращались, жилищная обеспеченность в расчете на жителя в разы ниже, чем в развитых странах Европы и Америки. Эта хроническая недостаточность в жилищной обеспеченности населения перешла в XXI в. с еще большей остротой и бесперспективностью без государственной помощи государства.

Поэтому, если считать, что в период экономического спада, инвестируя в жилищное строительство, государство может трудоустроить население, потерявшее свои рабочие места вследствие мирового финансового кризиса, и получить при этом значительные объемы нового жилищного фонда, которым можно улучшить жилищные условия своих граждан, остро нуждающихся в такой помощи (невольно вспоминается народная мудрость: «нет худа без добра»), хорошо бы с пользой использовать государственные инвестиции на указанные цели в это трудное для населения время.

На уровне муниципальных образований, городов и других поселений также необходимы конкретные меры организационной и финансовой поддержки по развитию различных форм жилищного строительства, коммунального хозяйства, инженерной и транспортной инфраструктуры.

Россия очень богата лесными запасами, это природный

ресурс, не требующий больших инвестиций на его воспроизводство (в условиях грамотно организованной эксплуатации и плановых вырубок). В России лес много веков и до сих пор считается прекрасным, экологически чистым, теплым, относительно дешевым строительным материалом, удобным в работе и успешно применяемым для малоэтажного и коттеджного жилищного строительства.

В последние годы спрос зарубежных фирм на необработанную древесину (кругляк) с высокими потребительскими качествами был достаточно высок и торгующие частные фирмы реализовывали на экспорт по низким ценам прекрасный строительный материал, вырубая леса, зачастую нарушая требования природоохраны в конкретных зонах (например, карельские леса, близко расположенные к западному покупателю).

В условиях кризиса, рассматривая развитие жилищного строительства как приоритетную задачу, обеспечивающую повсеместно трудовую занятость населения и одновременно решение жилищной проблемы в городах и других поселениях, представляется необходимым возродить по специальной государственной программе деревянное малоэтажное и коттеджное домостроение в пригородах крупных городов, в средних и малых городах, в поселках городского типа (в сельской местности деревянное домостроение практически сохранилось повсеместно).

Деревянное домостроение может осуществляться на индустриальной основе, на базе среднего и малого бизнеса, а также может развиваться и хозяйственным способом по типу ранее действовавших жилищных кооперативов и мобильных студенческих стройотрядов.

Власти на местах должны обеспечить нуждающихся в улучшении жилищных условий земельными участками (на ос-

нове планов застройки территорий, где предусмотрены участки для дорог, транспорта, социальных объектов и др. видов благоустройства населенных мест), а также древесиной или строительными материалами и конструкциями из нее; первое и второе – по льготным ценам (по себестоимости, а также за счет средств местного и регионального бюджетов).

На уровне муниципальных образований для обеспечения занятости трудоспособного населения, можно привлекать людей на оплачиваемые общественные работы (коммунального, обслуживающего и социального назначения) постоянного и временного характера.

Необходимо создавать центры по обучению (переобучению) и повышению квалификации вновь привлекаемых работников по тем направлениям деятельности, которые востребованы на территории муниципального образования. Учебные центры целесообразно создавать при службах городского хозяйства, учреждениях здравоохранения, службах социальной помощи населению и т.п. Обучение для граждан должно быть бесплатным (за счет средств муниципального бюджета или организаций, заинтересованных в дополнительных трудовых ресурсах. По некоторым направлениям занятости, требующим более высокой квалификации и соответственно более высоко оплачиваемой, обучение может быть платным).

Еще одной возможностью обеспечить работой и заработками население на региональном и муниципальном уровнях является развитие сферы рекреационных услуг. Перед туристическим бизнесом внутри страны открылись неожиданные перспективы. Внутренний туризм относится к реальному сектору экономики. Сегодня эта сфера динамично развивается и оказывает влияние на многие смежные сектора экономической деятельности – от промыш-

ленного производства до сельского хозяйства, включая транспортные коммуникации, гостиничное хозяйство, общественное питание и пр. Именно в эту сферу деятельности в период кризиса могут прийти высвобождающиеся трудовые ресурсы, именно в этой отрасли очень большой процент составляют предприятия малого бизнеса. Для успешного развития внутреннего туризма необходимо создание современной базы нормативно-правового регулирования. Законом о местном самоуправлении (2008 г.) предусмотрено, что муниципальные органы власти имеют право заниматься развитием туризма в своем регионе и самостоятельно планировать бюджет на поддержку отрасли. (По данным Департамента по формированию государственной политики и организации туристской деятельности, в регионах сейчас работают 65 отраслевых региональных программ, в рамках которых предусматривается участие муниципальных бюджетов.) Денежные средства прежде всего пойдут на создание условий для развития инфраструктуры и на продвижение турпродукта как на внутреннем, так и на зарубежном рынке туристских услуг. Богатейшее историко-культурное наследие народов Российской Федерации и природно-рекреационные ресурсы многих регионов страны – представляют собой огромный недостаточно задействованный экономический потенциал развития многих территорий. Правильно организованная индустрия туризма экономически выгодна, поскольку конечным продуктом потребления в этой сфере являются не материальные ценности (кроме сувениров), а впечатления, увозимые туристом с конкретных территорий. Здесь огромные резервы для всех видов бизнеса и форм предпринимательства. Проблема у нас – в высоких тарифах на авиаперевозки при больших расстояниях и недостаточном уровне комфорт-

ности предоставляемых услуг, что делает отчасти неконкурентным отдых в России по сравнению с отдыхом в странах Европы, в Турции, Египте, Таиланде и др. Притом, что цель оправдывает средства – эти проблемы могут быть решены. Так, постановлением Правительства РФ (17.03.2009) утверждены Правила предоставления субсидий в 2009 г. организациям воздушного транспорта в целях обеспечения доступности воздушных перевозок пассажиров с Дальнего Востока в европейскую часть страны и в обратном направлении для граждан в возрасте до 23 и свыше 60 лет. (Субсидии представляются в размере 50% от действующих тарифов с 15 мая по 15 сентября, т.е. в сезон летних каникул и отпусков).

Особого внимания заслуживают финансовая деятельность органов местного самоуправления по увеличению доходов в местный бюджет на основе выпуска и обращения облигаций внутреннего городского займа. Так, например, в Москве утверждены условия эмиссии и обращения пяти видов облигаций Городского облигационного (внутреннего) займа Москвы, в том числе: с постоянным купонным доходом, с переменным купонным доходом, с фиксированным купонным доходом, бескупонных облигаций, а также с фиксированным купонным доходом и амортизацией долга. Каждый вид этих модификаций имеет свои привлекательные стороны для их владельцев. Эмитентом Облигаций выступает Правительство Москвы, что гарантирует их надежность. Облигации являются государственными документарными ценными бумагами на предъявителя с обязательным централизованным хранением. Размещение Облигаций осуществляется в соответствии с законодательством РФ путем заключения сделок купли-продажи между участниками рынка ценных бумаг, а также на соответствующих аукционах.

Антикризисные меры в структурах банковского бизнеса. Как известно, коммерческие банки (государственных практически нет) первыми получили от государства беспрецедентную финансовую поддержку для реструктуризации долгов и оплаты по счетам ранее сделанных ими зарубежных заимствований, с целью предотвратить их банкротство и стимулировать к более активным действиям по кредитованию реального сектора экономики. Однако, как показало время, большинство банков, получивших льготные государственные кредиты на указанные цели, не спешит выдавать кредиты промышленным предприятиям, мотивируя тем, что у заемщиков нет обоснованных бизнес-планов, трудно оценить их кредитную историю и реальную ценность предметов залога (при неустойчивости российской валюты), а также насколько реально для предприятий обеспечить выполнение кредитных обязательств по своевременному возврату заимствованных средств. Коммерческим банкам выгоднее работать на рынке финансовых операций и зарабатывать прибыль для своих акционеров на разнице курсов валют. Для решения антикризисных стратегических задач государство стало выкупать у банков финансовые активы, обеспечивая тем частичную их национализацию. Эта мера задействована многими развитыми странами мира в период глобального финансового кризиса и имеет свою историю.

Уместно напомнить, что сделал Президент Ф. Рузвельт 76 лет тому назад в период великой депрессии и финансового кризиса в США. Одним из первых шагов Рузвельта было объявление (6 марта 1933 г.) «банковских каникул» на неделю, во время которой были закрыты все банки США. Далее с целью «очистки» банковской системы была проведена тотальная ревизия всех банков. Разорившиеся банки попали

под управление федерального ревизионного контроля; устойчивые банки получили право на дальнейшую работу. С целью оздоровления ситуации был принят ряд важных законов. Коммерческим банкам запрещалось работать с ценными бумагами, это право получали специализированные финансовые организации – тем самым снижались риски, которым подвергались средства вкладчиков банка. Против привлечения средств по повышенным ставкам (при проведении банками высоко рискованных операций) был введен запрет на выплату процентов по текущим счетам, проценты по депозитным счетам подвергались регулированию федеральной ревизионной службой. Но самое главное – был принят закон о страховании депозитов и создана Федеральная корпорация страхования депозитов, куда банки отчисляли взносы в страховую фонд; в случае банкротства, ФКСД saniрует банк и выплачивает вклады в пределах установленного законом лимита на вклад в одном банке. Именно эта мера во многом позволила в итоге стабилизировать ситуацию с «бегством вкладчиков».

Меры, направленные на нормализацию производства, были провозглашены в т.н. «новом курсе» и реализованы в Национальном законе о восстановлении промышленности, в основу которого был взят план, предложенный Президентом компании «General Electric» (Дж. Своупом). Закон предписывал всем ассоциациям предпринимателей вырабатывать кодексы «честной конкуренции», определявшие условия, объем производства, минимальный уровень цен. С предприятий, принявших такие кодексы, снимались антитрестовские меры воздействия. (Было составлено 557 основных и 189 дополнительных кодексов, охвативших предприятия, на которых было занято более 95% рабочих страны).

Из приведенного видно, что опыт выхода из финансового и экономического кризиса богат разнообразием антикризисных мер.

В структурах крупного бизнеса и корпораций система антикризисных мер имеет у нас свою специфику. Не дожидаясь кредитов от коммерческих банков в кризисной ситуации, эти структуры обращаются к государству с просьбой не о финансовой поддержке в рамках государственного заказа, что позволит сохранить производство и соответственно рабочие места, а также выпускать продукцию, имеющую спрос как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Конкретные меры по сохранению рабочих мест на любых производствах могут включать антикризисные меры временного характера, такие как: неполный рабочий день со скользящим графиком выхода на работу, сокращенная рабочая неделя, вынужденные неоплачиваемые отпуска, временная работа, в том числе надомная и другие, а также совмещение по возможности некоторых видов работ.

Крупные корпорации, имеющие филиалы в других городах и регионах, в которых сохраняется потребность в трудовых ресурсах, могут предлагать своим работникам, подлежащим сокращению, переехать работать в филиалы и оказывать им при этом финансовую поддержку. Здесь тоже могут быть варианты для работников, согласившихся на переезд к новому месту работы. Так, работа может быть организована по типу «вахтового метода», применяемого много лет в северных районах. (Семья при этом остается на старом месте жительства, а глава семьи уезжает «на заработки» на срок, обусловленный договором со своей компанией. По такой схеме в постсоветское время в Москве и других крупных городах вре-

менно работают миллионы граждан СНГ, бывших наших соотечественников.

Следует отметить, что в США и в других западных странах население очень мобильно «в погоне за работой»; бывает, что несколько членов одной семьи временно работают в разных городах, пока не появится возможность найти приемлемую работу (по профессии и зарплате) всем членам семьи в одном городе.

Антикризисные меры в системах среднего и малого бизнеса – разнообразны, имеют широкий спектр применения. Малый бизнес наиболее мобильный, относительно мало капиталоемкий, легко приспособляемый к быстро меняющейся ситуации на спрос и предложения на рынках продукции и услуг. Средний и малый бизнес – надежные формы выживания в кризисных условиях для инициативных и смелых людей с высокой степенью мотивации, способных самостоятельно рисковать и целеустремленно работать для достижения поставленных целей. В 1990-е гг., когда происходили грабительская приватизация и обвал экономики, именно малый бизнес в форме «челночников и кооператоров» осваивал азы рыночной экономики в новой России.

Многие граждане, в большей мере молодые, образованные, здоровые, потерявшие в то время работу, независимо от профессии и уровня квалификации, практически на одном энтузиазме начинали свой бизнес, учились на ходу и на своих ошибках; впоследствии эта «школа выживания» стала отправной базой для вхождения их в средний и большой бизнес. Известно, что малый бизнес обеспечивает высокий уровень трудовой занятости как собственников этих предприятий (в том числе, создаваемых на основе семейного подряда), так и для наемных работников (постоянных и сезонных, особенно в системе

торговли, сельском, фермерском хозяйстве и др.). Занимаясь малым и средним бизнесом, люди становятся более независимыми от внешних обстоятельств, уверенными в себе, находят разные формы для самореализации и самоутверждения, более устремленными, чем те, чья судьба зависит от работодателя и от государства.

Страны, в которых малый и средний бизнес получили большое распространение и поддерживаются государством (создаваемый ими продукт в сферах производства и услуг составляет 30 и более процентов в общем объеме ВВП, для сравнения – у нас менее 15%), в меньшей степени подвержены влиянию последствий от глобального финансового кризиса; население их более устойчиво в условиях экономических катаклизмов в стране; малый бизнес ищет и находит пути, позволяющие избежать безработицы.

Поэтому важнейшей антикризисной мерой со стороны федеральных, региональных и местных властей является развитие малого и среднего бизнеса повсеместно. Основные меры: принятие необходимых законодательных актов, предоставление кредитов под приемлемые процентные ставки (5–8%), аренда помещений по льготным ценам, защита от произвола чиновников и коррупции при необоснованно частых проверках бизнеса различными ведомствами.

Антикризисные меры в системах здравоохранения и образования – инвестиции в «человеческий капитал». Качество жизни конкретного человека, в первую очередь, определяется состоянием его здоровья, а также здоровья членов его семьи, окружающих и близких ему людей. Основными показателями здоровья населения, как известно, являются рождаемость и смертность в расчете на 1000 человек населения, смертность младенцев

относительно общего числа новорожденных детей, средняя продолжительность жизни людей (мужчин и женщин), количество инвалидов в расчете на тысячу жителей и др. т.п. показатели, отражающие физическое здоровье населения.

Поэтому приоритетной задачей государства независимо от кризиса должна быть забота о состоянии здоровья граждан страны. Это означает: **дальнейшее развитие государственной системы здравоохранения**; обеспечение государственной гарантии на бесплатную медицинскую помощь; проведение обязательной диспансеризации жителей городов и других поселений (с целью принятия предупредительных мер защиты и укрепления их здоровья); совершенствование медицинской помощи матерям и детям; социальная защита граждан преклонного возраста, особенно одиноких. В развитых странах мира уровни цивилизованности населения и нравственного климата общества оцениваются отношением его к судьбам стариков и детей, степенью их социальной защищенности, как наиболее нуждающихся в этом членов общества. Для современной России эта проблема весьма актуальна.

Система обязательного медицинского страхования должна быть основным источником средств для оплаты услуг медицинской помощи населению. В условиях системного финансового кризиса растет стоимость медицинского обслуживания и лекарственных препаратов (большинство из которых пока импортного производства). Государство ищет пути структурных преобразований в системе здравоохранения: ставит задачу развития и совершенствования отечественной фармацевтической отрасли; намечено проведение дополнительной диспансеризации работающих граждан (за счет субсидий бюджетам территориальных фондов ОМС), особенно работников, занятых на вредных произ-

водствах для выявления и оказания своевременной специализированной и высоко технологичной помощи.

Дальнейшее развитие должен получить национальный проект «Здоровье», в котором большое значение придается проблемам формирования у населения здорового образа жизни (искоренения наркомании, пьянства, курения в общественных местах, бродяжничества как образа жизни, детской беспризорности и т.п.); развитие физической культуры и спорта, как обязательных форм укрепления физического и духовного здоровья и т.д.

Уместно отметить, что во многих развитых странах, особенно в США, в последнее десятилетие наблюдается культ приобщения к здоровому образу жизни: «болеть нельзя – можно потерять работу» – убедительная мотивация, очень актуальная для наших сограждан в условиях экономического кризиса и нарастания безработицы. (В советские годы практиковались 10-ти минутные перемены для физической разминки в учреждениях, по радио транслировали специальный курс упражнений; сейчас эта практика возрождается в республике Татарстан.)

При рыночной экономике широкое развитие получили у нас коммерческие медицинские услуги по различным направлениям, что, полагаем, требует в качестве антикризисных мер установления мониторинга на предельные цены для жизненно важных медицинских услуг и на лекарственные средства.

Государственная поддержка в сфере образования. «Кадры решают все!» – призыв, никогда не теряющий актуальности независимо от общественной формации. Вложение средств в систему образования – это инвестиции в будущее страны, стратегия ее развития. После выхода из кризиса страна должна получить специали-

стов, способных осуществить инновационный прорыв в технологиях всех направлений хозяйства и систем управления.

В настоящее время более половины российских студентов учатся на платной основе. В период экономического кризиса особую остроту принимает проблема образовательных кредитов, а точнее – реальные возможности их погашения.

В составе государственных мер поддержки высшей школы предусматриваются: сохранение бюджетных мест на очных отделениях вузов, увеличение бюджетных мест обучения по наиболее востребованным техническим специальностям (за счет снижения мест по тем направлениям, по которым имело место перепроизводство в предшествующие годы); перевод с платных отделений студентов, показавших отличную успеваемость (стабильно в течение четырех семестров) на бесплатное обучение; усиление мониторинга успеваемости на отделениях с бюджетным обеспечением; увеличение числа мест послевузовского образования и переподготовки кадров.

Расходы федерального бюджета на меры государственной поддержки образовательного кредита (получившего развитие в качестве эксперимента), а также государственные субсидии стабильно растут. В этом плане большое значение будет иметь выход Федерального закона «Об образовательных кредитах», находящегося в разработке, в котором детально будут определены условия выдачи кредитов, льготные условия, сроки погашения, займы на сопутствующие услуги (питание, проезд, оплату жилья).

Залог под получение кредитов не требуется, за студента поручится государство. Расплатиться с кредитом можно будет в течение пяти лет после окончания вуза, но проценты (весьма умеренные) предполагается погашать уже со второго курса учебы. Такая мера, по

мнению разработчиков законопроекта, будет воспитывать у молодежи активную жизненную позицию и желание зарабатывать. Работа с образовательными кредитами будет разрешена надежным банкам, имеющим свои филиалы во всех регионах страны. Среди вузов привилегию получают те, которые предлагают востребованные рынком специальности в сфере промышленности, сельского хозяйства, строительства и, конечно, вузы, ориентированные на исследовательский статус с подготовкой специалистов в области инновационных технологий. Получает распространение система грантов.

Бизнес-образование гибко реагирует на вызовы времени и корректирует свои программы с ориентацией на международный рынок труда: обязательное знание и владение иностранными языками (обучение ведется на английском языке); на искусство переговоров в бизнесе; на разработку стратегий и принятие решений; на умение вести бизнес в условиях неопределенности рынка и рисков; практикуется модель «обучение через действие», при которой студенты в процессе обучения должны разрабатывать реальные проекты в разных областях, иллюстрируя полученные теоретические знания.

Большое значение для расширения возможностей финансирования государственных вузов, а также для усиления взаимосвязи процесса обучения с реальной практикой и привлечения наиболее талантливых студентов к научной деятельности, будет иметь принятие закона, позволяющего образовательным и научным организациям создавать малые предприятия. Это будет способствовать трудоустройству выпускников учреждений профессионального образования, а также распространению практики целевой контрактной подготовки студентов старших курсов на основе договоров с предприятиями.

Так, МГТУ им. Н.Э. Баумана, поддерживающий деловые отношения с 80-ю лучшими техническими вузами мира, ориентируясь на их практику, ходатайствует о законодательном разрешении государственным вузам учреждать малые предприятия и передавать им свою интеллектуальную собственность. Если такое решение состоится, то возможности финансирования вузов и технического оснащения их научных и экспериментальных центров возрастут весьма существенно. При этом потребуются навыки организационного менеджмента по продвижению научной продукции к потенциальному потребителю. Инженерные вузы в этих условиях вынуждены будут тесно взаимодействовать с научными организациями, промышленными предприятиями и ведущими отечественными компаниями. Постепенно бизнес-структуры осознают реальную выгоду таких контактов и перейдут к контрактам по финансированию определенных программ обучения, научных разработок и получения конкретных продуктов. (В практике МГТУ им. Баумана – под конкретные заказы предприятий многие выпускники пишут свои дипломные работы, после чего успешно выходят на рынок труда.) Такие программы должны иметь большую перспективу, выходящую за рамки антикризисных мероприятий.

Семья – основа формирования личности, нацеленной на активную жизненную позицию. «Все мы родом из детства», социальная среда детства закладывает азы осознания себя в окружающем мире, понимание того, «что такое хорошо и что такое плохо», существенно влияет на формирование личности и сопровождает человека всю жизнь, независимо от его последующей самореализации. Поэтому так важен здоровый психологический климат семьи, живые примеры добрых взаимоотношений между родителями, братьями,

сестрами и старшим поколением. Но ребенок подрастает, расширяется сфера влияния окружающей среды: двора, улицы, школы, телевидения, Интернета. Неокрепшей психике без помощи и руководства семьи сложно выбрать идеалы для подражания. Поэтому семья – главный оплот формирования духовности и морали, долга и чести, передаваемых поколениями, определяющих потенциал развития личности. Повезет, если примеры в семье достойны подражания, а если нет?

В периоды бедствий и общественных катаклизмов, в том числе экономического кризиса в стране, растет страх потерять работу, привычный образ жизни, остаться без средств к существованию (включая оплату жилья, пропитание семьи, обучение детей и т.п.) – все это объективные причины для нервозности в обществе (особенно для тех, кто уже потерял работу). В первую очередь, все стрессы проецируются на семью и в зависимости от устойчивости этой «крепости-тыла», либо снимается острота стрессов и сообщается выход из кризисной ситуации, либо напротив – человек утешается в пьянстве и иногда тянет «на дно» всю семью.

В последние годы оказались у нас востребованными такие новые профессии, как социальная психология, социальная медицина, социальная реабилитация, ювенальная юстиция (по делам правонарушений несовершеннолетних; по данным МВД в 2008 г. было совершено несовершеннолетними около 100 тысяч преступлений, при этом треть из них – тяжкие и особо тяжкие), ювенальные социальные технологии, социальная статистика и др. Специалисты этого профиля готовят в частности, в Российском государственном социальном университете (РГСУ). Это новые для нашей страны направления, потребность в таких специалистах особенно возрастает в кризисные периоды.

Американские психологи утверждают возрастающую роль и значимость человеческого фактора в системах управления и технологиях с повышенным риском (общеизвестны у нас последствия «рукотворных» аварий – Чернобыльская катастрофа, падающие самолеты, поезда и другие с человеческими жертвами). Человеческий фактор имеет огромное значение и в преодолении кризисных ситуаций, как в личной жизни, так и в общественной, примеры тому – многочисленные подвиги в периоды войн, потрясений, при спасении людей в чрезвычайных ситуациях (МЧС у нас всеми уважаемое ведомство).

Исключительно важно в период глобального финансового и экономического кризиса культивировать такие человеческие качества, как: уверенность в преодолении невзгод, активность жизненной позиции в поиске работы или выхода из сложной ситуации, доброта и терпимость к близким людям, толерантность к окружающим; при этом не ждать пассивно времени, когда само по себе все утрясется (ведь можно и не дожидаться; народная мудрость гласит: «под лежачий камень и вода не течет»).

Известно, что в годы великой депрессии в США (1930-е), по оценке социологов, кинофильмы Голливуда, восхвалявшие «американскую мечту», внушавшие людям уверенность в своих силах, поднимали дух общества, призывали к активным действиям и способствовали этим выходу страны из депрессии.

Уместно в связи с этим примером оценить, какую идеологию несут в дома многомиллионных телезрителей все каналы отечественного телевидения в это трудное для населения и для страны время. В самое зрительское время (20–23 часа) и в выходные дни все каналы ТВ (включая государственные) конкурируют в показе сцен жестокости, крови, насилия, нагнетания психоза и безысходности. Все

это из зарубежного репертуара, а не российского. Поневоле задаешься вопросом не ангажирован ли такой репертуар (как психологическая диверсия) в период экономического кризиса в стране (когда-то американские идеологи холодной войны утверждали, что нет нужды воевать с Россией, если ее можно взорвать «изнутри»). Может быть, репертуар ТВ вольно или невольно продолжает эту стратегию и тактику «наших партнеров» периода холодной войны?

В постсоветский период, к сожалению, в нашей стране целое поколение молодежи выросло на кинофильмах, показывающих жестокость, насилие и агрессию, на занимательных и азартных играх, агитирующих в том, что без труда «можно стать миллионером» и т.п. Как этим людям вписаться в реальную жизнь с учетом навязанных им «идеалов». (По многочисленным исследованиям кафедры психологии личности факультета психологии МГУ «агрессия в подростковой среде становится проявлением нормы»). Многие подростки воспринимают жестокое поведение, в том числе поведение скинхедов, как нормальное. «Не как хорошее или плохое, а что куда более страшно – как нормальное» – отмечает академик А. Асмолов. Кстати, все информационные программы ТВ («Новости», «Сегодня», «Вести», «Время» и др. начинают свои сообщения с высокой ноты по поводу убийств, аварий, катастроф (типа: столкнулись автомобили, разбился самолет, автобус – есть человеческие жертвы и т.п.); если же к моменту эфира у них не оказалось таких «свежих новостей» по своей стране, то с тем же энтузиазмом дикторы вещают о том же, но в других странах (эта информация в течение суток повторяется многократно). Неужели ничего позитивного не происходит (за исключением гламурных новостей и рекламы) ни в стране, ни в обществе, о чем можно было бы

рассказать многомиллионной аудитории телезрителей. «Любовь к Родине начинается с семьи» – писал Фрэнсис Бэкон (английский философ середины XVI в.) и об этом необходимо помнить государственным деятелям.

Представляется, что в порядке антикризисных мер, государство должно найти возможные меры воздействия на руководство отечественного телевидения, с тем, чтобы снять массовое негативное влияние его программ на психику людей (например, потребовать возмещения ущерба от социальных последствий). Аргумент собственников и руководства телеканалов «не нравится – не смотри» неприемлем, поскольку подавляющая часть населения почти всю информацию о мире и о стране (экономическую, политическую, культурную) получает по телевидению (Интернет доступен пока весьма малому числу пользователей). По статистике больше половины россиян старше 18 лет не читают книг, да и школьники, отзубрив положенную программой литературу, редко подходят к книжным полкам (притом, что еще недавно наше население было самым читающим в мире). Люди вправе ожидать, тем более в кризисное время, информации и телепередач, воспитывающих стойкость духа перед трудностями, примеры их преодоления, ориентирующие на активную жизненную позицию, на красоту взаимоотношений, на доброту и другие вечные ценности всех религий.

Представляется, что руководство всех основных религиозных конфессий в России, также должны усилить свой голос в защиту «душ человеческих», здесь и сейчас, от агрессии и психологической диверсии, входящих в каждый дом с экрана ТВ. Общеизвестно, что среди основных «смертных грехов» человека (в христианстве и в исламе таких грехов – десять) одним из тяжких является уныние (неверие в промысел Бо-

жий), поэтому важно, особенно в период масштабного кризиса, коснувшегося многих семей, крепить у людей силу духа и веру в то, что «все проходит» и кризис пройдет, при этом необходимо способствовать тому деловым оптимизмом, активной жизненной позицией: трудиться и трудиться, «сеять разумное, вечное, доброе» в семье, на работе, среди окружающих людей и, в меру возможностей своего влияния, способствовать формированию здорового социума.

Представляется, что в отмеченных положениях заключаются важные антикризисные меры по защите семейных и личностных ценностей, духовности и морали, формирующих потенциал развития человека.

* * *

Нынешний мировой кризис глобального характера показал, что в современном мире роль государства повсеместно возрастает. Кризис возвращает ценность государству как ключевому субъекту экономики страны, делает главным вопрос о соотношении свободного рынка и регулирования стратегического развития экономики с позиций национальных интересов.

Все отрасли российской экономики и бизнеса обращаются за помощью к государству, как главному инвестору в период кризиса. Диапазон антикризисных мер достаточно широк, все они реализуются в виде государственных антикризисных программ и инвестиционных проектов, требующих профессиональных инновационных подходов в методах управления. Для успешной реализации антикризисных мер, принятых государственной программой Правительства РФ необходимо в полной мере использовать имеющиеся в стране возможности профессионального проектного управления. По мнению президента Ассоциации управления проектами в России д.т.н., профессора Воропаева В.И. –

необходимы следующие меры при управлении проектами: системное и систематическое использование набора лучших мировых и отечественных практик и технологий профессионального проектного управления для обеспечения: тщательного отбора и формирования эффективных проектов и программ; определения их ценностей, миссии, целей и ожидаемых результатов; четкого распределения ответственности в программах и проектах; их комплексного планирования с учетом возможных рисков; прозрачного целевого, проектного финансирования; продуманной организации и контроля выполнения работ и расхода ресурсов, полной и гласной отчетности о прогрессе и состоянии дел в программах и проектах; оперативного регулирования хода работ с учетом складывающейся обстановки; поиск, подготовка и привлечение к работе опытных, ответственных руководителей проектов, подотчетных гражданам России и правительству за результаты проектов, выбор и обучение специалистов, и создание эффективных проектных команд с компетентными руководителями; отбор и назначение ответственных чиновников за проекты на федеральном, региональном и муниципальном уровне, которые обеспечат стратегическое руководство программами и проектами во всех эшелонах власти, содействие их выполнению и прозрачную подотчетность на каждом уровне.

* * *

Большие внутренние резервы страны, ресурсные и интеллектуальные, опыт поколений по мобилизации творческих и технических возможностей, нацеленность руководства и общества на реализацию антикризисных мер, создают реальные предпосылки и уверенность в преодолении последствий мирового финансового и экономического кризиса на территории России.

Специфика государственного регулирования воспроизводственных процессов в аграрной сфере

Сафиуллин Марат Адипович, кандидат экономических наук, Казанский государственный технологический университет (КГТУ),

В статье автор рассматривает специфику государственного регулирования воспроизводственных процессов в аграрной сфере как необходимого условия его эффективного развития. Автор критически анализирует содержание Федерального Закона «О развитии сельского хозяйства», который призван создать определенные институциональные и социально-экономические условия развития сельского хозяйства как приоритетной отрасли экономики, единый общероссийский аграрный рынок, повысить эффективность агропродовольственной политики и ответственность федеральных органов исполнительной власти за ее реализацию.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, государственное регулирование аграрной сферы, экономическая диагностика, конкурентоспособности факторов сельскохозяйственного производства, сельскохозяйственный товаропроизводитель, инвестиционный климат, обновление основных фондов, доступность кредитных ресурсов, глобальный экономический кризис.

Государственное регулирование процессом воспроизводства в аграрном секторе отечественной экономики является необходимым условием его эффективного развития. При этом понятие стратегии в контексте анализируемых проблем необходимо рассматривать как комплексный план, предназначенный для обеспечения миссии аграрного сектора экономики.

В отечественной и зарубежной литературе теоретическим проблемам разработки и исследования процессов государственного регулирования применительно к воспроизводственным процессам в аграрной сфере посвящено достаточно много теоретических изысканий. Однако, как правило, эти проблемы рассматриваются в контексте проблем стратегического управления в системе факторов эффективного хозяйствования и природопользования, а также экономики природных ресурсов.

Важнейшим требованием государственного регулирования процесса воспроизводства в современных условиях трансформационного этапа развития отечественной экономики должна быть гибкость и адекватность быстротечности изменяющейся внешней среды. По мнению ряда специалистов [1, 2, 3] начиная с 50-х годов экономической диагностике перемен в процессе воспроизводства в аграрной сфере уже нельзя было связывать с прежними тенденциями. Эти перемены происходили с нарастающей неожиданностью и являлись все менее предсказуемыми. В конце прошлого столетия отдельные тенденции и дефекты воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве еще можно было предсказать, основываясь на экономической диагностике глубинных процессов в национальной экономике, но большинство отрицательных тенденций в отрасли явилось «стратегической неожиданностью» для правительственных структур и государственных органов управления отраслью.

Последствиями этой «стратегической неожиданности» явилось сокращение почти на 30 млн. га или 25% посевных площадей, более чем на 50% поголовья продуктивного скота и птицы. Капитальные вложения в аграрный сектор сократились в сопоставимых ценах почти в 20 раз, объемы мелиоративных работ – в 30 раз, парк основных видов сельскохозяйственных машин уменьшился наполовину. Несмотря на резко возросшие за последние годы объемы поставок продовольствия по импорту значительно сократилось душевое потребление основных его видов. В результате по уровню потребления продовольствия на душу населения Россия оказалась на 67 месте в мире или на грани утраты продовольственной безопасности [2].

Определенные надежды на более высокую динамику развития экономики и социальной сферы села специалисты [5] связывают с вступившим в силу с 1 января 2007 г. Федеральным Законом «О развитии сельского хозяйства», который, по их мнению, заполнит вакуум в правовом поле функционирования сельского хозяйства на федеральном уровне, образовавшийся после отмены Федерального закона «О государственном регулировании агропромышленного производства», создаст определенные институциональные и социально-экономические условия развития сельского хозяйства как

приоритетной отрасли экономики, формирования единого общероссийского аграрного рынка, повысит эффективность агропродовольственной политики и ответственность федеральных органов исполнительной власти за ее реализацию.

Впервые в законе водится понятие «сельскохозяйственный товаропроизводитель», которым признаются организации, индивидуальные предприниматели при условии, если у них в общем объеме дохода доля реализации сельскохозяйственной продукции составляет не менее 70% в течение календарного года.

Однако изложенные в законе цели государственной аграрной политики принципиально ничем не отличаются от предыдущих деклараций на эту тему. Так, в соответствии с законом они заключающиеся в следующем:

- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции и качества продовольственных товаров;
- формирование эффективного функционирующего рынка продукции, сырья и продовольствия, способствующего повышению доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе оплаты труда работников, занятых в сельском хозяйстве;
- обеспечение устойчивого развития сельских территорий;
- повышение занятости сельского населения и уровня его жизни;
- создание благоприятного инвестиционного климата и увеличение объема инвестиций в сфере сельского хозяйства;
- сохранение и воспроизводство используемых для нужд сельского хозяйства природных ресурсов;
- наблюдение за индексами цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, используемую сельскохозяйственными товаропроизводителями для поддержания паритета цен.

В соответствии с этим законом основные принципы или инструменты государственной аграрной политики заключаются в следующем:

- участие союзов и ассоциаций сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании этой политики;
- доступность государственной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям;
- обеспечение равных условий на аграрном рынке всем его участникам.

Исходя из анализа основных формулировок закона, становится вполне очевидным, что по объективным причинам эффективность участия союзов и ассоциаций сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании государственной аграрной политики будет крайне низкой, а равноправие для всех участников аграрного рынка невозможно и недостижимо даже с теоретической точки зрения.

Кроме того, в настоящее время согласно закону о разграничении полномочий между органами государственной и муниципальной власти проблемы развития сельского хозяйства отнесены к компетенции регионов, и, следовательно, на них ложится вся финансовая нагрузка за развитие отрасли. Как известно, принципы формирования и расходования региональных бюджетов и бюджетов муниципальных образований существенно расходятся с целями и задачами развития аграрной сферы. Понятно также и то, что и возможности региональных и муниципальных бюджетов в условиях современного кризисного состояния всей отечественной экономики весьма ограничены. Все это ставит под сомнение эффективность принятого федерального закона, а также действенность прописанного в нем экономического и административного инструментария.

Исходя из буквы упомянутого закона, государственная

поддержка сельскохозяйственного производства будет осуществляться по следующим направлениям:

- обеспечение доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей, потребительских сельскохозяйственных кооперативов, граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, крестьянских (фермерских) хозяйств;
- организация системы страхования рисков в сельском хозяйстве;
- развитие племенного животноводства и элитного семеноводства;
- обеспечение производства продукции животноводства, закладки многолетних насаждений и уход за ними;
- обновление основных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- реализация мероприятий по повышению плодородия почв;
- устойчивое развитие сельских территорий, в том числе строительство и содержание в надлежащем порядке связывающих населенные пункты автомобильных дорог;
- предоставление консультационных услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям, подготовка и переподготовка специалистов для сельского хозяйства;
- информационное обеспечение процесса реализации государственной аграрной политики.

Однако пристальный анализ формулировок этого раздела упомянутого закона вызывает знакомые ассоциации об очередной декларативности государственного документа. Так, ни одно из перечисленных направлений государственной аграрной политики не является чем-то новым и декларируется в государственных документах на протяжении многих лет. Более того, отдельные направления, такие, например, как «обеспечение доступности кредитных ресурсов для сельскохо-

Таблица 1. Финансовое обеспечение государственной программы развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг. (в млрд. руб.)

Основные разделы программы	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Всего за 2008-2012 гг.	2012 к 2007 г. (в раз)
Устойчивое развитие сельских территорий	5,48	7,34	19,3	25,1	29,6	31,3	112,4	в 5,7
Создание общих условий функционирования сельского хоз-ва	4,7	9,8	12,9	13,8	14,7	15,3	66,6	в 3,3
Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства	8,5	13,7	15,4	14,1	14,4	15,0	72,7	в 1,8
Достижение финансовой устойчивости сельского хоз-ва	45,4	44,0	51,3	65,6	64,9	66,9	292,7	в 1,5
В том числе комплекс мер по повышению доступности кредитных ресурсов	19,8	25,3	36,5	46,9	50,5	52,1	211,3	в 2,6
Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	7,0	в 1,1
Итого:	65,4	76,3	100	120	125	130	551,3	в 2,0

Таблица 2. Прогнозные экономические показатели развития сельского хозяйства до 2012 г.

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Индекс производства продукции в хозяйствах всех категорий, в % к предыдущему году	102,0	103,8	103,9	104,1	104,1	104,1
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году	119,0	115,0	110,6	110,2	108,5	107,1
Ресурсы домашних хозяйств, в тыс. руб. на члена хозяйства в месяц	5,6	7,1	8,9	10,4	11,1	11,8
Доля отечественного производства в формировании ресурсов, в %	59,0	61,1	63,5	65,7	68,1	69,6
Коэффициент обновления основных видов техники, в %						
- тракторы	3,5	5,2	6,6	8,0	9,2	10,3
- комбайны зерно-уборочные	5,5	7,4	8,6	10,4	11,5	12,0
- комбайны кормо-уборочные	7,6	11,8	12,8	12,4	12,0	11,6
Энергообеспеченность организаций на 100 га посевной площади, л.с.	117,8	114,0	114,5	118,0	125,1	134,1
Индекс производительности труда в хозяйствах всех категорий, в %	103,0	104,8	104,9	105,2	105,2	105,2

Источник: [5]

зяйственных товаропроизводителей, потребительских сельскохозяйственных кооперативов, граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, крестьянских (фермерских) хозяйств» вводят сельскохозяйственных товаропроизводителей в заблуждение, так как в условиях временного кризиса всей финансовой системы страны достижение упомянутой доступности сегодня практически невозможно. Ставки процентов по коммерческим кредитам сегодня выросли до недоступного уровня не только сельскохо-

зяйственных товаропроизводителей, но и других сфер экономической деятельности и составляют от 18 до 25% годовых.

Положительным моментом указанного закона является разработка «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» сроком на пять лет, в которой определены приоритетные направления развития сельского хозяйства страны. В соответствие с этой программой объем выделяемых государ-

ством средств для поддержки сельского хозяйства увеличится за период с 2008 по 2012 годы почти вдвое (таблица 1).

Однако, экономическая диагностика основных параметров принятой правительством программы развития сельского хозяйства до 2010 г. свидетельствует о том, что в данной программе не были и не могли быть учтены последствия финансового кризиса начала 2009 г., которые достигнут своего пика лишь в конце 2010 г. В результате этого уже сегодняшние прогнозы стабилизации финан-

сового положения и повышения доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных предприятий являются существенно заниженными и эффективность этих мер будет значительно ниже прогнозируемой. Льготные кредиты смогут получить, как правило, крупные рентабельные хозяйства, имеющие залоговую базу и возможности погашения кредитов. Низкорентабельные и убыточные хозяйства, которых в стране большинство, не смогут воспользоваться предоставленными льготами, так как порядок их предоставления противоречит банковским условиям коммерческого кредитования.

Блокирование комплекса мер по повышению финансовой устойчивости сельскохозяйственного производства в результате последствий финансового кризиса с объективной закономерностью приведет и к снижению прогнозируемых темпов роста объемных показателей в отрасли, приведенных в программе (табл. 2).

Помимо последствий финансового кризиса на результаты достижения прогнозных показателей развития сельского хозяйства, установленных в государственной программе, существенное влияние на темпы ее развития безусловно окажут и системные риски, обусловленные воздействием негативных факторов на воспроизводственные процессы в отрасли. Это относится, прежде всего, к предполагаемому вступлению России во Всемирную торговую организацию. Сегодня отечественные сельскохозяйственные

товаропроизводители испытывают на себе жесткие последствия конкуренции на внутреннем рынке с зарубежными участниками сельскохозяйственного рынка, уровень субсидирования которых со стороны государства существенно выше.

По мнению экспертов [2,5], если сравнить уровень государственной поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей с зарубежными, то он является одним из самых низких среди развитых стран. Так, совокупная государственная поддержка сельскохозяйственного производства в России, включающая в себя ценовые трансферты, прямые дотации, компенсации производственных затрат, суммы налоговых и других видов льгот составляла в 2005 г. 17% общей стоимости объема производства в отрасли. Аналогичный показатель в странах Организации по экономическому сотрудничеству и развитию, производящих почти 70% мирового объема товаров и услуг, составлял в 2005 г. 30%, что почти вдвое превышает отечественный уровень государственной поддержки.

Таким образом, особенности процесса управления воспроизводством в аграрном секторе экономики предполагают не только экономическую диагностику конкурентоспособности факторов сельскохозяйственного производства, но также и выработку специфических государственных мер организационно-экономической и финансовой поддержки отрасли, реализация принципа адек-

ватности методов современного рыночного хозяйствования методам государственного регулирования. Все это предполагает безусловное признание воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве как процесса, не обеспечивающего своей самоокупаемости и самофинансирования, что должно стать аксиомой реализации управленческих решений в отрасли. Все это с объективной необходимостью требует соответствующей государственной поддержки в виде бюджетных ассигнований на федеральном и региональном уровнях и, вытекающего из этого пересмотра системы разграничения полномочий и межбюджетных отношений.

Литература

Лысенко Е. Совершенствование форм хозяйствования в аграрном секторе // Экономист. 2008. №10. С. 29-41.

Алтухов А. Продовольственная безопасность как фактор социально-экономического развития страны / Экономист. 2008. №5. С. 33-44

Мухина Е. Оценка эффективности государственной поддержки агропромышленного производства // Экономист. 2007. №4. С. 89-94.

Набиуллина Э. Перспективы деятельности на 2008 г. и среднесрочную перспективу // Экономист. 2008. №4. С. 3-19.

Ушачев И. Научное обеспечение программ развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг. / Экономист. 2008. №4. С. 19-31.

Повышение эффективности функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов

Лейберт Татьяна Борисовна,
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимского государственного нефтяного технического университета

В статье предложен методический подход к организации мониторинга функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов. Даны рекомендации по оценке эффективности функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов

Ключевые слова: Система инвестиционного обеспечения, Промышленный комплекс; Мониторинг функционирования; Инновационная продукция; Объем инвестирования; Приращение инвестиций; Обновление ассортимента; Система сбалансированных показателей; Эффективность бизнес – процессов; Стратегическое развитие;

System functioning efficiency increasing of investment ensuring of industrial complexes economic systems development.

In this article the author offers the methodical approach to system functioning monitoring organization of investment ensuring of industrial complexes economic systems development. Recommendations on system functioning efficiency estimation of investment ensuring of industrial complexes economic systems development are given.

Keywords:

1. Investment ensuring system; 2. Industrial complex; 3. Functioning monitoring; 4. Innovative products; 5. Investing volume; 6. Investments incrementation; 7. Assortment renewal; 8. Balanced activities system; 9. Business processes efficiency; 10. Strategic development

Реализация предложенных концептуальных положений и стратегии перспективной инвестиционной политики экономических систем предполагают организацию системы мониторинга функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов.

Необходимость использования системы мониторинга традиционно определяется тем, что найденные способы и приемы решения стратегических управленческих проблем могут быть оптимизированы только в условиях соблюдения предложенной системы материальных, информационных, финансовых и других ресурсных ограничений. Специфические преобразования, интеграционные и обратные им процессы в управлении экономическими системами, изменение текущих условий управления, включая методы государственного регулирования, определяют необходимость своевременной фиксации отклонений от стратегического курса объективного и субъективного характера с целью оперативного регулирования объекта управления, либо корректировки функционирования системы управления. В любом случае речь идет о поиске новых способов повышения эффективности хозяйственной деятельности экономических систем промышленных комплексов, укреплении их конкурентоспособности на международной арене, и подтверждает необходимость формирования методического подхода к организации мониторинга функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов.

Каждый этап реализации инвестиционной стратегии промышленных комплексов, ориентированной на рынок и использование методов индикативного управления, имеет свою систему ограничений оптимальности разрабатываемых и реализуемых решений. Специфика этапов реализации стратегии определяет настоятельность совершенствования приемов управления развитием экономических систем промышленных комплексов для того, чтобы могли быть созданы все необходимые условия для достижения стоящих перед ними стратегических целей, predetermined концептуальными положениями развития.

Рассматривая мониторинг (от лат. monitor — напоминающий, надзирающий) как непрерывное наблюдение за экономическими объектами, анализ их деятельности как составную часть управления [2], при формировании методического подхода к организации мониторинга функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов, будем исходить из необходимости решения следующих задач.

1. Осуществление системного исследования состояния и развития экономических систем промышленных комплексов.
2. Определение характерные черты развития инвестиционного сектора экономических систем промышленных комплексов.
3. Оценка портфеля основных источников и методов инвестирования экономических систем промышленных комплексов.

4. Выделение ключевых элементов конкурентоспособности экономических систем промышленных комплексов, исходя из их структуры и специфики.

5. Выявление взаимосвязей в развитии экономических систем промышленных комплексов для достижения ими устойчивого роста конкурентоспособности.

6. Формирование модели повышения эффективности функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов.

7. Осуществление анализа функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов в процессе мониторинга.

8. Разработка подходов к оценке эффективности инвестиций в экономические системы промышленных комплексов на основе мониторинга.

9. Определение структуры принятия и реализации инвестиционных решений на основе результатов мониторинга.

Предлагаемая на основе проведенных исследований схема организации мониторинга функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов приведена в табл. 1.

Методический подход к организации мониторинга функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов предполагает:

1) определение объемов инвестирования для реализации очередного этапа инвестиционной стратегии;

2) фиксацию величины капитала промышленного комплекса К (графа II табл. 1);

3) регистрацию приращения инвестиций в создание инновационной продукции промышленного комплекса ΔI_n (графа III табл. 1);

4) расчет относительного приращения инвестиций в создание инновационной продукции промышленного комплекса $\Delta I_n / K$ величине капитала промышленного комплекса К: $\Delta I_n / K$ (графа IV табл. 1);

5) фиксацию, регистрацию и расчет по аналогии оценок обновления ассортимента, номенклатуры продукции и емкости рынка промышленного комплекса.

Таблица 1

Схема организации мониторинга функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов

№	Задаваемый показатель	Фиксируемый показатель	Рассчитываемый критерий	Оценка
I	II	III	IV	V
1.	K – величина капитала промышленного комплекса	ΔI_n – приращение инвестиций в создание инновационной продукции промышленного комплекса	$\Delta I_n / K$	
2	ΔA_k – изменение ассортимента продукции отраслевого лидера	ΔA – изменение ассортимента продукции рассматриваемого промышленного комплекса	$\Delta A / \Delta A_k$	
3	N_{AK} – номенклатура продукции отраслевого лидера	N_A – номенклатура продукции рассматриваемого промышленного комплекса	N_A / N_{AK}	
4	Q – исходная емкость рынка рассматриваемого промышленного комплекса	ΔQ – приращение емкости рынка рассматриваемого промышленного комплекса	$\Delta Q / Q$	
5	$\alpha_n, \beta_n, \gamma_n$ – нормированные весовые коэффициенты относительных оценок обновления ассортимента, номенклатуры продукции и емкости рынка рассматриваемого промышленного комплекса			$\Xi_{ин}$ – эффективность инвестирования в создание новых продуктов (4)
*	*	*	*	*
*	*	*	*	*
*	*	*	*	*
N				Определение значения целевой функции эффективности инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленного комплекса $\Xi_{общ}$ (9)

6) определение и нормирование весовых коэффициентов соответствующих относительных оценок;

7) расчет и оценка эффективности инвестирования в создание новых продуктов;

8) расчет и оценка по аналогии с пунктами 1—7 эффективности инвестирования в освоение новых технологий, организационные инновации, инновационную инфраструктуру и рыночные инновации;

9) расчет и оценка эффективности инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленного комплекса;

10) определение объемов инвестирования для реализации следующего этапа инвестиционной стратегии и при необходимости его корректировку;

11) повторение процедуры мониторинга по аналогии с пунктами 2-9 на следующем этапе инвестиционной стратегии.

Таким образом, формирование методического подхода к организации мониторинга функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов предполагает:

- фиксацию на каждом этапе реализации инвестиционной стратегии базовых показателей вложений и ожидаемых результатов по каждому из направлений деятельности;

- регистрацию в процессе мониторинга на каждом этапе реализации инвестиционной стратегии фактических показателей вложений и ожидаемых результатов по каждому из направлений деятельности;

- расчет и оценку эффективности инвестирования в различные направления деятельности промышленных комплексов;

- корректировку при необходимости последующих этапов стратегического развития, включая объемы инвестирования в различные направления деятельности промышленных комплексов.

Учитывая динамику стратегического развития отечественных промышленных комплексов, будем исходить из того, что оптимизация функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов должна подразумевать поступательное и всестороннее развитие комплекса до достижения конкурентоспособности на международном рынке. Формирование уровня стратегических задач при этом обеспечивается установлением в качестве базовых показателей деятельности промышленных комплексов уровня, достигнутого мировыми лидерами отрасли.

Для обеспечения всестороннего развития промышленных комплексов рассмотрим возможность использования системы сбалансированных показателей BSC, разработанной Дэвидом Нортоном и Робертом Капланом [3], и предлагаемой в качестве нового способа повышения эффективности деятельности и достижения целей бизнеса.

В своих исследованиях Нортон и Каплан руководствовались гипотезой, согласно которой управление с помощью финансовых показателей не дает достаточной информации для принятия правильных и своевременных управленческих решений. В качестве аргумента профессора Гарварда приводили рост разрыва между балансовой и рыночной стоимостью, который по оценкам для американских компаний за 20 лет с 1978 года по 1998 год вырос с 5% до 72%.

В качестве причины такого разрыва авторы рассматривают постепенное, но неуклонное увеличение стоимости нематериальных активов - таких как интеллектуальный капитал, инновации, репутация - в общей стоимости компаний, которые никак не учитывались в стандартах финансовой отчетности (GAAP, IAS и др.).

Исследования тенденции развития систем управления

инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия показали, направленные на выявление новых способов повышения эффективности деятельности (управляемости) и достижения целей бизнеса в течение всего XX-го и начале XXI-го веков интенсивно проводились на основе различных показателей эффективности, включая [1]:

- модель Дюпона (Du Pont Model),

- модель оценки рентабельности инвестиций (ROI);

- модель оценки чистой прибыли на одну акцию (EPS);

- модель оценки соотношения цены акции и чистой прибыли (P/E);

- коэффициент соотношения рыночной и балансовой стоимости акций (M/B);

- рентабельность акционерного капитала (ROE);

- рентабельность чистых активов (RONA);

- модель денежного потока (Cash Flow);

- модель Миллера-Модильяни;

- модель Росса;

- сигнальная модель Майерса-Майлуфа;

- модель Миллера-Рока;

- модель Рока;

- модель Уэлша;

- модель Кокса-Росса-Рубинштейна;

- модель Блэка-Шоулса;

- модель экономической добавленной стоимости (EVA);

- модель операционной прибыли (EBIT);

- модель прибыли до выплаты процентов, налогов и дивидендов (EBITDA);

- модель рыночной добавленной стоимости (MVA);

- модель денежного потока отдачи на инвестированный капитал (CFROI);

- модель совокупной акционерной доходности (TSR);

- и др.

В этот ряд входит и модель сбалансированной системы показателей (Balanced Score Card -BSC).

Следует отметить, что попыт-



Рис.1. Карта сбалансированных показателей, отражающих процесс оптимизации функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов.

ки привести показатели эффективности в соответствие экономической ситуации вплоть до появления сбалансированной системы показателей затрагивали исключительно финансовые аспекты деятельности. В ча-

стности, такие показатели, как EVA, EBITDA, TSR, давали реальную картину текущего (в данный момент времени) состояния бизнеса, но для стратегического управления компанией их было недостаточно.

Промышленные комплексы как сложные системы характеризуются как структурной и параметрической неопределенностью. Многообразие состояний таких систем требует значительных затрат на обеспече-

ние эффективного управления в силу известного закона необходимого разнообразия. При этом возникает неизбежное противоречие между необходимостью создать условия для принятия своевременного и адекватного инновационного управленческого решения и ограниченностью ресурсов (в первую очередь инвестиционных), которые могут быть направлены на подготовку решения и, в общем случае, на создание необходимой инфраструктуры, позволяющей сформировать такое решение.

Основной принцип Balanced Scorecard, который во многом стал причиной высокой эффективности этой технологии управления - управлять можно только тем, что можно измерить. Иначе говоря, цели можно достигнуть только в том случае, если существуют поддающиеся числовому измерению показатели, говорящие управленцу, что именно нужно делать и правильно ли с точки зрения достижения цели он делает то, что делает.

Balanced Scorecard делает акцент на нефинансовых показателях эффективности, давая возможность оценить такие, казалось бы, с трудом поддающиеся измерению, аспекты деятельности как степень лояльности клиентов, или инновационный потенциал компании.

Авторы Balanced Scorecard предложили четыре направления оценки эффективности, отвечающие на самые значимые для успешной деятельности промышленных комплексов вопросы:

Финансы («каково представление о компании у акционеров и инвесторов?»);

Клиенты («какую компанию видят покупатели ее продуктов?»);

Бизнес-процессы («какие бизнес-процессы требуют оптимизации, на каких организации стоит сосредоточиться, от каких отказаться?»);

Обучение и рост («какие возможности существуют для роста и развития компании?»).

Технологически построение BSC для отдельно взятого промышленного комплекса включает несколько необходимых элементов:

- карту стратегических задач, логически связанных со стратегическими целями,

- непосредственно карту сбалансированных показателей (количественно измеряющих эффективность бизнес-процессов, «точку достижения цели» и сроки, в которые должны быть достигнуты требуемые результаты),

- целевые проекты (инвестиции, обучение и т.п.), обеспечивающие внедрение необходимых изменений.

- «приборные панели» руководителей различных уровней для контроля и оценки деятельности.

«Приборная панель» менеджера каждого уровня включает те показатели, которыми он оперирует в своей деятельности. Для топ-менеджера это показатели стоимости комплекса, эффективности использования капитала, эффективности инвестиций и т.д. На уровне руководителя производственной единицы - показатели операционных затрат, загрузки мощностей, величины брака и т.п. Построение BSC осуществляется таким образом, чтобы задачи и показатели менеджеров более высокого уровня в интегрированном виде отражали задачи и показатели менеджеров более низкого уровня организационной структуры.

Таким образом, удается сделать реализацию стратегии управления регулярной деятельностью всех подразделений, управляемой с помощью планирования, учета, контроля и анализа сбалансированных показателей, а также мотивации персонала на их достижение.

На основе анализа модели стратегического управления BSC применительно к задаче оптимизации функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышлен-

ных комплексов можно сделать следующие выводы.

Во-первых, предложенные авторами Balanced Scorecard направления оценки эффективности, отвечающие на самые значимые, по их мнению, вопросы для успешной деятельности комплекса (финансы, клиенты, бизнес-процессы, обучение и рост) не дают детальную оценку перспектив стратегического развития производственных комплексов. То, что рассмотрено в модели BSC как бизнес-процессы, в предложенной инвестиционной стратегии детализировано с учетом специфики производственных процессов через продукцию, технологии, инфраструктуру и организационную структуру, которые отражают решающие направления стратегического развития промышленных комплексов.

Во-вторых, авторы модели BSC, формулируя вопросы относительно перспектив успешной деятельности промышленных комплексов, касающиеся финансов, клиентов, бизнес-процессов, обучения и роста персонала, не дают рекомендаций по поводу количественных оценок не только выделяемых перспектив развития, но и затрат на их достижение.

В-третьих, следует признать, что элементы, рекомендуемые Нортон и Капланом для технологического построения BSC промышленных комплексов, включают все необходимые для интегральной оценки составляющие, начиная от карты стратегических задач (в нашем случае задач инвестирования), логически связанных со стратегическими целями (общими), и заканчивая «приборными панелями» для контроля и оценки деятельности. При этом центральным моментом технологии BSC является непосредственное создание карты сбалансированных показателей (количественно измеряющих эффективность бизнес-процессов, «точки достижения цели» и сроки, в которые должны быть достигнуты требуемые результаты)

в рамках целевых проектов, обеспечивающих внедрение необходимых изменений.

Таким образом, в рамках стратегии перспективной инвестиционной политики промышленных комплексов на основе технологии BSC в статье предложена карта сбалансированных показателей, количественно измеряющих эффективность бизнес-процессов и демонстрирующих уровень достижения целей на различных этапах реализации стратегии (рис. 1).

В предложенной карте сбалансированных показателей (рис. 1) представлено:

- пять стратегических задач (инвестирование в создание инновационной продукции, инвестирование в технологическое переоснащение, инвестирование в совершенствование организационных структур, инвестирование в создание и развитие инновационной инфраструктуры, инвестирование в освоение новых рынков), логически связанных с общими стратегическими целями развития промышленных комплексов;
- количественно измеряемые показатели эффективности решения каждой из перечисленных стратегических задач;
- установленные уровни достижения целей через систему базовых показателей, формулируемых для каждого этапа реализации стратегии;
- «приборные панели», позволяющие осуществлять контроль, оценку деятельности и перераспределять инвестиционные ресурсы, добиваясь сбалансированности результатов, как внутри направлений деятельности, так и между различными направлениями деятель-

ности промышленных комплексов.

В качестве ключевых моментов рекомендаций по оценке эффективности функционирования системы инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов можно выделить следующие.

Во-первых, на каждом этапе реализации стратегии необходимо установить базовые показатели, определяющие:

- изменение ассортимента продукции;
- расширение номенклатуры продукции;
- планируемое увеличение емкости рынка (объема предложения продукции промышленным комплексом);
- функциональный уровень технологии (уровень ключевого технологического показателя в зависимости от ее специфики);
- производительность технологии;
- рентабельность продукции, ожидаемую с использованием новой технологии;
- объем выполняемых промышленным комплексом работ, уровень неравномерности технологического прогресса, ожидаемую рентабельность производства как следствия организационных изменений;
- рост резервов развертывания производственных мощностей, производственную мобильность как следствие развития инфраструктуры;
- универсальность инфраструктуры;
- развитие географических подразделений;
- расширение ассортимента экспортируемой продукции;

- приращение добавленной стоимости на единицу продукции как следствие освоения новых рынков.

Отсутствие количественных ориентиров промышленных комплексов по этим направлениям делает их цели неопределенными по соответствующим позициям.

Во-вторых, в качестве ориентиров установления базовых показателей, в силу динамики развития промышленных отраслей на мировой арене, лучше использовать результаты лидеров (эталонные значения), а не опираться на собственные показатели прошлых периодов.

В-третьих, для нахождения весовых коэффициентов, как для частных, так и для обобщенной оценок эффективности инвестиционного обеспечения развития экономических систем промышленных комплексов, целесообразно привлекать в качестве экспертов независимых специалистов, чтобы избежать предвзятости в оценках.

Литература

1. Макаров С.Ю. Создание модели сбалансированного развития инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. Автореферат к.э.н., Москва, 2007.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: Инфра-М, 2006. – 495 с.
3. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. – Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996.

Особенности инвестиционного процесса региона (на примере Новосибирской области)

Редькина Елена Анатольевна,
ст. преподаватель кафедры планирования, финансов и учета Новосибирского Государственного архитектурно-строительного университета (СИБСТРИН)

Инвестиционный процесс на региональном уровне имеет ряд отличительных особенностей. Важное значение для становления рынка инвестиций имеет государственное регулирование. Необходима поддержка не только со стороны федеральных, но и региональных органов власти. Разработка региональной программы стимулирования инвестиций в экономику региона – одно из решений данной проблемы.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, субъекты инвестиционной деятельности, регион, инвестиционные программы, кредит, инвестиции, субсидии, дотации, целевое финансирование, бюджет, лизинг, кредитная политика, законодательство, капитальные вложения.

Investment process at regional level has a number of distinctive features. Important for formation of the market of investments state regulation has values. Support not only from outside federal, but also regional authorities is necessary. Working out of the regional program of stimulation of investments into region economy – one of decisions of the given problem.

Keywords: investment process, subjects of investment activity, region, investment programs, the credit, investments, grants, grants, target financing, the budget, leasing, the credit policy, the legislation, capital investments.

Изучая инвестиционный процесс в регионе, можно отметить его сложность и существенное отличие от инвестиционного процесса на государственном уровне. На региональном уровне имеется ряд отличительных способностей. Прежде всего, они связаны как с масштабами деятельности, так и особенностями хозяйствующих субъектов, их производственно-хозяйственных и социальных взаимосвязей. Анализ инвестиционного процесса на региональном уровне в целом является весьма трудоемкой задачей, в связи со значительным количеством субъектов инвестиционной деятельности, многообразием преследуемых ими целей.

Известно, что выбор объектов вложения капитала, может быть обусловлен множеством факторов, причем для каждой конкретной организации он в некоторой степени уникален. Но некоторые закономерности направлений инвестирования по различным секторам экономики прослеживаются достаточно четко.

В настоящее время, органы государственного управления субъектов РФ осуществляют прямое финансирование инвестиционной деятельности по следующим основным направлениям:

а) финансирование капитальных вложений органов государственного управления для осуществления и поддержания своей деятельности;

б) целевое финансирование инвестиционных программ коммерческого сектора экономики на возвратной и безвозвратной основе (субсидии, дотации и т.п.);

в) целевое финансирование некоммерческого сектора экономики в соответствии с региональными программами развития.

Необходимо заметить, что государственные органы осуществляют целевое финансирование как производственной, так и непромышленной сферы. На региональном уровне целевое финансирование находит место как в федеральных, так и в региональных программах.

Наиболее известными федеральными программами, реализуемыми на территории Новосибирской области являются: «Дети России», «Сохранение и развитие культуры и искусства», «Социальная поддержка инвалидов».

Специфическая особенность Новосибирской области - преобладание в структуре промышленности высокотехнологичных и наукоемких производств, наличие десятков научно-исследовательских организаций. Это определяет значительный научно-технический потенциал, наличие квалифицированных специалистов, что может послужить основой инвестиционного развития нового типа в противовес первой волне инвестиций, затронувшей топливно-сырьевые регионы с преобладающей экспортной ориентацией.

Выделяя положительные моменты в инвестиционной сфере Новосибирской области можно отметить следующие:

1. Наличие производственно - технической базы достаточно диверсифицированной структуры, пригодной для организации различных видов бизнеса.

2. Научный потенциал, олицетворенный в различных формах интеллектуальной собственности - патентах, промышленных образцах, ноу-хау.

3. Наличие квалифицированного персонала.

4. Потенциальная востребованность части продукции предприятий области на внутреннем рынке, рынках ближнего и дальнего зарубежья.

5. Поддержка со стороны администрации области мероприятий по развитию новых ресурсосберегающих технологий, производству импортозамещающих и экспортных товаров.

Однако необходимо отметить и негативные стороны, противодействующие инвестиционному развитию, которые, по сути, нейтрализуют все положительные моменты:

1. Производственное оборудование предприятий морально и физически устарело, не в полной мере отвечает задачам их рыночной ориентации, основные производственные и инфраструктурные мощности простаивают.

2. Имеющаяся интеллектуальная собственность не оценена с позиций её рыночного применения. Некоторые наиболее привлекательные запатентованные технологии, ноу-хау расхищаются или используются без лицензий или иных компенсаций.

3. Потенциальные возможности персонала недоиспользуются из-за неразработанности организационно-экономических форм его включения в новые формы и виды деятельности.

4. Маркетинговый анализ потребностей внутреннего рынка, рынков ближнего и дальнего зарубежья, с привязкой к производственным возможно-

стям предприятий не проводится.

5. Недостаточно разработаны инвестиционные программы (включающие и пакеты конкретных проектов), позволяющие материализовать в различных формах поддержку со стороны администрации области, привлечь сторонние источники инвестиций и снизить воздействие всего комплекса негативных факторов.

При этом возможность реализации инвестиционных программ и проектов сдерживается рядом факторов. Решающими из них являются несогласованность действий участников инвестиционного процесса, неумение правильно оценить инвестиционную ситуацию, а также неготовность предприятий-инициаторов проектов выполнять комплекс работ инвестиционного цикла: от проведения технико-экономических исследований до эффективного управления ресурсами проектов на этапе их реализации.

Усугубляется ситуация недостаточно развитой в области (и по России в целом, за исключением Москвы) инфраструктурной инвестиционной деятельности, включающей системы информационного обслуживания, оказания квалифицированных услуг, подготовки и переподготовки руководителей и ведущих специалистов.

Область, при наличии значительного инвестиционного потенциала, тем не менее, находится в ситуации инвестиционного кризиса.

Однако следует отметить, что ситуация в инвестиционной сфере Новосибирской области не намного отличается от ситуации по России в целом, с тем лишь отличием, что наблюдается более равномерное изменение ситуации, без резких скачков.

В I полугодии 2008 года в экономике и социальной сфере Новосибирской области всеми предприятиями и организациями было использовано 47,7 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, что на 37,2 % больше соответствующего периода прошлого года (по Российской Федерации индекс физического объема инвестиций, по оценке, – 116,9 %).

Рост инвестиционной активности отмечен по сравнению с I полугодием 2007 года в таких видах деятельности как: здравоохранение и предоставление социальных услуг – в 2,3 р., образование – в 2,0 р., строительство – в 1,8 р., производство и распределение электроэнергии, газа и воды – в 1,6 р.

Наиболее привлекательными для размещения инвестиций были обрабатывающие производства, доля которых в объеме инвестиций составила 18,3 %, организации, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг – 16,6 %, предприятия транспорта и связи – 15 %.

Структура инвестиций в основные фонды представлена на рисунке 1. Наибольшая доля приходится на машины, оборудование, транспортные средства – 43,5%, следует отметить, что с каждым годом данная доля незначительно увеличивается.

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий и организаций были привлеченные средства – 52,7 % [7]

Итоги развития Новосибирской области за 2000 – 2008 гг. свидетельствуют об устойчивом росте показателей в основ-



Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в I полугодии 2008 года

ных отраслях экономики и социальной сферы. Замедлились темпы инфляции. Значительно возросли в реальном измерении доходы всех групп населения.

На данном этапе необходимо отметить, что государственное регулирование инвестиционного процесса имеет важное значения для становления рынка инвестиций. Важнейшие регуляторы инвестиционного спроса на готовую продукцию является система специальных налогов на приоритетные инвестиционные мероприятия, субсидии на развитие приоритетных видов производства, непосредственно участвующих в жилищном строительстве.

В этом направлении необходимо увеличить значимость административных методов регулирования, усилить стимулирующую роль бюджетно-налоговой системы и кредитной политики, также необходима конкуренция на рынке подрядных работ.

Повышение инвестиционной активности связано также с вовлечением в инвестиционный процесс кредитных ресурсов, внебюджетных средств, частных инвестиций.

Администрация Новосибирской области планирует направить капитальные вложения из областного бюджета, в первую очередь, на завершение строительства объектов с высокой степенью строительной готовности, максимальное сокращение объемов незавершенного строительства, а также выполнение областных программ, реализацию закона Новосибирской области «О предоставлении субсидий и займов гражданам на строительство и приобретение жилья за счет средств областного бюджета» [5].

Согласно принятой в Новосибирской области «Стратегии развития строительного комплекса на перспективу до 2010 года» планируется ввести в этот период не менее 4 650 тыс. кв. м. жилья. Развитие строительства предусматривает ди-

намичное увеличение общего объема ввода: в 2007 году – 650 тыс. кв. м, а в 2010 году область должна выйти на отметку 830 тыс. кв. м. жилья. Для реализации программы развития системы ипотечного кредитования области «Жилище» действует ГУП «Фонд жилищного строительства», ОАО «Новосибирское областное агентство ипотечного жилищного кредитования» Желдорипотека (ипотечное строительство и покупка жилья Западно-Сибирской железной дороги), льготное кредитование молодых ученых Новосибирского научного центра СОРАН. В Новосибирске значительно расширяется типовой спектр возводимого жилья. Строятся дома повышенной комфортности, индивидуальные коттеджи. «Стратегический план устойчивого развития Новосибирска до 2020 года» предусматривает, что помимо существующего и строящегося жилья город в пределах существующих границ способен расширяться еще на 7,5 млн. кв. м. общей площади. Мэрия ждет инвесторов, способных предложить проекты по застройке перспективных площадок [8].

Администрацией Новосибирской области активно ведется работа по созданию благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности. Одним из главных направлений стимулирования инвестиций в экономику Новосибирской области является развитие регионального инвестиционного законодательства, т.е. разработка и принятие таких нормативных и правовых актов, которые в первую очередь будут направлены на стимулирование и поддержание инвестиционной деятельности.

Новосибирская область среди всех субъектов страны находится на третьем месте по показателям рейтинга «За лучшие законодательные условия инвестирования» [5]. Это свидетельствует о том, что разработке и совершенствованию

законов, обеспечивающих инвестиционную деятельность, в регионе уделяется особое внимание

В Новосибирской области создана определенная законодательная база по поддержке промышленности и привлечению инвестиций, направленная на подъем промышленного производства, которая постоянно совершенствуется. С 1999 года было принято свыше десяти базовых законов в этом направлении. В 2007 году принят новый областной закон «О государственном регулировании инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Новосибирской области» [1]. По этому закону, предоставляются инвестиционные налоговые льготы на создаваемые производственные мощности, поэтому их введение не дает бюджетных потерь и в то же время призвано стимулировать рост инвестиций в развитие экономики области, увеличение занятости и доходов населения, а также бюджетных поступлений.

На основе законов, регулирующих инвестиционную деятельность, разработана областная целевая программа «Государственная поддержка инвестиционной деятельности в промышленности Новосибирской области на 2000 — 2010 годы». С начала реализации этой программы было отобрано 84 приоритетных инвестиционных проекта, прошедших конкурсный отбор. По 65 инвестиционным проектам инвесторам предоставлена государственная поддержка на общую сумму 362 миллиона рублей. Бюджетом 2007 года на реализацию мероприятий этой программы предусмотрено финансирование в размере 114 миллионов рублей [4].

Необходимо, в разрезе Федерального Закона «О банках и банковской деятельности» №395-1 от 02.12.1990г. [2], стимулирование приоритетных для Новосибирской области

видов и форм инвестиционной деятельности банков в целях активизации инвестиционной деятельности в Новосибирской области, поощрение кооперации банков в финансировании инвестиционных проектов и программ, а также современных форм их анализа и обоснования целесообразности их финансирования.

С 2006 года появилась практика публично рассматривать наиболее значимые проекты, предлагаемые к реализации в регионе. На Инвестиционном совете администрации области проходит презентация проекта с последующим обсуждением при участии широкого круга профильных специалистов, консультантов, СМИ и общественности.

В связи с установкой региональных властей на инновационную экономику обозначилась тенденция привлечения инвестиций именно в область высоких технологий. В настоящее время активно прорабатывается нормативно-правовая база для формирования высокотехнологических кластеров, определенных в «Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года».

В результате реализации инвестиционной политики Новосибирской области каждый вложенный рубль государственной поддержки способствовал получению 12 рублей добавленной стоимости и поступлению в бюджеты всех уровней около четырех рублей налоговых платежей. За счет внедрения инвестиционных проектов создано около восьми тысяч рабочих мест [4].

Поддержка инвестиций со стороны региональных органов власти в этом направлении, может осуществляться путем предоставления льгот в рамках компетенции региона, налоговых скидок или освобождения от региональных налогов.

Для обеспечения заинтересованности финансовых и кредитных организаций необходи-

мым является подготовка и отбор инвестиционных проектов и бизнес-планов, соответствующих требуемым стандартам. Такими стандартами могут стать стандарт Министерства экономики, как наиболее простой и принимаемый всеми федеральными органами исполнительной власти, и стандарт Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР), как соответствующий мировым стандартам и принимаемый иностранными инвесторами [5].

Проведение работы по обеспечению со стороны администрации области получения и предоставления оборудования а также производственных площадей возможно как в рамках деятельности администрации по реализации программы стимулирования инвестиций в экономику области, так, в частности, и в результате создания отдельного лизингового центра. По мере накопления финансовых ресурсов через лизинговые компании возможно распространение обратного лизинга, т.е. когда у предприятия есть оборудование, но не хватает средств для производственной деятельности. Тогда оно при содействии уполномоченных органов Администрации области продает это оборудование лизинговой компании, при этом по договору купли-продажи эта компания сдает его в лизинг этому же предприятию. У предприятия происходит высвобождение денежных средств. В результате в регион привлекаются дополнительные инвестиции.

Для решения поставленных задач целесообразно разработать региональную целевую программу стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику Новосибирской области. Мероприятия программы, прежде всего, должны быть нацелены на увеличение объема внутренних инвестиций и привлечение инвестиций из-за пределов региона (отечественных и иностранных).

Увеличение региональных инвестиций также возможно за счет роста прямых государственных вложений в регион, а также за счет роста инвестиций существующих компаний, создания новых производств и видов экономической деятельности и превращение средств населения в работающий источник инвестиций. Необходимо разработать региональную программу стимулирования инвестиций в экономику региона.

Региональная программа стимулирования инвестиций в экономику региона должна быть направлена на:

1. Разработку и принятие новых нормативных и правовых актов, направленных на поддержание и стимулирование инвестиционной деятельности в регионе (о государственной поддержке инвестиционной деятельности в Новосибирской области, о государственно-правовых гарантиях, о залогово-страховом фонде области, об инвестиционном бюджете и т.п.).

2. Формирование инвестиционной открытости и привлекательности региона (создание и распространение бизнес-карты Новосибирской области и ее отдельных территорий, проведение и участие в российских и международных базах данных инвестиционного и делового характера, подготовка и публикации материалов по инвестиционному представлению области).

3. Формирование и развитие инвестиционной инфраструктуры региона (содействие в создании и сотрудничестве с фирмами, занятыми доработкой и продвижением инвестиционных проектов, а также инвестиционным маркетингом предприятий области, создание залогово-страхового фонда региона и т.п.).

4. Консультационное содействие субъектам экономической активности региона (предоставление предприятиям стандартов выполнения биз-

нес-планов и инвестиционных предложений: методическое, техническое, организационное, финансовое содействие в разработке бизнес-планов; организация контактов органов местного самоуправления и предприятий области с инвесторами для совместного инициирования и реализации проектов и программ; содействие организации инвестиционного маркетинга для предприятий области и муниципальных образований и т.п.).

5. Стимулирование окончания незавершенного строительства.

6. Содействие применению оперативной и капитальной аренды (лизинга) неиспользуемого и неустановленного оборудования (создание банка данных предлагаемых (требуемых) производственных мощностей, стимулирование кредитных учреждений в осуществлении лизинговых операций).

Обобщая вышеизложенное, в числе приоритетных направлений инвестирования в Ново-

сибирской области, заслуживающих поддержки и мер стимулирования со стороны региональных органов власти, должны быть:

- социальные направления инвестирования, в том числе новое строительство, реконструкция и модернизация жилья и объектов социальной сферы региона;

- проекты, обеспечивающие улучшение экологической ситуации;

- диверсификация экономики городов монопрофильной производственной ориентации;

- развитие транспортной, телекоммуникационной инфраструктуры обслуживания предприятий принимающей деятельности.

Литература

1. Закон Новосибирской области от 14.04.2007 №97-ФЗ «О государственном регулировании инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений

на территории Новосибирской области» (принят постановлением Новосибирской области Совета депутатов от 22.03.2007 №97-ОСД).

2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» №395-1 от 02.12.1990 г. (в ред. 24.07.2007 №214-ФЗ).

3. Эксперт-Сибирь. 2004. №11 (25), 17-23 мая.

4. Сергеева В. Инвестиционная деятельность. // газета Честное слово -207. - №43 (561) Новосибирск, 24.10.

5. Осипенко О. Проблемы отраслевого саморегулирования в российской экономике. // Вопросы экономики. - 2005. - №2 - с.69 - 82.

6. Электронный ресурс: <http://www.ecspert.ru> «Эксперт РА», 2005/2006.

7. Электронный ресурс: Росстат, <http://www.gks.ru/gis/doc1/01-2008.htm>

8. Электронный ресурс: <http://www.fom.ru> (Опрос фонда «Общественное мнение» Национальный проект «Доступное жилье»)

Механизм управления экологической деятельностью промышленного предприятия: особенности и проблемы

Елкина Людмила Геннадьевна,
к.э.н., доцент, Уфимский государственный
авиационный технический
университет

Эффективность экологической деятельности предприятия влияет на экономические результаты его функционирования. Механизм управления этой деятельностью не эффективен. Необходим переход к эколого-экономическому управлению предприятием.

Ключевые слова: механизм управления, организация, планирование, нормирование, финансирование, учет экологических затрат, экономика, природопользование, природоохранная деятельность.

The mechanism of management of ecological activity of the industrial enterprise: features and problems

Elkina L.G.

Efficiency of ecological activity of the enterprise influences economic results of its functioning. The mechanism of management of this activity is not effective. Transition to ekologo-economic operation of business is necessary.

Keywords: the management mechanism, the organisation, planning, rationing, financing, the account of ecological expenses, economy, wildlife management, nature protection activity.

В системе «общественное производство – окружающая природная среда» промышленное предприятие, производя необходимые обществу виды продукции и услуг, является основным инициатором вовлечения элементов окружающей природной среды в производственный процесс в качестве фактора производства, т.е. основным потребителем природных и экологических ресурсов.

Успешное функционирование предприятия реализуется в условиях эффективного и бережного использования естественных ресурсов. Это возможно при использовании сбалансированного механизма управления.

В общем виде хозяйственный механизм управления есть организационно-экономическое «устройство», качественно или количественно преобразующее импульсы внешней и внутренней среды в результате деятельности на основе применения форм, методов и инструментов управления различного рода процессами. С этой точки зрения, механизм управления природопользованием есть механизм, призванный разрешать противоречия между экономическим развитием и ограниченными естественными ресурсами.

Механизм управления природопользованием представляет собой совокупность методов и инструментов управления, с помощью которых организуются, регулируются и координируются процессы природопользования в совокупности с производственными и социально-экономическими процессами, обеспечивается должный уровень экологичности производства и потребления, сохраняется качество окружающей природной среды (ОПС). Он (механизм) осуществляется в единстве таких функций управления предприятием, как организация, планирование, прогнозирование, учет и контроль.

Конкретный состав инструментов и средств определяется с учетом целевых ориентиров экологической политики и текущего состояния экономики предприятия. Для определения комплекса инструментов используют следующие принципы: эффективность, реализуемость, адаптивность, социальность, фактор времени, инновационность.

Механизм управления процессами природопользования на предприятиях заключается в планировании природоохранных мероприятий, организации, и контроле исследуемой деятельности, а также в экологическом нормировании и учете экологических затрат.

Рассмотрим содержание этих процессов на промышленных предприятиях.

Организация управления природопользованием на предприятии.

К природоохранному комплексу предприятий относятся: группа охраны ОПС в составе отдела охраны труда и техники безопасности, цехи и участки очистных сооружений, канализационные системы, газопылеулавливающие установки, санитарно-промышленные лаборатории.

В практике управления природопользованием на промышленных предприятиях различают следующие типы организационных структур:

- структура, в которой отсутствует служба охраны ОПС;

- структура, в которой отдел охраны ОПС совмещен с каким либо другим подразделением предприятия;

- структура, в которой отдел охраны ОПС выделен в отдельное подразделение, но при этом не обладает достаточным весом в иерархической структуре предприятия;

- структура, в которой отдел охраны ОПС выделен в отдельное подразделение с руководителем, равным по рангу заместителю директора предприятия.

Тип организационной структуры отдела управления экологической деятельностью предприятия определяется уровнем воздействия производства на ОПС (масштабами ПОД), степенью опасности производственных процессов, вниманием руководства к данной сфере предприятия. Для крупных промышленных предприятий характерен третий тип структуры, реже – четвертый.

Важнейшим условием эффективного управления любой деятельностью является обеспеченность ресурсами управления, в первую очередь трудовыми. Анализ функционирования отдела охраны труда и экологии некоторых крупных машиностроительных предприятий показал, что удельный вес численности работников этого отдела в общей численности служащих составляет не более 0,5 %, а бюро охраны окружающей среды – 0,08 %. По мнению специалистов, численность работающих в подразделениях, обеспечивающих природоохранную деятельность, должна составлять не менее 3-5 % от общей численности.

Сравнительный анализ численности основных функциональных отделов предприятия и отдела охраны труда и экологии свидетельствует о том, что данный отдел наименее всего обеспечен кадрами.

Вывод о недостаточной численности отдела охраны труда и экологии (ОТ и Э) подтверждается результатами изучения функциональных обязанностей

работников данного подразделения в сравнении с типовыми должностными инструкциями, разработанными в соответствии со стандартами экологического менеджмента.

Например, на исследуемых предприятиях начальником отдела ОТ и Э не выполняются такие работы, как организация и составление перспективных планов по охране ОПС, планов внедрения новой природоохранной техники и малоотходных технологий, способствующих предотвращению загрязнения ОПС. Не проводится работа по созданию на предприятии эффективной системы экологической информации, охватывающей все уровни управления и предназначенной для ознакомления всех работников предприятия с требованиями экологического законодательства, не разрабатываются экологический паспорт и программы экологического обучения.

Далее, результаты фотографии рабочего дня работников отдела ОТ и Э показали, что большую часть времени (около 80 %) они заняты контрольными, рутинными процедурами «на местах» - в цехах, на промышленных площадках проводят забор проб, осмотры коллекторов, колодцев, т.е. выполняют не свойственные для занимаемой должности обязанности.

Анализ показал, что независимо от типа организационной структуры управления экологической деятельностью предприятия, предусмотрена взаимосвязь их с функциональными подразделениями предприятия, т.е. выполнение своих функций отделы и службы должны осуществлять с учетом экологических критериев и требований.

Однако не всегда фактическая деятельность этих подразделений отвечает требованиям и принципам экологизации производства (предупреждение негативного воздействия на ОПС), не всегда они действуют совместно и в интересах природы.

Таким образом, существующая практика организации управления экологической деятельностью предприятия характеризуется следующими недостатками:

- создание и развитие структур управления экологической деятельностью является следствием ужесточения требований природоохранного законодательства и не опирается на важнейшие научные принципы проектирования структур управления (системности, эффективности, непрерывного развития и совершенствования);

- подразделения, в той или иной степени, занимающиеся природоохранной деятельностью, действуют разобщенно, не найдены рациональные формы их взаимосвязи и соподчиненности;

- права и возможности таких подразделений ограничены, непосредственно влиять на деятельность цехов и служб они не могут, так как находятся в разном подчинении;

- недостаточное кадровое обеспечение природоохранной деятельности проявляется в реализации на предприятии функций оперативного управления, отражающих концепцию «конца трубы», а не устойчивого развития.

Особенности экологического нормирования на предприятии

Действующая система экологического нормирования промышленного предприятия характеризуется отсутствием дифференциации по уровням управления и четкой связи с экономической системой предприятия. Это является причиной невозможности использования экономических инструментов для управления процессом повышения эффективности использования на предприятии. Для решения этой задачи необходимо интегрировать в систему норм и нормативов ресурсов предприятия экологические нормативы. При этом нормативы предельно допустимых выбросов, предельно до-

пустимых сбросов, предельного размещения отходов должны выступать в качестве директивно установленных параметров, ограничивающих использование ассимилирующей способности экологических компонентов экосистемы региона, территории, а также основой формирования системы экологических норм и нормативов внутрифирменного назначения.

Система экологического менеджмента

Система экологического менеджмента – это совокупность принципов, методов, форм и средств организации и рационального управления природопользованием и охраной ОПС на всех уровнях управленческой иерархии.

Экологический менеджмент предприятия охватывает все аспекты управления экологической деятельностью управления. Он не сводится только к деятельности специализированной природоохранной службы предприятия, а касается всего работающего персонала и практически всех видов производственно-хозяйственной деятельности.

Оценка уровня развития экологического менеджмента ведущих предприятий РБ осуществлялась путем сопоставления стандартного набора элементов экологического менеджмента в соответствии с международными стандартами ISO 14000 с фактической структурой системы управления экологической деятельностью.

По результатам сопоставления стандартного набора элементов экологического менеджмента с фактической структурой управления природоохранной деятельности на некоторых промышленных машиностроительных предприятиях можно сформулировать следующие выводы:

1. Выявлено наличие экологической политики на предприятиях с четко определенными целями, направленными на минимизацию потребления ресурсов и сокращения вредного воздействия деятельности

предприятия на ОПС. Публичное декларирование экологической политики и экологической отчетности отсутствует. Отсутствует также взаимодействие предприятий с экологической общественностью как в плане принятия экологически значимых решений, так и в плане решения экологических проблем. Распространение экологической информации внутри предприятий, разработка специальных экологических образовательных программ для различных групп персонала, систематическая работа с персоналом, а также оценка эффективности данного направления работ предприятий не ведется.

2. Детальное описание структуры системы менеджмента и определение объекта управления отсутствует. Четко определены лишь права и обязанности экологической службы предприятий при принятии решений. Сама процедура и методы принятия решения обозначены частично. На всех уровнях экологического управления имеет место наличие закрепленных прав и обязанностей персонала предприятия. Экономический механизм и экономические инструменты управления в системе экологического менеджмента представлены не явно.

3. Руководство предприятий принимает решения об использовании экологического аудита для оценки достигнутых результатов и дальнейшего развития деятельности, но практическая реализация этих решений не осуществляется как силами самих предприятий, так и с привлечением сторонних специалистов-аудиторов.

4. Не развитой остается система мониторинга ОПС в зоне влияния предприятий. Мониторинг за различными объектами загрязнения (атмосферный воздух, водные объекты, почвы в зоне влияния) осуществляется периодически. Однако полученные в результате данные не используются для формирования базы данных, а также для

разработки природоохранных программ.

5. Персонал предприятий не вовлечен в экологическую деятельность вследствие отсутствия периодического информирования его об экологической политике и её степени реализации и достигнутых результатах, моральных и материальных стимулов, а также отсутствия заинтересованности экологической службы в привлечении персонала предприятия в процесс принятия решений экологических проблем.

6. Оценка и анализ расходов предприятий, связанных с деятельностью в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов, в частности прямых и скрытых издержек, косвенных эффектов воздействия предприятий на ОПС, а также использование полученных данных при принятии экологически значимых решений не осуществляются.

По проведенным оценкам уровень развития системы экологического менеджмента на исследуемых предприятиях составляет около 30%. Это говорит о том, что на проанализированных предприятиях отсутствует экологический менеджмент, как комплексная и продуманная система управления воздействием на ОПС. В системе управления ПОД присутствуют отдельные элементы экологического менеджмента, охвачен лишь уровень предприятия в целом, в то время как уровень цехов не является объектом экологического управления.

Планирование инвестиций в экологическую деятельность предприятия

В соответствии с ФЗ «Об охране окружающей среды» юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие хозяйственную и иную деятельность, которая оказывает негативное воздействие на ОПС, обязаны планировать, разрабатывать и осуществлять природоохранные мероприятия.

В планах ПОД предприятий находят отражение следующие аспекты: разработка и совершенствование технологических процессов с целью сокращения воздействия на ОПС; строительство, реконструкция и оборудование природоохранных и ресурсосберегающих объектов; содержание и эксплуатация очистных сооружений и утилизационных установок; контроль за работой природоохранных объектов. Разработка экологического паспорта и внедрение системы экологического менеджмента, проведение экологического аудита декларируются, но фактически не осуществляются.

На промышленных предприятиях должны разрабатываться перспективные планы. Однако, как правило, разрабатываются только текущие планы, в которые включаются мероприятия, группируемые по разделам:

- охрана атмосферного воздуха;
- охрана и рациональное использование водных ресурсов;
- охрана и рациональное использование земель;
- обращение с отходами производства и потребления.

В каждом разделе выделяют подразделы, отражающие технологическую характеристику мероприятий плана с указанием сроков и исполнителей: научно-исследовательские работы и проектные; строительномонтажные работы; организационно-технические мероприятия.

Анализ природоохранных планов исследуемых промышленных предприятий позволил выявить следующие тенденции:

- по содержанию планы природоохранной деятельности предприятий отражают процессы планирования капитальных вложений и мероприятий, направленных на снижение негативного воздействия на ОПС, т.е. этот документ целесообразно назвать «Планирование инвестиций в природоохранную деятельность». Планирование же процессов взаимодействия

в системе «производство – ОПС» в части объемов образования и утилизации отходов производства, платы за негативное воздействие на ОПС, основных и оборотных фондов природоохранного назначения, экологических затрат и т.д. практически отсутствует;

- анализ уровня экологичности производства и выполнения планов ПОД проводится поверхностно либо не проводится вообще. В результате мероприятий плана часто носят формальный характер, одни и те же формулировки повторяются из года в год;

- оценка экологического эффекта от внедрения мероприятий осуществляется, в основном, с помощью качественных показателей (снижение содержания ЗВ в сточных водах), реже – количественных. Отсутствует экономическая оценка ожидаемого предотвращенного экологического ущерба;

- оценка необходимых для реализации природоохранных проектов капитальных вложений осуществляется приблизительно, в некоторых случаях – не проводится вообще. Планы ПОД, как правило, содержат значительную долю малозатратных мероприятий, фактическое финансовое которых зачастую ниже запланированных объемов (около 70 % от плановых значений);

- низкий уровень финансирования ПОД предприятий. Так, доля плановых инвестиций в природоохранные проекты в общей сумме капитальных вложений предприятия составляет в среднем 3-4 %, а фактическое значение этого показателя всего 1-2 %. В результате, износ основных фондов природоохранного назначения составляет более 50 %, а сложившиеся темпы их обновления не позволяют существенно улучшить ситуацию;

- не проводится оценка влияния экологической деятельности предприятия на его финансово-экономические показатели.

Ускоренная амортизация как инструмент управления экологической деятельностью

В настоящее время к основным причинам ухудшения состояния природной среды можно отнести использование на предприятиях изношенного оборудования, а главное устаревших, не являющихся природоохранными, технологий. Вполне очевидным является потребность перевооружения предприятий, однако столь же очевидно встает вопрос о финансировании этого процесса. Одним из внутренних источников финансирования инвестиций являются амортизационные отчисления.

Метод ускоренной амортизации как способ финансовой мобилизации ресурсов для инвестирования и как экономический инструмент управления природопользованием становится все актуальнее по мере усиления влияния морального износа при переходе к массовому внедрению новых технологий и новой техники. В связи с этим необходимо использование принципа целевого направления средств амортизационного фонда только на обновление основных фондов природоохранного назначения.

Результаты использования различных схем начисления амортизационных отчислений, как внутреннего источника финансирования его природоохранной деятельности показал, что с позиции наполняемости фонда амортизации наиболее предпочтительным является метод ускоренной амортизации, однако стоит отметить, что на сегодняшний день он не получил распространение. Основными причинами отказа предприятия от использования данного инструмента формирования амортизационного фонда являются:

- основные фонды природоохранного назначения занимают в структуре основных производственных фондов предприятия всего 2,6 %;

- стоимость основных фондов природоохранного назна-

чения, используемая в качестве базы начисления амортизации, очень небольшая в силу высокой степени износа (более 70%). Затраты на капитальный ремонт ОПФ природоохранного назначения исследуемого предприятия постоянно возрастают: в 2005 г. – 1859,1 тыс. рублей, а 2007 – 2625,4 тыс. рублей, т.е. более чем на 40 % за два года.

Таким образом, применение метода ускоренной амортизации в сфере природопользования принципиально положение дел с наполнением амортизационного фонда не меняет. Положение может исправить только значительное инвестирование средств в обновление технической базы экологической деятельности предприятия. Для наполнения амортизационного фонда целесообразно рассмотреть использование механизма амортизационной премии.

В соответствии с п. 1.1 ст. 259 НК РФ «налогоплательщик имеет право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 % первоначальной стоимости основных средств (за исключением средств, полученных безвозмездно) и (или) расходов, понесенных в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств.

В соответствии с данным пунктом амортизационная премия (АП) – это сумма расходов на капитальные вложения в основные фонды, которую налогоплательщик вправе включать в текущие расходы за налоговый период.

При этом оставшаяся часть стоимости капитальных вложений амортизируется в налоговом учете в общем порядке в течение срока полезного использования соответствующих основных средств. Таким образом, АП уменьшает налоговые отчисления налога на прибыль

в текущем году, высвобождая дополнительные финансовые ресурсы, но притом, что эти отчисления несколько увеличиваются в последующие годы.

АП должна стимулировать предприятия, вкладывать собственные средства в развитие производства. Для усиления стимулирующей силы АП в настоящее время обсуждается вопрос о повышении ставки с 10% до 30%.

Плата за негативное воздействие на ОПС в системе управления предприятием

Алгоритм расчета платы за загрязнение ОПС предприятия включает в себя следующие компоненты:

- объемы выбросов (сбросов) ЗВ, образования (размещения) отходов в натуральном выражении;

- ставки платы за предельно допустимый выброс (сброс, размещение); в пределах установленных лимитов (временно согласованный выброс, сброс); за выброс, сброс и размещение сверх установленного лимита.

- коэффициент экологической значимости. Установлен Постановлением № 344 Правительством РФ в 2003 г. Он учитывает экологические факторы (состояние атмосферного воздуха, воды, почвы) по территориям РФ;

- дополнительный коэффициент 2. Устанавливается для особо охраняемых природных территорий, в том числе лечебно-оздоровительных местностей и курортов, а также для районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей; Байкальской природной территории и зон экологического бедствия, установленной пунктом Постановления от 12 июня 2003 года № 344, для остальных территорий – 1.

- дополнительный коэффициент 1,2 (для выбросов).

- коэффициент, который отражает уровень инфляции и устанавливается в законе о бюджете.

Очевидно, что динамика объемов выбросов (сбросов)

ЗВ и образования (размещения) отходов промышленных предприятий в натуральном выражении определяют динамику величины платы за негативное воздействие на ОПС при прочих равных условиях.

Факторный анализ платы за загрязнение ОПС промышленных предприятий показал, что на величину платы в большей степени оказывают влияние ставка платы за одну тонну отходов и повышающие коэффициенты, т.е. факторы, которые предприятия не имеют возможности изменить. Доступными для предприятия средствами уменьшения объемов воздействия и платы за интервенцию ЗВ и отходов в ОПС являются:

- ограничение или остановка «грязного» производства;

- реконструкция и техническое перевооружение производства на основе малоотходных технологий;

- пересмотр технологии производства с целью снижения степени опасности ЗВ, образующееся при производстве продукции.

Кроме того, суммарная величина платы за негативное воздействие зависит от её структуры по критерию соответствия фактической интервенции отходов производства в ОПС установленному нормативу.

Исследования показали, что доля фактических выбросов, сбросов ЗВ и отходов производства в общем объеме воздействия предприятий на ОПС остается очень высокой, а значит, плата за сверхлимитное воздействие увеличивается в 25-кратном размере по сравнению с нормативным значением этого показателя. При этом источником погашения данной штрафной санкции является прибыль.

Отметим, что даже при 25-кратном увеличении части платы, её величина значительно ниже экономической оценки экологического ущерба от негативного воздействия предприятий на ОПС.

Следовательно, справедливое утверждение об экономической заинтересованности предприятий в использовании «грязных» технологий производства продукции, что соответствует экстенсивной стратегии развития взаимоотношений в системе «предприятие – ОПС».

Управление экологическими затратами на предприятии

Для экономической оценки взаимодействий в системе «производство-ОПС» необходимо иметь полное представление о расходах и доходах в области производственной экологии. На большинстве промышленных предприятий существующая система управления экологическими затратами основана на «котловом» методе учета, так как основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на предприятии не предусмотрено выделение экологических затрат в самостоятельную статью калькуляции.

В отечественной литературе наиболее полный состав экологических затрат по экономическим элементам предложен Бурдиной Л.Г. Ряд авторов отмечают необходимость классификации экологических затрат по статьям калькуляции: затраты на содержание зданий, сооружений, оборудования природоохранного назначения, плату за воду, затраты на содержание отдела экологии, станции нейтрализации, различные платежи сторонним организациям за прием и очистку сточных вод, отходов производства и потребления и др. Однако данная классификация не используется на анализируемых предприятиях, что не позволяет получить реальную оценку уровня и динамики экологических затрат, учет по которым в настоящее время ведется.

Кроме того, за правильность их определения и учета несут ответственность различные подразделения и службы предприятия. Так, в отделе ох-

раны труда и экологии рассчитываются платежи за загрязнение. Далее они учитываются в налоговом отделе, где также ведется расчет экологических налогов. Расчет платы за прием и очистку сточных вод, утилизацию отходов, образующихся на предприятии за текущий год, заключение различных лицензий, разрешений на природопользование и договоров осуществляется также в отделе охраны и экологии.

Учет платы, налогов, различных расчетов со сторонними организациями производится в главной бухгалтерии предприятия. Содержание самого отдела охраны труда и экологии, а также станций нейтрализации промышленных стоков предприятия, внеплощадных очистных сооружений находится на балансе предприятия, и сметы по их содержанию учитываются в планово-экономическом отделе. Расход воды на технологические цели и хозяйственно-бытовые нужды и затраты на их использование, затраты на электроэнергию учитываются в отделе главного энергетика. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования и сооружений природоохранного назначения входят в состав расходов того подразделения, за которым они закреплены.

Невозможность выделения и учета всех групп экологических затрат проявляется в том, что доля их в себестоимости производимой продукции небольшая (1 – 2%). При этом она сравнима с долей затрат на приобретение топлива, отчислений на социальные нужды и амортизационными отчислениями в себестоимости продукции (порядка 1,5 – 2%).

Все выше изложенное позволяет сформулировать следующие выводы:

1. В составе инструментов механизма управления природопользованием и охраной ОПС можно выделить две группы:

- совокупность инструментов, обеспечивающих государ-

ственное регулирование процессом природопользования (макроуровень) и создающих среду функционирования хозяйствующих субъектов;

- совокупность инструментов, используемых для управления ПОД на уровне предприятий и его подразделений.

При этом одноименные инструменты механизма управления ПОД имеют разное функциональное назначение. Так, плата за негативное воздействие на ОПС, с одной стороны, является источником пополнения бюджета, а с другой – это затраты, сопровождающие экологическую деятельность предприятия. Если государство заинтересовано в увеличении величины платежей, то для хозяйствующих субъектов – актуально её уменьшение. Пока данное противоречие разрешимо вследствие крайне незначительных значений платежей. С ростом ставок платы предприятия вынуждены будут реализовывать мероприятия природоохранного назначения, а государство — ужесточить контроль платежной дисциплины предприятий.

2. В существующей системе организации управления экологической деятельностью продекларированы функциональные, но отсутствуют административные взаимосвязи с подразделениями, участвующими в обеспечении экологических требований к хозяйственной деятельности предприятия, что отрицательно сказывается на эффективности его природоохранной деятельности.

Недостаточное кадровое обеспечение природоохранной деятельности проявляется в том, что на предприятиях реализуются функции только оперативного управления.

3. Предоставление свободы хозяйствующим субъектам в принятии решений относительно применения некоторых инструментов управления ПОД проявляется в том, что в РФ лишь некоторые промышленные предприятия добровольно осуществ-

ляют экологический аудит, сертифицируют по экологическим критериям продукцию, страхуют экологические риски.

Не получила должного распространения и система экологического менеджмента – на исследуемых предприятиях уровень освоения составляет не более 30 %.

4. Система экологического нормирования не интегрирована в систему нормирования, учета и анализа затрат на производство продукции, так как объектом экологического нормирования является не учетная единица объема производства, а источник образования загрязнителей.

5. Главный недостаток системы платежей за загрязнение ОПС – низкий уровень ставок платы, не отражающий реальный экономический ущерб от экологических нарушений. Отсутствие в системе показателей предприятия показателя «предотвращенный экологический ущерб» отрицательно сказывается на эффективности его экологической деятельности.

6. Планирование природоохранной деятельности предприятия представлено только разработкой текущих планов капитальных вложений и мероприятий, направленных на снижение негативного воздействия на ОПС. Планирование экономических отношений в системе «производство - ОПС» в части объемов образования, утилизации загрязнителей и отходов, платы за негативное воздействие на ОПС, потребности основных и оборотных фондов природоохранного назначения, экологических затрат и т.д. практически отсутствует. Отсутствует в составе стратегии социально-экономического развития предприятия экологической цели.

Следует отметить не только явно недостаточный уровень инвестиционных вложений в сферу природопользования, но и низкую эффективность использования ограниченных финансовых ресурсов: практически не финансируются научные и инновационные программы природоохранного назначения (не более 2% на НИОКР), но активно реализуются технологии «конца трубы».

Не получил распространения на промышленных предприятиях такой инструмент формирования внутренних источников финансирования природоохранных проектов, как ускоренная амортизация или амортизационная премия.

Таким образом, действующий механизм управления на промышленных предприятиях не обеспечивает трансляцию целей и задач экологического развития на уровень цехов, участков, рабочих мест, где собственно и возникают источники негативного воздействия на ОПС. Разрыв между управляемым объектом и управляющей системой ведет к тому, что на предприятиях имеет место слабоуправляемая, слабоконтролируемая экологическая деятельность, низкий уровень которой проявляется в стабильно высоких показателях негативного воздействия на ОПС, а далее – в ухудшении экономических показателей.

Следовательно, актуальным является переход от обособленного управления экологической и хозяйственной деятельностью к управлению предприятием как единым организмом – эколого-экономическому управлению.

Системная концепция эколого-экономического управления предприятием ориентиру-

ется на решение одновременно двух ключевых вопросов – улучшение экономического состояния предприятия при одновременном повышении эффективности его экологической деятельности, что соответствует принципам КУР. Экологическая деятельность рассматривается как функция, которая должна отражаться во всех процессах, сопровождающих хозяйственный цикл: снабжение, производство, финансирование, развитие персонала, инвестиции и инновации и т.д. В соответствии с данной концепцией возникает необходимость интеграции в систему управления предприятием подсистемы экологического управления путем включения в стратегию его развития экологических целей, создания единого хозяйственного механизма, направленного на рациональное использование экономических, природных и экологических ресурсов.

Литература

1. Бородин А.Н. Методологические основы эколого-экономического управления предприятием. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2006. - №3. - с.67-79.
2. Донченко И.П. Экологическое нормирование/Учебник для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 412 с.
3. Елкина Л.Г. Управление экологическими ресурсами 2005, 144с.
4. Козельцев М.Л. Развитие экономических механизмов природопользования // Экономика природопользования. 2001. №4. с. 135-136.

Концепция и механизм формирования современной региональной инвестиционной политики

Хасанов Ильдар Финатович,
к.э.н, генеральный директор
ОАО «Инвестиционное агентство»
Тел.: 8-3472-925-250,
laufa@rol.ru

В работе также рассмотрена концепция и механизм региональной инвестиционной политики, проанализирован накопленный в России опыт в исследуемой области, разработаны предложения по повышению эффективности инвестиционной политики региона. Ключевые термины: Регион; Инвестиционная политика; Государственная поддержка; Инновации; Кластер; Точка роста; SWOT-анализ

The concept and the mechanism of formation of a modern regional investment policy

Hasanov Ildar Finatovich

In work the concept and the mechanism of a regional investment policy also is considered, the experience stored in Russia in investigated area is analysed, offers on increase of efficiency of an investment policy of region are developed.

Key words: 1. Region; 2. The Investment policy; 3. The State support; 4. Innovations; 5. Klaster; 6. Growth Points; 7. The SWOT-analysis.

Эффективность инвестиционной политики и ее влияние на экономическое развитие региона во многом определяется правильной постановкой целей инвестиционной политики и методов ее реализации, соответствующих существующим реалиям и перспективам развития региональной экономики как составной части единой национальной экономики. Особенность инвестиционной политики экономического роста состоит в том, что ее целью является инвестиционное обеспечение производственной сферы и его основе поступательное развитие региона.

Данное обстоятельство побуждает рассматривать регион не только как некоторое территориальное образование, но и как производственную единицу, обладающую факторами производства, условиями его организации и осуществления. Утверждение о регионе как прокорпоративном образовании обосновывается следующими обстоятельствами. Во-первых, регион обладает совокупностью факторов производства, используемых в единой производственной системе, основанной на принципах кооперации и разделения труда. Во-вторых, признается, что возможности и стимулы для эффективных инвестиций, создания рабочих мест и расширения производства в регионе обусловлены уровнем затрат, рисков и ограничений конкуренции, являющихся факторами производственной деятельности и ассоциирующихся с наличием определенных инвестиционных возможностей. Рассмотрение региона с позиций прокорпоративного образования определяет необходимость учитывать такие сугубо производственные условия осуществления инвестиционной деятельности в регионе, как:

- затраты на осуществление производственной деятельности в регионе;
- риски региона;
- условия конкуренции на региональном рынке.

Однако регулирование данных факторов, их совершенствование в целях привлечения инвестиций в региональную экономику основывается на представлении о регионе как субгосударственном образовании и на его способности формировать инвестиционную политику, отличную, в допустимых пределах, от инвестиционной политики федерального центра. Оказывая влияние на данные факторы с помощью сочетания политики в определенных областях, таких как стабильность и безопасность, правовое регулирование и налогообложение, финансы и инфраструктура, рынок труда и общие элементы управления, регион реализует инвестиционную политику. В этом проявляется двойственная природа региона.

На региональном уровне основными участниками инвестиционного процесса выступают компании, вкладывающие средства в производственный комплекс, а также регион, принимающий инвестиции. Поэтому главной задачей при формировании системы целей инвестиционной деятельности является согласование интересов этих двух сторон.

Такой поход, по нашему мнению, является единственно методологически верным, так как уже на этапе формирования методологии инвестиционной политики побуждает органы управления региона – получателя инвестиций, встать на позиции корпораций – инвесторов, согласовав свои представления об инвестиционной политике с предпочтениями инвесторов.

Наличие целевых установок современной инвестиционной политики позволяет приступить к формированию инвестиционной стратегии и региональных механизмов ее реализации. Решение данной проблемы осуществляется в два этапа. На первом этапе следует выбрать приемлемый для региона тип инвестиционной политики. На втором – разрабатываются собственно механизмы достижения целей региональной инвестиционной политики.

Эффективная региональная инвестиционная политика, отвечающая современному состоянию экономики регионов Российской Федерации, должна быть:

- наступательно-активной, то есть ориентированной на привлечение внешних по отношению к региону инвестиций;
- сформированной на основе комбинированного подхода, предполагающего развитие кластера отраслей региона, отвечающего конкурентным преимуществам территории;
- самостоятельным структурным элементом экономической политики региона.

Федеративное устройство России предоставляет регионам страны возможности самостоятельного формирования инвестиционной политики в рамках, установленных федеральными законами. Прогрессивная инвестиционная политика региона в современных условиях является реальным фактором обеспечения его экономического развития. Основой такой политики должна быть грамотно определенная инвестиционная стратегия, суть которой заключается в обеспечении в условиях конкурентной среды максимального притока производственных инвестиций в регион. Стратегия современной инвестиционной политики предполагает создание в регионе условий, обеспечивающих инвесторам реализацию их интересов и информирование об этих условиях. Исходя из этого положения, можно сделать вы-

вод о том, что инвестиционная стратегия имеет два функциональных направления.

Первое направление предусматривает изучение рынка предложения инвестиционного капитала, выявление группы потенциальных инвесторов, способных и готовых осуществить инвестирование каких-либо проектов на территории региона, а также доведение до их сведения условий и преимуществ осуществления деятельности на территории региона, иными словами мотивация к инвестициям в регионе. Второе направление предполагает минимизацию рисков и максимизацию преимуществ деятельности инвесторов на территории региона в сравнении с регионами-конкурентами. В рамках данного направления оцениваются параметры инвестиционного потенциала региона, осуществляется ограничение влияния на деятельность инвесторов в регионе отрицательных факторов и максимизация позитивных факторов. Иначе говоря, формируются благоприятные условия функционирования инвесторов в регионе, или инвестиционный климат.

Таким образом, региональную инвестиционную стратегию нельзя считать ограниченной только внутренними факторами, границами региона, она действует на территории всего государства и даже на мировом рынке, если ее целью является привлечение иностранных инвестиций.

Формирование инвестиционной стратегии экономического роста осуществляется в несколько этапов. На первом этапе осуществляется оценка внутренних и внешних условий, для чего используется SWOT-анализ, на основе которого производится оценка сильных и слабых сторон инвестиционного потенциала региона.

Количественная оценка сильных и слабых сторон позволяет расставить приоритеты и на их основе распределять ресурсы. Движение в направле-

нии реализации ключевых факторов успеха и устранения слабых сторон и угроз, выявленных посредством SWOT-анализа будет позитивным, если оно базируется на обоснованном выделении приоритетов, что является вторым этапом формирования стратегии инвестиционной политики экономического роста. В качестве таких приоритетов выступают конкретные сферы вложения инвестиционных ресурсов.

Наиболее типичным методом определения конкретных инвестиционных проектов выступает метод определения «точек роста» экономики, под которыми понимаются хозяйственные единицы, получающие первостепенную значимость в процессе распределения инвестиционных ресурсов.

Однако в рамках данной методики игнорируется системный подход, выступающий ключевым фактором успешной реализации инвестиционной стратегии. Указанный недостаток нивелируется при отраслевом походе определения приоритетных сфер развития региона.

Теоретической основой формирования современной инвестиционной политики по отраслевому принципу может быть значительное количество теорий, в той или иной степени описывающих процесс накопления, распределения и использования капитала. Но теория конкурентных преимуществ национальных экономик М.Портера, как никакая другая, позволяет понять действия инвесторов и обосновать решения региональных властей для привлечения инвестиций.

Для определения отраслевых предпочтений инвесторов необходимо провести анализ конкурентных преимуществ отраслей региона, определить состояние каждого из условий, определяющих их конкурентоспособность. Для этого предлагаем использовать модель, где качественно и количественно оцениваются параметры факто-

ров развития отрасли и спроса на ее продукцию, а также наличие и состояние развития родственных и поддерживающих отраслей.

На основе отраслевого анализа определяется приоритетная сфера регионального развития. Позитивным моментом использования данного подхода является тот факт, что в рамках проводимого анализа формируется кластер взаимосвязанных отраслей (родственных и поддерживающих), которые следует развивать и поддерживать инвестициями в целях обеспечения конкурентоспособности основного отраслевого продукта в регионе.

На третьем этапе формирования стратегии инвестиционной политики разрабатываются локальные инвестиционные стратегии для каждой отрасли, составляющие конкурентоспособный отраслевой кластер региона. Для этих целей возможно использование модели анализа инвестиционных портфелей, основанной на построении матрицы ADL. Создание ADL-матрицы с целью разработки инвестиционной стратегии, исходя из конкурентных позиций отраслей, позволяет распределить отрасли по локальным стратегиям инвестирования:

- отрасли активного инвестирования (обеспечиваются в большей мере частными инвестициями, государство может предоставлять инвестиционные кредиты, участвовать в уставном капитале предприятий, социально значимым отраслям предоставляются субсидии);

- отрасли вторичного инвестирования (наряду с частными инвестициями могут получать государственную поддержку, которая носит косвенный характер);

- стареющие и производящие неконкурентоспособную продукцию отрасли (развиваются только за счет внутренних источников, но государство инвестирует в социально значимые отрасли);

- убыточные отрасли (инвестиции нецелесообразны, госу-

дарство дотирует только производство социально значимых продуктов).

Соединение данных локальных стратегий дает возможность определить параметры единой региональной стратегии инвестиционной политики экономического роста. Это является основой для формирования механизма реализации современной инвестиционной политики.

Механизм реализации инвестиционной политики представляет собой набор основных инструментов инвестиционной политики и процедуры их применения для достижения ее целевых установок.

По мнению Е.Е. Швакова, все инструменты инвестиционной политики экономического роста можно сгруппировать по четырем функциональным направлениям. Это инструменты:

- мотивации и побуждения инвесторов к вложению средств в производство на территории региона;

- информирования инвесторов о состоянии инвестиционной среды региона;

- развития инвестиционного потенциала региона;

- по сопровождению инвестиционного проекта до момента полного выполнения (достижения окупаемости).

Направленность данных инструментов различна. Так, инструменты первых двух направлений, касающиеся формирования побудительных механизмов и информационного обеспечения инвесторов, действуют за пределами региона, поэтому они направлены на развитие и совершенствование внешних по отношению к региону факторов инвестиционной политики. Развитие инвестиционного потенциала и инвестиционное администрирование являются составной частью внутренней инвестиционной среды региона, их действие ограничивается территорией региона, поэтому они выступают направлениями развития внутренней подсистемы инвестиционной политики.

Такой подход позволяет увязать результаты SWOT-анализа с мерами по развитию инвестиционной системы региона. Однако следует признать, что представленное деление является достаточно условным. Отдельные инструменты являются факторами, улучшающими как внутреннюю подсистему инвестиционной политики, так и одновременно проявляющимися свое действие за пределами региона (например, льготное налогообложение инвесторов). Поэтому предлагается разделить все инструменты инвестиционной политики на содержательные, выступающие основными и определяющие контуры инвестиционной политики региона, и организационные, являющиеся производными от основных (содержательных) инструментов. Однако без организационных инструментов реализация основных инструментов невозможна, так как их проявление осуществляется посредством использования в практической деятельности организационных инструментов. Например, о льготном налогообложении инвесторов на территории конкретного региона инвесторам становится известно только благодаря широкому освещению данного факта в средствах массовой информации.

Основой современной региональной инвестиционной политики являются побудительные механизмы, которые находятся в системе «затраты - доход» и направлены на повышение рентабельности инвестиционных проектов и связанных с ним издержек и рисков. Субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления в пределах своей компетенции могут предоставлять инвесторам льготы и гарантии, осуществлять финансирование инженерной и транспортной инфраструктуры, оказывать иные формы поддержки инвестиционных проектов за счет региональных и местных бюджетов, а также из внебюджетных средств.

Основными инструментами финансово-экономической поддержки инвестиционной деятельности на территории региона являются налоговые и финансовые механизмы. Посредством налоговых механизмов осуществляется снижение налогового бремени для инвесторов и достигается сокращение периода окупаемости инвестиционных проектов. Финансовые побудительные механизмы заключаются в предоставлении инвесторам прямых дотаций (субсидий) в рамках реализации инвестиционных проектов либо оказании иной помощи, имеющей конкретное денежное выражение, например, снижение арендной платы за пользование земельным участком или другим государственным имуществом.

В число инструментов налоговой поддержки входят:

- временное полное или частичное освобождение от уплаты налогов в региональные бюджеты (налог на прибыль, налог на имущество предприятий) и местные бюджеты (налог на имущество, земельный налог);
- отсрочка или рассрочка уплаты налогов в региональные и местные бюджеты;
- предоставление инвестиционных налоговых кредитов.

Финансовые инструменты поддержки инвестиционных проектов:

- предоставление инвесторам проектов государственных и муниципальных гарантий региональных и местных бюджетов;
- льготная ставка арендной платы за пользование земельными участками и имуществом, находящимся в государственной собственности субъекта РФ или муниципальной собственности местных органов власти;
- бюджетные (инвестиционные) кредиты;
- участие региона, муниципалитета в уставном капитале предприятий (акционерных обществ);
- предоставление субвенций инвесторам за счет средств регионального и местных бюджетов

тов за выпущенную продукцию (например, в Краснодарском крае региональные власти выплачивают из бюджета субвенции сельскохозяйственным предприятиям и фермерам за 1 т. молока, 1 ц зерна и овощей и т.п.);

- субсидирование инвесторам из региональных и местных бюджетов процентной ставки по кредитам банков.

Непосредственно с формированием побудительных механизмов для инвесторов связано улучшение текущего состояния инвестиционного потенциала региона. Совместно эти два функциональных направления инвестиционной политики определяют ее содержание. При этом следует признать, что инструменты инвестиционной политики, с помощью которых в регион привлекаются инвесторы, одновременно и опосредованно повышают инвестиционный потенциал региона.

В то же время повышение инвестиционного потенциала региона, его характеристик, также выступает побудительным мотивом инвестирования. В рамках данного направления инвестиционной политики экономического роста достигается улучшение конкретных показателей инвестиционного потенциала региона, позволяющее снизить затраты инвестора и повысить эффективность инвестиционного проекта. То есть данные инструменты, как и инструменты стимулирования инвесторов, находятся в системе «затраты - доход», однако, в отличие от первых, они не могут быть однозначно выражены в денежной оценке и в большинстве случаев не применимы к конкретному инвестору. Иначе говоря, они улучшают условия инвестирования не для одного, а для всех инвесторов, пришедших в регион. В качестве инструментов реализации данного направления инвестиционной политики экономического роста региона можно назвать:

- финансирование создания (улучшения текущего состоя-

ния) производственной инфраструктуры региона за счет средств регионального и местных бюджетов;

- финансирование подготовки местного населения в учебных заведениях региона и страны для приоритетных отраслей региональной экономики;

- гарантии от незаконных действий (бездействия) органов государственной власти, включая преодоление коррупции в региональных и местных органах власти;

- гарантии от незаконных действий негосударственных организаций, усиление правового режима хозяйствования на территории региона;

- оказание инвесторам помощи по получению в аренду и приобретению в собственность земельных участков и объектов нежилого фонда, находящихся в государственной и муниципальной собственности региона или муниципалитета.

Следующим функциональным направлением региональной инвестиционной политики является ее информационное обеспечение. Информационная подсистема региональной инвестиционной политики в настоящее время является достаточно развитой. Вместе с тем инвесторы по-прежнему оценивают информационную прозрачность инвестиционной системы в регионах как недостаточную. В основном доступной является информация об объектах инвестиций, но не об условиях и процедурах подготовки и принятия решений. Другими словами, легко получить информацию о том, куда инвестировать, но сложно о том, как это сделать. Основной задачей информационного обеспечения инвестиционной политики является формирование в глазах инвестора позитивного имиджа региона и доведение до его сведения информации об инвестиционных проектах, правилах и процедурах осуществления на территории региона инвестиционной деятельности. Инструмента-

ми информационного направления инвестиционной политики экономического роста выступают:

- поддержка Интернет - сайтов, на которых размещается подробная информация о регионе, включая данные об условиях ведения бизнеса, а также сведения о предлагаемых для реализации инвестиционных проектах;

- создание информационно-аналитических и консультационных центров по вопросам привлечения инвестиций;

- разработка каталогов свободных производственных площадей;

- разработка бизнес - профилей региональных предприятий;

- издание справочников «Бизнес-путеводитель», «Путеводитель инвестора» и т.п. на бумажных и магнитных носителях;

- проведение конференций с участием потенциальных инвесторов;

- создание баз данных инвесторов, адресная рассылка информации по инвестиционным возможностям в регионе;

- участие в международных симпозиумах, выставках и конференциях;

- организация визитов иностранных делегаций из представителей власти и бизнеса;

- подготовка и проведение презентаций инвестиционных возможностей региона для дальнейшего развития сотрудничества с потенциальными инвесторами и привлечения инвестиций.

Связанным с информационным направлением инвестиционной политики и его логичным продолжением является инвестиционное администрирование, которое осуществляется

момента прихода инвестора в регион и до достижения точки окупаемости инвестиционного проекта.

Инвестиционное администрирование реализуется в разрезе процедур инвестиционного проекта на территории региона, и в большинстве регионов РФ осуществляется специальной службой. В субъектах РФ созданы министерства или департаменты, инвестиционные агентства, основной функцией которых является работа с инвесторами.

Инструментами инвестиционного администрирования являются:

- организация консультаций по любым вопросам устройства и ведения бизнеса в регионе;

- создание на конкурсной основе специализированных уполномоченных компаний, оказывающих инвесторам на договорной основе услуг по регистрации предприятий на территории региона, их бухгалтерскому учету, аудиту, страхованию, лизингу и взаимодействию с налоговыми органами в регионе и др.;

- создание консультационных органов, ориентированных на выработку предложений по совершенствованию инвестиционной деятельности и сотрудничеству с иностранными инвесторами;

- минимизация времени инвестора на прохождение процедур и оптимизация административных механизмов решения вопросов по государственной поддержке инвестиций;

- решение отдельных вопросов с контролирующими органами региона;

- создание системы «единого окна», предусматривающей обслуживание инвесторов по взаимосвязанным направлениям

функционирования инвестора в одном месте (например, оформление земельного участка, согласование проектной документации и получение разрешения на строительство объекта).

В целом следует признать, что успешность инвестиционного администрирования определяется уровнем профессионализма сотрудников службы, поэтому формирование органа управления и содействия инвестициям является одной из ключевых задач инвестиционной политики.

Литература

1. Стратегия развития региона: теория, методология, практика: монография / под общ. Ред. Л.М. Шадоевой, Е.Е. Швакова. - Барнаул: Изд-во Алт. Унта, 2006, - 272с. [1].

2. Хасанов И.Ф. Формирование механизма реализации региональной инвестиционной политики. - М.: Изд-во Палеотип, 2007. - 140с. [2].

3. Шваков Е.Е. Формирование и реализация инвестиционной политики экономического роста в регионах Российской Федерации: монография / Е.Е. Шваков. - Томск: Изд-во Том. Унта, 2006. - 282с. [3].

4. Шваков Е.Е., Анализ основных подходов к формированию региональных инвестиционных механизмов в Российской Федерации / Е.Е. Шваков. - Финансы и кредит. - 2006. - №31. - С-50-58. [4].

5. Яковлев А., Гончар К. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулирования инновационного экономического роста. - ГУ «Высшая школа экономики», 2004. [5].

Научно-технический потенциал региона как фактор формирования устойчивой экономики

Золотухина Анна Витальевна,
канд. филос. наук, Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ)

В статье раскрывается роль научно-технического потенциала в обеспечении перехода региональной экономики к устойчивому развитию. Охарактеризованы функционирование научно-технического потенциала и преимущества инновационной экономики с точки зрения устойчивости регионального развития. Показана важность и выявлены основополагающие принципы управления региональным научно-техническим потенциалом в условиях формирования устойчивой экономики.

Ключевые слова: научно-технический потенциал региона, концепция устойчивого развития, инновационная экономика, принципы управления научно-техническим потенциалом.

Контактный телефон: 8(347)235-4137
e-mail: anny@ufanet.ru

The scientific and technical potential of region as the factor of formation of steady economy

Zolotuhina Anna Vitalevna

In article reveals a role of scientific and technical potential in maintenance of transition of regional economy to a sustainable development. Functioning of scientific and technical potential and advantage of innovative economy from the point of view of stability of regional development are characterised. Importance is shown and basic principles of management in regional scientific and technical potential in the conditions of formation of steady economy are revealed.

Keywords: scientific and technical potential of region, the sustainable development concept, innovative economy, management principles in scientific and technical potential.

В современном региональном развитии ведущими принципами, то есть основными, исходными положениями и правилами (от лат. *principium* – основа, начало), установками региональной политики, общими требованиями, определяющими социально-экономический процесс в регионе, должны быть, по мнению автора, признаны два:

Принцип устойчивости – предполагает, согласно терминологии, принятой в мировом сообществе, такое функционирование и развитие социально-экономической системы региона, при которых обеспечивается рациональное сочетание экономической эффективности и социальной справедливости с экологической безопасностью [1]. Сам термин «устойчивое развитие» (*sustainable development*) означает длительность сохранения условий для воспроизводства экономического потенциала территории (его социальной, природно-ресурсной, производственно-хозяйственной и других составляющих) в режиме сбалансированности [2] с целью удовлетворения потребностей как настоящих, так и будущих поколений при одновременном обеспечении поддержания качества локальной природной среды.

В России в соответствии с данными исходными положениями еще в 90-х гг. XX в. были приняты соответствующие нормативные акты, регламентирующие социально-экономическое развитие страны и ее регионов на основе рассматриваемого принципа (это, в частности, «Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию», утвержденная Указом Президента РФ № 440 от 1 апреля 1996 г. и Постановление Правительства РФ «О разработке проекта государственной стратегии устойчивого развития Российской Федерации» от 08.05.1996 № 559). Однако реальное построение экономики с учетом принципа устойчивости пока, к сожалению, не достигнуто ни в одном из субъектов РФ;

Принцип инновационности – подразумевает признание ведущей роли инноваций как движущей силы регионального развития, поскольку именно нововведения обеспечивают качественные трансформации в социально-экономической системе региона, позволяя более полно удовлетворять технологические, экономические и социальные потребности.

Важнейшими преимуществами начавшей свое формирование в регионах России (как и в других странах и регионах мира) инновационной, постиндустриальной экономики являются:

изменяющийся в направлении интеллектуализации и повышения креативности, компьютеризации и информатизации характер труда;

структурная перестройка экономики в отношении расширения сферы услуг;

совершенствование инфраструктуры (телекоммуникационной, кредитно-денежной, транспортной, организационной, социально-бытовой, информационной и пр.) и, тем самым, повышение гибкости, мобильности производства, его инновационной активности;

формирование новых финансовых структур, базирующихся на сетевых информационных технологиях, возникновение и расширение транснационального рынка капитала (что, в частности, способствует повышению эффективности инвестиционно-инновационных процессов в регионе);

существенное снижение антропогенной нагрузки на природу в результате выдвигания информации в качестве ведущего (и при этом неисчерпаемого!) фактора производства.

Тем самым инновационная направленность устойчивого регионального развития означает, что наличие возможностей для инноваций создает необходимые предпосылки устойчивости.

Действительно, знания, информация, а также обусловленные их практической реализацией производственные, организационно-экономические, финансовые и другие инновации, становясь неотъемлемым элементом современных социально-экономических процессов, в то же время представляют собой наиболее устойчивую составляющую производительных сил региона [3] в связи со следующими их специфическими свойствами:

информация является наиболее экологически чистым ресурсом;

новые идеи, технологии, вообще любые инновации представляют собой неисчерпаемый ресурс производственно-хозяйственной деятельности;

наукоемкие отрасли, в основе которых лежат новейшие информационные технологии, являются по своей сути ресурсосберегающими.

Поэтому инновационная экономика – «новая сервисная экономика высокопрофессиональных услуг и экономика знаний» [4], развитие которой происходит за счет продуцирования информации, технологий, инноваций, а промышленность по показателям занятости и своей доли в ВВП (ВРП) уступает место сфере услуг, основанной, в свою очередь, преимущественно на обработке и передаче информации [5], способна суще-

ственно расширить ограниченные возможности традиционной природозатратной экономики, обеспечивая сокращение потребления природных ресурсов за счет расширения наукоемкого сектора экономики, разработки и внедрения эффективных малоотходных, ресурсосберегающих и природоохранных технологий. И хотя при ускорении темпов научно-технического прогресса пока происходит существенный рост энергопотребления в мире (а, следовательно, растет истощаемость невозобновляемых минеральных энергоносителей – нефти, газа, угля), однако при переходе к инновационной экономике существует надежда на открытие новых эффективных энергетических источников, которые позволили бы поддерживать технологическое и социально-экономическое развитие человечества на достигнутом и все более повышающемся уровне.

Причем именно регионы должны выступать в роли активных участников – так сказать, «проводников» – процесса перехода России к инновационной и устойчивой экономике, проявляя самостоятельность, активность и экономическую самоорганизованность в обеспечении достижения целей региональной политики, в повышении экономического и, в частности, научно-технического потенциала. Важность рационального использования последнего обусловлена тем обстоятельством, что эффективность, да и сама возможность инновационной деятельности (которая, как было показано, служит залогом реализации в регионе концепции устойчивого развития), определяется тем уровнем развития науки и техники, который достигнут в регионе и характеризуется, прежде всего, профессионализмом персонала регионального научно-технического комплекса, его образовательным потенциалом, инновационной активностью, а также наличием и степенью изношенности основных

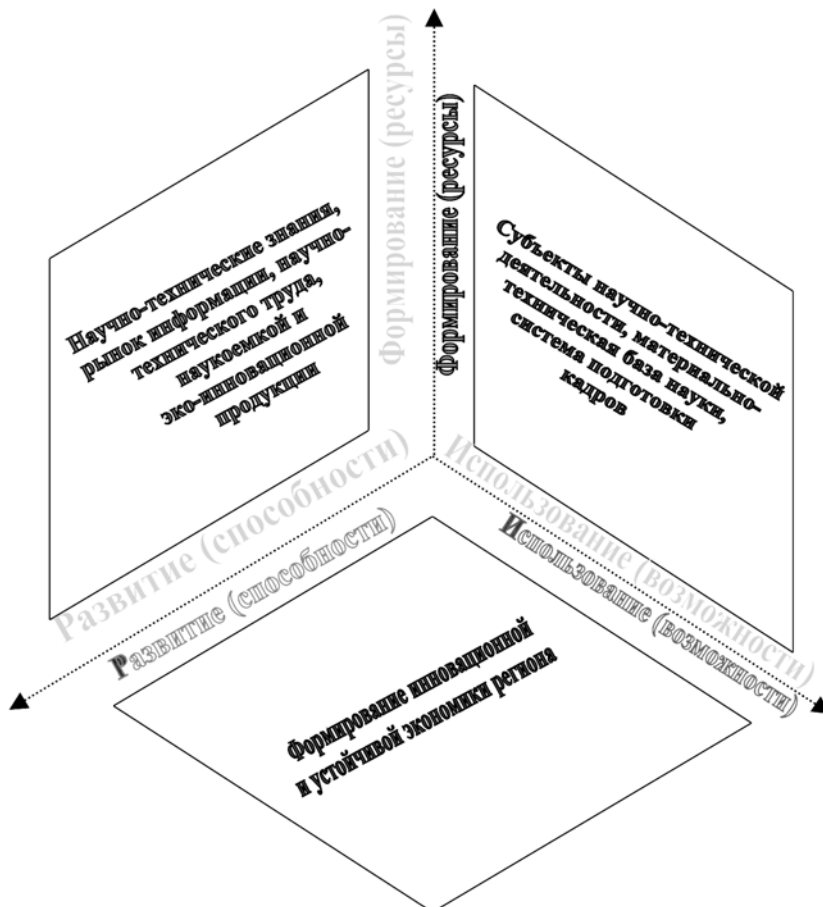


Рис. 1. Функционирование научно-технического потенциала как фактора устойчивости региональной экономики

фондов, объемами инвестиций в основной капитал, затратами на осуществление НИОКР и объемом отгруженной инновационной продукции.

Тем самым, понимая под научно-техническим потенциалом региона сформировавшийся в рамках его социально-экономической системы задел в области НИОКР, который может быть реализован в целях обеспечения экономического роста при одновременном сохранении качества локальной природной среды, представим функционирование регионального научно-технического потенциала в системе координат устойчивого развития следующим образом (рис. 1).

Как видно из предложенной схемы, научно-технический потенциал региона с позиций устойчивого развития следует рассматривать в трех плоскостях:

формирование его в целях осуществления производственно-хозяйственной деятельности с учетом принципа устойчивости, исходя из имеющихся в регионе ресурсов – прежде всего, кадровых и материально-производственных, а также образовательных;

развитие научно-технического потенциала региона (что подразумевает способность субъектов научно-технической деятельности, осуществляемой в регионе, и участников реализуемого на ее основе инновационного процесса разрабатывать разнообразные новшества, позволяющие обеспечить устойчивое, сбалансированное и гармоничное развитие региональной системы «человек-общество (экономика)-природа»);

эффективное использование научно-технического потенциала – возможность внедрения, практического применения инноваций, как конечного результата научно-технической деятельности, в целях формирования экономики знаний – этой новой модели социально-экономического развития региона, имеющей, в том числе, природоохранный характер.

Подобный подход базируется, прежде всего, на трактовке самого термина «научно-технический потенциал» [6]: под ним (от лат. *potentio* – сила) следует понимать те средства, запасы, источники, которые могут быть приведены в действие, мобилизованы для достижения целей устойчивого и инновационного развития региональной экономики.

При этом, однако, следует подчеркнуть, что понятию «научно-технический потенциал» в связи с основными свойствами знания, информации (такими, как множественность, преемственность, неисчерпаемость [7]) присуща определенная двойственность: с одной стороны, научно-технический потенциал создает возможность для устойчивого экономико-технологического развития страны и отдельных ее регионов в виде разнообразных инноваций, а с другой стороны, сам научно-технический потенциал повышается за счет внедрения новшеств, как важнейших результатов научно-технической деятельности. То есть инновации, учитывая непрерывность и необратимость научно-технического прогресса, выступают не только результатами функционирования научно-технического потенциала, но и ресурсами для продолжения осуществления научной и технико-технологической деятельности, для разработки следующих нововведений.

Учитывая все изложенное выше, важнейшими принципами государственного управления научно-техническим потенциалом региона в условиях перехода к устойчивому развитию должны стать:

принцип целеполагания – поскольку постановка целей является исходным, основополагающим моментом любого управления. При управлении же региональным научно-техническим потенциалом цель этого двоика: с одной стороны, она заключается в его повышении в целях обеспечения конкурен-

тоспособности региона в условиях глобализации и усиления как межрегиональной, так и международной конкуренции, а с другой стороны – в эффективной реализации научно-технического потенциала для обеспечения инновационной направленности и устойчивости регионального развития (экономического роста не на основе энерго-сырьевой модели, а на основе разработки и внедрения инноваций);

принцип системности: управляющие воздействия должны быть скоординированы так, чтобы они проявлялись во всех аспектах формирования и функционирования регионального научно-технического потенциала (кадровом – в отношении уровня квалификации и инновационной активности персонала, занятого в сфере «Наука и научное обслуживание»; материально-техническом – в плане наличия и состояния необходимого оборудования, основных фондов и оборотных средств для осуществления научных исследований и разработок; информационном – в отношении доступности необходимой для осуществления или внедрения НИОКР научно-технической информации, ее трансфера из академического сектора в производственный сектор экономики; финансово-экономическом – связаны с обеспечением достаточности бюджетного финансирования науки и техники, инвестиций в инновации; собственно инновационном – могут быть охарактеризованы путем выявления степени развитости региональной инновационной системы, элементом которой выступает научно-технический потенциал региона).

Кроме того, исходя из описанной выше необходимости рассмотрения научно-технического потенциала региона как важнейшего фактора перехода последнего к устойчивому развитию, все управленческие решения в научно-технической сфере должны носить не просто

экологобезопасный характер (что, как правило, в российской практике государственного регулирования инновационной деятельности подразумевает наличие при разработке и реализации инновационных проектов обязательного раздела ОВОС – «Оценка воздействия на окружающую среду»). Любые решения, связанные с формированием, развитием и использованием научно-технического потенциала региона должны учитывать приоритетность принципа устойчивости, т.е. первостепенную актуальность, прежде всего, региональных эко-инноваций;

принцип результативности: поскольку любое управление должно быть производительным, эффективным (что особенно значимо в условиях недостаточной стабильности переходной экономики России и мирового экономического кризиса), управляющие воздействия в отношении научно-технического потенциала региона следует ориентировать не на процесс разработки и внедрения новшеств, а на конечные результаты, позволяющие обеспечить формирование в регионе экономики знаний, характеризующейся устойчивостью социально-экономического развития по отношению к природной среде. Таковыми результатами можно считать: преодоление сырьевой направленности экономики России и ее регионов, преобладание пятого и шестого технологического укладов; снижение антропогенной нагрузки на региональную экосистему, улучшение состояния окружающей природной среды на основе разработки и внедрения инноваций; повышение региональной конкурентоспособности, качества и уровня жизни населения;

принцип субординации (иерархичности) – поскольку регион выступает социально-экономической подсистемой национальной экономики, то

данный принцип означает встраивание системы управления региональным научно-техническим потенциалом в общую национальную инновационную систему страны для обеспечения: а) единства целей региональной и общегосударственной научно-технической (инновационной) политики; б) соблюдения общих приоритетов развития страны в целом и отдельных ее регионов; в) эффективного трансфера технологий в едином экономическом пространстве России. При этом важное значение, кроме того, имеет принцип согласованности, понимаемый в контексте настоящего исследования как взаимоувязанность целей государственной научно-технической политики и реализации мероприятий в отношении перехода регионов страны к устойчивому развитию. Между тем, для современной экологической политики России характерна оторванность ее от научно-технической, инновационной деятельности, осуществляемой на федеральном и региональном уровнях, что выражается в несоответствии, рассогласованности их нормативно-правового регулирования, отсутствии координации в регионе действий субъектов научно-технической и природоохранной деятельности, природопользователей;

принцип соответствия методов управления решаемым задачам и мотивациям – означает, что управляющие воздействия, исходящие от региональных органов власти, должны вызывать заинтересованность субъектов научно-технической (инновационной) и природоохранной деятельности в повышении своей активности и результативности (на основе соответствующих фискальных, бюджетных, кредитных и прочих стимулирующих мер).

Учет данных принципов при управлении научно-техническим потенциалом региона позволит обеспечить не только его эффек-

тивное формирование и использование в целях повышения экономико-технологического базиса региона, его конкурентоспособности и уровня жизни населения, но и создать необходимые предпосылки перехода к устойчивому развитию, означая достижение экономического роста на основе целенаправленного, осознанного изменения субъектами региональной экономики своей деятельности на базе инновационных технологий, позволяющих сохранить качество окружающей природной среды.

Литература

Золотухина А.В. Устойчивость и инновационное развитие современной экономики: региональный аспект: монография. – М.: Издательство «Палеотип», 2007.

Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М.: Издательство ЛКИ, 2007.

Заболотский В.П., Юсупов Р.М. Об устойчивости «новой экономики» // Проблемы информатизации. – 2001. – Вып. 3. – с. 16-25.

Неклесса А.И. Ordo quadro: пришествие постсовременного мира // Лигатренды мирового развития. – М.: Экономика, 2001. – с. 137.

Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики. / Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – с. 392-409.

Золотухина А.В. Научно-технический потенциал устойчивого развития региональной экономики: монография. – М.: Издательство «Палеотип», 2008.

Степанова Т.Е., Манохина Н.В. Экономика, основанная на знаниях (теория и практика): учебное пособие. – М.: Гардарики, 2008.

Эффективность рекламы на рынке образовательных услуг вузов

Бажуткин Дмитрий Геннадьевич, кандидат экономических наук, кафедра маркетинга, Самарский государственный экономический университет

По мере развития рыночных отношений реклама становится всё более значимым экономическим фактором успешной деятельности фирмы. Она является не просто информацией для потребителя о товарах и услугах, но и важнейшим инструментом маркетинга, без которого успешное продвижение товаров и услуг, а также эффективное регулирование любой рыночной системы невозможно. Это в одинаковой степени относится к рынку образовательных услуг высшей школы страны.

Ключевые слова: эффективность рекламы, рынок образовательных услуг, реакция рынка, рекламная стратегия вуза.

In process of development of market relations advertising becomes more and more significant business factor of successful activity of firm. It is not simply the information for the consumer about the goods and services, but also the major tool of marketing without which successful advancement of the goods and services, and also effective regulation of any market system is impossible. It to the same extent concerns the market of educational services of the higher school of the country.

Keywords: an advertising efficiency, the market of educational services, market reaction, advertising strategy of high school.

Понимание того, что такое есть эффективная реклама, различно практически у каждого исследователя, хотя общими чертами остается то, что эффективность рассматривается в двух аспектах: экономическом (торговом) и маркетинговом.

Экономическая эффективность характеризует степень влияния рекламы на объем и темпы реализации рекламируемой продукции, однако прямая количественная оценка экономической эффективности весьма затруднена, несмотря на приводимые формулы, поскольку каждая из них предполагает возможность выделения показателей прибыли или прироста продаж и т.п., зависящих только от воздействия рекламы. Но торговый успех определяется целым комплексом факторов, лишь одним из которых является реклама, поэтому непосредственно связь между качеством рекламы и уровнем продаж (приростом прибыли) установить трудно.

По очевидным причинам неприменим в сфере образования и другой метод измерения экономической эффективности - метод контрольного эксперимента. Таким образом, экономическая эффективность в сфере образования, по нашему мнению, может носить только оценочный характер, основанный на экономико-математических и статистических методах.

Основное содержание второй составляющей эффективности рекламы - коммуникативной - является реакция рынка. И, таким образом, важнейшее значение приобретает измерение этой реакции, а значит и проведение соответствующих исследований.

В качестве объектов таких исследований применительно к рекламе на рынке образовательных услуг на наш взгляд должны выступать:

- учебные заведения;
- потребители услуг;
- средства распространения рекламы.

Круг исследуемых вопросов (предметы исследований) достаточно обширен: от содержания и оформления рекламы до популярности отдельных средств распространения рекламы. При этом каждый из объектов в свою очередь может быть детализирован. В качестве потребителей могут рассматриваться абитуриенты, школьники, родители, фирмы, общественность. Средства распространения - печатные издания, телевидение, радио и т.д. Учебные заведения также могут рассматриваться в региональном аспекте, с точки зрения направлений подготовки и т.д.

Владение подобного рода информацией позволяет участникам рекламного процесса оценить целесообразность рекламы в целом и в каждом конкретном случае, а также результативность различных средств и способов рекламы и, исходя из этого, определить условия оптимального (эффективного) воздействия рекламы на потенциальных потребителей услуг.

Под эффективностью рекламы образовательных услуг мы понимаем уровень коммуникативной (познавательной и эмоциональной) и экономической (поведенческой) реакции рынка на рекламную деятельность учебного заведения, являющуюся составной частью комплекса маркетинговых коммуникаций.

С пониманием эффективности рекламы тесно связаны подходы к ее бюджетированию [1-3].

Одной из наиболее сложных маркетинговых задач, стоящих перед фирмой, является принятие решения о величине рекламного бюджета.

Точную величину, которую расходуют учебные заведения на рекламу, определить весьма трудно. Это связано с рядом причин. Во-первых, выделить в структуре маркетинговых расходов затраты на чисто рекламные мероприятия само по себе является непростым делом в силу взаимосвязанности всех элементов маркетингового комплекса. Во-вторых, сам рынок рекламных услуг является достаточно неоднородным. И, в-третьих, в отличие от стран с развитой рыночной экономикой получение информации о деятельности фирм, в том числе социально-значимых, какими являются учебные заведения, практически невозможно. Какой именно подход к определению рекламных бюджетов используется вузами, сказать трудно. Единственное, что, наблюдая за проводимыми рекламными кампаниями можно отметить, что это методы, отличающиеся простотой. По нашему мнению, это связано с тем, что маркетинговая деятельность вузов носит пока поверхностный, несистемный характер, сводясь только к рекламе, которая, сама по себе, в отрыве от общих маркетинговых целей учебного заведения, не приносит ощутимого эффекта. Прежде чем приступить непосредственно к определению бюджета и планированию рекламной деятельности: выбору средств, определению размера, времени, места и частоты размещения в нём, необходимо выбрать критерии оценки эффективности рекламной кампании.

Определение эффективности рекламы на рынке образовательных услуг на основе изучения динамики продаж вряд ли является обоснованным, поскольку важнейшим фактором успешности вуза в длительном периоде является и его имидж, на формирование и поддержание которого в основном и направлена маркетинговая деятельность. С этой точки зрения оценка эффективности реклам-

ной кампании предполагает определение коммуникативной реакции рынка как до, так и после проведения рекламной кампании.

Поскольку исследования такого рода являются весьма сложными как с точки зрения их организации, так и в финансовом плане, а проводиться они должны постоянно, то необходима глубокая предварительная проработка методологических и методических вопросов, позволяющих при минимизации затрат и времени на исследование получать достоверные результаты. Это требует правильного определения выборки, обеспечения репрезентативности, анализа социально-демографических, поведенческих или психологических характеристик аудитории, сопоставления с аналогичными характеристиками целевой группы. Важным аспектом является выявление референтных групп, характера отношений целевой аудитории с носителем информации, используемых средств (как получают доступ к ним, где смотрят, слушают, читают т.п.).

Только после уточнения этих вопросов можно непосредственно приступить к медиапланированию, определению размера, структуры и распределению бюджета по географическим (территориальным) рынкам, по целевым группам и по времени.

Важнейшей маркетинговой задачей, позволяющей сформировать эффективную рыночную политику учебного заведения, является изучение процесса формирования предпочтений потребителя, что позволит вузу корректировать не только свою коммуникационную и рекламную политику, но и эффективно адаптировать предложение образовательных услуг к ожиданиям рынка.

Информация, получаемая или собираемая потенциальным потребителем образовательных услуг до покупки, позволяет идентифицировать и

оценить их характеристики в рамках осознаваемого множества, осуществить ранжирование и принять решение о приобретении услуг. Учитывая длительность образовательных услуг во времени, нужно отметить также важность реакции потребителей приобретаемыми услугами в процессе и после их покупки.

Таким образом, реакция потенциальных покупателей носит множественный характер как по содержанию, так и по времени проявления. «Реакцию» мы понимаем в смысле, описанном Ламбеном Ж. [4, с. 125]: «любая умственная или физическая деятельность, вызванная стимулом». Реакция может проявляться как в действиях потребителя, так и быть чисто умственной. Конечно, важнейшей реакцией рынка является спрос на товар (услугу), но приведенное определение Ламбена включает в рассмотрение не только чисто экономическую реакцию, но и маркетинговый отклик, что и является предметом рассмотрения данного раздела.

Различают три типа реакции рынка: познавательную, связывающую полученную информацию со знанием; эмоциональную реакцию, связанную с системой оценок потребителей; поведенческую, характеризующую действие потребителя в процессе и после покупки. Каждый из этих видов реакции может быть описан в виде цепочки элементарных измеряемых реакций.

Наиболее простым показателем познавательной реакции является осознание потребителем существования товара или торговой марки - известность. Этот показатель достаточно легко может быть оценен путем опроса потенциальных покупателей об известных им товарах (марках) в рамках исследуемой группы товаров.

Важнейшие особенности образовательных услуг - длительность во времени и многоаспектность (мультиатрибутивность) делают актуальным изу-

чение не только реакции рынка на товар или торговую марку, но и потребительской реакции на отдельные временные или структурные элементы услуг.

Конечно же, само знание о товаре или торговой марке еще не обеспечивают продажу. Однако высокий показатель известности - один из важнейших факторов, характеризующих потенциал фирмы. Для достижения хорошей известности требуется не только много времени и значительных вложений в рекламу, но адекватного планирования и своевременной реализации маркетинговых коммуникаций.

Различают три основных вида проведения опросов, направленных на опре-

деление познавательной реакции рынка:

1. Если при проведении опроса задаваемые респонденту вопросы не содержат упоминания на какие-либо марки (свойства, атрибуты), получаемая характеристика носит название спонтанной известности.

2. Если же респондентам предлагается перечень изучаемых свойств и просят отметить те из них, о которых они слышали раньше, то говорят об известности с поддержкой.

3. Если для предложенных марок, свойств респондентов просят указать уровень знакомства с ними (с несколькими, как правило, тремя-пятью градациями), то речь идет о квалифицированной известности.

Информация, полученная от определения известности, может быть использована в следующих целях:

- для определения прямых конкурентов фирмы: таковыми являются, как правило, те 3-4 фирмы, которые упоминаются потребителями на первых позициях в опросе (по показателю квалифицированной известности и/или спонтанной известности);

- для определения соответствия между известностью фирмы и ее запоминаемостью:

некоторые марки плохо запоминаются, но легко узнаваемы; такие в тесте на спонтанную известность получают низкий балл, а в тесте на известность с поддержкой - высокий;

- для выявления групп покупателей, характеризующихся разными показателями известности (спонтанной и с поддержкой) для выявления «зон с низкой известностью»;

- для сравнения фактических долей рынка по продажам и по известности с целью выявления возможных расхождений в этих показателях.

Интерес представляет не только изучение реакции рынка на образовательные услуги, но также и на средства распространения рекламы с целью оптимального выбора структуры и характеристик средств распространения рекламы, в частности, изучение известности газет, журналов, радио- и телеканалов.

Таким образом, в рамках определения стратегии, тактики и операционного планирования рекламной кампании необходимо изучение познавательной реакции потребителей как на продаваемые услуги, так и на средства распространения рекламы.

В качестве промежуточной меры эффективности рекламы используются показатели припоминания рекламы [4, с. 131-135]: «замеченность», «замеченность», «узнавание», «бета-показатель» и др. Применительно к рынку образовательных услуг эти показатели обладают одним важным недостатком: они характеризуют статику запоминаемости рекламы, не учитывая забывание рекламного сообщения во времени. И, принимая во внимание длительность процесса формирования запросов на образовательный услуги, могут применяться лишь для отдельных этапов рекламной стратегии вуза, когда, например, требуется проверить, смогло ли какое-либо новое рекламное сообщение «про-

бить стену безразличия целевой аудитории».

Эмоциональная реакция рынка на рекламу основана не только на владении информацией, или на знании. Она отражается в «отношении», т.е. чувственных, эмоциональных суждениях и предпочтениях, благоприятных или неблагоприятных суждениях о марке или учебном заведении. Отношение - это умственный процесс, основанный на опыте и сохраненной информации, включающий в себя восприятия, предположения и чувства относительно определенного объекта, направляющий поведение человека.

Определение эмоциональной реакции рынка возможно на основе мультиатрибутивной модели образовательных услуг. Общие подходы к построению таких моделей приведены в [4].

Количественно при таком подходе эмоциональная реакция выражается через систему индивидуальных реакций потребителей [4]:

Знание эмоциональной реакции рынка имеет важнейшее значение при определении содержания рекламной деятельности, которую следует предпринять с тем, чтобы попытаться изменить неблагоприятное отношение потребителей или закрепить благоприятное. Существуют различные стратегии изменения отношения (модификация неблагоприятного позиционирования). Некоторые из них: модификация товара или требуемого уровня атрибута - не связаны непосредственно с рекламной деятельностью. Но многие стратегии прямо или косвенно используют в качестве инструментов рекламу:

- изменение веса атрибута в сознании потребителей - требует убеждения рынка в том, что большее значение следует придать тому свойству услуги, которую рекламируемая марка демонстрирует в достаточной мере;

- модификация восприятия марки (вуза, наименования специальности) - требует дополни-

тельного информирования рынка, поскольку имеет место недооценка важности и/или наличия атрибутов: требуется изменение позиционирования в восприятии;

- модификация взглядов на конкурирующие марки: если имеет место переоценка характеристик конкурентов, то возможно использование сравнительной рекламы;

- привлечение внимания к незамечаемым атрибутам - использование рекламных акцентов на новые выгоды, впервые предоставляемые целевым сегментом.

Поведенческая реакция рынка в образовательной сфере, на наш взгляд, имеет ограниченное применение с точки зрения ее измеримости, поскольку факт покупки образовательных услуг, на котором строится большая часть измерителей поведенческой реакции, имеет место только в течение относительного малого промежутка времени - в период проведения зачисления студентов. И поэтому можно говорить о поведенческой реакции не на отдельное рекламное сообщение, а в самом первом приближении о поведенческой реакции на всю ежегодную рекламную кампанию. И в этом смысле, безусловно представляет интерес проведение качественного и количественного анализа, хотя бы на уровне корреляций по изучению затрат на рекламу

и результатов приема в учебное заведение и иных подобных взаимосвязей, что предполагается выполнить в последующей части работы. Важной составляющей поведенческой реакции является поведение покупателя после покупки, которое характеризуется степенью удовлетворенности/неудовлетворенности потребителя. Это тем более важно, что как показывают исследования, в качестве одной из наиболее значимых референтных групп, оказывающих влияние на потребительский выбор, являются студенты и выпускники вузов.

Таким образом, эффективность рекламы образовательных услуг - уровень реакции рынка на рекламную деятельность учебного заведения. Различают три типа реакции рынка: познавательную, связывающую полученную информацию со знанием; эмоциональную реакцию, связанную с системой оценок потребителей; поведенческую, характеризующую действие потребителя в процессе и после покупки. Применительно к рынку образовательных услуг важнейшей составляющей эффективности является коммуникативная эффективность (познавательная и эмоциональная), определение которой требует постоянного, дорогостоящего и организационно сложного мониторинга (маркетингового исследования) рынка. В качестве основных объек-

тов таких комплексных исследований должны выступать: учебные заведения, потребители услуг, средства распространения рекламы. Оценка эффективности рекламы позволяет участникам рекламного процесса оценить целесообразность рекламы в целом и в каждом конкретном случае, а также результативность различных средств и способов рекламы и, исходя из этого, определить условия эффективного воздействия рекламы на потенциальных потребителей услуг, оптимального планирования, бюджетирования и разработки управленческого инструментария рекламной деятельности.

Литература

1. Макиенко И. Методы определения рекламного бюджета компании // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003. - № 2. - С. 56-67.
2. Скороделов К.В. Планирование рекламной кампании рекламным агентством // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003. - № 3. - С. 60-71.
3. Тиханов О. Традиционные методы определения рекламного бюджета и их применение в современных условиях // Практический маркетинг. - 2000. - № 10 (44). - С. 1-5.
4. Ламбен Жан Жак Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с франц. - СПб.: Наука, 1996. - 589 с.

Инновационное развитие экологичного жилищного строительства

Мальшев Игорь Вениаминович,
к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента филиала Санкт-Петербургского инженерно-экономического университета

В статье обоснована необходимость экологичного жилищного строительства. Кроме того представлены условия и модель инновационного развития экологичного жилищного строительства в рамках ускорения накопления «человеческого капитала», разработаны основные направления комплекса эколого-экономических решений по инновационному развитию экологичного жилищного строительства.

Ключевые слова: экологичное жилищное строительство, экологически чистое жилье, экодом, инновационное развитие экологичного жилищного строительства.

In the article is substantiated the need for "green" home construction activity. Furthermore are represented conditions and model of the innovation development of the "green" home construction activity within the framework of the acceleration of the accumulation "human capital", are developed the basic directions of the complex of the ecological- economic solutions by the innovation development of "green" home construction activity.

The keywords: "green" home construction activity, ecologically clean dwelling, "green house", the innovation development of "green" home construction activity.

Отсутствие внятной государственной политики в области развития экологичного жилищного строительства (ЭЖС) является причиной того, что реализация указанного направления происходит больше спонтанно, чем системно. Однако жилье, с одной стороны, является важным фактором стабилизации и устойчивого развития общества, а с другой – во многом определяет жизненный уровень, семейные отношения, быт, условия для социального и духовного развития людей. В этой связи концепция здорового дома, заключающаяся в конструкции такого типа жилища, которое абсолютно не вредит здоровью проживающих в нем людей, станет ключевым элементом при разработке инновационных направлений развития ЭЖС.

По мнению автора, ЭЖС следует отнести к направлениям экономической науки, связанным с производством экологически чистого жилья и услуг в сфере охраны и укрепления здоровья населения. Рассмотрение ЭЖС как экономической категории предполагает экономическую оценку используемых экологически чистых материалов и технологий при строительстве; здоровья людей, проживающих в экодоме; участников процесса строительства жилья; количества обращений граждан-жильцов экодому за медицинской помощью и т. д.

Современный этап рыночных отношений предполагает первоочередное значение здоровья населения и экономической результативности инвестирования в его укрепление, поскольку это создаст предпосылки для наращивания человеческого потенциала модернизации России. Для ускорения накопления «человеческого капитала» необходим экономический механизм:

– обеспечивающий здоровье населения путем инновационного развития ЭЖС;

– способствующий проявлению каждым человеком на основе личной заинтересованности своих потенциальных возможностей в полезной деятельности по созданию экодому;

– определяющий роль и участие государства при формировании политики в области инновационного развития ЭЖС.

Автор обосновывает необходимость проведения экологической экспертизы, а также разработки системы экологически чистого жилищного строительства для реализации инновационного развития ЭЖС на практике. Экологическая экспертиза в жилищном строительстве представляет собой предварительную проверку соответствия предпроектной документации, проектов строительства, а также строительных материалов, сырья, стандартов, нормативов и др. требованиям экологической безопасности и охраны окружающей среды. По мнению автора, экологическая экспертиза должна основываться на совокупности подходов к оценке, главным из которых является принцип презумпции потенциальной экологической опасности любой намечаемой строительной деятельности, поэтому ее важнейшая задача оценить, достаточны ли меры, предусмотренные в проектах, по предотвращению такого воздействия.

При этом нами подчеркивается необходимость проведения государственной экологической экспертизы. В современных условиях ни один жилищный инвестиционный проект не может быть

реализован без заключения по экологической безопасности возводимого объекта. Однако учитывая высокую коррумпированность властных структур, как правило, экологическая экспертиза покупается, а вопрос использования экологически чистых технологий и строительных материалов лежит на совести застройщиков и подрядчиков. Зачастую, строительная организация, реализуя жилищный проект и желая сократить себестоимость строительства, использует дешевые материалы и устаревшие технологии, которые не являются безопасными ни для самих строителей, ни для будущих жильцов дома. Такая ситуация недопустима в современных российских условиях. Поэтому необходимо проводить независимую экологическую экспертизу на уровне органов власти, а также осуществлять постоянный экологический контроль в ходе реализации проектов.

Особо отметим, что по инициативе граждан и общественных организаций, а также органов местного самоуправления может проводиться общественная экологическая экспертиза. Но заключение общественной экспертизы имеет форму рекомендаций и не является обязательной для исполнения. Юридическую силу оно приобретает лишь после утверждения его государственными природоохранными органами. Тем не менее граждане редко выступают с такого рода инициативой, поскольку в условиях низкого уровня совокупных доходов, а также остро стоящей жилищной проблемы, вынуждены приобретать дешевое (не экологически чистое) жилье и готовы идти на риск для своего здоровья. В этой связи проблема проведения экологической экспертизы, с одной стороны, должна быть возложена на государственные природоохранные органы, с другой – члены экспертной комиссии должны быть независимыми экспертами (не должно быть родственных и иных свя-

зей с представителями строительных организаций или инвестора, реализующего конкретный жилищный проект).

На основании вышеизложенного автор научно обосновывает, что в условиях глобального экологического кризиса достигнуть необходимого равновесия между строительным производством, жилищным строительством и окружающей природной средой возможно лишь при формировании новой экологически безопасной и экономически оптимальной модели развития. Под инновационным развитием мы понимаем развитие, которое отвечает современным экологическим, экономическим и социальным требованиям и в то же время не лишает возможности будущие поколения удовлетворять свои собственные нужды. При этом составной частью процессов, создающих условия для инновационного развития, является инновационное развитие самого ЭЖС. Под инновационным развитием ЭЖС понимается создание и ответственное поддержание здоровой искусственной среды обитания, основанной на эффективном использовании природных ресурсов и экологических принципах.

Нами обосновывается, что модель инновационного развития ЭЖС должна обеспечить:

- минимизацию ущерба, причиняемого окружающей природной среде и здоровью человека, посредством использования инновационных технологий и материалов при строительстве жилья;

- оптимальность использования невозобновляемых ресурсов, постоянное применение возобновляемых ресурсов;

- минимизацию ущерба, причиняемого возобновляемости природных ресурсов и биологическому разнообразию;

- поддержание здоровой экономики для того, чтобы повысить качество жизни, защищая в то же время человеческую жизнь и окружающую среду;

- воспроизводство здорового человеческого капитала.

Обратим особое внимание на то, что экологические проблемы в этой модели должны стать приоритетными при формировании государственной политики в сфере развития ЭЖС. Это связано не только с резким ухудшением состояния природной среды, истощением невозобновляемых природных ресурсов, но и с требованиями создания высокого экологического обоснованного уровня качества жизни.

Нами разработаны следующие экологические положения, составляющие основу модели инновационного развития ЭЖС:

1. минимизация негативных воздействий (загрязнение, сверхнормативный шум, вибрации, электромагнитные поля и др.) на естественные экологические системы и природные ландшафты на всех стадиях жизненного цикла строительства жилищного объекта;

2. восстановление и поддержание биоразнообразия на строительных и урбанизированных территориях;

3. использование экологически безопасных архитектурных и планировочных решений; экологическая реконструкция городской среды; внимание к эстетической составляющей градостроительного комплекса;

4. применение экологически безопасных строительных материалов и технологий;

5. строительство зданий и сооружений по энергосберегающим технологиям, снижение энергопотребления и исключение теплотерь при их эксплуатации;

6. придание зданиям и сооружениям биопозитивных свойств, позволяющих им органично вписываться и очищать окружающую среду; создание здоровой искусственной среды обитания;

7. сокращение отходов при строительстве, рециклинг;

8. рекультивация нарушенных строительством территорий;

9. использование экологически безопасного техногенного сырья для изготовления строительных материалов и изделий;

10. применение малоотходных и безотходных технологий при добыче и переработке естественных строительных материалов;

11. внедрение систем экологического мониторинга жилищного строительства на всех стадиях жизненного цикла строительства жилищного объекта;

12. всесторонний и высокоэффективный экологический контроль принимаемых технологических решений на всех стадиях жизненного цикла строительства жилищного объекта (экологическое сопровождение).

Кроме того автор доказывает необходимость соблюдения следующих условий инновационного развития ЭЖС, максимально совместимого с окружающей природной средой:

- совершенствование нормативно-правовой базы для обеспечения инновационного развития ЭЖС;

- организация и развитие системы непрерывной экологической подготовки для лиц, принимающих решения в сфере жилищного строительства;

- участие граждан, общественных и иных объединений в решении задач, связанных с планируемой строительной деятельностью;

- признание презумпции экологической опасности любой планируемой строительной деятельности;

- обязательность оценки

воздействия на окружающую среду и проведения государственной экологической экспертизы.

Весьма важно подчеркнуть, что инновационное развитие ЭЖС возможно лишь в условиях, когда воздействие на окружающую природную среду остается в пределах экологической емкости биосферы и полностью обеспечивается ее биотическим потенциалом.

Таким образом, автор обосновывает, что в комплекс эколого-экономических решений по инновационному развитию ЭЖС должны быть включены следующие основные направления:

1. Экологическая корректировка генплана (формирование сети «зеленых коридоров», лесопарков с участками «дикой природы», вынос за пределы города наиболее неэкологичных объектов и др.).

2. Освоение подземного пространства – строительство подземного города. Перевод под землю зданий и сооружений, железных дорог, некоторых напряженных автомагистралей; создание на их месте радиальных «зеленых коридоров» и др.

3. Архитектурно-планировочные решения. Применение малоэтажной высокоплотной застройки, пространственных конструкций, наиболее близких к природным формам.

4. Экологичные конструктивные решения. Строительство зданий и сооружений, обеспечивающих очистку и восстановление природной среды. Биопозитивные объекты. Комплекс

подпорных и шумозащитных стен. Экореконструкция зданий и сооружений.

5. Экологично-экономичное энергопотребление и водопотребление. Использование возобновимой энергии (солнечной, ветровой, гео- и гидротермальной, биоэнергии). Энергосберегающая реконструкция. Утилизация внутреннего тепла. Консервация воды. Устройство центра рециклинга воды в экоквартале.

6. Экологичные строительные материалы. Максимальное использование только экологичных природных материалов, в наибольшей степени рециклируемых. Вторичные безвредные ресурсы.

7. Устойчивые ландшафты и озеленение. Создание наиболее эстетичных и биопродуктивных ландшафтов. Специальный подбор видов растений. Озеленение всех доступных для этого поверхностей зданий и сооружений.

8. Очистка воздуха, почвы, воды; восстановление их свойств. Устойчивая система отходов, разделение и сортировка отходов, компостирование органических отходов.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что предложенная автором модель инновационного развития ЭЖС максимально совместима с окружающей средой и определяет перспективы развития не только жилищного строительства, но воспроизводства человеческого потенциала модернизации России.

Теоретические аспекты формирования конкурентной среды на рынке инноваций

Борисова Н.В.,
аспирант РЭА им. Г.В. Плеханова

Реформирование экономики в России требует разработки долгосрочной стратегии социально-экономического развития, направленной на интенсивное использование национальных ресурсов с привлечением инновационных технологий, управленческим мастерством и финансовыми вливаниями из-за рубежа. Выбор способа и направления инновационной деятельности зависит от требований рынка, особенностей отраслевой принадлежности, ресурсного и научно-технического потенциала предприятий, стадий жизненного цикла изделия. Критерии оценки технического уровня и эффективности инновационных проектов должны быть адекватны требованиям государственной научно-технической политики, коммерческой целесообразности и соответствующим источникам финансирования.

Ключевые слова: конкурентная среда, рынок инноваций, критерии оценки, инвестиционная деятельность, государственное регулирование

Economy reforming in Russia demands the working out of long-term strategy of social and economic development directed on a heavy use of a national resource with attraction of innovative technologies, administrative skill and financial injections from abroad. The choice of a way and a direction of innovative activity depends on requirements of the market, features of a branch accessory, resource and scientific and technical potential of the enterprises, stages of life cycle of a product. Criteria of an estimation of a technological level and efficiency of innovative projects should be adequate to requirements of the state scientific and technical policy, commercial expediency and corresponding sources of financing.

Keywords: the competitive environment, the market of innovations, criteria of an estimation, investment activity, state regulation

Реформирование экономики в России требует разработки долгосрочной стратегии социально-экономического развития, направленной на интенсивное использование национальных ресурсов с привлечением инновационных технологий, управленческим мастерством и финансовыми вливаниями из-за рубежа.

Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций, темпы научно-технического прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов. Отсутствие разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, может привести к тому, что отдельные инвестиционные решения могут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности. В этих условиях важнейшим фактором, влияющим на разработку инвестиционной стратегии, становится интенсивность изменений факторов внешней инвестиционной среды.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Таким образом, инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности организации, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие организации.

Государственная инвестиционная политика должна способствовать оптимизации структурных соотношений в следующих областях:

- совершенствование организационной структуры в реальном секторе экономики, обусловленное необходимостью повышения качества менеджмента на всех уровнях управления;
- улучшение технологической структуры материального производства на основе модернизации и обновления основных фондов, что предполагает существенное изменение темпов и пропорций инвестиционного процесса;
- увеличение доли продукции с высокой степенью обработки.

При выработке политики, направленной на обеспечение стабильности экономического роста одной из ключевых является проблема инвестиционной активности. Объём реальных инвестиционных ресурсов в решающей степени зависит от того, какие приоритеты заложены в распределение валового национального продукта.

Наиболее трудная задача при решении вопросов повышения инвестиционной активности - это обоснование цели и средств инвестиционной политики с учетом дифференцированного подхода в зависимости от масштабов государственного вмешательства в отрасли экономики.

С учётом современного состояния промышленности и содержания нового этапа преобразований главная цель инвестиционной политики определяется как повышение эффективности и кон-

курентоспособности российской промышленности на внешнем и внутреннем рынках.

Стабильная конкурентоспособность страны определяется лидерством традиционных отраслей, генерирующих прибыль (посредством внутренних продаж и экспорта) для инвестирования в новые технологии.

Во всем мире ведущей отраслью промышленного производства и научных разработок признано машиностроение. Его развитие характеризует как уровень научно-технического потенциала страны, так и обеспечения ее технологической независимости и экономической безопасности. В условиях глобализации экономики каждая страна формирует и проводит государственную промышленно-экономическую политику, направленную на развитие приоритетных отраслей.

Экономическая политика России основана на инновационном развитии обрабатывающих отраслей промышленности, и в первую очередь - машиностроительного и оборонно-промышленного комплексов для удовлетворения внутреннего платежеспособного спроса на машиностроительную и другую наукоемкую и высокотехнологичную продукцию и расширения ее присутствия на внешних рынках.

В условиях сокращения среднего жизненного цикла инновации повысилась внимание к результативности НИОКР, в том числе к срокам их осуществления, что в конечном итоге направило частный капитал преимущественно на краткосрочные цели в ущерб долгосрочным. Следствием этого стало не только повышение экономической эффективности, но и снижение уровня проводимых НИОКР¹.

Стремление к получению новых технологий в кратчайшие сроки особенно характерно в условиях ориентации экономики на развитие сырьевого сектора. При этом происходит сокращение или прекращение проведения НИОКР и в итоге -

значительное замедление развития собственной технологической базы. Подобная политика ведет к деградации инвестиционного комплекса и долгосрочному технологическому отставанию страны от мирового уровня, оцениваемые потери составляют при этом сотни миллиардов долларов.²

Важнейшим экономическим приоритетом на современном этапе развития является диверсификация экономики, перевод экономики на инновационный путь развития. Роль государства при реализации этого рыночного шага достаточно велика. Формирование конкурентной среды в значительной степени зависит от наукоемкости продукции, использования в новых изделиях современных достижений науки и техники. Характер функционирования науки как особого звена в общественном производстве проявляется в неординарных идеях по поводу новых методов удовлетворения потребностей постиндустриального развития цивилизации. Это находит отражение в результатах поисковых НИР, базирующихся на научном заделе знаний фундаментальных теоретических исследований.

Стремление к получению новых технологий в кратчайшие сроки особенно характерно в условиях ориентации экономики на развитие сырьевого сектора. При этом происходит сокращение или прекращение проведения НИОКР и в итоге - значительное замедление развития собственной технологической базы. Подобная политика ведет к деградации инвестиционного комплекса и долгосрочному технологическому отставанию страны от мирового уровня, оцениваемые потери составляют при этом сотни миллиардов долларов.³

К наукоемким отраслям обычно относятся отрасли промышленности, выпускающие продукцию на основе последних достижений науки и техники. Экономическое значение базовых отраслей можно оце-

нивать по четырем критериям - доле добавленной стоимости, уровню занятости, зависимости от импорта и соответственно привлекательности для иностранных инвестиций, потенциалу роста и последующего экспорта.

Наукоемкость отрасли в общем виде характеризуется величиной затрат на научные исследования и разработки, а также численностью занятых в отрасли исследователей и разработчиков. Согласно методологии ОЭСР, наукоемкими отраслями считаются отрасли, в которых удельный вес расходов на научные исследования составляет не менее 3,5-4% от оборота, а удельный вес занятого в сфере науки персонала в общей численности рабочих и служащих - не менее 2,5-3%. Такими отраслями считаются авиационная и ракетно-космическая промышленность, электротехническая промышленность, химическая промышленность, машиностроение, автомобильная промышленность. Обычно там расходуется на эти цели до 5-10% суммы продаж, а в остальных отраслях - около 1%.

Главная ответственность государства в сфере науки и высоких технологий - это обеспечение анализа и долгосрочного прогноза перспектив развития по нескольким основополагающим секторам. Прежде всего, это анализ тенденций развития знаний, причем не только в стране, но и за рубежом, анализ тенденций развития ресурсов страны и, наконец, это анализ развития рынков, начиная от ресурсных рынков, рынков рабочей силы и кончая рынками потребления.

Как показывает опыт развитых стран, затраты на поддержку фундаментальных теоретических исследований и проведение поисковых НИР в индустриально развитых странах покрываются, в основном, за счет бюджетных средств. Лишь отдельные концерны или крупные фирмы финансируют проведение поисковых НИР за счет собственных средств. Именно в

государственной поддержке науки как особого звена в общественном производстве проявляется функция регулирования рыночных отношений. Без фундаментальных теоретических исследований и поисковых НИР конкурентоспособность продукции будет постоянно снижаться, а коммерческий риск инвесторов возрастать. Иначе говоря, управление инновациями не может быть сведено лишь к рыночным регуляторам. Оно значительно шире и не исчерпывается решением проблем по снижению коммерческого риска потенциального инвестора конкурентоспособной продукции.

В то же время реализация крупных проектов исключительно из государственного бюджета не всегда приемлема, так как подобные рискованные расходы из средств налогоплательщиков не всегда возможны по этическим соображениям. К тому же бюджетных средств может оказаться недостаточно для обеспечения необходимого развития инфраструктуры и генерирующих мощностей в масштабе отрасли. В таких условиях государство может способствовать реализации проекта путем либерализации налогового режима и предоставления частичной финансовой поддержки.

Другая задача государства, учитывая ограниченность финансовых, трудовых и материальных ресурсов, обеспечить выбор приоритетов развития сферы науки и высоких технологий. Выбор приоритетов необходимо обеспечивать через коммуникации всех участников инновационного развития. При этом количество приоритетов развития технологий для наукоемкой промышленности ограничено объемом доступных ресурсов. Приоритеты должны формироваться на основе прогноза развития научно-технической сферы.

Наряду с выбором приоритетов развития, крайне важным является сохранение среды в научно-технологической сфере,

т. е. той системы базовых институтов, научного сообщества, которая обеспечивает расширенное воспроизводство знаний. Для успешной реализации выбранных приоритетов должна быть сформирована инновационная инфраструктура, адекватная возможностям национальной экономики и максимально адаптивная и конкурентоспособная на мировом рынке.

Необходимо также учитывать структурные сдвиги в отраслях повышенного спроса на знания, где наиболее высока инновационная активность: в наукоемких отраслях обрабатывающей промышленности и сферы услуг. Для России главным при этом должно стать не столько увеличение экспорта, сколько наполнение внутреннего рынка наукоемкой продукцией и технологиями, обеспечение научно-технологической безопасности страны.

Безусловно, следует стремиться выходить на рынки других стран новые товары и услуги, в первую очередь высокотехнологичные⁴. Для этого необходимо диверсифицировать экономику и экспорт, совершенствовать институты, улучшать условия для бизнеса, развивать аутсорсинг, сектор услуг. Однако представляется, что развитие производств с целью обеспечения спроса на внутреннем рынке должно стать основной задачей инновационного развития.

В настоящее время уже созданы ведущие звенья такой инфраструктуры: центры по трансферу технологий при государственных НИИ, университетах, институтах РАН, технопарки, технико-внедренческие зоны, специализированные фонды стартового финансирования инновационных проектов.

Особенностью современного этапа развития инновационной деятельности является образование в крупных корпорациях научно-технических комплексов, объединяющих в единый процесс все этапы цикла «наука – производство». Эта тенденция закономерна и обусловлена научно-техническим прогрессом и

потребностями рыночной ориентации производства.

Она выражается, прежде всего, в повышении удельного веса новых наукоемких изделий в ассортименте выпускаемой продукции, сбыт которых ведет к расширению сопутствующих технических услуг: инжиниринговых, лизинговых, консультационных и др. В то же время, отмечается стремление к снижению издержек производства традиционной продукции.

Довольно активно осуществляют эту деятельность американские машиностроительные корпорации, концентрирующие свои усилия на разработке и производстве продукции высокой технической сложности (авиакосмическая техника, компьютерная техника и программное обеспечение, средства связи, энергетическое оборудование, средства автоматизации и др.). Это позволяет обеспечить быструю амортизацию капитала и сохранить лидерство в определенных секторах рынка машин и оборудования за счет монополизации выпуска таких изделий. Повышение конкурентоспособности в традиционных отраслях машиностроения достигается за счет снижения издержек производства.

Известные научно-технические успехи ряда зарубежных стран стали возможны отнюдь не только благодаря развитию индивидуального предпринимательства. Значительную роль играло и продолжает играть целенаправленное государственное вмешательство в область инновационной деятельности, включая правовое регулирование предпринимательских процессов. Сейчас оно все больше рассматривается на Западе как важнейший инструмент развития экономики в условиях НТП, как ключевой фактор обеспечения долгосрочной национальной конкурентоспособности и устойчивого повышения благосостояния населения.

Так, увеличение числа малых предприятий вынудило правительство США принять «Закон о развитии нововведений мало-

го бизнеса в целях расширения финансовой базы НИОКР новаторских фирм». По этому закону из федеральных источников ежегодно выделяются средства для поддержки мелких фирм.

На начальном этапе поддержка осуществляется следующим образом. Формируется первоначальный капитал размером, из которого половину средств составляют федеральные источники, а остальные - собственные средства и займы. На эти средства проводится предварительная проработка проблемы.

В случае положительных результатов исследований приступают ко второму этапу инновационной деятельности, связанной с лабораторно-конструкторскими решениями по созданию конкурентоспособной продукции.

На третьем этапе осуществляется выпуск технической документации на новое изделие, изготавливаются его образцы, исследуется рынок, принимаются меры по организации снабжения материалами и комплектующими изделиями, создается совет директоров, вырабатывается экономическая стратегия. Под эти цели инвестируются дополнительные средства, а венчурная фирма преобразуется в компанию.

Рынок новшеств формируют научные организации, вузы, временные научные коллективы, объединения научных работников, научно-исследовательские подразделения коммерческих организаций, самостоятельные лаборатории и отделы, отечественные и зарубежные новаторы.

Принято различать инновации, инициируемые нуждами потребителей, которые составляют 80-85% от их общего объема, и инновации, инициируемые научно-техническими результатами, полученными при проведении НИОКР.

Инновационная деятельность направлена на практическое использование научного, научно-технического результата и интеллектуального потен-

циала с целью получения нового или улучшения производимого продукта, способа его производства и удовлетворения потребностей общества в конкурентоспособных товарах и услугах, совершенствования социального обслуживания.

В общем виде инновационный процесс состоит в получении и коммерциализации изобретения, новых технологий, видов продукции и услуг, решений производственного, финансового, административного или иного характера и других результатов интеллектуальной деятельности.

На первом этапе проводятся фундаментальные исследования. Они проводятся в академических институтах, высших учебных заведениях и отраслевых специализированных институтах, лабораториях. Фундаментальные научные исследования - экспериментальная и теоретическая деятельность, ориентированная на получение новых знаний об основных закономерностях развития природы и общества; прикладные научные исследования - научная деятельность, направленная на достижение практических результатов и решение конкретных задач.

В процессе исследований осуществляются внутринаучные оценки, приводится сопоставление гипотез и теорий с объективной действительностью, с экспериментом. При этом явления действительности представляют собой ценности в основном как объекты практического освоения, рассматриваемые в той роли, которую они имеют в жизнедеятельности общества и экономических отношений. Наука имеет ценность через выражение человеческого труда, а на рынке как отношение одного товара к другому. Естественно, что оценить можно только вещественные проявления результатов научного поиска, которые имеют прикладной характер и обеспечивают конкурентоспособность продукции путем, например, использования новейших изобре-

тений. Финансирование осуществляется в основном из государственного бюджета на безвозвратной основе.

На втором этапе проводятся исследования прикладного характера. Они имеют целью получение, распространение и применение новых знаний в сфере решения технологических, инженерных, экономических, социальных и гуманитарных проблем, обеспечение функционирования науки, техники и производства как единой системы.

Прикладные исследования ведутся, как правило, в отраслевых научных учреждениях и финансируются как за счет бюджета (государственные научные программы или на конкурсной основе), так и за счет заказчиков. Поскольку результат прикладных исследований далеко не всегда предсказуем, сопряжен с большой долей неопределенности, на этом этапе и далее велика вероятность получения отрицательного результата. Именно с этого этапа возникает возможность риска потери вложенных средств и инвестиции в инновации носят рискованный характер.

На третьем этапе осуществляются опытно-конструкторские и экспериментальные разработки. Они производятся как в специализированных лабораториях, КБ, опытных подразделениях крупных промышленных предприятий. Источники финансирования те же, что и на втором этапе, а также собственные средства предприятий.

На четвертом этапе осуществляется процесс коммерциализации от запуска в производство и выхода на рынок и далее по основным этапам жизненного цикла продукта. На рубеже третьего этапа и выхода на рынок, как правило, требуются большие инвестиции в производство для создания (расширения) производственных мощностей, подготовки персонала, рекламной деятельности и др. На этом этапе инновационного процесса реакция рынка на нововведения еще не определена и риски отторжения

весьма вероятны, поэтому инвестиции продолжают носить рискованный характер.

Для осуществления роста объемов производства, расширения рынка сбыта, повышения конкурентоспособности и обеспечения условий для возврата (окупаемости) рискоинвестиций на данном этапе инвестиционного процесса проводится эмиссия ценных бумаг. Она позволяет привлечь дополнительные инвестиции, обеспечить их прибыльное использование при условии поддержания конкурентоспособности продукции, услуги и организации в целом.

Глубокие перемены в сфере экономики неминуемо отразились на положении научно-технических организаций, обострив проблемы, связанные с конкурентоспособностью продукции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Эти перемены вызвали острый инвестиционный кризис, выходом из которого является дальнейшее развитие инновационной деятельности с широким распространением конкурса (конкуренции) научно-технических идей в серийно выпускаемой продукции. Большие возможности для конкурсного выполнения работ обеспечиваются мерами по борьбе с монопольным положением крупных предприятий.

Особенно нетерпим монополизм в решении научно-технических проблем, от чего в первую очередь зависит уровень новизны и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Довольно эффективным решением по преодолению такого рода монополизма является конкурсное выполнение работ на стадии инновационной деятельности.

Конкуренция в области инновационной деятельности - это своего рода инновационный конкурс, в итоге которого могут быть получены неординарные результаты при решении научно-технических, социально-экономических и других не менее важных проблем. Понятие конкурса означает столкно-

вение интересов и приближается по смыслу к конкуренции. Формой неценовой конкуренции является техническое (научно-техническое) превосходство, например, при создании новой продукции. При этом в основе такого превосходства лежит инновационная деятельность, успехи которой определяются признанием интеллектуальной собственности ее субъектов (ученых, инженерно-технических работников, творческой интеллигенции).

Это значительно уменьшает коммерческий риск при инвестициях на создание новой и конкурентоспособной продукции. Если же окажется, что предлагаемые варианты не соответствуют лучшим мировым аналогам, то может быть принято решение о привлечении иностранного капитала для организации широкомасштабного производства новой продукции. Такие решения практиковались и раньше, когда иностранная фирма сдавала крупный производственный объект «под ключ». Однако контрольный пакет акций должен находиться в стране, где этот объект создается.

Конкуренция как соперничество между товаропроизводителями является естественным состоянием рыночных отношений. Законодательством не допускается недобросовестная конкуренция через распространение ложных сведений, способных причинить вред другому товаропроизводителю, нанести ущерб его деловой репутации. Не допускается введение потребителей продукции в заблуждение относительно ее характера, способа и места изготовления, самовольное использование фирменного наименования или маркировки.

Стремление добиться успеха в конкуренции за счет снижения цен должно базироваться на сокращении текущих издержек в основном за счет роста производительности труда. В ходе такой конкурентной борьбы не допускается искусственное снижение цены с целью вы-

теснения конкурента и монопольного положения на рынке. Следовательно, конкуренция заставляет улучшать качество продукции, расширять ассортимент, снижать издержки производства. Как главный фактор восприимчивости предприятий к техническим новинкам она способствует превращению рыночных отношений в систему экономического принуждения к высокоэффективному труду.

Значительная роль в инновациях в последние годы стала отводиться малым предприятиям научно-технического профиля. Создавая при финансовой поддержке своих потребителей хорошо оснащенные научно-технические центры, специализирующиеся на создании малых партий продукции, испытании ее конкурентных возможностей, малые предприятия (венчуры) существенно расширяют возможности крупных организационных структур.

В основном, исследование данных о распределении затрат по укрупненным этапам свидетельствует о наличии общих тенденций процентного соотношения инвестиций в инновационные процессы. Однако имеются и различия, обусловленные большей ориентацией на рынок и выработкой экономической стратегии на заключительном этапе инвестиций.

На второй фазе жизненного цикла продукции проводится технологическая подготовка производства, осуществляются строительные-монтажные работы с изготовлением нестандартного оборудования, осуществляется отладка технологических процессов. Как правило, эта фаза несмотря на начавшуюся реализацию готовой продукции прибыли не приносит.

Третью фазу характеризует интенсификация производства новой продукции, заполнение свободных зон на рынке товаров за счет расширяющегося потребления продукции. В связи с постоянным изучением конъюнктуры рынка производится совершенствование изделий. В результате роста вы-

пуска и производительности труда происходит снижение себестоимости единицы продукции, увеличивается прибыль.

На четвертой фазе жизненного цикла выпуск продукции стабилизируются, незначительно совершенствуются удельные параметры изделий, что сопровождается небольшими изменениями в себестоимости и объемах производства. Стратегия сбыта определяется конъюнктурой рынка.

Инвестиции в освоение широкомасштабного производства новой продукции сопряжены со значительным коммерческим риском для потенциального инвестора. Ранее в роли постоянного инвестора выступало государство как собственник средств производства. С переходом к рыночным отношениям и изменением форм собственности государство уже не финансирует инновационные процессы, связанные с созданием новой продукции. В этих условиях усложняется решение вопросов с инвестициями на инновационные процессы в промышленности.

Известно, что на организацию широкомасштабного освоения производства новой продукции требуется инвестиций во много раз больше, чем на инновационную деятельность. Укрупненные оценки затрат на эти цели уже приводились. Причем инвестор неизбежно пойдет эти инвестиции, так как он заинтересован, как можно быстрее выйти на рынок с конкурентоспособной продукцией. Однако эти же соотношения в затратах могут привести и к неправильным выводам, необоснованным управленческим решениям. Например, провести конкурс только по окончании ОКР, после испытаний опытных образцов изделий. Результаты конкурса при этом станут известны лишь через несколько лет, а стоимость работ будет примерно в 3 раза выше, чем при инвестициях в инновационную деятельность. Отсюда становится понятным явное нежелание инвесторов

участвовать в финансировании инноваций, если не будут предложены меры по уменьшению коммерческого риска.

В результате постоянных инноваций появляются два важных условия для укрепления конкурентных преимуществ продукции. Во-первых, эффективное управление инновационными процессами должно стимулировать реализацию продукции на зарубежных рынках, совершенствовать приемы конкуренции. Особенно перспективно размещать производство или НИОКР в других странах, получая выгоду из-за низких тарифов по заработной плате, использования иностранной технологии. Во-вторых, организации - изготовители продукции, с целью создания долговременных преимуществ, должны воспринимать уже имеющееся благоприятное положение на рынке неудовлетворительным, даже если оно приносит позитивные результаты. Согласно логике современных рыночных отношений либо организация сама выведет свои конкурентные преимущества в разряд устаревших, либо это сделают конкуренты.

Выбор способа и направления инновационной деятельности зависит от требований рынка, особенностей отраслевой принадлежности, ресурсного и научно-технического потенциала предприятий, стадий жизненного цикла изделия.

Таким образом, рынок формирует определяющие условия для выбора инноваций. Даже самые приоритетные новшества могут быть отвергнуты, если они не отвечают коммерческой выгоде и сохранению конкурентных позиций предприятия. Поэтому технологические новшества подразделяются на приоритетные, важные для экономической безопасности страны, и на коммерческие инновации, необходимые предприятию. Критерии оценки технического уровня и эффективности инновационных проектов должны быть адекватны требованиям государственной науч-

но-технической политики, коммерческой целесообразности и соответствующим источникам финансирования.

Литература

1. Елизаветин М. Е. К вопросу о конкурентоспособности российской экономики/ М. Е. Елизаветин // Банковское дело. - 2004. - N 5. - С 2-7.
2. Государственно-частное партнерство в инновационных системах/Под общ. ред. С.Н. Сильвестрова. -М.:Издательство ЛКИ, 2008.
3. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России //Финансы и статистика: - М. 2004.
4. Лю М, Конноли к., Шенгелия В., Ковалевский А. Понаделали тут// Newsweek. 2007. 23-29 июля. № 30.
5. Мэндел М. Экономика США: как вырывать? ii BusinessWeek Россия. 2006. 20 ноября.
6. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия. Рук. авт. КОЛЛ. В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский. М.: Наука, 2004.
7. Юдаева К., Козлов К. Пробел в экономическом сотрудничестве // Pto et Contra. 2007. Март-апрель. №2 (36).

Ссылки

- ¹ Tasse G. R & D Trends in the U. S. Economy: Strategies and Policy Implications // Nist Briefmg Note. 1999. Apr.
- ² Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия. Рук. авт. КОЛЛ. В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский. М.: Наука, 2004.
- ³ Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия. Рук. авт. колл. В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский. М.: Наука, 2004.
- ⁴ См. Юдаева К., Козлов К. Пробел в экономическом сотрудничестве // Pto et Contra. 2007. Март-апрель. №2 (36).

Инвестиции как фактор эволюционного развития

Сударев Олег Иванович,

кандидат военных наук,
научный сотрудник
кафедры экономики Московского ин-
ститута открытого образования,
соискатель ученой степени доктора
экономических наук кафедры эконо-
мической теории Московского государ-
ственного областного университета

Статья утверждает, что для построения модели эволюционного развития необходимо принять условие взаимосвязи социальных, институциональных и экономических параметров региональных экономических систем на различных уровнях взаимодействия. Правдоподобность принятого условия доказывается по результатам кросс-секционных эконометрических исследований. Эти исследования также выявляют явную недостаточность внутренних накоплений и инвестиций по отношению к потребностям российской экономики и ее потенциалу. Кроме того, в задаче построения модели следует разделить проблему обеспечения качества формальных и неформальных институтов.

Article asserts that for construction of model of evolutionary development it is necessary to accept a condition of interrelation social and economic parameters of regional economic systems at various levels of interaction. Plausibility of the accepted condition is proved by results cross-country - section econometric researches. These researches also reveal obvious insufficiency of internal accumulation and investments in relation to requirements of the Russian economy and its potential. Besides, in a problem of construction of model it is necessary to divide a problem of maintenance of quality of formal and informal institutes.

В рамках финансовых теорий инвестициями считается приобретение финансовых активов. Так же ведут свой учет и финансовые институты (фонды и банки). Однако названное значение инвестиций не всегда оказывается связанным с основным определением инвестиций, как источником расширенного воспроизводства. Хотя, нередко инвестиции в финансовом смысле служат источником для «физических» инвестиций (инвестиций в кейнсианском значении). В условиях России данное разделение приобретает особое значение, так как источниками инвестиций для ответственных предприятий часто являются нераспределенная прибыль, оборотный капитал, поступления от эмиссии акций и т.п.

Особого внимания данные расхождения в определениях и смыслах имеют в вопросах проектирования эволюционного развития экономики страны и регионов. Прежде, чем обратиться к данной проблематике, оценим социально-экономическое содержание инвестиций.

Рассмотрение этого понятия на макроэкономическом уровне позволяет отметить тесную взаимосвязь инвестиций с денежными доходами населения. Результаты анализа соответствующих данных Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ и других источников [4; 7] представлены в форме регрессионного тренда инвестиций в основной капитал (ИОК):

$$\text{ИОК} = 0,2191 \cdot T^2 - 3,1455 \cdot T + 101,74,$$

где T – время. (Достоверность аппроксимации: $R^2 = 0,7686$)

Регрессионный тренд для располагаемых денежных доходов населения:

$$\text{РДДН} = 0,304 \cdot T^2 - 5,5444 \cdot T + 104,34$$

(Достоверность аппроксимации: $R^2 = 0,8965$).

Достаточно высокое значение корреляции (коэффициент Пирсона для данной пары динамических рядов = 0,873) позволяет судить о высокой статистически значимой взаимосвязи между уровнем инвестиций в основной капитал предприятий и денежными доходами населения.

А, так как денежные доходы, наряду с расходами на образование и здравоохранение позволяют судить об уровне жизни населения, то социально – экономическая значимость инвестиций для современной России становится очевидной.

Однако статистика свидетельствует о том, что абсолютный размер внутренних инвестиций, также как и их относительные показатели (величина на душу населения, доля в ВВП, экспорте, занятости) явно недостаточны по отношению к потребностям экономики и ее потенциалу.

Успехи России в этой области очень скромны в сравнении со многими другими странами с развивающейся и переходной экономикой (такими как Бразилия, Мексика, Аргентина, Китай, Венгрия, Польша). То же относится и к прямым иностранным инвестициям (ПИИ) в Россию. В 1990-е годы их импорт был значительно меньше экспорта капитала из страны (представлявшего собой в основном бегство капитала), что свидетельствует о серьезном неблагоприятии в ситуации с инвестиционным климатом.

Лишь в 1999 г. проявились первые признаки перехода от тенденции падения объемов инвестиций и производства к тенденции их роста, причем опережающими темпами увеличиваются инвестиции. Эта тенденция продолжалась с 2000 г. вплоть до начала кризиса 2008 г.

Отметим, что до начала реформ было распространено мнение, что экономический рост напрямую связан с ежегодно растущими ка-

питаловложениями во всех секторах и отраслях хозяйства [2].

В результате данных процессов доля накопления в российской экономике росла, но при этом падала доля личного потребления. Этот показатель был особенно низким в 1992 г, когда доля потребления домашних хозяйств составила 33,7% от ВВП, а доля валового накопления 35,7%, в том числе накопления в основной капитал: 24,7%. (Справочно: доля потребления домашних хозяйств в ВВП развитых стран составляет порядка 60%).

Временная динамика структуры ВВП России по расходам представлена в табл. 1. Как можно увидеть из табл. 1, субъекты деградирующей экономики в инвестиционном процессе повели себя достаточно предсказуемо: в 1998-1999 гг. доля домашних хозяйств в структуре использования ВВП составляла 51-56%, но в последующие годы она продолжала уменьшаться.

Доля накопления в основной капитал составляла 15-17% в конце 1990-х (по разным способам измерения), что, вообще говоря, близко к аналогичному уровню для США (где доля накопления в основной капитал = 16%), однако там за последние 2-3 года доля потребления домашних хозяйств в ВВП составляет около 68%.

Нормы накопления 15-20% будет недостаточно в том случае, если исходить из концеп-

ции восстановления параметров инвестиционного процесса, характерных для экономики России до 1990-х гг., прежней структуры основного капитала и установившейся структуры хозяйства. Ход финансового кризиса в США и других странах также показывает опасность низкой нормы накопления.

Кроме того, до последнего времени (отметим в качестве переломного момента старт национальных проектов) администраторы российской экономики считали, что главные инвестиционные ресурсы для развития должны получать отрасли производственной сферы, куда относили промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, транспорт и связь в части обслуживания производства, оптовую торговлю, сбыт, заготовки.

Все остальное хозяйство, в том числе по инвестиционным приоритетам объявлялось непроизводственной сферой, чем-то второстепенным. Во второстепенное попадало здравоохранение, образование, наука, культура, вся социальная сфера, кредитно-финансовая, в общем – то, что и сегодня формально относится к сфере услуг. В 1991 г. производственная сфера в ВВП РФ составляла 77%.

Очевидно, в современных условиях в спектр теоретических инструментов необходимо включить и подход к стране, к региону как к социуму (общно-

сти людей, живущих на определенной территории). Это выдвигает на первый план задачи воспроизводства социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды и т.д.) с целью последующего эволюционного развития всего социально – экономического комплекса.

Современные теории эволюционного развития региона опираются на достижения макроэкономики, микроэкономики, институциональной экономики и других направлений современной экономической науки. В то же время, инвестиционные процессы сегодня, так или иначе, сопровождаются инновациями. Инновации, в свою очередь, неизбежно влекут за собой изменения стереотипов: производства, потребления и, в конечном итоге – мышления. Эти изменения, отвечающие требованиям обеспечения конкурентоспособности экономического субъекта, сохраняются в его генотипе. Таким образом, инвестиции становятся одним из ключевых факторов процесса эволюционного социально – экономического развития.

Рассматривая сравнительно недавнюю ситуацию, отметим следующее. Регрессионный анализ взаимосвязи инвестиций, как управляемой переменной (Invest) и коэффициентом Джини (x), рассчитанным по регионам России в 2003-м году кросс-секционным методом, а также располагаемыми денежными доходами населения (y), как управляющими переменными, позволил получить следующее выражение:

$$\text{Invest} = - 4,1\text{E}5 - 5,99 \cdot x + 2,4\text{E}6 \cdot y + 0,0012 \cdot x \cdot x - 0,1193 \cdot x \cdot y - 3,3\text{E}6 \cdot y \cdot y$$

Расчет производился по 78 кейсам, уровень достоверности – 5% (p – level < 0,05).

Как можно заметить, социальный параметр – коэффициент Джини, оказывает статистически значимое влияние на ди-

Таблица 1. Структура использования валового внутреннего продукта (в текущих ценах; в процентах к итогу)

	1995	1998	2001	2006	2007
ВВП в рыночных ценах	100	100	100	100	100
Расходы на конечное потребление	71,2	77,8	65,1	65,7	66,6
В том числе: Домашних хозяйств	50,3	56,8	47,7	48,1	48,6
Государственных учреждений	19,1	19,1	16,2	17,1	17,5
Некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	1,8	1,9	1,2	0,5	0,5
Валовое накопление	25,4	15,4	22,1	21,5	24,9
В том числе: Валовое накопление основного капитала*	25,4	15,4	22,1	18,6	21,4
Изменение запасов материальных оборотных средств	4,4	-1,	3,4	2,9	3,5
Чистый экспорт товаров и услуг	3,4	6,8	12,8	12,8	8,5

*включая прирост ценностей
Источник: Росстат [4].

намику экономического параметра – инвестиции: в регионе с низким значением коэффициента Джини (x) уровень инвестиций ниже, с повышением x уровень инвестиций растет, но до определенного предела, – слишком сильный разрыв в доходах богатых и бедных групп населения негативно сказывается на динамике инвестиционного развития соответствующего региона. В данном случае речь может идти о взаимозависимости экономических и социальных параметров.

Таким образом, говоря о социально-экономическом содержании политики эволюционного экономического развития региона, необходимо учитывать, что экономика является лишь одной (хотя и важной) сферой человеческой общественной деятельности (включающей процессы общественного производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ и т.д.). Приведенные обстоятельства обуславливают необходимость формирования и функционирования региональных хозяйственных структур как открытых, социально ориентированных эволюционирующих систем.

Наряду с необходимостью обеспечения эволюционного развития региональных комплексов, предприятий как таковых, сегодня требуется также гибкое сочетание методов рыночного регулирования с государственным регулированием социально-экономических, в том числе инвестиционных процессов. Как мы заново выясняем в России, вслед за остальным миром, рынок сам по себе не способен решить многие проблемы, связанные с нуждами всего общества, социальным единством страны, проведением фундаментальных научных исследований, долгосрочных инвестиционных программ.

По нашему мнению, стабилизация и последующее устойчивое эволюционное развитие отечественной экономики воз-

можны на основе постоянного совершенствования основных взаимосвязанных элементов целостной многоуровневой системы регулирования хозяйственных отношений: блока макроэкономического управления, блока внутри-хозяйственного управления, блока управления межфирменным взаимодействием (организации и развития рациональных, хозяйственных связей).

Устойчивость и эффективная взаимосвязь элементов рыночной экономической системы являются необходимым условием экономического развития. Данный тезис уже не оспаривается представителями неоклассического и других направлений экономической теории, его также подтверждает российская практика развития инвестиционных процессов в регионах [1; 3]. Однако еще не решена проблема определения адекватных индикаторов качества институциональных структур, как внешних параметров регионального проекта эволюционного развития.

Косвенными показателями такого рода, по мнению ряда экспертов, могут служить иностранные инвестиции. Их региональное распределение мы рассматриваем в ряде работ, в том числе и далее в нашем исследовании. Можно также привести еще одно обобщенное заключение, состоящее в том, что интерес иностранных компаний к вложениям в России неуклонно растет, но при этом многие из них сталкиваются с проблемами социокультурного характера. Современный порядок в экономике все в большей степени основывается на подчинении правовым и моральным нормам характерным для менталитета народа каждой страны. Еще большее значение этот тип регулирования приобретает на уровне регионов с учетом местных национальных традиций и привычек.

«Русские проигрывают оттого, что плохо знакомы с современными управленческими технологиями, и, кроме того, под-

ходы к управлению в России и США значительно различаются» – отмечают К.Фей и Д.Дэ-нисон, говоря о перспективах привлечения в Россию иностранных инвестиций, в том числе в форме технологий [8, с. 59].

Тем не менее, следует разделить проблему обеспечения нормативно - правовой базы инвестиционных процессов (качество формальных институтов) и проблему качества институтов неформальных – традиции ведения бизнеса, налоговый менталитет и т.п.

Результаты экономического развития России в ближайшие годы будут во многом определяться способностью привлекать и эффективно использовать ресурсы для ускоренного роста. Истощение возможностей конъюнктурных факторов, таких как свободные мощности, «мягкие» ресурсные ограничения, благоприятная мировая конъюнктура, выдвигает на первый план задачу качественного роста производственного капитала, ориентированного на увеличивающийся выпуск продукции, отвечающей требованиям внутреннего и внешнего рынков. Полномасштабное привлечение инвестиций в отечественную экономику, особенно в перерабатывающие отрасли, имеет существенное значение для создания отечественной конкурентоспособной технической базы, формирующей перспективу общего роста экономики России и ее отдельных регионов.

Системный учет факторов, сдерживающих инвестиционные процессы, возможен при введении категории «инновационно ориентированный социальный – экономический механизм» в модель управления процессом эволюционного развития на региональном уровне. С целью построения модели эволюционного развития потребовалось принять условие взаимосвязи социальных, институциональных и экономических параметров региональных экономических си-

стем на различных уровнях взаимодействия. Правдоподобность принятого условия доказывается по результатам кросс-секционных эконометрических исследований [5; 6; 7].

Статистическая обработка данных демонстрирует заметный разброс показателей (разницы между их максимальными и минимальными значениями), показывает, что рост производства в регионах меньше связан с увеличением численности рабочей силы, но более – с интенсификацией производства и повышением качества используемого капитала, рост регионального валового продукта не всегда сопровождается ростом инвестиций. Замечено также, что с ростом производительности труда, возрастает и объем инвестиций, но не всегда для самых высоких значений валового регионального продукта, в области высоких значений ВРП при невысоких значениях производительности труда инвестиции на определенном промежутке снижаются с ростом производительности.

Концепция инвестиционной привлекательности может быть рассмотрена как необходимое условие обеспечения конкурентоспособности региона, однако это условие не может быть достаточным без согласованности параметров инновационно ориентированного социально – экономического механизма управления инвестициями в целях эволюционного развития. Данная согласованность обеспечивает устойчивость региональной экономической системы и ее прогрессивную эволюцию.

Как было выявлено, характерной особенностью развития процессов эволюционного развития в мировой экономике, особенно в 1990 - 2000-е гг., стало усиление прямого государственного участия в инвестиционных проектах. Это свидетельствует о том, что индустриально развитые страны Запада рассматривают данный механизм в качестве важной составной части национальных экономических систем, обеспе-

чивающей достижение основных социально-экономических целей.

Задачей государственного участия в развитии социально-экономических механизмов стимулирования инвестиций должно являться создание системообразующих элементов национальной экономики в регионах России – региональных кластеров, и формирование благоприятной экономической и правовой среды для их последующего саморазвития.

Меры государственного воздействия могут быть как прямые, так и косвенные. К прямым мерам относится прямое финансовое участие федерального и регионального правительств в создании точек инвестиционного роста. К косвенным мерам относятся: нормативно-правовое регулирование; содействие формированию инфраструктуры (финансовый, технологический, кадровый, информационный, «контактный» и др. сектора, их инновационное обеспечение); формирование благоприятной психологической среды, региональной самосознания.

Реализация мер стимулирования процессов эволюционного развития в регионе целесообразно осуществлять в два этапа. Первый этап осуществляется с государственной поддержкой и направлен на становление и создание системообразующих элементов, включая создание инфраструктуры поддержки системы инновационной деятельности, экономических и правовых условий для ее развития, повышение ликвидности инвестиций, формирование положительного имиджа национальной и региональной экономики. С точки зрения методологии речь идет о формировании фокальных точек и совместных стратегий.

На следующем этапе эволюции, при изменении экономических и законодательных условий, целесообразно инициировать подготовку новых предложений в органы государственного управления,

направленных на повышение инвестиционной привлекательности региона (прежде всего – интеллекто и информационно – емких отраслей). Далее, когда основные элементы региональной системы выходят на устойчивый режим самоподдерживающейся эволюции, роль государства должна снижаться, федеральное и региональные правительства могут выходить из ранее созданных ими фондов, а полученные средства реинвестировать в поддержку новых перспективных проектов.

По всей видимости, исходными предпосылками развития потенциала эволюционного развития региона являются наличие в регионе :

- объектов академической и отраслевой науки,
- образовательных кластеров,
- инновационных комплексов,
- инновационной корпоративной инфраструктуры.

Задача регионального брокера – модератора проекта эволюционного развития, сводится к обеспечению стабильности кругооборота финансовых и интеллектуальных активов, обеспечение перераспределения целевых финансовых ресурсов в соответствии с потребностями отдельных субъектов хозяйствования, снижение риска венчурных проектов.

Следует упомянуть и о том, что само понятие регионального комплекса, попытки рассматривать территориальные и отраслевые образования как элементы системы более высокого уровня предпринимались и в Советском Союзе. Однако при обсуждении программно-целевых методов развития, разработанных в СССР 1980-х годов, выясняется, что главная проблема реализации программ была не в том, что эти программы должны были втискиваться в прокрустово ложе планов, - ведь других официальных механизмов просто не было. Основная же проблема заключалась и продолжает оставаться в том, что в регио-

нах до сих пор нет действенных институциональных инструментов, инфраструктуры, позволяющих обеспечить эффективность инвестиционных стратегий в рамках проекта самоподдерживающегося социально – экономического развития.

С учетом недостатков прежних и некоторых существующих проектов эволюционного развития, с нашей точки зрения, при реализации региональных целевых программ необходимо применять следующие принципы:

- нацеленность на среднесрочную и долгосрочную перспективы;

- ориентация на решение ключевых задач, определяющих взаимосвязанную систему целей, от достижения которых зависит выполнение программы;
- органическая увязка намеченных целей с объемом и структурой ресурсов, требующихся для их достижения, причем как наличных, так и тех, которые могут быть привлечены или созданы во временной перспективе реализации программы;

- учет воздействия на объекты программы многочисленных внешних факторов, оказывающих на нее позитивное или негативное влияние и разработка мероприятий в максимальной степени ослабляющих их негативное влияние либо нейтрализующих их действие, либо использующих позитивное влияние этих факторов для успешного решения стратегических задач региональной программы;

- адаптивный характер, то есть способность предвидеть изменения внешней и внутренней среды реализации программы и определение возможностей для приспособления в процессе ее реализации.

Анализ накопленного опыта составления региональных программ позволил рекомендовать несколько опорных позиций такой системы. Необходимо выделить основные цели и мероприятия, нельзя «засорять» целевую программу всем относящимся к «региону», «социально-экономическому», «инновационному»

развитию и т.п.; необходима фиксация событий, означающих начало и окончание выполнения каждого задания; при этом завершающее событие должно максимально соответствовать целям программы; необходимо вариантное определение объемов, источников и порядка финансирования; нужно установить прямую ответственность за реализацию заданий и форм контроля.

Если обобщить результаты реализации проектов локального развития, в частности, условия функционирования особых экономических зон, наукоградов, можно выделить как нормативную схему регулирования деятельности субъектов: таможенное регулирование экспортно-импортных операций; налогообложение; лицензирование; имущественные и залоговые отношения (в том числе касающиеся прав собственности на землю); визовое оформление; предоставление концессий; управление особой зоной. Система предоставляемых льгот и другие нормативные механизмы, по существу, служат инструментом реализации сравнительных преимуществ данной территории, а не механизмом компенсации отсутствующих факторов развития. Вполне обоснован вывод специалистов, что при нынешних масштабах распространения особых зон в мировом хозяйстве налоговые льготы – далеко не главный стимул для притока в зону иностранного капитала.

Более существенными в этом отношении являются такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, отсутствие криминальных ситуаций, хозяйствования, экономическая безопасность, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур, а также гарантии получения кредитов. Вместе с тем все названные преимущества «срабатывают» лишь в сочетании с базовыми условиями хозяйствования.

Обобщая, можно отметить, что выбор модели эволюционного развития региона и каче-

ство управления зависят от его типа и размера территории, особенностей государственного устройства, развитости частного сектора и др. Однако общим и принципиальным моментом является то, что, будучи региональной инновационно ориентированной социально-экономической системой, субъект должен располагать и локальной, относительно обособленной системой хозяйственного управления, то есть находиться вне юрисдикции отраслевых министерств и центральных ведомств, курирующих основные сферы экономики.

Литература

1. Григорьев Л. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы// Вопросы экономики, № 4, 2008, с. 44-60.

2. Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Конкурентоспособность и инновационность российских промышленных предприятий (по результатам массового опроса их руководителей)// Вопросы экономики, № 5, 2002, с. 40-52.

3. Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов// Вопросы экономики, № 5, 2007, с. 52-64.

4. Официальный сайт Росстата: <http://www.gks.ru>

5. Пястолов С. М., Суховский А. М. Перспективы эффективной социальной политики в российских регионах // Материалы интернет-конференции «Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России», апрель 2006 / <http://ecsocman.edu.ru>.

6. Сен А. Об этике и экономике (пер. с англ.). – М.: Наука. 1996.

7. Сударев О. И. Потенциал инновационного развития региона. Монография. – М.: Палеотип, 2006.

8. Фей К., Денисон Д. Организационная культура и эффективность: российский контекст / Вопросы экономики, № 4, 2005, с. 58-74.

Управленческие инновации как объект исследования

Яковлев Евгений Анатольевич,
аспирант Чувашского государственного университета
тел.: 8(8352)58-41-98
e-mail: ltd_yakovlev@inbox.ru

В статье рассмотрены особенности инновационного развития и уровни инновационной деятельности отдельного промышленного предприятия. Отмечается так же восприимчивость к нововведениям данного предприятия, в том числе и к управленческим. Ключевые слова: инновационная среда, инновационный климат, концепция развития, восприимчивость к инновациям, управленческие инновации, уровни инновационной деятельности.

In the article the special features of innovation development and the levels of the innovation activity of individual industrial enterprise are examined. Is noted so receptivity to the innovations of this enterprise, including to the administrative.

The keywords: innovation medium, innovation climate, the concept of development, receptivity to the innovations, administrative innovations, the levels of innovation activity.

В основе управленческих инноваций лежит адекватное восприятие инновационной среды промышленного предприятия, а также критическое осмысление его восприимчивости к инновациям.

Обычно, термин «инновационная среда» используется на макроуровне, как характеристика национальной или глобальной инновационной системы. На наш взгляд, правомерно так же его использование на микроуровне, для определения позиции отдельного промышленного предприятия (см.тал. 1).

На основе этих перечисленных черт можно охарактеризовать такое качество промышленного учреждения, как инновационность. В начале 80-х годов передовые японские промышленные предприятия были признаны образцом инновационности, и их опыт рассматривался как эталонный. За последние 10 лет базовые характеристики японских промышленных предприятий не изменились, но затяжной экономической застой в Японии заставил пересмотреть некоторые постулаты.

Исследования в направлении организации внедрения управленческих инноваций привели к расширению типологии промышленных предприятий по отношению к восприимчивости к инновационной деятельности. Их можно объединить в четыре типа промышленных предприятий.

«1. «Статичное предприятие» - промышленное предприятие, имеющее связанный набор процессов, не включенное в систематические инновации, но способное обладать стабильной рыночной позицией при сохранении стабильных условий.

2. «Обучающееся предприятие» - промышленное предприятие, приспособляющееся к изменяющемуся окружению, способное критически оценивать существующие рутинные и нормы и создавать новые и таким образом включенное в так называемое «двухконтурное обучение»

3. «Самовозрождающееся предприятие» — промышленное предприятие, имеющее возможности к стратегическому перепозиционированию, способное критически оценивать и изменять условия отрасли, в которой оно находится, способное учиться тому, как по-новому учиться (трехконтурное обучение), и способное воссоздавать себя через обучение и адаптацию.

4. «Инновационное предприятие» - промышленное предприятие, имеющее связанный набор процессов, обеспечивающих генерирование новых идей и рыночных возможностей, разработки продуктов и процессов, производства и внедрения на рынок новых товаров и услуг. Подобное промышленное предприятие способно производить инновации, эффективно обслуживать известные рынки.

Близким по смыслу к «инновационной среде» с точки зрения формирования методической базы управленческих инноваций как объекта исследования является «инновационный климат». Это еще одна попытка, предпринимаемая главным образом социологами, выявить условия, делающие инновационную стратегию промышленного предприятия успешной, и снижающие сопротивление нововведениям. В них указываются различные факторы, которые приводят к принятию или отказу от нововведений. Изучаются и личностные характеристики ключевых фигур - их уровень образования, характер мотивации, возраст. К значимым факторам относят предшествующий опыт промышленного предприятия при осуществлении инноваций. Таким образом, делается вывод о том, что организационные и межличностные факторы имеют решающее значение для внедрения нововведений и развития инновационной среды промышленного предприятия. Нововведение невозможно отделить от

Таблица 1. Черты инновационного предприятия

Черта	Характеристика инновационного предприятия
Чувствительность	Способность промышленного предприятия предвидеть проблемы и возможности и формулировать стратегические ответы для приспособления к изменениям в окружении
Способность к обучению	Свойство, позволяющее промышленному предприятию воспринимать знания из окружающей среды, собственного опыта и истории
Способность генерировать креативные решения, необходимые в сложившейся ситуации	
Экспериментирование	Уровень и способы тестирования новых идей на промышленном предприятии
Внутренняя коммуникабельность	Способность промышленного предприятия распространять релевантную информацию по своим подразделениям
Готовность к риску	Желание промышленного предприятия инвестировать в новые продукты и процессы в условиях неопределенности не в силу безысходности, а от стремления к совершенству
Абсорбционность	Способность промышленного предприятия контролировать нарушения, вызываемые экспериментированием, изменениями и инновациями
«Slack»	«Запас» ресурсов промышленного предприятия, превосходящий необходимый минимум для достижения организационных результатов
Космополитичность	Открытость и желание воспринимать иной, в том числе зарубежный, опыт

Таблица 2. Факторы, определяющие инновационную среду промышленного предприятия.

Условия, создающие благоприятную среду	Условия, создающие неблагоприятную среду
1. Высокопоставленная личность, присутствие выдающегося человека	1. Недостаточная разработанность смежных технологий
2. Другие типы работников с выдающимися способностями	2. Сопrotивление новым идеям, заурядность
3. Четкое определение потребности	3. Отсутствие рынка
4. Реализация потенциальной полезности открытия	4. Потенциал разработки не был оценен управляющими.
5. Хорошая кооперация	5. Слабая кооперация или слабые коммуникации
6. Достаточный объем ресурсов	6. Недостаток ресурсов
7. Помощь из правительственных источников	

его ближайшего окружения, так как промышленное предприятие и само может измениться под его воздействием (табл. 2).

Все концепции развития субъекта строятся на признании важности управленческих, культурных, социальных и психологических факторов при осуществлении инноваций.

Таким образом, инновационная среда промышленного предприятия - это пересечение внутренних и внешних факторов, которые задают уровень активности промышленного предприятия, определяют интенсивность управленческих инноваций. Среда может как усиливать инновационную восприимчи-

вость промышленного предприятия, так и снижать ее. То есть условия среды могут вызывать как отторжение идей и застои, так и динамичное развитие промышленного предприятия.

Восприимчивость к инновациям — это один из главных факторов, влияющих на внедрение, или качественная характеристика инновационной среды. Под ней понимаются такие характеристики среды, которые создают способность промышленного предприятия обнаруживать инновации в информационном поле, различать и идентифицировать их отдельные признаки, выделять в них информативное содержание, адекватное целям промышленного предприятия и внедрять инновации для повышения конкурентоспособности. Противостоять среде можно в том случае, если сложность и быстрота решения (управления) соответствует сложности и скорости изменений в этой среде. Если промышленное предприятие не способно реагировать на изменения, оно теряет управляемость. При управлении инновационной восприимчивостью инновационный менеджмент приобретает общесистемную значимость, перестает быть одной из функциональных областей управления, становится элементом деятельности всех менеджеров.

Для внедрения новых форм и методов управления нужно определенное время, чтобы персонал перестроился, освоил новые методы и задачи, процедуры принятия решений. Неизбежно пребывание промышленного предприятия в промежуточном состоянии, когда старые структуры уже не действуют, а новые еще не освоены. Реорганизации, особенно крупные, нередко приводят к потерям, избежать которых можно в результате разработки и реализации специальной программы внедрения управленческой инновации. Важнейшим элементом любой программы служит формулирование четко определенной системы целей. Поэтому одним из предварительных условий внедрения управленческих инноваций с точки зрения критического осмыс-

ления инновационной среды и восприимчивости к инновациям представляет широкое распространение на предприятии информации о его достоинствах и возможностях, выявление и демонстрация недостатков существующей системы управления. Эта информация характеризует целевые установки внедрения, показывает, что с помощью нововведений будет достигнуто, какие недостатки устранены. Второй важный элемент программы — список мероприятий. Ими могут быть переподготовка или найм персонала с требуемыми профессиональными навыками, приобретение необходимого оборудования, соответствующее обустройство рабочих мест управляющих и специалистов, пересмотр должностных инструкций и других нормативных документов, налаживание эффективной системы межличностных коммуникаций, способствующей обмену передовыми навыками работы и управления, а так же формирование системы, стимулирующей использование управленческой инновации с точки зрения текущего состояния инновационной среды и возможности регулирования восприимчивости промышленного предприятия к инновациям.

Проведение такой программы в жизнь возможно лишь при наличии специальной структуры управления. Обычно для этого создаются целевые или проектные группы.

Выделение управленческих нововведений в относительно самостоятельный предмет началось в нашей стране с исследований социальных последствий автоматизации производства, особенно же с постановки проблемы так называемого психологического барьера. То есть, сначала шла речь не о самостоятельных нововведениях в системе управления, а о смягчении негативных социальных последствий технических инноваций. Например, повышение интенсивности труда, сокращение числа рабочих мест, увеличение норм выработки, и другие последствия, которые работники могли для

себя ожидать. Эти ожидания, как оправданные, так и воображаемые, становились барьером на пути инноваций. Перед руководящим персоналом промышленного предприятия ставилась задача модификации управления, для снижения остроты сопротивления. Встал вопрос о реальном балансе власти между руководителем и подчиненными при реализации нововведения. Все это и вызвало появление работ в области промышленной социологии.

Управленческие инновации присутствуют в качестве используемых в определенной области, хотя существует работа, в которых они выделяются по характеру применения, наряду с продуктовыми и процессуальными. Поскольку управленческие инновации это то, что используется в управлении, то при таком определении и классифицирующем признаки управленческие инновации лишаются собственного содержания. Некоторые авторы просто относят управленческие инновации к классу процессных, тем самым неявно предполагая, что внедрение новой технологической линии и новых методов управления принципиально не отличаются друг от друга, как по сущности, так и по роли в функционировании предприятия.

Поскольку, при таком подходе, сущность управленческих инноваций задается границами сферы, в которой они применяются, а также границами инновационной сферы предприятия, авторы избегают давать собственное определение, и иллюстрируют свою мысль конкретными примерами таких инноваций.

Сколько-нибудь развернутое определение управленческих инноваций в литературе встречается редко, лишь повторяется, что эти инновации выделяются сферой применения. Например, управленческая инновация есть любое организационное решение, система, процедура или метод управления, существенно отличающиеся от сложившейся практики и впервые используемые в данном промышленном предприятии. Или, другое определение - под

управленческим нововведением понимается любое целенаправленное изменение технологии управления, ориентированное на замену существующего механизма управления или его элементов с целью ускорения, облегчения или улучшения выполнения поставленных задач. Наконец, можно отметить еще одно определение - нововведение есть такое целенаправленное изменение, которое вносит в среду внедрения (промышленное предприятие, население, общество и т.д.) новые относительно стабильные элементы. Последние могут быть чисто материальными, но каждый из них сам по себе представляет лишь новшество, то есть предмет нововведения, будь то станок или обряд, форма отчетности или сырье. Нововведение же суть процесс, то есть переход некоторой системы из одного состояния в другое.

Однако, подобные определения не связывают управленческие инновации с коммерческой эффективностью. При определении технических и продуктовых инноваций принято различать собственно инновацию и новшество. Новшество — это новая идея, материализованная в чертежах, схемах, инструкциях, промышленных образцах и т.д. Инновация - это результат коммерциализации новшества. То есть, новшество должно воплотиться в продукт, продаваемый на рынке для того, что бы стать инновацией. Но что означает коммерциализация управленческого нововведения? Большинство изменений в системе управления организация проводит для себя, а не для продажи на рынке, следовательно, о формировании рыночной цены управленческой инновации и рыночного спроса можно говорить лишь в редких случаях.

При этом основной задачей потребителя нововведений становится создание благоприятных условий для его реализации, включение творческого потенциала сотрудников в число актуальных ресурсов промышленного предприятия, снижение сопротивления новому. Эффек-

тивность управления в данном случае будет оцениваться через изменение параметров среды. Термин инновационная среда вводится в данном аспекте по аналогии с климатом инвестиционным. То есть речь идет о выявлении параметров, воздействуя на которые можно усиливать приток инноваций (а не только инвестиций).

Включение в сложившиеся структуры деятельности любого новообразования и тем более комплекса связанных нововведений предполагает управленческую, социотехническую и культурологическую работу. Сам характер социальных и культурных изменений на практике часто не осознаются и осуществляются эти изменения стихийно. Для того чтобы включить и эти процессы в исследование механизмов развития инновационной среды и повышения восприимчивости промышленного предприятия к нововведениям, нами предлагается следующая схема уровней инновационной деятельности, на которых осуществляются изменения (рис. 1).

Каждому уровню набор организационных структур и общественных институтов, которые характеризуют и задают способ функционирования данного уровня инновационной среды.

Инструментальный уровень - это усовершенствование средств и предметов труда. Этому уровню могут быть поставлены в соответствие такие институты, как промышленные лаборатории и конструкторские бюро, центры трансферта технологий. Инструментальный уровень производит ноу-хау,

рационализаторские предложения, усовершенствование продукта, технологии.

Уровень знаний - это новые концепции, принципы работы, модели, образцы. Информационному уровню могут быть поставлены в соответствие университеты и университетские лаборатории, венчурные фирмы, информационно-коммуникационные технологии, исследовательские программы, государственное финансирование инфраструктур, рынок ценных бумаг, территории освоения высоких технологий (технополисы, технопарки).

Любое инструментальное действие осуществляется на базе определенных знаний. Эти знания включают как профессиональные навыки, так и представления о том, что, в каких условиях и когда нужно делать. Кроме того, знания - это и уверенность в том, что условия и последствия действий «завтра» не будут радикально отличаться от «вчера» и «сегодня». Или, по крайней мере, эти последствия и условия возможно спрогнозировать, скорректировать и контролировать.

Верхний уровень — это рамка культуры, которая содержит ценностные и мировоззренческие представления. Культурные нормы определяют уровень предпринимательской активности, способы распространения или сопротивления новому. Социокультурный уровень опирается на инновационные сети разработчиков, построенные по принципу ценностных ассоциаций и межрегиональные исследовательские консорциумы, технологии развития обще-

ственных связей, биржи высоких технологий.

Следовательно, управление инновациями - это связывание всех трех уровней инновационной среды промышленного предприятия в единый, непротиворечивый комплекс, что и обеспечивает переход к инновационному развитию. В противном случае многие безупречные в организационно-техническом отношении нововведения вначале очаровывают даже специалистов своей логичностью, затем, однако, не выдерживают испытания как раз при столкновении с реальными целями, материальными и духовными интересами, мотивами и стимулами поведения людей.

Литература

1. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. - М.: ТЕИС, 2003 г. с. 15.
2. Степанов С.Ю. Рефлексивная практика творческого развития человека и организации. - М.: Наука, 2000 - 173 с.
3. Масленникова Н.П. Менеджмент инновационной организации / М.: ГУУ, 2001-97 с.
4. Ваганов П.И. Инновационное управление и управленческие инновации: концептуальные предпосылки и основы системного моделирования. — СПб, Издательство СПб Университета экономики и финансов, 2002. с. 54

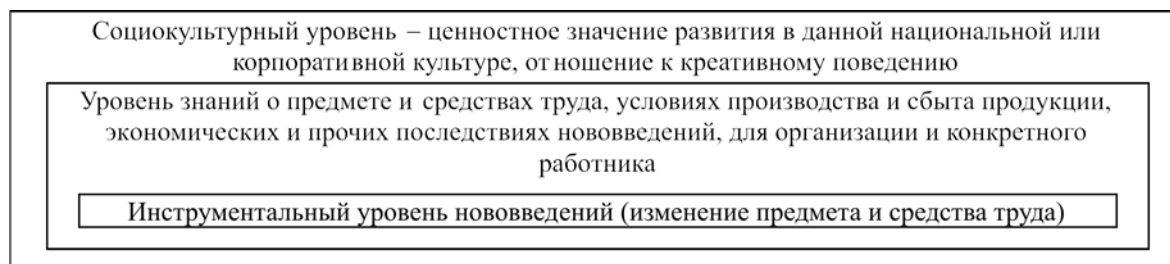


Рис. 1. Уровни инновационной деятельности в применении к изменению инновационной среды промышленного предприятия

Экономические функции участников рынка строительства жилья

Гаврилов Максим Владиславович, старший преподаватель кафедры экономики и управления городским строительством РЭА им. Г.В. Плеханова, соискатель

Инвестиционно-строительный комплекс страны является одним из трех основных производственных комплексов страны, который наряду с промышленным и сельскохозяйственным комплексами обеспечивает своей продукцией все отрасли и сферы человеческой деятельности.

Ключевые слова: инвестиционно-строительный комплекс, ценные бумаги, инвестиции, жилищное строительство

The investitions-building complex of the country is one of three basic industrial complexes of the country who along with industrial and agricultural complexes provides with the production all branches and spheres of human activity.

Keywords: an investitions-building complex, securities, investments, housing construction

Рынок строительства жилья является сферой создания и обращения первичного жилья. Особенности и специфичность первичного жилья как товара требует формирование понятийно-категориального аппарата, через который отразятся экономические функции и характер отношений участников рынка строительства жилья.

Сложившийся терминологический аппарат, используемый для обозначения явлений рынка строительства жилья, содержит ряд понятий, не отражающих реальные функции и отношения участников рынка строительства жилья. Прежде всего это относится к использованию термина «инвестиции» и производные от него словосочетания: инвестиционно-строительная компания, инвестиционно-строительный комплекс, инвестиционно-строительный договор и т.д.

Материально-имущественные характеристики (долгосрочность последующего использования, высокая стоимость, выполняемые функции) относят первичное жилье к «основным фондам». Приобретение первичного жилья, в том числе путем финансирования его создания или последующей оплаты после сдачи в эксплуатацию, является инвестиционным вложением.

Особенностью первичного жилья является реальный характер его происхождения, т.е. в результате деятельности реальной экономики – производства. Первичное жилье является товаром, который приобретается время строительства или непосредственно сразу после его завершения.

В этом отличие приобретения первичного жилья от инвестиций путем вложения в ценные бумаги. Из сферы рынка ценных бумаг заимствованы термины «первичный» и «вторичный» рынки. «Реальный» характер первичного жилья требует учета особенностей рынка строительства жилья и избегания применения закономерностей рынка ценных бумаг путем прямой аналогии.

Приобретение первичного жилья является инвестиционным вложением как в макроэкономическом, так и в микроэкономическом аспектах. В макроэкономическом плане объектами инвестиций являются материальные ценности, которые составляют основу национального богатства, поэтому «в системе национальных счетов выделяют три типа инвестиций: инвестиции в основные производственные фонды, в жилищное строительство и в запасы»¹.

В микроэкономическом плане инвестиции представляют собой «все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения доходов. Это их финансовое определение. По экономическому содержанию – это расходы на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала»².

В микроэкономическом плане объектами инвестиций рассматриваются:

- финансовые (портфельные) инвестиции;
- реальные инвестиции (приобретение основных производственных фондов, в том числе коммерческой недвижимости);
- нематериальные активы (инновационные разработки, интеллектуальная собственность).

Объекты инвестиций в микроэкономическом понимании составляют лишь часть объектов инвестиций в макроэкономическом смысле. Оставшиеся виды макроэкономических объектов ин-

вестирования не являются объектами, способными приносить доход. Они обеспечивают существование общества и их увеличение имеет социальный эффект.

Инвесторами при строительстве жилья являются потребители, т.е. покупатели первичного жилья. Покупатели первичного жилья могут, во-первых, получать доход от их эксплуатации в форме сдачи в аренду, и тогда они являются инвесторами с микроэкономической точки зрения, и, во-вторых, осуществлять их бытовое потребление без цели извлечения прибыли, и тогда они являются инвесторами с макроэкономической точки зрения. Инвесторами в макроэкономическом плане также являются государственные органы и органы местного самоуправления, приобретающие жилье для последующего предоставления по социальному найму.

Не являются инвесторами строительные компании, осуществляющие строительство жилья. Они осуществляют производство строительной продукции – жилья, поэтому являются производителями. Также не являются инвесторами владельцы земельных участков и прав по строительству на них – компании-застройщики. Компании-застройщики не планируют использовать будущий объект в производственных целях. Жилищный объект создается ими для продажи, соответственно, застройщик – также производитель.

Таким образом, компании, предлагающие на рынок первичное жилье и получившие определение инвестиционно-строительные, называются так не по праву, так как инвесторами не являются. Строительная продукция является результатом строительного производства. Для производства необходима аккумуляция оборотных средств, которые не являются для строительного предприятия инвестиционными. Об инвестициях можно говорить только при расширении своих соб-

ственных производственных мощностей. Оборотными средствами строительных компаний могут быть:

а) привлеченные средства для восполнения кассового разрыва при производстве строительной продукции для последующей продажи;

б) инвестиционные средства лиц, заказавшие у них выполнение строительных работ и получения строительной продукции.

Поэтому не являются инвесторами лица, приобретающие доли в строящемся доме для последующей их реализации по мере роста стоимости доли. Они являются обычными перепродавцами прав на будущий объект недвижимости и по своей экономической сути являются кредиторами или займодателями застройщика и обеспечивают финансирование оборотных средств на период строительства объекта.

Вовлечение строительных компаний в процесс вложения ценностей в создание основных фондов не делает их инвесторами. В соответствии с выше сказанным можно определить следующее:

1) есть понятие строительного комплекса, которое отражает совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующихся тесными устойчивыми экономическими и технологическими связями в получении конечного результата – строительной продукции (жилья);

2) есть понятие совокупности инвесторов новых основных фондов (в том числе жилья) – непосредственных потребителей строительной продукции, которые не представляют из себя никакого комплекса, а являются группой разрозненных экономических субъектов;

3) есть финансовые агенты процесса производства строительной продукции, когда они предоставляют кредиты и займы строительным предприятиям на период строительства в той или иной форме, либо процесса инвестирования, когда они предоставляют кредиты и

займы потребителям-инвесторам на осуществление инвестиционных вложений.

Интересным в этом плане будет обратиться к практике российского законодательства, на основании которого осуществляется участие физических и юридических лиц в строительстве многоквартирных домов. Первоначально лица, участвующие в финансировании и приобретении новых квартир, в соответствии с Федеральным законом № 39-ФЗ от 25.02.99 «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» определялись как инвесторы.

В настоящее время принят и действует Федеральный закон № 214-ФЗ от 30.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». В нем исключено понятие инвестор, а введено два вида участников: застройщик и участники долевого строительства. В результате законодатель уклонился от конкретизации экономической функции участников долевого строительства многоквартирных домов. В то же время в законе четко указано, что данные отношения возможны только при создании непроектных объектов недвижимости.

В связи с этим становится лишним обоснованного содержания категория «инвестиционно-строительный комплекс». Логика обоснования данной категории построена от обратного. По мнению ее авторов³ в настоящее время не актуально существование категории советской экономической системы «строительный комплекс», под которым понималась совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующихся тесными устойчивыми экономическими и технологическими связями в получении конечного результата – обеспечение производства основных фондов народного хо-

зайства. Основным аргументом является изменения в системе управления экономикой, в составе и структуре источников капитальных вложений.

В результате инвестиционно-строительную сферу определяют как «структурную составляющую общественного производства, представляющую собой взаимосвязанную совокупность отраслей и организаций, включая управление, осуществляющих аккумуляцию инвестиционных ресурсов и долгосрочные вложения в экономику с целью получения прибыли, социально-экономического и другого полезного эффекта»⁴.

Применение категории инвестиционно-строительный комплекс позволило выделить особую рыночную среду, «в пределах которой обращаются инвестиции, инвестиционно-строительные проекты, вся совокупность строительной продукции, включая законченные объекты, строительные материалы, детали и конструкции, строительные работы и услуги»⁵.

Выделение инвестиционно-строительного комплекса связывается авторами с регионализацией экономики⁶. Инвестиционно-строительным комплексом региона, по их мнению, является «совокупность отраслей, производств, финансово-банковских структур и управления, осуществляющих реализацию долгосрочных вложений в регионе по созданию готовой строительной продукции в виде зданий сооружений и объектов различного назначения»⁷.

Как итог авторы делают заключение – «инвестиционно-строительный комплекс страны является одним из трех основных производственных комплексов страны, который наряду с промышленным и сельскохозяйственным комплексами обеспечивает своей продукцией все отрасли и сферы человеческой деятельности»⁸.

Выделение понятия инвестиционно-строительного комп-

лекса путем увязки экономических категорий производства и инвестиций рассматривается некорректным. Строительный комплекс советской экономики никогда не рассматривался в качестве инвестиционного комплекса или наделенным инвестиционными функциями. Инвесторами всегда были отраслевые ведомства того или иного сектора народного хозяйства. По счетам этих ведомств числились средства, направляемые на капитальные вложения. С этих счетов они перечислялись на счета строительных организаций для производства строительной продукции – основных фондов, которые передавались в последующем отраслевым владельцам.

В сфере жилищного строительства такими ведомствами являлись исполкомы различных уровней, в которых существовали управления капитального строительства, контролирующие финансирование и процесс строительства. В итоге они получали строительную продукцию от строительных организаций и ставили ее на баланс эксплуатационных организаций. Управления капитального строительства никогда не входили в строительный комплекс, а являлись элементом государственной (ведомственной) системы управления, т.е. по сути были представителями инвесторов строительства жилья.

Подобное понимание помогает раскрыть истинное содержание экономических функций и отношений, складывающихся на рынке строительства жилья:

а) при строительстве жилья инвестиционная функция следует за покупателями и приобретателями нового жилья, планируемыми использовать его для собственных или социальных нужд и для извлечения прибыли;

б) застройщик и строительные компании являются производителями нового жилья, основной особенностью которого является длительный цикл про-

изводства и значительный размер оборотных средств;

в) если лицо приобретает первичное жилье на этапе строительства с целью последующей перепродажи, оно является кредитором или займодателем застройщика вне зависимости от гражданско-правовой формы закрепления их отношений.

Не образуют комплекса между собой и тем более со строительными компаниями различные предприятия и граждане, которые решили вложить собственные и привлеченные средства в развитие основных фондов. Выше сказанное не позволяет говорить о формировании новой экономической категории – инвестиционно-строительной функции и выделения инвестиционно-строительных компаний или инвестиционно-строительного комплекса.

Ссылки

¹ Шагас Н.А. Долгосрочный аспект. М.: ТЕИС, 2003. С. 45.

² Экономическая теория (политэкономия): Учебник/ Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 2007 г. С. 281.

³ Генералов Б.В. Проблемы формирования организационно-экономических механизмов управления инвестиционными процессами в регионе // Стратегия развития строительного комплекса в современной экономике России. Владимир: Русская оценка, 2004 г. С. 25-27.

⁴ Генералов Б.В. Указ. раб. С. 26.

⁵ Асаул А.Н., Грахов В.П. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере. СПб.: «Гуманистика», 2007 г. С. 39

⁶ Асаул А.Н., Грахов В.П. Указ. раб. С. 7.

⁷ Генералов Б.В. Указ. раб. С. 27.

⁸ Генералов Б.В. Там же.

Оценка результатов научно-технической деятельности для обеспечения их коммерциализации

Сергеева Е.С.,
аспирант кафедры «Мировая экономика» Московского государственного университета приборостроения и информатики (МГУПИ)

Статья посвящена исследованию теоретических и научно-методологических положений формирования механизма вовлечения в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности российских организаций научно-технической сферы. Рассмотрен один из основных элементов этого механизма – система оценки результатов научно-технической деятельности.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, инновации, финансирование, НИОКР

Article is devoted research of theoretical and scientifically-methodological positions of formation of the mechanism of involving in economic circulation of results of scientific and technical activity of the Russian organisations of scientific and technical sphere. One of basic elements of this mechanism – system of an estimation of results of scientific and technical activity is considered.

Keywords: social and economic development, innovations, financing, research and development

Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» научно-техническая деятельность (НТД) определяется как деятельность, направленная на получение, применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных, гуманитарных и иных проблем, для обеспечения функционирования науки, техники и производства как единой системы. Целью НТД организаций научно-технической сферы (ОНТС) РФ являются результаты, направленные на социально-экономическое развитие России. Вовлечение результатов НТД в хозяйственный оборот рассматриваются в настоящее время как главное направление подъема российской экономики, обеспечивающее реализацию национальных интересов России.

Научно-техническая деятельность ОНТС, организованная в виде научно-исследовательских и опытно-конструкторских (НИОКР), является специфической отраслью экономики, развивающейся по своим законам и имеющей существенные особенности: различие видов НИОКР в соответствии с их ролью в процессе «исследования-производство-потребление»; вероятностный характер процессов НИОКР; различия в требованиях к оценкам промежуточных и конечных результатов НИОКР; многообразие видов работ и их малая повторяемость; слабость нормативной базы для планирования трудовых, материальных и финансовых ресурсов; значительная «цена ошибки» при принятии неоптимальных решений в процессе НИОКР; быстрое моральное старение результатов НИОКР.

Непосредственным результатом НТД можно считать новую научно-техническую продукцию (НТП), являющуюся материализацией новых научных идей и знаний, открытий, изобретений и разработок в производстве. Целью этой материализации является коммерческая реализация НТП для удовлетворения конкретных потребностей. Поэтому неизменными свойствами результатов НТД являются их научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость. Результаты НТД любой ОНТС следует рассматривать с учетом инновационного процесса, для которого в равной мере важны все три свойства, отсутствие любого из них отрицательно сказывается на инновационном процессе в целом.

Для трансформации результатов НТД в коммерчески эффективный высокотехнологичный бизнес, конкурентоспособную продукцию и услуги необходимо обеспечить полный цикл инновационного процесса. Инновационный процесс включает в себя семь элементов, соединение которых в единую последовательную цепочку образует структуру инновационного процесса:

- инициацию инновации;
- маркетинг инновации;
- выпуск (производство) инновации;
- реализацию инновации;
- продвижение инновации;
- оценку экономической эффективности инновации;
- диффузию (распространение) инновации.

Началом инновационного процесса является инициация. Инициация – это деятельность, состоящая в выборе цели инновации, постановке задачи, выполняемой инновацией, поиске идеи инновации, ее предварительном технико-экономическом обосновании (ТЭО). После ТЭО проводятся маркетинговые исследования предлагаемой инновации, в ходе которых изучается спрос на НТП, определяется объем выпуска, определяются потребительские свой-

ства и товарные характеристики, которые следует придать инновации как товару, выходящему на рынок. Затем производится продажа инновации, то есть появление на рынке небольшой партии инновации, ее продвижение, оценка эффективности и диффузия.

Продвижение инновации представляет собой комплекс мер, направленных на ее реализацию (реклама, организация процесса торговли и др.). Результаты реализации инновации и затраты на ее продвижение подвергаются статистической обработке и анализу, на основании чего рассчитывается экономическая эффективность инновации. Инновационный процесс заканчивается диффузией инновации, представляющей собой распространение однажды освоенной инновации в новых регионах, на новых рынках.

При анализе коммерческого аспекта следует обратить внимание на два момента: «материализацию» результатов НТД в товар, имеющий различную техническую сущность, и «коммерциализацию», превращающую этот товар в источник дохода. Характер НТД в различных отраслях науки и техники диктует свои особенности, свои этапы проведения работ. Каждый этап НИОКР в этом случае завершается получением конкретного результата, имеющего самую различную товарную форму (научно-технический отчет, руководящие технические материалы, макеты, материалы по результатам испытаний и экспериментов, опытные и экспериментальные образцы новых приборов и установок, новые технологические процессы, опытные и экспериментальные образцы новых товаров и т.д.). Соответственно, коммерциализация этих результатов может иметь различные формы и особенности, зависящие от конкретного этапа НИОКР.

В любом случае результаты НТД при их реализации на рынке должны отвечать всем требованиям, предъявляемым к товару как элементу рыночного механизма. Поэтому правильный выбор товарной формы НТП во многом может предопределить

успех всего процесса коммерциализации. Рассматривая возможные варианты НТП, среди факторов, влияющих на выбор разработчиком ее товарной формы, можно выделить следующие:

- степень новизны;
- величина потребности в финансовых ресурсах;
- повышение риска (снижение вероятности) получения коммерческого эффекта;
- отдаление получения коммерческого эффекта;
- увеличение количества и спектра необходимых специалистов;
- повышение значения организационных факторов (условия эксплуатации, обеспечение требований безопасности, обеспечение конкурентных преимуществ, требования конкретного заказчика и т.д.).

Степень новизны товара с точки зрения маркетинга можно классифицировать следующим образом:

- товар, не имеющий аналогов на рынке;
- товар, который имеет весомое качественное усовершенствование по сравнению с товарами-аналогами, имеющимися на рынке;
- товар, который уже был на рынке, после чего был усовершенствован так, что его свойства принципиально не изменились;
- старый товар, который является новым только для данного рынка;
- старый товар, нашедший себе новую сферу применения.

Особо следует отметить фактор, касающийся финансирования НТД. Обследование НТД, проведенное Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, показало, что главными факторами, сдерживающими инновационную деятельность, являются нехватка собственных средств, неприемлемые условия кредитования, а также недостаток инвестиций.

Наглядным примером влияния уровня финансирования НТД на рост эффективности экономики является сопоставление темпов развития стран Латинской Америки и Юго-Во-

сточной Азии. Первые, как и Россия, в последние годы выделяли на науку не более 1% от ВВП. Такая позиция в результате привела к стагнации народного хозяйства этих стран в целом. Страны Юго-Восточной Азии, напротив, направляли до 3% от ВВП на НИОКР, опередив по этому показателю такие государства, как США и Германия. В результате Малайзия стала ведущим мировым производителем микропроцессорной базы, Сингапур лидирует на рынке программного обеспечения и биотехнологий, Тайвань – в производстве персональных компьютеров, Корея – в бытовой электронике.

Повышение эффективности вовлечения результатов НТД в хозяйственный оборот невозможно без разработки методологии полной и объективной оценки этих результатов, обеспечивающей возможность принятия правильных решений и реализацию эффективных управляющих воздействий. При этом создается информационная база для принятия научно обоснованных плановых решений, выбора наиболее эффективных вариантов распределения ограниченных ресурсов, объективной оценки результатов работы исполнителей, подразделений и ОНТС в целом, осуществления качественного контроля процесса проведения НИОКР.

Оценка результатов НТД должна проводиться на всех стадиях НИОКР (подготовка – проведение – анализ результатов – использование результатов) и на всех уровнях управления ОНТС (организация в целом, подразделение, тема, исполнитель). Содержание оценки, требования к ее комплексности и методы оценки определяются прежде всего специфическими особенностями НИОКР.

Если учитывать, что процесс НИОКР представляет собой соединение предметов труда (накопленной к моменту начала НИОКР научно-технической и технико-экономической информации), средств труда (приборов, оборудования, вычислительной техники и т.д.) и самого труда (целенаправленной деятельности исполнителей), то не-

посредственным результатом НТД можно считать новую научно-техническую информацию (техническую документацию, программы, модели, новую технику, технологию и т.д.). В этом случае оценочными измерителями результатов НТД могут служить показатели, характеризующие количество и качество (новизну, комплексность, оперативность, эффективность и т.д.) полученной информации.

В условиях рыночной экономики информация о результатах НТД может представлять интерес для различных категорий пользователей, наиболее важными из которых являются собственники, руководители и менеджеры ОНТС, а также их акционеры, кредиторы, инвесторы, поставщики и потребители. При этом каждая из категорий пользователей преследует свои цели и имеет свои критерии оценки результатов НТД.

Так, собственников и акционеров в первую очередь интересуют прибыльность вложенных ими капиталов и уровень риска их возможной потери. В то же время для кредиторов и инвесторов наиболее важным является оценка перспектив возврата инвестированных средств, а для поставщиков - возможность предприятия своевременно оплачивать поставляемому ему продукцию и услуги. Руководителя в большей степени интересует конкурентоспособность полученных результатов НТД, которая напрямую связана с новыми инвестициями, кредитами, заказами на НТП. Для менеджера наиболее важной является оценка эффективности хозяйственных операций и используемых для достижения требуемого результата ресурсов. Потребителя главным образом интересует качество полученных результатов и в первую очередь эксплуатационные характеристики НТП.

Однако данные различия проявляются лишь в фокусировке преследуемых целей, так как конечные результаты НТД являются следствием взаимодействия множества различных факторов, имеющих прямые или косвенные взаимосвязи, а, следовательно, в той или иной мере оказывающих большее или меньшее влия-

ние на конечные результаты. Поэтому для оценки результатов НТД в условиях рыночной экономики следует использовать целую систему абсолютных и относительных показателей, отражающих интересы и цели различных категорий пользователей. Понятие «показатель» не имеет однозначного толкования, в целом, можно выделить три направления в понимании сущности показателя.

1. отождествление показателя и индикатора. Под индикатором понимаются объекты или явления, объективно существующие, наблюдаемые, выбираемые исследователем, на основании которых судят о других объектах, их свойствах, характеристиках, состояниях.

2. Показатель - инструмент исследования, в качестве которого выступает специально конструируемая модель (например, индексы, система индикаторов), предназначенная для измерения исследуемых объектов и их свойств.

3. Показатели – числа (данные, чаще всего статистические), являющиеся результатом исследования, характеризующие ту или иную особенность общественных явлений.

Существуют разнообразные подходы к определению системы показателей, что объясняется, прежде всего, разнообразием целей, поставленных перед субъектами анализа. Цели субъектов анализа, как уже отмечалось выше, могут быть самыми различными, но все они сходятся в главном – получении небольшого количества ключевых параметров, позволяющих дать комплексную и точную оценку, как текущего состояния результата НТД, так и ожидаемых перспектив его развития.

Специфика выбора системы показателей заключается в ориентации на методики маркетингового, производственного, проектного и инвестиционного анализа и широкое использование информации, полученной из внешней среды. Особенностью маркетингового анализа является его ориентация на технический анализ НТП, продвижение ее на рынок и установление цен на НТП.

Технический анализ продукции подразумевает создание, отбор и оценку продукта по потребительским качествам и его соответствию спросу. Продвижение НТП на рынок включает в себя изучение запросов клиентов, послепродажное обслуживание, а также получение и обработку информации о рынке (вкусах, развитии, желаниях потребителей, отношении их к товарам и услугам, конъюнктуре рынка). Установление цен на НТП подразумевает экономические расчеты и оценки, позволяющие сформировать предложение по НТП на основе конъюнктуры рынка и эволюции коммерческих рисков. Результатом маркетинговых исследований является оценка потенциальных возможностей ОНТС и (или) НТП и их позиций на конкретном сегменте рынка.

В производственном анализе можно выделить три составляющие и соответственно группы показателей по ним.

1. Анализ использования новой техники и технологии.

2. Анализ использования материальных и трудовых ресурсов.

3. Анализ реализации НТП.

Проектный и инвестиционный анализ проводится по конкретному проекту, виду НТП или направлению НТД. При этом комплексно оцениваются все факторы, имеющие влияние на данный проект. Анализ включает производственный, организационный и финансовый планы с учетом рисков и гарантий возврата инвестированного капитала, а также контроль расходов и выполнения инвестиционной программы.

Для комплексной оценки результатов НТД необходима номенклатура показателей, которая должна отражать:

- целевую направленность НТД;
- достижение целей НТД;
- новизну результатов НТД;
- научно-технический уровень НИОКР;
- предполагаемый масштаб внедрения (использования) результатов НТД;
- сроки выполнения НИОКР;
- эффективность внедрения результатов НТД.

Состав учитываемых показателей зависит от отраслевой принадлежности объекта исследования, характера достигнутых результатов, степени использования этих результатов, целей НТД и других факторов.

Эффективность любой деятельности, в том числе и внедрения результатов НТД, характеризуется соотношением эффекта (результата) и ресурсов, затраченных для достижения этого эффекта. В качестве ресурсов могут выступать финансы, материалы, трудозатраты персонала и др. При этом важнейшим показателем является экономическая эффективность результатов НТД.

К числу показателей, характеризующих экономическую эффективность, можно отнести:

- экономический эффект;
- себестоимость продукции (работ, услуг);
- прибыль;
- срок окупаемости;
- коэффициент экономической эффективности;
- абсолютные и удельные величины экономии материальных, энергетических и трудовых ресурсов;
- уровень риска;
- показатели повышения производительности труда;
- количество высвобожденных рабочих, ИТР и служащих и др.

Основным обобщающим показателем эффективности служит величина экономического эффекта, в котором находят отражение натуральные показатели экономии материальных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов.

На различных стадиях цикла «подготовка НИОКР – проведение НИОКР – анализ результатов НТД – использование результатов НТД» расчеты экономического эффекта выполняются с разной степенью детализации и точности, отличаются источниками получения исходных данных, служат различным целям.

На стадии обоснования целесообразности проведения НИОКР рассчитывается «предварительный» (плановый) экономический эффект. Для расчета предварительного экономического эффекта исходные данные определяют на основе ли-

тературных данных, нормативных и руководящих материалов, а также прогнозируемых результатов НТД с учетом тенденций развития отрасли, к которой относится НИОКР. Отличительной чертой расчетов является учет ограниченного круга показателей и невысокая точность исходных данных из-за недостаточно ясных технических и экономических условий проведения НИОКР, степени использования результатов НТД. При отсутствии конкретной информации могут использоваться укрупненные методы расчета: метод удельных показателей, корреляционный анализ, экспертная оценка, балловый метод и др. Расчет предварительного экономического эффекта может быть использован для выбора наилучшего из возможных вариантов проведения и формирования планов НИОКР.

После завершения работ рассчитывается «ожидаемый» экономический эффект. Исходные данные для расчетов определяются на основе отчетных, нормативных и руководящих материалов, результатов исследования с учетом ожидаемых экономических преимуществ. На основе расчета ожидаемого экономического эффекта можно определить области наиболее рационального использования результатов завершенных НИОКР.

«Фактический» экономический эффект рассчитывается после отчетного периода внедрения (использования) результатов НТД. Исходными данными для расчета является фактически достигнутые результаты за отчетный период. Расчет фактического экономического эффекта может быть использован для:

- определения реально достигнутой величины экономического эффекта от внедрения результатов НТД;
- оценки и стимулирования деятельности участников НИОКР;
- отражения результатов НТД в плановых и отчетных показателях;
- решения вопроса о более широком использовании результатов проведенных или но-

вых НИОКР (экономический эффект при наиболее широком возможном использовании результатов исследования имеет максимальное значение и называется «потенциальным»).

При расчете любого из указанных выше экономических эффектов должны соблюдаться следующие принципы:

1. «Принцип комплексного подхода». Требуется учитывать все сопутствующие позитивные и негативные результаты, включая социально-экологические последствия. На устранение социальных и экологических последствий в расчетах необходимо планировать дополнительные затраты. При невозможности полностью ликвидировать последствия в расчеты закладываются затраты на компенсацию.

2. «Принцип обеспечения минимального воздействия неполноты и недостоверности имеющейся информации». Означает снижение до возможного минимума отрицательного влияния неполноты и недостоверности исходной информации на принимаемые управленческие решения и результаты НТД.

3. «Принцип сопоставимости результатов». Означает необходимость обеспечения сравнимости достигаемых экономических, социальных и экологических эффектов по целому ряду признаков, основным из которых является временной фактор. Учет экономической неравноценности затрат и результатов, осуществляемых и получаемых в различные моменты времени, достигается их приведением к единому расчетному году.

Несмотря на свое огромное значение, оценка результатов НТД только в экономической форме снижает достоверность информации, используемой в процессе принятия решений по выбору вариантов разработок, при формировании тематического плана ОНТС и ее подразделений, разработке планов экономического и социального развития, что, в свою очередь, отрицательно скажется на эффективности работы исполнителей, подразделений и ОНТС в целом. Поэтому комплексная

оценка результатов НТД может осуществляться только системой взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей, характеризующих, не только экономическую, но и организационную, социальную, научно-техническую, технологическую, психологическую, правовую, экологическую, этическую и политическую эффективность.

Организационная эффективность отражает степень использования в процессе создания и потребления научно-технической продукции (НТП) передовых методов организации и управления.

Социальная эффективность также может рассматриваться как факт достижения социальных целей для большего количества человек, за более короткое время, меньшим числом работников, с меньшими финансовыми затратами. Социальные цели реализуют потребности человека в информации, знаниях, творческом труде, самовыражении, комфортных условиях труда, общении, отдыхе и т.д.

Научно-техническая эффективность характеризуется мерой расширения и углубления знаний в данной области науки и техники, которая может быть оценена: числом выступлений и публикаций; числом защищенных диссертаций; новизной и качеством НТП; защищенностью изобретений патентами; результатами, имеющими технические характеристики и экономические показатели выше уровня лучших отечественных и зарубежных разработок; продажей патентов, лицензий на производство НТП и т.д.

Технологическая эффективность - факт достижения определенных результатов отраслевого, национального или мирового технологического уровня производства, за более короткое время или с меньшими финансовыми затратами.

Психологическая эффективность - факт достижения психологических целей для большего числа работников или населения, за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Психологи-

ческие цели реализуют потребности человека в любви, семье, свободном времени и т.д.

Правовая эффективность оценивается степенью достижения правовых целей ОНТС и ее персонала за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Правовые цели реализуют потребности организации и человека в безопасности и порядке.

Экологическая эффективность - это факт достижения экологических целей ОНТС и ее персонала за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Экологические цели реализуют потребности организации и человека в: безопасности, здоровье, в организации устойчивого развития жизни и т.д.

Этическая эффективность - факт достижения нравственных целей ОНТС и ее персонала за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Этические цели реализуют потребности и интересы организации и человека в соблюдении нравственных норм поведения окружающими людьми.

Политическая эффективность - это факт достижения политических целей ОНТС и ее персонала за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Политические цели реализуют потребности организации и человека в: вере, патриотизме, самовыражении и т.д.

Приведенные определения различных видов эффективности отражают их взаимосвязь и взаимообусловленность, объясняемые тем, что основой получения результата НТД в любой форме является новая информация, созданная трудом исследователей и разработчиков. Один вид эффективности может изменяться за счет другого. Так, уменьшая экономическую эффективность, можно увеличить социальную. Не задумываясь о здоровье и безопасности собственных сотрудников, о сохранении окружающей среды можно резко увеличить эконо-

мическую эффективность НТД. Если учитывать только экономическую эффективность и не уделять внимания, например, организационной эффективности, то процесс управления НТД может замедлиться и это, естественно, отразится на самой экономической эффективности.

Литература

1. Белоусов В.Л., Мухин В.И., Шумянкova Н.В. Инновационный менеджмент в организациях научно-технической сферы. - М.: ГУ РИНКЦЭ, 2004.

2. Белоусов В.Л., Мухин В.И., Шумянкova Н.В. Маркетинг в организациях научно-технической сферы. - М.: ГУ РИНКЦЭ, 2003.

3. Коммерциализация научно-технических разработок / Учебно-практическое пособие/ Мухин А.П., Арзамасцев Н.В., Ващенко В.П., Вершинин И.Д., Каганов В.Ш., Коротаев В.П., Сафарова М.А., Толоконников А.В., Шмелев А.С. - М.: АМиР, 2001.

4. Куксин Ю.Ф., Поникаров В.А. Экономическая эффективность НИОКР: Методическое пособие для заказчиков научно-технической продукции / НИЛ «Проблемы управления наукой». - М.: Главное научно-техническое управление МПС, 1988.

5. Поникаров В.А., Голышкин О.И., Соколов В.Г., Лучанинов И.Е., Сараджев З.В. Оценка эффективности принимаемых управленческих решений // Автоматизация и современные технологии. - 2002. - № 11. С.32-34.

6. Поникаров В.А., Семенов А.В., Волощенко Д.Г., Лучанинов И.Е., Сараджев З.В., Шелакин С.И. Разработка системы показателей для анализа деятельности предприятия // Сборник научных трудов «Инновационные технологии и повышение качества в приборостроении». Выпуск 5. - М.: МГАПИ, 2000, С. 85-90.

7. Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

8. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2005.

Формирование стратегии повышения конкурентоспособности предприятий

Пехтерев Владимир Владимирович, аспирант Института экономики и предпринимательства

В статье предложен организационно-экономический алгоритм разработки и реализации комплексной стратегии конкурентоспособности промышленных предприятий. Рекомендован методический подход к идентификации уровня конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегическое управление, промышленность.

In the article the organizational - economic algorithm of development and realization of complex strategy of competitiveness of the industrial enterprises is offered. The methodical approach to identification of a level of competitiveness of the enterprises is recommended.

Keywords: competitiveness, strategic management, industry.

Вопросы повышения конкурентоспособности промышленных компаний безусловно имеют стратегическую значимость и должны решаться в рамках перспективных планов развития бизнеса. В отличие от традиционного подхода к формированию отдельных функциональных стратегий стратегия повышения конкурентоспособности (далее – деловая или конкурентная стратегия) может рассматриваться в качестве концепции и плана перспективных действий по использованию совокупности экзогенных и эндогенных факторов конкурентоспособности в целях сохранения и наращивания конкурентных рыночных преимуществ компании. При этом, в зависимости от значимости и специфичности проблемы для предприятия, вопросы наращивания стратегических конкурентных преимуществ предприятия могут предусматриваться как в относительно самостоятельных перспективных бизнес-планах по отдельным сферам деятельности (операционной, сбытовой, др.), так и в специальном (самостоятельном) плане соответствующих мероприятий.

Рекомендуемая последовательность действий менеджмента по формированию стратегического «видения» задач и мероприятий по обеспечению конкурентоспособности бизнеса может быть следующей:

- 1) идентификация состояния конкурентоспособности предприятия в базисном периоде;
- 2) разработка стратегических задач и мероприятий по использованию экзогенных факторов конкурентоспособности предприятия;
- 3) то же, по использованию эндогенных факторов конкурентоспособности предприятия;
- 4) разработка мероприятий по реализации стратегического плана повышения конкурентоспособности предприятия.

На этапе *идентификации* (диагностики) основной целью менеджмента является получение обобщающих оценок уровня конкурентоспособности предприятия, который, в свою очередь, определяется соответствующими параметрами выпускаемых изделий и потенциалом совокупности экзогенных и эндогенных факторов. При этом основными задачами являются: а) проведение сравнительной оценки параметров конкурентоспособности продукции предприятия по сравнению с аналогичными параметрами продукции предприятий-конкурентов; б) выявление тех параметров конкурентоспособности продукции, которые определяют ее конкурентные преимущества и конкурентные слабости; в) определение состава экзогенных и эндогенных факторов, находящихся в прямой и косвенной причинной связи с конкурентными слабостями (прежде всего) и конкурентными преимуществами продукции предприятия.

Принципиальная последовательность действий менеджмента на этапе идентификации состояния конкурентоспособности показана на рис. 1. Реализуя данный алгоритм, менеджмент должен исходить из необходимости получения комплексной и ясной картины конкурентоспособности бизнеса прежде всего в отчетном (базисном) периоде. Достижение конкурентоспособности изделий при этом рассматривается как необходимое, но не достаточное условие обеспечения конкурентоспособности предприятия.

К предприятию *высокой* степени конкурентоспособности целесообразно относить бизнес, обладающий следующими характеристиками:

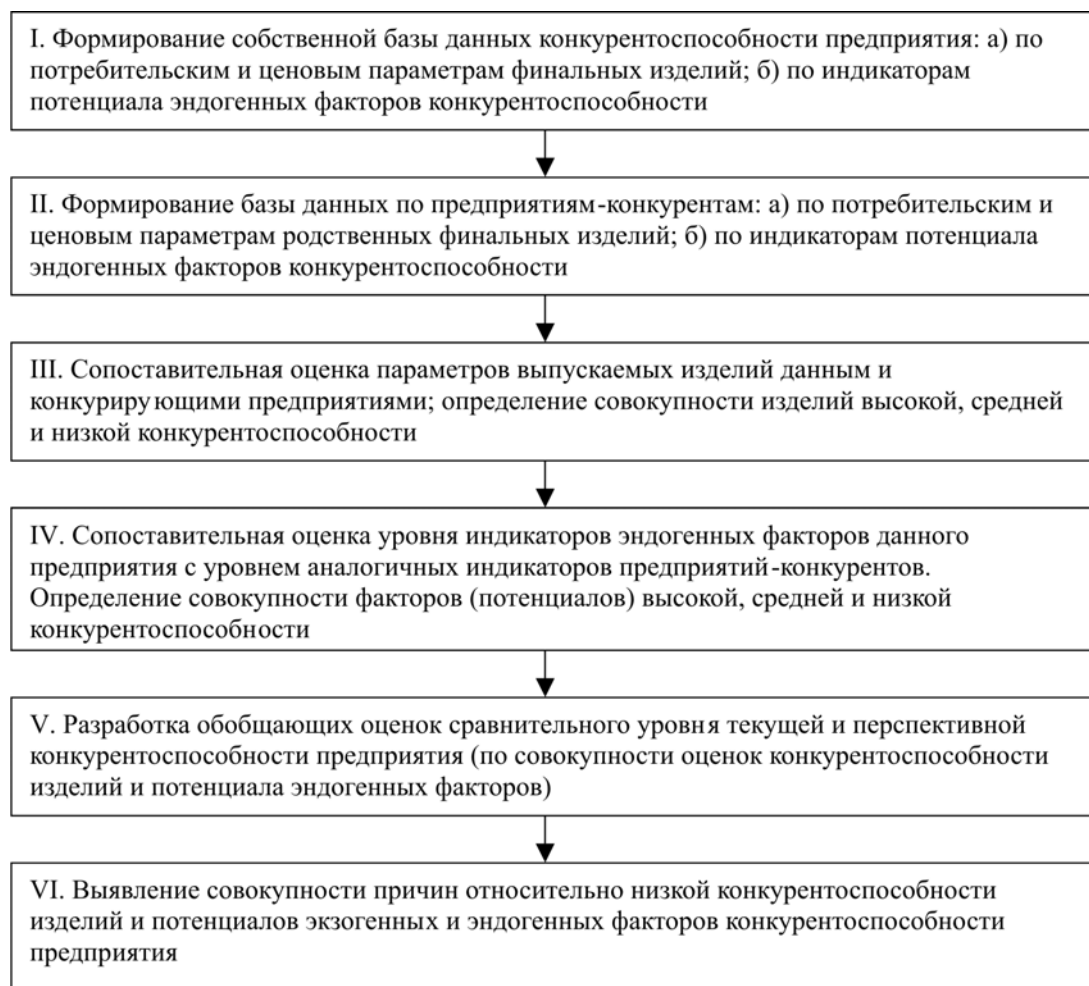


Рис. 1. Организационный алгоритм действий менеджмента по идентификации уровня конкурентоспособности предприятия

- изделия, определяющие основную рыночную специализацию имеют высокий (перспективный) запас конкурентных преимуществ (прежде всего, по потребительским параметрам, или одновременно по потребительским и ценовым параметрам) над изделиями предприятий конкурентов;

- каждый (или большинство) эндогенных факторов конкурентоспособности имеют потенциал, существенно превышающий потенциал аналогичных факторов у предприятий-конкурентов;

- действие экзогенных факторов на целевых рынках предприятия не создает для последнего каких-либо угроз в отношении его продукции или потенциала эндогенных факторов конкурентоспособности.

К предприятию *средней*

степени конкурентоспособности следует относить бизнес, характеризующийся:

- отсутствием в базисном периоде сколько-нибудь существенных (в ту или иную сторону) для потребителя различий в конструкторско-технологических и ценовых параметрах собственных изделий и изделий-предприятий-конкурентов;

- принципиальным равенством (подобием) большинства эмпирически фиксируемых потенциалов эндогенных факторов конкурентоспособности на данном предприятии и конкурирующих предприятиях;

- примерно равной значимостью воздействия экзогенных факторов конкурентоспособности на рассматриваемые и конкурирующие предприятия, отсутствие такого их действия, которое могло бы в обозримой

перспективе снизить конкурентоспособность данного предприятия.

К предприятию *низкой* степени конкурентоспособности относится бизнес, характеризующийся:

- более низким (по сравнению с конкурентами) уровнем потребительских параметров изделий, относящихся к основной специализации предприятия, при этом ценовые параметры продукции предприятия не обеспечивают успех его позиций на рынке;

- относительно более низким потенциалом всех или большинства эндогенных факторов конкурентоспособности;

- нейтралитетом или перспективными угрозами со стороны совокупности экзогенных факторов конкурентоспособности.

Таким образом, идентификация состояния конкурентоспособности требует привлечения значительного массива информационных данных, характеризующих не только собственный бизнес, но и производственно-хозяйственную деятельность отраслевых предприятия-конкурентов. Выбор адекватных индикаторов конкурентоспособности продукции и потенциала эндогенных факторов приобретает важнейшее значение для оценки состояния проблемы. Например, в специальной литературе к показателям диагностики конкурентоспособности компании рекомендуется относить:

- долю рынка, как соотношение объема продаж собственного производства и производства предприятий-конкурентов;
- качество продукта (по экспертной сопоставительной оценке собственных и конкурирующих изделий);
- распределение выпускаемой продукции по стадиям жизненного цикла (рост, зрелость, упадок);
- наличие собственных технологических ноу-хау;
- возможность использования преимуществ вертикальной интеграции;
- степень использования производственных мощностей;
- основные финансовые коэффициенты (в том числе: отношение прибыли к собственному капиталу; текущая и абсолютная ликвидность; соотношение собственных и заемных инвестиций и т.д.)¹.

На этапе *формирования стратегии* роста конкурентоспособности предприятия основной целью менеджмента является проектирование системы перспективных мероприятий, обеспечивающих успех в конкурентной борьбе и увязанных с ресурсными возможностями компании. При этом задачами данного этапа работы являются:

- отбор совокупности эндогенных факторов, критичных для успеха в конкурентной борьбе

в прогнозируемом периоде;

- уточнение состава экзогенных факторов, определяющих конкурентное положение компании;

- установление базисного и целевого уровня важнейших индикаторов конкурентоспособности продукции и потенциала эндогенных факторов;

- разработка системы перспективных мероприятий, обеспечивающих достижение целевых значений индикаторов конкурентоспособности, а также мероприятий по нейтрализации возможных угроз и использованию дополнительных возможностей роста конкурентоспособности предприятия со стороны внешних (экзогенных) факторов.

Функциональные стратегии развития бизнеса, по нашему мнению, можно с позиций роста конкурентоспособности предприятия, рассматривать в двух аспектах:

а) как набор стратегических задач и мероприятий по реализации требований деловой стратегии, т.е. маркетинговая (товарная, сбытовая), производственная, инвестиционная, организационная, социальная стратегии рассматриваются в качестве средств обеспечения деловой стратегии как базисной для предприятия (последняя практически имеет статус «миссии» или «видения» в системе стратегического менеджмента);

б) как набор стратегических задач и мероприятий по решению относительно самостоятельных проблем развития сбытовой, производственной, социальной и других важнейших подсистем (сфер) бизнеса, роль и значение которых выходит за рамки единственно обеспечения конкурентоспособности.

Из сказанного можно сделать следующие выводы:

а) как деловая, так и функциональные стратегии играют важную роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Однако в зависимости

от значимости самой проблемы конкурентоспособности (например, для предприятий-монополистов эта значимость относительно невысока) соотношение деловой и функциональных стратегий, их взаимодействие может решаться по-разному;

б) совместная разработка деловой (конкурентной) и функциональных стратегий целесообразна в тех случаях, когда:

- проблема наращивания конкурентных преимуществ становится центральной, жизненно важной для предприятия;

- решение данной проблемы выходит за рамки традиционных внутрифирменных (эндогенных) факторов, особую роль приобретают экзогенные (макроэкономические, отраслевые, межотраслевые, региональные) факторы повышения конкурентоспособности, требующие налаживания специальной системы мониторинга, учета и регулирования.

Основными принципами стратегического подхода предприятий к решению проблемы конкурентоспособности, по нашему мнению, являются:

1) ориентация стратегий и перспективных планов наращивания конкурентоспособности предприятий на использование потенциала приоритетных для данного бизнеса экзогенных и эндогенных факторов конкурентоспособности; прежде всего тех из них, которые самым непосредственным образом влияют на потребительские и ценовые параметры выпускаемых изделий;

2) организация систематического мониторинга индикаторов конкурентоспособности предприятия, обеспечивающих эмпирическую оценку совокупности экзогенных и эндогенных факторов конкурентоспособности;

3) использование сопоставительного (сравнительного) анализа уровня и динамики конкурентоспособности предприятия с соответствующими индикаторами предприятий – ре-

альных и потенциальных конкурентов;

4) всемерное использование инновационных подходов в реализации потенциала приоритетных экзогенных и эндогенных факторов конкурентоспособности;

5) сбалансированность целевых задач стратегического управления конкурентоспособностью предприятия и его ресурсных возможностей, реализуемость стратегий и планов роста конкурентоспособности.

Ключевыми вопросами организации перспективного планирования мероприятий по наращиванию конкурентоспособности являются выбор типа (вида) конкурентной стратегии и форматов планирования. Так, различными видами стратегий наращивания конкурентоспособности в зависимости от ресурсных возможностей предприятия, характера внешней и внутренней среды бизнеса могут быть следующие.

I. Основанные на лидерстве по *потребительским* параметрам изделий, в том числе:

а) обеспечивающие лидерство в качестве изделий за счет собственных технологических «ноу-хау»;

б) то же, за счет закупки патентов и лицензий, отсутствующих у конкурентов.

II. Основанные на лидерстве по *ценовым* параметрам изделий, в том числе:

а) реализующие комплексный подход в снижении издержек;

б) реализующие стратегию минимизации прибыли (с целью расширения объемов продаж, устранения барьеров входа на рынок и т.п.).

III. Основанные на «*защитных*» мерах нейтрализации конкурентов, включая:

а) лоббирование протекционистских мероприятий на федеральном и (или) региональном уровне;

б) использование организационной стратегии интеграции отраслевых (региональных) предприятий с целью наращи-

вания барьеров входа на целевые рынки для конкурентов.

IV. Основанные на *одновременном использовании* «защитных» мер нейтрализации конкурентов и наращивания потенциала эндогенных факторов конкурентоспособности, в том числе:

а) сочетающие защитные меры и концентрацию инвестиций на маркетингово-логистических бизнес-процессах;

б) сочетающие защитные меры и концентрацию инвестиций на технико-технологическом и (или) научно-техническом развитии производства;

в) сочетающие защитные меры и наращивание инвестиций в «человеческий капитал»;

г) сочетающие защитные меры и финансовые вложения в приобретении дополнительных бизнесов (в слияния, поглощения, стратегические альянсы).

Следует отметить, что «наступательные» стратегии I-го типа могут быть эффективны для предприятий – действительных лидеров отечественного и мирового бизнеса, обладающих, как правило, мощным производственным, научно-техническим и кадровым потенциалом.

Стратегии лидерства по издержкам характерны прежде всего для развивающихся экономик, а также для промышленности с достаточной сырьевой базой. Стратегии «защитного» типа безусловно должны присутствовать в арсенале методов менеджмента во всех случаях, когда стратегии наступления (лидерства) по тем или иным причинам трудно реализуемы в планируемом периоде. Сочетание мер по защите от конкурентов и концентрации средств на постепенном наращивании потенциала эндогенных факторов – наиболее реалистичский подход для растущего бизнеса, не входящего в когорту отраслевых, региональных или транснациональных лидеров.

В зависимости от способа планирования стратегических мероприятий по повышению

конкурентоспособности механизмы их координации, стимулирования и контроля могут проектироваться в двух основных вариантах:

1) в виде специально организованной подсистемы контроллинга, если предприятие разрабатывает и реализует самостоятельную стратегию и перспективный план мероприятий по наращиванию конкурентоспособности (деловую или конкурентную стратегию);

2) в виде общей системы мониторинга перспективных планов развития компании, когда мероприятия по наращиванию (сохранению) конкурентоспособности разрабатываются в составе принятых для реализации функциональных стратегий (сбыта, производства, НИОКР и др.).

Для нашего исследования интерес представляет первый вариант, при котором проблема конкурентоспособности компании имеет особую значимость и формируется особый механизм управления соответствующими бизнес-процессами. Основными принципами формирования организационно-экономического механизма реализации стратегии конкурентоспособности являются следующие.

1. Организационно-управленческое единство процессов формирования и реализации конкурентной стратегии. Целесообразно, чтобы руководитель, принимающий решение об утверждении конкурентной стратегии (организующий ее разработку) принимал личное участие в контроле ее реализации (что, естественно, не исключает привлечение подчиненных ему специалистов к данной работе).

2. Наделение руководителей разработки и реализации конкурентной стратегии высоким уровнем полномочий, позволяющим реально влиять на менеджмент, реализующий более частные (функциональные) стратегии.

3. Полнота и своевременность получения информации о

динамике изменений всех факторов (экзогенных, эндогенных) и индикаторов конкурентоспособности, дифференциация соответствующих данных по уровням контроля реализации стратегии (наибольшая детализация данных на низших ступенях управления, максимальная агрегированность – на высших ступенях).

4. Систематическое сопоставление целевых и фактически достигаемых индикаторов (показателей) конкурентоспособности предприятия, принятие обоснованных решений по минимизации соответствующих отклонений и корректировке целевых показателей в соответствии с динамикой принятой совокупности экзогенных и эндогенных факторов конкурентоспособности.

5. Создание специальных стимулирующих механизмов

реализации стратегических мероприятий по наращиванию конкурентоспособности, учитывающих сложность и характер планируемых целевых задач (инновационные или рутинные по удержанию или наращиванию конкурентных преимуществ), а также достижение конечных результатов в области производства и продаж изделий.

6. Возможно более широкое участие всех категорий персонала в реализации плановых мероприятий по обеспечению конкурентоспособности, а также их корректировке в соответствии с динамикой факторов внутренней среды бизнеса.

Список источников

1. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособнос-

ти объектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2(52). – С. 83 – 89.

2. Егоров Н.С. Стратегическое управление конкурентоспособностью промышленных предприятий региона /автореф. канд. дис. Чебоксары, 2007.

3. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. Издательство «Вильямс» - М.: 2002. С. 480.

Ссылки

¹ Быченко Ю.Г. Стратегический менеджмент: учеб. пособие /Ю.Г.Быченко, В.И.Понюк; под ред. Ю.Г.Быченко. – Саратов: Поволжская академия государственной службы им. П.А.Столыпина, 2002. – 156 с.

Управление инвестициями предприятия с целью повышения его рыночной стоимости

Карамышева Альфия Равиловна, соискатель ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»

В статье рассмотрены основные этапы инвестиционного процесса и определены особенности управления инвестициями на каждом из них, обоснована целесообразность использования стоимостного подхода к принятию инвестиционных решений и предложена модель повышения эффективности инвестиционной деятельности предприятия на основе максимизации его стоимости.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность предприятия, стоимость предприятия, стоимостной подход, управление инвестициями.

Management of investments of the enterprise for the purpose of increase of its market cost

Karamysheva Alfija Raviolovna

In article the basic stages of investment process are considered and features of management by investments on each of them are defined, the expediency of use of the cost approach to acceptance of investment decisions is proved and the model of increase of efficiency of investment activity of the enterprise on the basis of maximisation of its cost is offered.

Keywords: investments, investment activity of the enterprise, cost of the enterprise, cost the approach, management of investments.

Стабильность финансового состояния предприятия является немаловажным фактором если не роста, то, по крайней мере, стабилизации на достаточно высоком уровне рыночной стоимости. Однако чаще всего в мире финансов стабильность и надежность противопоставляются доходности.

В ситуации, когда предприятие для дальнейшей максимизации своей стоимости на рынке выходит на серьезный уровень роста и диверсификации своей деятельности, важно разработать механизм управления инвестициями в условиях максимизации стоимости предприятия.

В международной практике принято различать три основных этапа инвестиционного процесса: прединвестиционный этап; этап инвестирования; этап эксплуатации вновь созданных объектов.

В зарубежной практике инвестирования на прединвестиционном этапе выделяются четыре стадии: поиск инвестиционных концепций (opportunity studies); предварительная подготовка проекта (pre-feasibility studies); окончательная подготовка проекта и оценка его технико-экономической и финансовой приемлемости (feasibility studies); стадия финального рассмотрения и принятия по нему решения (final evaluation).

Российская практика оценки эффективности инвестиционных проектов предусматривает несколько иные названия стадий разработки проектов, что не меняет логики поэтапной их подготовки.

Сначала надо найти саму возможность улучшения показателей предприятия с помощью инвестирования, иначе говоря - во что можно вложить деньги. Затем надо тщательно проработать все аспекты реализации инвестиционной идеи и разработать адекватный предварительный проект (или бизнес-план), основанный на недостаточно полной еще информации (усредненных статистических данных, аналогиях, экспертных оценках). Подготовка необходимой информации не требует значительных затрат, но должна быть осуществлена достаточно быстро. Если такой предварительный проект представляет интерес, то исследования стоит продолжить. Это предполагает более углубленную проработку проекта и тщательную оценку экономических и финансовых аспектов намечаемого инвестирования. Требования к достоверности используемой информации на этой стадии возрастают. Все расчеты должны быть максимально объективными. Наконец, если результаты и такой оценки оказываются привлекательными, наступает стадия принятия окончательного решения о реализации проекта и выборе наилучшей из возможных схем его финансирования. Достоинство такого поэтапного подхода состоит в том, что он обеспечивает возможность постепенного нарастания усилий и затрат, вкладываемых в подготовку проекта.

Неотъемлемым элементом каждой из стадий является оценка полученных результатов и отбор наиболее многообещающих проектов. Только эти отобранные проекты и становятся объектом исследований на следующей стадии, работа только над ними получает финансирование. Проекты же, не подтвердившие свою перспективность, сразу же отвергаются, и это позволяет избежать той крупной траты денег, которая происходила бы, если бы все инвес-

тиционные концепции доходили до дорогостоящей стадии окончательной подготовки и тщательной оценки. Важность такой фильтрации проектов будет более понятна, если принять во внимание, что, по имеющимся оценкам, стоимость работ по окончательной подготовке и оценке проекта может достигать для малых проектов 1-3%, а для крупных - 0,2-1% общей суммы инвестиций.

Поиск и выбор идей, в которые стоит вложить деньги - задача с множеством вариантов решений.

Если речь идет об уже существующем предприятии, то круг его инвестиционных концепций в значительной степени предопределяется отраслевым профилем, накопленным опытом завоевания рынка, квалификацией персонала и т.д.

В международной практике принята следующая классификация исходных посылок, на основе которых может вестись поиск инвестиционных концепций предприятиями и организациями самого разного профиля: наличие полезных ископаемых или иных природных ресурсов, пригодных для переработки и производственного использования; возможности и традиции существующего сельскохозяйственного производства, определяющие потенциал его развития и круг проектов, которые могут быть реализованы на предприятиях агропромышленного комплекса; оценки возможных в будущем сдвигов в величине и структуре спроса под влиянием демографических или социально-экономических факторов либо в результате появления на рынке новых типов товаров; структура и объемы импорта, которые могут стать толчком для разработки проектов, направленных на создание импортозамещающих производств; опыт и тенденции развития структуры производства в других отраслях, особенно со сходными уровнями социально-экономического развития и аналогичны-

ми ресурсами; потребности, которые уже возникли или могут возникнуть в отраслях-потребителях в рамках отечественной или мировой экономики; информация о планах увеличения производства в отраслях-потребителях или растущем спросе на мировом рынке на уже производимую продукцию; известные или вновь обнаруженные возможности диверсификации производства на единой сырьевой базе; рациональность увеличения масштабов производства с целью достижения экономии издержек при массовом производстве; общеэкономические условия.

На основе таких исходных посылок можно сформулировать укрупненную идею инвестиционного проекта, среду и направление, в котором проект следует разработать.

На данной стадии для анализа могут быть использованы очень приближенные, укрупненные данные, полученные на основе государственной статистики или иной общедоступной информации. И до тех пор, пока та или иная концепция инвестиционного проекта не получит одобрения лиц, ответственных за принятие решений об инвестициях, нецелесообразно тратить дополнительные средства на сбор и подготовку более детальной и достоверной информации.

Задачей предварительной стадии подготовки инвестиционного проекта является разработка инвестиционного проекта (или бизнес-плана проекта), т.е. решение задачи, общей для любой новой коммерческой деятельности. Если для обычного (небольшого) коммерческого проекта, не требующего дополнительного инвестиционного цикла или связанного с относительно небольшими суммами капитальных затрат, разработанный проект (предварительная подготовка) может стать основным обосновывающим документом, то при подготовке крупных проектов инвестиций в реальные активы он превращается в промежуточ-

ный документ, что не делает его менее важным. Задача такого проекта (или бизнес-плана) состоит в поиске ответа на два основных вопроса: является ли концепция инвестиционного проекта настолько перспективной и сулящей такие выгоды, что имеет смысл продолжить над ней работать, готовя детальные материалы для оценки технико-экономической и финансовой привлекательности проекта; есть ли в данной концепции какие-то аспекты, которые имеют решающее значение для будущего успеха проекта и исследованию которых надо поэтому уделить особое внимание (например, путем организации «пробных рынков» и т.п.).

Инвестиционный проект - это документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

Правильно составленный инвестиционный проект отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств. Каждый предприниматель-новичок старается продумать эти вопросы, но очень важно составить инвестиционный проект на бумаге в соответствии с определенными требованиями и провести специальные расчеты - это помогает заранее увидеть будущие проблемы и понять преодолены ли они и где надо заранее подстраховаться.

Личное участие руководителя в разработке инвестиционного проекта настолько важно, что многие зарубежные банки и инвестиционные фирмы вообще отказываются рассматривать заявки на выделение средств, если становится известно, что проект с начала и до конца был подготовлен консультантом со стороны, а руководителем лишь подписан. Включаясь в эту работу, руководитель моделирует свою дея-

тельность, проверяя на прочность замысел и собственные возможности.

Овладение искусством разработки инвестиционных проектов (или бизнес-планов) сегодня становится крайне актуальным в силу трех причин. Во-первых, в российскую экономику идет новое поколение предпринимателей, многие из которых никогда не руководили хоть каким-нибудь коммерческим предприятием и потому плохо представляют весь круг ожидающих их проблем в рыночной экономике. Во-вторых, меняющаяся хозяйственная среда ставит и опытных руководителей предприятий перед необходимостью по-иному просчитывать свои будущие шаги и готовиться к конкурентной борьбе, в которой не бывает мелочей. В - третьих, рассчитывая получить иностранные инвестиции для подъема нашей экономики, необходимо уметь обосновывать свои заявки и доказывать инвесторам, что предприятие способно просчитывать все аспекты использования таких инвестиций.

Назначение инвестиционного проекта состоит в том, чтобы помочь предпринимателям и экономистам решить четыре основные задачи: изучить емкость и перспективы будущего рынка сбыта; оценить те затраты, которые будут необходимы для изготовления и сбыта нужной этому рынку продукции, и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет продавать свои товары, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела; обнаружить все возможные «подводные камни», подстерегающие новое дело; определить те сигналы и те показатели, на основе которых можно будет регулярно оценивать деятельность предприятия.

Предварительный инвестиционный проект должен иметь вполне определенную структуру, аналогичную той, которая будет необходима при детальной разработке проекта. Подготовка детального технико-

экономического и финансово-го обоснования проекта должна обеспечивать альтернативное рассмотрение проблем, связанных со всеми аспектами готовящихся инвестиций: техническими, финансовыми и коммерческими.

Решение такой задачи не по силам только экономистам, а потому желательно, чтобы на этом этапе над проектом работала постоянная группа специалистов различного профиля (в зависимости от вида деятельности предприятия и его особенностей). Например, для разработки проектов в сфере материального производства можно рекомендовать следующий состав группы: экономист с опытом работы в данной отрасли (руководитель группы); специалист по анализу рынков сбыта будущей продукции; инженер-конструктор, хорошо знающий особенности будущей продукции и возможные проблемы при ее реализации и особенности сервиса; инженеры-технологи, хорошо знающие технологию изготовления продукции; инженер-строитель, имеющий опыт создания аналогичных производств; различные специалисты по учету затрат в производствах данного типа.

Наряду с постоянными специалистами в работе группы обычно принимают участие эксперты по отдельным проблемам (юристы, экологи и т.д.). Это тем более важно, что на данной стадии работы она может приобрести уже итеративный характер. Если выясняется, что приемлемость проекта становится сомнительной в силу каких-то причин, то проектная группа должна попытаться найти альтернативное решение, которое позволит устранить это препятствие на пути к выгодному инвестированию. Речь идет не о «подгонке под заданный результат», а о том, что почти всегда существует несколько возможностей решения одной и той же проблемы, и задача проектной группы состоит

именно в поиске той комбинации всех доступных способов решения отдельных проблем, которая сделает проект приемлемым, т.е. позволит произвести конкретный продукт для известного рынка с финансовыми результатами, удовлетворяющими инвесторов.

Процесс поиска таких комбинаций, делающих проект привлекательным, должен найти отражение в окончательном документе, поскольку описание его этапов и результатов уже само по себе несет важную информацию в подкрепление достоверности окончательных выводов о целесообразности или нецелесообразности реализации рассматриваемого инвестиционного проекта.

На этой стадии аналитических работ особенно важно как можно точнее определить масштабы будущего проекта, т.е. величину планируемого выпуска или количественные параметры деятельности в сфере услуг. Без такого уточнения бессмысленно вести дальнейший сбор информации. Причина очевидна: от масштабов будущей деятельности на вновь создаваемом производственном объекте будут зависеть потребности в инвестициях, затраты на производство продукции (оказание услуг) и в конечном счете прибыль. Кроме того, без определения масштабов будущей производственной деятельности невозможно проводить достоверное сравнение различных вариантов инвестиционных проектов.

Не менее важная задача этой стадии работ - как можно более точное временное планирование всех видов работ, без которых данный инвестиционный проект не может быть реализован. Такое планирование особенно важно для анализа на основе сопоставления дисконтированных денежных притоков и оттоков.

Подготовка всех типов данных для принятия окончательного решения составляет основное содержание стадии

окончательной формулировки инвестиционного проекта и тщательной оценки его технико-экономической и финансовой приемлемости.

Что касается следующей, последней стадии - принятия окончательного решения о целесообразности реализации проекта, то его осуществление предполагает учет целого комплекса факторов, в том числе и внеэкономических (например, политических и социальных). Данной стадии предшествует экономическая оценка инвестиционного проекта.

Экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами. При всех прочих благоприятных характеристиках проекта он никогда не будет принят к реализации, если не обеспечит: возмещение вложенных средств за счет доходов от реализации товаров или услуг; получение прибыли, обеспечивающей рентабельность инвестиций не ниже желательного для предприятия уровня; окупаемости инвестиций в пределах срока, приемлемого для предприятия.

Определение реальности достижения именно таких результатов инвестиционной деятельности и является ключевой задачей оценки финансово-экономических параметров любого проекта вложения средств в реальные активы.

Проведение такой оценки является достаточно сложной задачей, что объясняется рядом причин. Во-первых, инвестиционные расходы могут осуществляться либо разово, либо неоднократно на протяжении достаточно длительного периода времени (иногда до нескольких лет). Во-вторых, длителен и процесс получения результатов от реализации инвестиционных проектов (во всяком случае, он превышает один год). В-третьих, осуществление длительных операций приводит к росту неопределенности при оценке всех аспектов инвестиций и к риску ошибки.

Именно наличие этих факторов породило необходимость создания специальных методов оценки инвестиционных проектов, позволяющих принимать достаточно обоснованные решения с минимально возможным уровнем погрешности (хотя абсолютно достоверного решения при оценке инвести-

ционных проектов, конечно же, быть не может). На этой стадии используется широкий арсенал инструментов финансового менеджмента для корректной оценки денежных потоков, ресурса времени и риска – дисконтирование, расчет аннуитета, определение ценности ренты и т.д. Оценка эффективности инвестиционных проектов осуществляется на следующих стадиях: поиск инвестиционных возможностей (другие названия – определение возможностей, инвестиционное предложение, бизнес-проспект, opportunity studies, OS); предварительная подготовка проекта (другие названия – стадия предварительного выбора, обоснование инвестиций, pre-feasibility studies, PS); окончательная подготовка проекта (другие названия – стадия проектирования, технико-экономическое обоснование, final evaluation, FE); осуществление инвестиционного проекта (экономический мониторинг).

Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов одинаковы на всех стадиях (рис.1). Оценка может различаться по видам эффективности, а также по набору и степени достоверности исходных данных



Рис. 1. Принципы оценки эффективности инвестиций

и подробности их описания.

На стадиях поиска инвестиционных возможностей и предварительной подготовки проекта, как правило, ограничиваются оценкой эффективности проекта в целом, при этом расчеты денежных потоков производятся в текущих ценах. Схема финансирования проекта может быть намечена в самых общих чертах (в том числе по аналогии, на основании экспертных оценок).

На стадии окончательной подготовки проекта оцениваются все приведенные выше виды эффективности. При этом должны использоваться реальные исходные данные, в том числе и по схеме финанси-

рования, а расчеты производятся в текущих и прогнозных ценах.

В процессе экономического мониторинга инвестиционного проекта рекомендуется оценивать и сопоставлять с исходным расчетом только показатели эффективности участия предприятий в проекте. Если при этом обнаруживается, что показатели эффективности, полученные при исходном расчете, не достигаются, рекомендуется на основании расчета эффективности инвестиций для участников инвестиционного проекта с учетом только предстоящих затрат и результатов рассмотреть вопрос о целесообразности продолжения проекта, введение в него изменений и т. д., после чего пересчитать эф-

фективность участия предприятия - проектоустроителя и эффективность инвестирования в акции других участников (в частности, для оценки степени привлекательности проекта для акционеров).

Завершающим разделом подготовки инвестиционного проекта является оценка эффективности проекта в целом: издержки производства и реализации продукции, определение потребности в оборотных средствах и прирост оборотных средств, общие капиталовложения (инвестиции), оценка устойчивости инвестиционного проекта в целом, финансовый профиль проекта.

Для участвующих в инвести-



Рис. 2. Модель повышения эффективности инвестиционной деятельности предприятия на основе максимизации его стоимости

ционном проекте предприятий и акционеров оценка эффективности производится в следующих аспектах: оценка финансовой реализуемости проекта и расчет показателей эффективности участия предприятия в проекте, оценка эффективности проекта для акционеров.

Результатом исследования инвестиционных процессов предприятия стала модель, комплексно представляющая процесс управления инвестициями предприятия на рис.2. Приведенная схема позволяет грамотно построить аналитическую работу по управлению инвестициями предприятия с целью максимизации его стоимости.

Инвестиции предприятия, как внутренние, так и внешние являются ключевым фактором его устойчивого экономического развития. Приток инвестиций на предприятие возможен только при наличии условий привлекательности инвестиционной деятельности; относительно стабильного финансового положения предприятия; наличие команды сотрудников на предприятии, способных организовать и осуществить инвестиционный проект.

Успешная реализация инвестиционного проекта связана с качественным проведением стадий управления инвестициями: предпроектного анализа, выбором источника финансирования, осуществление постоянного контроля за соблюдением запланированного бюджета доходов и расходов по инвестиционному проекту.

Эффективность инвестиционного проекта во многом зависит от структуры инвестированного капитала. С одной стороны, заемные ресурсы всегда платны, следовательно они снижают эффективность проекта, с другой стороны, отвлечение собственных средств предприятия на финансирование инвестиционного проекта не должно влиять на другие виды деятельности и ухудшать стабильность финансового состояния. На стадии выбора источника финансирования многое зави-

сит от финансовой службы организации, правильной оценке возможностей собственного предприятия.

Внедрение механизма управления инвестициями позволяет снизить влияние ряда недостатков, присущих крупному предприятию, и поддерживать тенденцию роста рыночной стоимости предприятия во время её физического роста (нередки случаи, когда рост активов сопровождается снижением её рыночной стоимости). Опыт деятельности большинства отечественных предприятий подтверждает данный вывод – например, при приобретении оборудования в кредит, лизинг.

В условиях рыночной экономики проблема оценки стоимости предприятия для его владельцев, потенциальных инвесторов, страховых организаций, налоговых органов и др. субъектов существует постоянно.

Оценка стоимости имеет большое значение для потенциального покупателя или продавца при определении обоснованной цены сделки, для кредитора - при принятии решения о предоставлении ипотечного кредита, для страховой компании - при возмещении ущерба в преддверии потерь, для инвесторов - при определении исходной и будущей стоимости проекта развития бизнеса. Если правительство отчуждает собственность, собственнику может потребоваться ее оценка, чтобы оспорить предложение правительства о «справедливой компенсации» при переуступке долговых обязательств, связанных с объектами оценки, принадлежащими государству. Если одна компания стремится приобрести другую, то ей может потребоваться оценка текущей стоимости бизнеса, принадлежащего последней. Оценка может проводиться в целях оптимизации налогообложения, вывода хозяйствующих субъектов из состояния банкротства, формирования и проведения антикризисной политики по предотвращению банкротства. При этом

процедура оценки позволяет сбалансировать структуру активов предприятия, навести порядок в начислениях амортизации и оптимизировать структуру себестоимости продукции.

В итоге проведение оценки стоимости предприятия способствует оптимизации системы его управления и успеху применения современных методов финансового менеджмента для управления кризисными хозяйственными ситуациями и при реструктуризации производства.

Оценку объектов собственности проводят и в других целях: реструктуризации предприятия; ликвидации предприятия; слиянии, поглощении либо выделении самостоятельных предприятий из состава холдинга также предполагает проведение его рыночной оценки, т.к. необходимо определить цену покупки или выкупа акций, величину премии, выплачиваемой акционерам поглощаемой фирмы и т.п.; определении стоимости ценных бумаг в случае купли-продажи акций предприятия на фондовом рынке; повышении эффективности текущего управления предприятием; определении кредитоспособности предприятия и стоимости залога при кредитовании. В данном случае оценка требуется в силу того, что величина стоимости активов по бухгалтерской отчетности может резко отличаться от их рыночной стоимости; принятии обоснованных управленческих решений.

Литература

1. Промышленность России: Стат. сб./ Госкомстат России. – М., 2008
2. Оценка бизнеса. Грязнова А.Г. и др. – Финансы и статистика, М.:2008.
3. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов - Издательство: Альпина Бизнес Букс, 2008.
4. Валиурова Л. С., Казакова О. Б. Управление инвестиционной деятельностью: учебник. – М.: КНОРУС, 2005. – 384 с.

Вопросы управления инвестициями при восстановлении нефтедобывающей промышленности Республики Ирак

Даха Салех Махди Аль-Садди,
аспирант, Уфимский государственный
нефтяной технический университет

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы формирования системы управления инвестициями для восстановления объектов нефтедобывающей промышленности Республики Ирак. Проводится выбор и обоснование эффективной организационной структуры управления системы инвестирования. Даны рекомендации по использованию методов ценообразования. Описывается авторская методика оптимизации инвестиционных затрат при восстановлении объектов нефтедобычи.

Ключевые слова: Инвестиции, система управления инвестированием, восстановление объектов нефтедобычи, методика оптимизации, метод ценообразования, организационная структура управления, технологическое звено

Theoretical and practical problems of management system formation by investing are considered in the article for rehabilitation of oil-extracting industry of the Republic of Iraq. The selection and substantiation of efficient organization management structure of investing system is carried out. Recommendations on price formation system are given. Author's method of investment expenses optimization in the process of rehabilitation of oil extraction objects is described.

Keywords
investments, investment management system, rehabilitation of oil extraction objects, optimization method, price formation method, organization management structure, technological link

Существующая практика управления инвестициями при восстановлении нефтяной промышленности Республики Ирак позволяет выделить вопросы, решение которых требует проведения глубоких научных исследований и теоретического обоснования. В частности, управление процессом инвестирования в восстановление нефтедобывающей промышленности в экономических условиях Ирака требует разработки и научного обоснования целостной системы управления инвестированием.

Проведенные автором исследования, изучение теоретического материала позволили определить элементы, которые необходимо разработать и обосновать в рамках системы управления инвестированием. Научной основой такого подхода следует считать теорию инвестиций, разработанную представителями так называемого институционального направления. Особенно важным является то, что методология анализа инвестиционных процессов в данной теории учитывает политические, социальные, технологические и другие особенности и условия управления инвестициями. Практический опыт автора и исследование истории становления нефтяной промышленности Ирака, стали основой выявления и последующего изучения факторов, влияние которых следует учитывать при разработке системы управления процессом инвестирования. Основными факторами можно считать:

- отсутствие опыта производства масштабных восстановительных работ и как следствие неразвитость организационных структур по управлению и контролю за освоением инвестиций;
- недостаточность технических и трудовых ресурсов для производства работ;
- необходимость осуществления, одновременно с восстановлением, модернизации объектов и использование новых для нефтяной промышленности Ирака технологий и оборудования;
- отсутствие методик формирования оптимальных организационно-технических планов использования инвестиций;
- применение различных методов ценообразования при расчете цен на выполнение работ, что обусловлено привлечением для восстановления объектов не только национальных предприятий Ирака но и, в исключительных случаях, иностранных компаний.

Значительный вклад в формирование проблематики данных исследований внесла высокая актуальность для нефтяной промышленности Ирака экономических проблем восстановления разрушенных объектов. Так, нефтяная промышленность, способная стать локомотивом экономики молодого демократического государства, сама нуждается в серьезной модернизации. Фактически в Ираке открыто, зарегистрировано и классифицировано 526 потенциальных нефтяных структур, но только 20 % из них разбурено. Из 80 открытых месторождений и объектов только 17 находятся в разработке. Современный уровень добычи нефти соответствует началу 70-х гг. 20-го века и составляет около 200 тыс. т. в сутки. Комплексное плановое вовлечение в разработку всех доказанных запасов нефти – задача нескольких десятилетий, однако серьезной основой роста экономического благосостояния может стать восстановление и модернизация существующей нефтяной инфраструктуры республики. Это позволит за несколько лет увеличить объем добычи нефти на 25-30 процентов. При этом, объемы вос-

становительных работ в Ираке могут быть определены достаточно условно, это связано с постоянной угрозой террористических атак и их результатами, и не изученным в полной мере техническим состоянием объектов подлежащих восстановлению. Автором статьи для оценки масштабов работ применен пообъектный метод, при этом под объектом понимается технологический комплекс, включающий здания, сооружения и технологическое оборудование выполняющий определенную функцию в системе нефтедобычи и транспортировки нефти, например перекачивающая станция. Всего к восстановлению в ближайшее время запланировано более 130 крупных объектов и около 800 малых объектов, на большинстве из них начатые работы не могут быть выполнены в срок

Теория и практика управления инвестициями определяют систему управления инвестированием как взаимосвязь научно-обоснованного организационно-управленческого решения, сформированную на этой основе структуру управления инвестированием и набор необходимых экономических механизмов управления производством работ и стоимостью восстановления объектов нефтедобывающей промышленности (рис. 1).

Организационные структуры крупных компаний или отдельных предприятий осуществляющие администрирование инвестиционных процессов и непосредственно реализацию ин-

вестиционных проектов рекомендуется формировать на основе принципа региональной дивизионализации. При этом централизовать в рамках таких предприятий и все возобновляемые производственные ресурсы, участвующие в реализации инвестиционных проектов. Выдвинутые и обоснованные теоретически предложения имеют отличия от практических схем управления ресурсами и организационных структур управления восстановлением нефтяной промышленности Республики Ирак. Сравнение предлагаемых организационных структур управления подразделений Министерства нефти Ирака по восстановлению объектов нефтедобычи и действующих в настоящее время структур приведены в табл. 1.

Однако именно такой подход позволит централизовать управление средствами на восстановление объектов и даст возможность разработать и применять способы управления производственными ресурсами, оптимизировать использование производственных ресурсов при одновременном восстановлении нескольких объектов.

Исследование различных методов определения стоимости восстановительных и ремонтных работ в нефтяной промышленности США, Европейского Союза, Российской Федерации и Республики Ирак позволило рекомендовать применение ресурсного метода определения стоимости во взаимосвязи со способами управле-

ния нестандартными комплексами работ, основанными на организационно-технологических моделях. В качестве основной организационно-технологической модели при восстановлении и техническом перевооружении удаленных и нестандартных объектов следует принимать вершинный граф.

При восстановлении объектов нефтедобывающей промышленности, обычно разбросанных на большой территории, значительную долю от общих затрат занимают затраты на передислокацию строительных и монтажных организаций. Поэтому в качестве критерия для выбора оптимального варианта организационно-технологических моделей при восстановлении объектов нефтедобывающей промышленности можно принять суммарные затраты на привлечение ресурсов. Под привлечением ресурсов может пониматься перемещение технологических звеньев к месту работ. Расчет затрат на перебазировку отдельных строительных машин и механизмов позволит рассчитать затраты на перебазировку технологических звеньев к месту проведения работ.

Каждая работа с расчетной неизменной трудоемкостью, может быть выполнена одним технологическим звеном, при этом продолжительность выполнения этой работы будет максимальна. Также, при технологической возможности допустимо выполнить отдельную работу двумя, тремя или более технологическими звеньями, при этом продолжительность

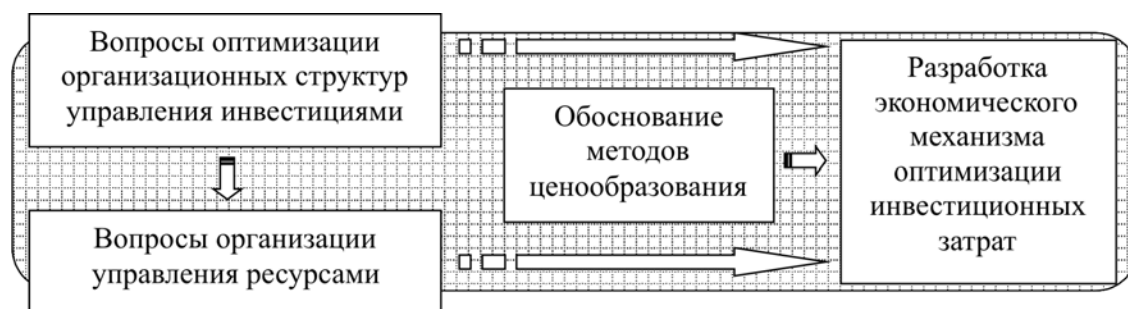


Рис. 1. Взаимосвязь этапов научных исследований – элементов системы управления инвестированием

Таблица 1. Сравнительная характеристика организационных структур управления подразделений Министерства нефти Ирака по восстановлению объектов нефтедобычи

№ п/п	Характеристика	Существующее положение	Предлагаемая организационная структура управления
1	Тип структуры:		
	уровень государства	Линейно-функциональный, проектный	Линейно-функциональный
	уровень региона	Дивизиональный	Дивизиональный
	уровень предприятия (в части организационных структур управления восстановлением объектов)	Проектный	Дивизиональный (два региональных дивизиона)
2	Структура управления восстановительными работами	Проектное управление восстановлением объектов, формирование комплексных бригад (целевых групп) из работников районных подразделений	Создание региональных подразделений (дивизионов) по восстановлению объектов
3	Закрепление ресурсов	Прикрепление производственных ресурсов на время выполнения проекта по восстановлению объекта	Постоянное закрепление ресурсов за дивизионами. Гибкое управление - перемещение производственных ресурсов между объектами
4	Территориальный и транспортный фактор	Выдвижение проектной группы к месту работ	Перемещение производственных ресурсов (машин и механизмов) по графику между объектами ¹

¹ Среднее расстояние от производственных баз до объектов нефтедобычи и транспорта нефти:

- северный регион (г. Киркук) - 207 км.
- центральный регион (г. Багдад) - 241 км.
- южный регион (г. Басра) - 243 км.

работы будет минимальна. Используя данный подход можно рассчитать продолжительность выполнения всего комплекса работ описанных в сетевой модели при минимальном привлечении технологических звеньев, т.е. с минимальной интенсивностью и наоборот, рассчитать продолжительность выполнения работ при максимальной интенсивности их выполнения. Чем больше технологических звеньев планируется привлечь к выполнению работы тем выше будут затраты на передислокацию этих технологических звеньев к месту работ. Две расчетные точки ограничат времен-

ной интервал в котором возможно применение промежуточного варианта выполнения работ. Можно рассчитать множество вариантов выполнения работ по восстановлению объекта. Графическое изображение множества вариантов приведено на рис. 2.

При этом рекомендуется разработку вариантов организации работ с привлечением различного числа технологических звеньев проводить с использованием компьютерных средств моделирования, например MS Project.

Возможность гибкого управления передислокацией

производственных ресурсов при проведении восстановительных работ позволяет провести расчеты по минимизации потерь от простоя объектов нефтедобычи и транспорта нефти. Так, при разрушении и неработоспособности объекта, возникают потери, связанные с невозможностью использования инфраструктуры целого ряда взаимосвязанных объектов. При разрушении резервуарного парка, вынужденным шагом является остановка скважин, и недополучение средств от реализации нефти, не добытой в период простоя. При разрушении нефтепровода происходит остановка реализации уже извлеченной нефти как внутренним, так и зарубежным потребителям. Например, для определения потерь от простоя нефтепровода может быть использована следующая формула:

$$P_{сут.} = C_k * Q_{т.сут.} - (C_n * Q_{т.сут.} + C_t * Q_{т.сут.} - C_3 * Q_{т.сут.} + C_n),$$

где $P_{сут.}$ - среднесуточные потери от простоя нефтепровода, долл. США;

C_n - себестоимость нефти на начальном пункте нефтепровода, долл. США/т;

$Q_{т.сут.}$ - среднесуточный объем перекачиваемой нефти, т;

C_k - расчетная цена нефти на конечном пункте нефтепровода, долл. США/т;

C_t - удельная себестоимость транспортировки нефти по трубопроводу, долл. США/т;

C_3 - удельные переменные затраты для транспортировки нефти по трубопроводу, долл. США/т;

C_n - нормативные расчетные потери нефти при транспортировке в стоимостном эквиваленте, долл. США.

Можно сопоставить затраты на передислокацию машин и механизмов к месту проведения работ по восстановлению и потери, которые несет нефтяная компания от неработоспособности данного объекта. Общий вид графика, позволяющего

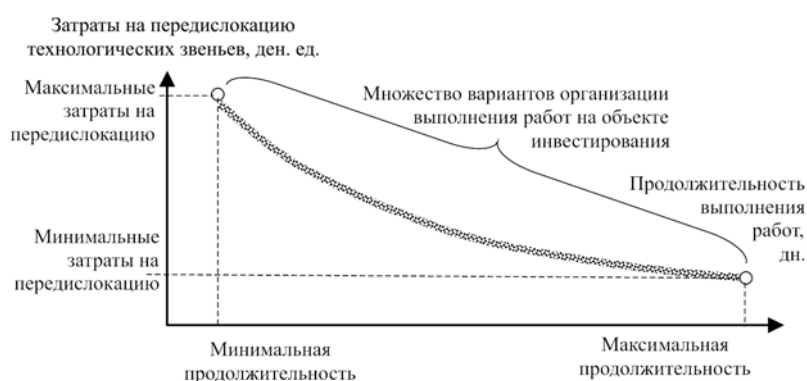


Рис. 2. Методический подход к управлению продолжительностью и стоимостью выполнения работ

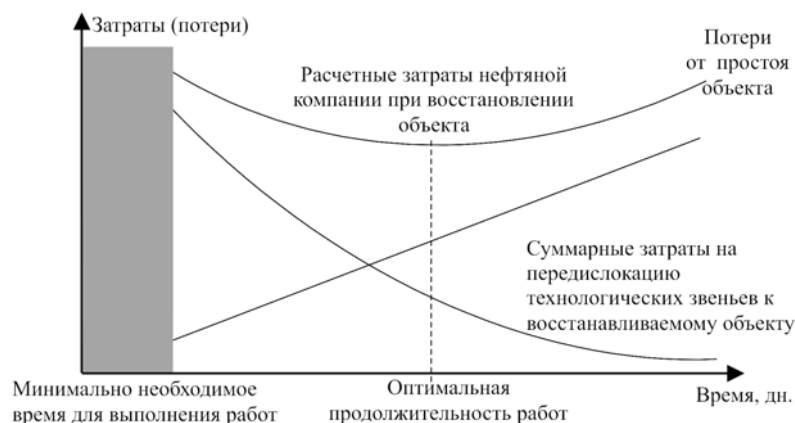


Рис. 3. Теоретическая модель определения оптимальной величины инвестиций в восстановление объектов нефтяной промышленности

Таблица 2. Сводные затраты на привлечение технологических звеньев по отдельным работам согласно организационно-технологической модели при восстановлении трубопровода, расстояние перебазировки 300 км, долл. США

Наименование работы	Всего
1	2
А. Локализация и сбор перекачиваемого продукта (нефти)	1841
Б. Земляные работы	1434
В. Вырезка дефектного участка	1510
Г. Герметизация внутренней полости	90
Д. Подготовка катушки (платье/изоляция, контроль)	5151
Е. Испытание подготовленной катушки	10640
Ж. Врезка катушки в основную нить	7497
И. Контроль качества сварных соединений	152
К. Испытание трубопровода	10640
Л. Засыпка трубопровода	1418
Итого затрат на перебазировку минимально необходимого числа технологических звеньев	40372

определить оптимальные инвестиционные затраты в зависимости от потерь которые несет нефтяная компания при разрушении объекта приведен на рис. 3.

Данный методический подход можно применять в том

случае, если затраты на передислокацию технологических звеньев сопоставимы по масштабу с потерями, которые несет нефтяная компания.

Общая эффективность такого подхода для компании может быть определена исходя из двух

критериев. Во-первых, это стоимость восстановительных работ, и соответственно величина инвестиций в восстановление всех объектов в определенный период. Во вторых это возможность использования технологических звеньев на различных объектах и передислокация их при необходимости между восстанавливаемыми объектами.

Практическая реализация выдвинутых предложений осуществлена на примерах по восстановлению объектов нефтедобычи и транспорта нефти в Республике Ирак. В качестве примера можно привести некоторые расчеты.

На основе организационно-технологической модели по восстановлению 50-ти метрового участка трубопровода, расположенного в 300 км. от производственной базы определены затраты на передислокацию отдельных машин и механизмов, а затем и технологических звеньев выполняющих отдельные работы (табл. 2).

Модель организации восстановления позволила определить множество вариантов выполнения работ по восстановлению объекта. При этом разработка вариантов организации работ с привлечением различного числа технологических звеньев проводилась с использованием MS Project (табл. 3).

Проведены расчеты по определению среднесуточных потерь от простоя различных нефтепроводов в Ираке (табл. 4).

Сопоставлены значения потерь от простоя нефтепровода с затратами на передислокацию машин и механизмов к месту работ. Минимальная продолжительность выполнения работ, при максимальном сосредоточении на объект производственных звеньев составляет семь суток. Поэтому принимается, что потери, которые понесет нефтяная компания в этот период, неизбежны. В табл. 5 приведены расчеты потерь от простоя нефтепровода за первые семь и последующие сутки.

Таблица 3. Расчеты продолжительности выполнения работ по восстановлению объекта при привлечении различного числа технологических звеньев (расстояние до объекта 300 км), долл. США

Вариант	Продолжительность выполнения работ	Затраты на передислокацию
1	7,5	80746
2	8,0	70105
3	8,5	59465
4	9,0	51968
5	9,5	46817
6	10,0	45307
7	10,5	43873
8	11,0	42455
9	11,5	43272
10	12,0	41535
11	12,5	41500
12	13,0	40614
13	13,5	40563
14	14,0	40563
15	14,5	40462
16	15,0	40372

Таблица 4. Расчет потерь от простоя нефтепроводов¹

Нефтепровод/показатель	Внутрипромысловый трубопровод D 215,9 м. Бай-хасан - ЦНСП ¹	Внутрипромысловый трубопровод D 355,6 м. Киркук - ЦНСП	Местный нефтепровод D 609,6 ЦНСП - НТП, Киркук	Магистральный нефтепровод D 812,8 Киркук-Багдад	Магистральный нефтепровод D 1016 Киркук - Джейран
1	2	3	4	5	6
Длина нефтепровода, км.	30,00	8,00	7,00	300,00	1048,00
Себестоимость транспортировки, долл. США /т -км.	0,011	0,009	0,009	0,007	0,006
Стоимость транспортировки по трубопроводу, долл. США/т	0,34	0,07	0,06	1,95	6,29
Переменные затраты для транспортировки нефти, долл. США/т	0,26	0,05	0,05	1,48	4,78
Себестоимость нефти на начальном пункте транспортировки, долл. США	17,50	17,50	17,65	17,71	17,71
Расчетная цена нефти на конечном пункте транспортировки, долл. США	25,19	25,19	25,25	21,63	37,12
Средний объем перекачиваемой нефти, т/сут.	1666,32	1874,61	9025,90	35409,30	69430,00
Нормативные расчетные потери нефти при транспортировке (1,5%) в долл. США	440,60	492,84	2392,68	9799,83	20932,12
Среднесуточные потери от простоя трубопровода, долл. США.	12244,29	13897,16	66098,52	112289,95	1221800,56

¹ ЦНСП – центральный нефтесборный пункт, НТП – нефтетоварный парк.

Потери от простоя магистральных и местных нефтепроводов в десятки раз превышают затраты на передислокацию технологических звеньев (таблица 3) и прямые затраты на выполнение восстановительных работ. Поэтому, рекомендуется проводить восстановление этих объектов максимально быстро, с максимальной интенсивностью выполнения работ.

Потери от простоя внутрипромысловых трубопроводов сопоставимы с затратами на передислокацию машин и механизмов к месту работ. Выполнение работ на нефтепроводах месторождение (м.) Бай-хасан - ЦНСП и м. Киркук ЦНСП, можно организовать выполнение работ не с максимальной интенсивностью, а исходя из минимума суммарных потерь нефтяной компании.

Одной из иллюстраций правильности авторских решений может являться график определения оптимальных сроков и инвестиционных затрат при выполнении работ при восстановлении внутрипромыслового трубопровода с месторождения Бай-хасан до Центрального нефтесборного пункта (ЦНСП) в районе г. Киркук (рис. 4).

Внедрение в практику данного механизма управления инвестициями, позволит оптимизировать инвестиционные затраты. Крупненный расчет общего эффекта от предложенных мероприятий может быть определен по малым восстанавливаемым и планируемым к восстановлению объектам, число которых в Ираке составляет около 600. Полученная величина в 60 млн. долл. США составляет около 3,5 % от всех средств, затраченных на восстановление всех объектов нефтяной промышленности Ирака с 2003 по 2008 годы.

Литература

1. Махди Д.С., Котов Д.В. Управление инвестициями при

Таблица 5. Потери от простоя нефтепровода, долл. США

Показатель	Сутки	м. Бай-хасан - ЦНСП	м. Киркук - ЦНСП	ЦНСП - НТП, Киркук	Киркук-Багдад	Киркук - Джейран
Неустрашимые потери от простоя нефтепровода, долл. США	1-6	85710	97280	462690	786030	8552604
Дополнительные потери за 8-е и последующие сутки восстановления, долл. США	7	12244	13897	66099	112290	1221801
	8	24489	27794	132197	224580	2443601
	9	36733	41691	198296	336870	3665402
	10	48977	55589	264394	449160	4887202
	11	61221	69486	330493	561450	6109003
	12	73466	83383	396591	673740	7330803
	13	85710	97280	462690	786030	8552604
	14	97954	111177	528788	898320	9774404
	15	110199	125074	594887	1010610	10996205

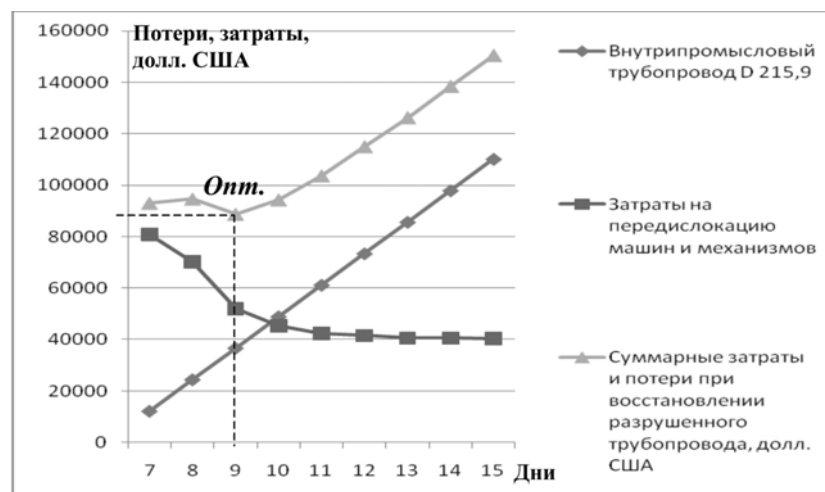


Рис. 4. Определение оптимальной интенсивности, сроков выполнения восстановительных работ и инвестиционных затрат на нефтепроводе м. Бай-хасан – ЦНСП

восстановлению нефтедобывающей промышленности республики Ирак. //Современные проблемы экономической теории и практики: межвузовский сб. науч. тр. /редкол.: Л.И. Ванчухина и др.: под общ. ред.

проф. Л.И. Ванчухиной и Ю.А. Фролова. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009. – Вып. 10.

2. Махди Д.С. Об особенностях, факторах и резервах оптимизации затрат на восстановление разрушенных войной

объектов нефтяной промышленности Ирака // Журнал (Экономика и управление): Уфа, 2008, №5. – С. 51-52.

Карпов В.Г., Махди Д.С. Урупнение и детализация моделей организации работ по восстановлению и ремонту сооружений// Международная научно-практическая конференция «Актуальные вопросы экономики топливно-энергетического комплекса»: межвуз. сб. науч. тр. междунар.науч.-практ. конф.-Вып.1. / Ред. кол.: А.М.-Фаттахов и др. – Уфа: УГНТУ, 2008. – С. 215-217.

Ссылки

¹ Примечание – расчетная цена нефти на конечном пункте (Джейхан) определяется как себестоимость нефти на конечном пункте и сумма выплат в пользу Северной нефтяной компании по нормативам 2008 г., зависящая от цены на нефть, принятой на уровне 188 долл. США/т.

Принимается, что нефть по нефтепроводу Киркук-Багдад поступает для внутреннего потребления, ее цена определяется как сумма себестоимости и нормативной прибыли – 10 % от себестоимости.

Нефть с месторождений Киркук и Бай-хасан поступает долях 50/50 для внутреннего потребления и на экспорт. Расчетная цена на конечном пункте НТП рассчитана в соответствующей пропорции.

Модель управления инновационным развитием промышленных предприятий

Гумерова Лилия Рашитовна, аспирант кафедры «Управление инновациями и инновационной деятельностью» ГОУ ВПО «БАГСУ»
Тел.: 8 917 40 41 568

Статья посвящена вопросам инновационного развития промышленных предприятий. Представлена современная модель инновационного развития промышленных предприятий, раскрывающая как возможности инновационного развития промышленных предприятий, так и степень их использования с учетом неопределенности и риска. Сформирована система показателей для оценки уровня инновационного развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: модель управления инновационным развитием; системный подход; промышленные предприятия; управление инновационным развитием; оценка инновационного развития; инновационный потенциал; инновационный риск; инновационная активность

Management of innovative processes in the company

Gumerova Lilia Rashitovna

This article is devoted to the innovative development of the industrial enterprises. Is submitted the modern model of innovative development of the industrial enterprises, opening both possibilities of innovative development of the industrial enterprises, and degree of their use with the account the uncertainty and risk. Is submitted the system of indicators for an estimation of level of innovative development of the industrial enterprises.

Keywords: model of management of innovative development; the system approach; the industrial enterprises; management of innovative development; an estimation of innovative development; innovative potential; innovative risk; innovative activity

Исследования особенностей инновационного развития экономик разных стран определили наличие большого количества моделей, используемых на разных уровнях. Всесторонний анализ показал, что нет модели управления инновационным развитием предприятия, которая соответствовала бы особенностям развития российской экономики. Исходя из этого, представляется целесообразным формирование новой модели управления инновационным развитием промышленных предприятий, построенной на целостной, системной оценке ее результатов, специфике формирования и использования инновационного потенциала, инновационной активности промышленных предприятий Российской Федерации и предотвращения возникающих инновационных рисков. Модель управления инновационным развитием промышленных предприятий должна быть простой в применении, соответствовать принципам достоверности, надежности, диалектики и обладать свойствами трансформации.

В основу модели управления инновационным развитием промышленных предприятий положены следующие основные предпосылки.

1. Сознательный выбор данной модели был обусловлен создавшейся ситуацией в экономике: глобализацией, сменой технологического уклада, возросшими потребностями населения и ограничением ресурсов.

2. Достижения научно-технического прогресса открыли новые возможности применения более совершенных действий, позволяющих использовать различные сочетания имеющихся в распоряжении возможностей при получении максимального эффекта.

3. Построение теоретико-методологических положений и методического инструментария с позиции системного подхода, раскрывающего взаимосвязь и взаимовлияние характеристик инновационного развития.

К основным принципам, на которых базируется данная модель инновационного развития, относятся:

1) принцип диалектики (системный подход; динамический подход; принцип проявления необходимости и случайности и т.д.) раскрывают сущность явлений, их причинно-следственные связи и показывают развитие процессов во времени;

2) принцип управляемости – достижение поставленных целей требует четко скоординированных действий по уменьшению отклонений от выбранного курса при переходе из одного состояния в качественно другое;

3) принцип процессного подхода рассматривает цепь непрерывных взаимосвязанных действий;

4) принцип цели позволяет точно определить методы ее достижения, сократить затраты за счет отказа от ненужных действий в процессе управления;

5) принцип оптимизации – эффективность и перспективность инновационного развития достигается оптимизацией его целей, системы менеджмента и других параметров;

6) принцип роли понятийного аппарата заключается в расстановке акцентов при исследовании инновационного развития промышленных предприятий;

7) принцип минимальной существенной достаточности – количество компонентов инновационной системы, определяющих ее

размер, связей системы с внешней средой должно быть минимальным, но достаточным для реализации поставленных целей;

8) принцип необходимого разнообразия – в силу сложности и множественности описания инновационного развития следует учитывать различные показатели, влияющие на инновационные процессы на промышленных предприятиях, и соблюдать их рациональное соотношение;

9) принцип функциональной декомпозиции – это способ моделирования типовой ситуации, когда любое действие, операция, функция могут быть разбиты (декомпозированы) на более простые действия, операции, функции;

10) принцип количественной определенности предполагает количественное выражение: параметров и условий обеспечения сопоставимости,

связей между компонентами системы, степени риска.

В основе представленной модели управления инновационным развитием промышленных предприятий лежит системный подход, обеспечивающий подробный анализ и совершенствование процессов управления инновациями. Системный подход – методология исследования объектов как системы. В современных условиях объектами могут быть любые производительные структуры как реального сектора экономики, так и сферы услуг.

Представленная модель состоит из:

- внешнего окружения, включающего вход и выход, связь с внешней средой, обратную связь;

- внешней структуры – совокупности взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта управления на объект, перера-

ботку входа в выход и достижение целей.

В модели управления инновационным развитием промышленных предприятий выделены подсистемы, целенаправленное функционирование которых обеспечивает работоспособность системы в целом: целевая, обеспечивающая, управляющая и управляемая.

Анализ модели управления инновационным развитием промышленных предприятий следует начинать с ее выхода – исследование и оценка состояния инновационного развития. Выход должен отвечать главным требованиям целевой подсистемы: максимальному использованию и развитию инновационного потенциала.

Вход характеризует воздействие внешней среды на инновационное развитие промышленных предприятий, выход – результаты инновационного развития промышленных предприятий, которые в свою очередь воздействуют на внешнюю среду. Внешняя среда – совокупность внешних субъектов и сил (факторов), оказывающих действие на инновационное развитие.

Рассматривая функционирование системы как процесс постоянного непрерывного развития, необходимо отметить, что входом системы являются сформулированные на начальном этапе цели и задачи. От четкости их формулирования зависит эффективность организации управления.

Необходимым условием инновационного роста промышленных предприятий является наличие обратной связи, сигнализирующей о достигнутых результатах. Обратная связь является информационным процессом. На основании полученной информации о результатах инновационного развития идет процесс корректировки управляющего воздействия, и промышленные предприятия работают уже с учетом поправок, получают новые результаты де-

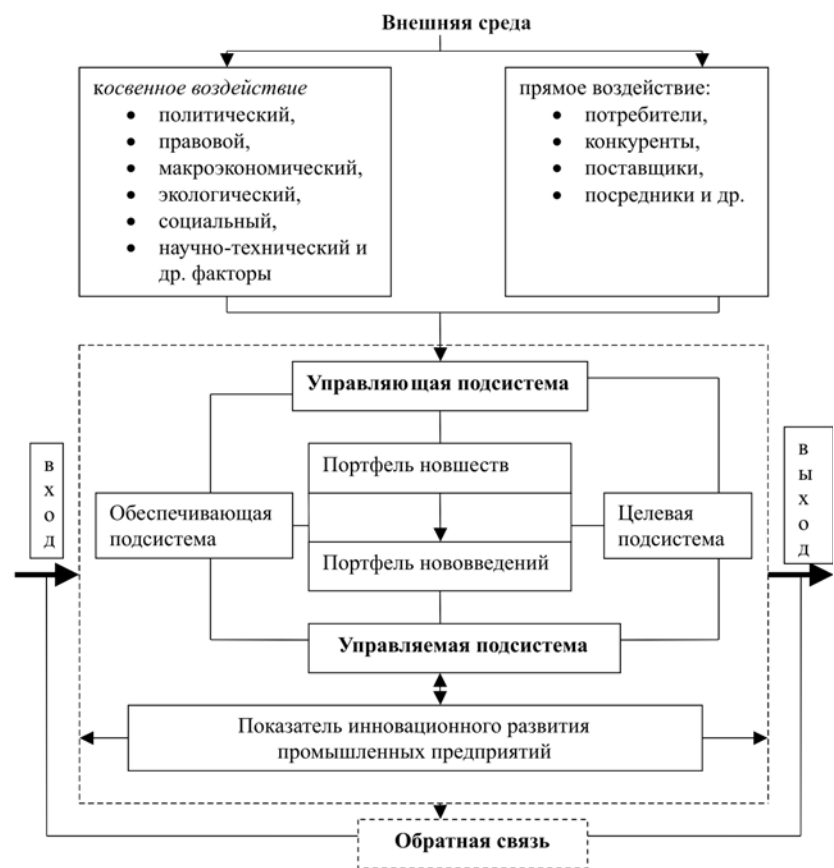


Рис. 1. Модель управления инновационным развитием промышленных предприятий

тельности. В итоге возникает связь, образующая замкнутый контур.

Для экономии средств и сил первоначально необходимо спрогнозировать стратегию выхода, исходя из инновационных возможностей. Этим занимается управляющая подсистема – управляющий орган (государство в лице различных отраслевых министерств и ведомств), функции управления которого составляют: стратегический маркетинг, планирование, организация процессов, учет и контроль, мотивация, регулирование и координация.

Путь от зарождения идеи до ее практического воплощения состоит из десяти шагов, которые можно объединить в три ключевых этапа: генерации и селекции идей; анализа, проверки и апробации выдвинутой идеи; контроля стратегической перспективы нового продукта, коммерциализации инновации, получения и перераспределения прибыли.

Предлагаемая модель инновационного развития промышленных предприятий вписывается в любую организационную структуру промышленного предприятия независимо от его масштабов, вида деятельности, а также численности персонала. В соответствии с этой схемой каждый руководитель имеет возможность определить в отношении инновационного потенциала, объекты, цели и задачи управления, согласовать свои действия, обязанности и подчиненных, уяснить функции и методы управления.

Для оценки и управления инновационным развитием промышленных предприятий авторами предлагается использовать показатель инновационного развития:

$$П_{ин} = ИП + ИР + (1 + ИА), \quad (1)$$

где $П_{ин}$ – показатель инновационного развития промышленного предприятия, в рублях; ИП – инновационный потен-

циал промышленного предприятия, в рублях;

ИА – инновационная активность промышленного предприятия, в долях единицы;

ИР – инновационный риск промышленного предприятия, в долях единицы.

Инновационный потенциал характеризует темп роста реализуемых возможностей предприятия и рассчитывается по формуле:

$$ИП = ФР \times Д_{ин} \times (1 + I_{ост}), \quad (2)$$

где ИП – инновационный потенциал промышленного предприятия, в рублях;

ФР – реальные финансовые ресурсы предприятия, в рублях;

$Д_{ин}$ – доля затрат на инновации в общей величине затрат предприятия, в долях единицы;

$I_{ост}$ – доля незавершенных инноваций на начало отчетного периода, в долях единицы.

Выявление взаимосвязи между основными категориями инновационного процесса позволяет определить уровень инновационного развития предприятия. Каждое промышленное предприятие обладает собственной логикой развития, определяющейся уникальным сочетанием факторов внутренней и внешней среды. Следовательно, содержание развития промышленных предприятий может сильно отличаться. Эти различия обусловлены не только исходным уровнем развития, но и особенностями промышленных предприятий, их производственной структурой и специализацией. Именно поэтому эффективность инновационного развития необходимо оценивать с учетом величины инновационного риска.

Различают множество инновационных рисков. Сведение всех показателей инновационного риска для оценки совокупного риска производится по формуле многомерной средней:

$$ИР = \frac{\sum_{q=1}^m B_{ИР_q} \times \beta_{ИР_q}}{\sum_{q=1}^m \beta_{ИР_q}} \quad (3)$$

где ИР – совокупный инновационный риск промышленного предприятия, в долях единицы;

$B_{ИР_q}$ – балльная характеристика q-го показателя инновационного риска;

t – число показателей, характеризующих инновационный риск;

$\beta_{ИР_q}$ – вес q-го показателя.

Соответственно формуле (3) минимальное значение инновационного риска равно 0, максимальное значение инновационного риска равно 1.

Расчет инновационной активности производится по формуле многомерной средней:

$$ИА = \frac{\sum_{j=1}^k B_{ИА_j} \times \beta_{ИА_j}}{\sum_{j=1}^k \beta_{ИА_j}} \quad (4)$$

где ИА – инновационная активность промышленных предприятий, в долях единицы;

$B_{ИА_j}$ – балльная характеристика j-го показателя инновационной активности промышленных предприятий;

k – число показателей;

$\beta_{ИА_j}$ – вес j-го показателя.

Соответственно формуле (4) минимальное значение инновационной активности равно 0, максимальное значение инновационной активности равно 1.

В зависимости от значения полученного коэффициента промышленные предприятия можно классифицировать следующим образом:

- $0 < ИА \leq 0,25$ – очень низкая инновационная активность;
- $0,25 < ИА \leq 0,5$ – низкая инновационная активность;
- $0,5 < ИА \leq 0,75$ – средняя инновационная активность;
- $0,75 < ИА \leq 1$ – высокая инновационная активность.

Итак, предлагаемая модель оценки показателя инновационного развития отвечает требованиям системности и адекватности и включает следующие этапы:

- 1) выбор факторов для инновационной активности, иннова-

ционного потенциала и инновационного риска, влияющих на инновационное развитие промышленных предприятий в соответствии с принципами минимальной существенной достаточности, необходимого разнообразия и количественной определенности;

2) количественное измерение отдельных показателей;

3) анализ и оценка полученных результатов;

4) сведение инновационной активности, инновационного потенциала и инновационного риска в единый показатель инновационного развития.

Разработанный подход к оценке уровня инновационного развития отличается от существующих:

- всесторонним анализом инновационных процессов;

- способностью адаптации к любой экономической системе (предприятие, отрасль, регион, страна);

- возможностью сравнение различных предприятий, развивающихся в разных регионах, поскольку отсутствует сравнение результатов с эталонным значением показателя;

- использованием при анализе отраслевого, регионального и корпоративного развития, эффективности экономических систем и определением количественных преимуществ одной экономической системы перед другой, так как в предлагаемой методике показатель инновационного развития имеет экономический смысл;

- возможностью изменения количества рассматриваемых факторов;

- разработкой конкретных управленческих мероприятий;

- определением стратегии посредством построения прогноза уровня инновационного развития.

Таким образом, была разработана модель оценки и управ-

ления инновационным развитием промышленных предприятий, основанная на принципах инновационного развития. Данная модель легко адаптируется к российским условиям, универсальна, трансформируема. На основе оценки уровня инновационного развития возможно выработать комплекс мероприятий, обеспечивающий эффективное управление инновационным развитием промышленных предприятий.

Литература

1. Валинурова Л.С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: КНОРУС, 2005.

2. Валинурова Л.С., Гумерова Л.Р. Управление инновационными процессами на предприятиях: проблемы и перспективы. / монография / Л.С. Валинурова, Л.Р. Гумерова: - М.: Издательство «Палеотип», 2009.

Оценка инвестиционного климата муниципальных образований

Ярмухаметов Виль Гиниятович, соискатель кафедры «Управление инновациями и инвестиционной деятельностью ГОУ ВПО «БАГСУ».

Тел.: 89174175534.

В статье рассмотрены существующие методики оценок инвестиционного климата социально-экономических систем, определена этапность оценки инвестиционного климата муниципальных образований, выявлены количественные показатели оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности муниципальных образований, предложена универсальная и трансформируемая методика оценки инвестиционного климата муниципальных образований, учитывающая влияние различных факторов и предоставляющая возможность регулировать инвестиционную деятельность муниципальных образований разными способами в различных комбинациях с определением результатов регулирования.

Ключевые слова: методика; инвестиционный климат; инвестиционная привлекательность; инвестиционная активность; инвестиции; основной капитал; инвестиционный риск; муниципальные образования

In article existing techniques of estimations of an investment climate of social and economic systems are considered, is defined estimations of an investment climate of municipal unions, quantity indicators of an estimation of investment appeal and investment activity of municipal unions are revealed, the universal and transformed technique of an estimation of an investment climate of the municipal unions, considering influence of various factors and giving possibility to regulate investment activity of municipal unions by different ways in various combinations with definition of results of regulation is offered.

Keywords: a technique; an investment climate; investment appeal; investment activity; investments; a fixed capital; investment risk; municipal unions

На сегодняшний день существуют различные методики оценок инвестиционного климата, инвестиционной привлекательности, инвестиционных рисков, инвестиционного потенциала социально-экономических систем. Среди которых можно отметить следующие:

- методика мониторинга социально-политического климата российских территорий аналитиков журнала «Коммерсантъ» (1993 г.);
- обзоры инвестиционной привлекательности экономических районов России агентства «Юниверс», основанные на выведении результирующего показателя регионального предпринимательского риска (1993-1995 гг.);
- анализ инвестиционных особенностей регионов России, осуществленный группой авторов под руководством А. С. Мартынова с использованием программы «Datagraf» (1994 г.);
- работа И. Тихомировой «Инвестиционный климат в России: региональные риски» (1997 г.);
- «Методика оценки инвестиционного климата регионов России» Института экономики РАН (1996 г.);
- «Методика оценки региональных рисков в России», выполненная Institute for Advanced Studies (IAS) по заказу Банка Австрии (1995 г.);
- «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России», ежегодно выполняемый «РА-Эксперт» (1996-2000 гг.);
- «Методика расчетов индексов инвестиционной привлекательности регионов» - результат совместного исследования Экспертного института (Россия) и Центра по изучению России и Восточной Европы Университета Бирмингема (Великобритания, 1996 г.) и ряд других работ.

Вместе с тем на уровне муниципальных образований методика оценки инвестиционного климата как таковая отсутствует.

Инвестиционный климат состоит из инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. При этом ключевым инструментом формирования притока (оттока) капиталобразующих инвестиций является показатель инвестиционной привлекательности муниципальных образований, определяющий решение инвестора о вложении средств. При определении инвестиционной привлекательности муниципальных образований, необходимо также учитывать коммерческие интересы инвестора. Для инвестора важным является доходность вложенного капитала и риски, связанные с этим вложением. Учитывая это, для оценки инвестиционной привлекательности предлагается использовать модель, включающую две составляющие:

- 1) экономическую составляющую, которая оценивает доходность инвестируемых средств;
- 2) рисковую составляющую, которая оценивает совокупный риск, связанный с вложением средств в муниципальное образование.

Экономическая составляющая - это доходность (рентабельность) вложенных средств, она определяется как отношение прибыли или дохода муниципального образования к вложенным средствам.

$$ЭС = П / И$$

где ЭС – экономическая составляющая, инвестиционной привлекательности муниципальных образований, в долях единицы;

П – объем прибыли за анализируемый период, тыс. рублей;

И – инвестиции в основной капитал за анализируемый период, тыс. рублей.

Рисковая составляющая необходима для оценки уровня совокупного риска. При этом важное место в изучении инвестиционной деятельности занимает выявление реальных факторов, способствующих или препятствующих ее осуществлению. Протекание инвестиционных процессов на территории муниципального образования и управление ими органами местного самоуправления происходят под влиянием совокупности разнонаправленных и разнокачественных факторов и условий. Составляющие инвестиционного риска имеют разные размерности, которые приводятся в одну с помощью метода балльных оценок. Каждый рассматриваемый показатель получает оценку в баллах по десятибалльной шкале (1 – значение хорошее, 10 – серьезные проблемы). Для каждой характеристики инвестиционного риска рассчитывается весовая категория по методу расстановки приоритетов.

Сведение всех показателей инвестиционного риска для оценки совокупного риска производится по формуле многомерной средней:

$$PC = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_i \times j_i}{\sum_{i=1}^n j_i},$$

где PC – рискованная составляющая инвестиционной привлекательности муниципального образования, в долях единицы;

Π_i – балльная характеристика i-го показателя инвестиционного риска;

n – число показателей, характеризующих инвестиционный риск;

j_i – вес i-го показателя.

Различают множество инвестиционных рисков. В связи с

этим предлагается система факторов и показателей, определяющих инвестиционный риск (табл. 1). Выбор был сделан из большого многообразия в соответствии с целевыми ориентирами, достаточностью и доступностью расчета.

Рисковая составляющая показывает, какая часть доходов будет потеряна в результате проявления рисков. Поэтому комплексный показатель инвестиционной привлекательности муниципального образования может быть представлен в виде:

$$\text{ПИП} = \text{ЭС} \cdot (1 - \text{РС}) \cdot 100\%,$$

где ПИП – показатель инвестиционной привлекательности, в %;

ЭС – экономическая составляющая, в долях единицы;

РС – рискованная составляющая, в долях единицы.

Показатель инвестиционной привлекательности отражает эффективность инвестиций. Поэтому, на мой взгляд, муниципальные образования в зависимости от показателя инвестиционной привлекательности необходимо делить на 5 групп:

A – характеризуется очень высокой инвестиционной привлекательностью, превышающей нормативное значение в 4 и более раз;

B – характеризуется инвестиционной привлекательностью выше среднего, превышает норматив в более чем 2 раза, но менее чем 4 раза;

C – характеризуется нормативным уровнем инвестиционной привлекательности 10–12%;

D – характеризуется инвестиционной привлекательностью, которая ниже норматива в 2 раза;

E – характеризуется очень низким уровнем инвестиционной привлекательности, ниже норматива более чем в 2 раза.

В соответствии с данной градацией, муниципальные образования классифицируются следующим образом (табл. 2).

Следующим шагом в оценке инвестиционного климата является проведение оценки инвестиционной активности, которая определяется как отношение объема инвестиций в основной капитал текущего периода к объему инвестиций предыдущего периода:

$$\text{ПИА} = I_1 / I_0 \times 100,$$

где ПИА – показатель инвестиционной активности, в %;

I_1 – объем инвестиций в основной капитал текущего периода, тыс. рублей;

I_0 – объем инвестиций в основной капитал предыдущего периода, тыс. рублей.

Полученные данные инвестиционной активности классифицируются следующим образом и отражают насколько интенсивна и динамична инвестиционная деятельность муниципальных образований:

$0 < \text{ПИА} \leq 100\%$ – низкая инвестиционная активность;

$100\% < \text{ПИА} \leq 120\%$ – инвестиционная активность ниже среднего;

$120\% < \text{ПИА} \leq 140\%$ – средняя инвестиционная активность;

$140\% < \text{ПИА} \leq 160\%$ – инвестиционная активность выше среднего;

$\text{ПИА} > 160\%$ – высокая инвестиционная активность.

Таким образом, методика оценки инвестиционного климата отвечает требованиям системности и адекватности и включает следующие этапы:

1) выбор факторов для инвестиционной привлекательности, влияющих на развитие инвестиционной деятельности муниципальных образований в соответствии с принципами минимальной существенной достаточности, необходимого разнообразия и количественной определенности;

2) количественное измерение инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности;

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 1

Расчет показателей, оценивающих инвестиционные риски

Показатели, отражающие воздействие конкретного фактора	Формирование показателя
	Политический фактор
Стабильность местных органов власти	Количество смен органов местного самоуправления за год
	Инфраструктурный фактор
Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог	Отношение автомобильных дорог с твердым покрытием к общей протяженности автомобильных дорог
Грузооборот транспорта общего пользования в среднем на душу населения	Отношение грузооборота транспорта общего пользования на численность населения
	Институциональный фактор
Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий	Отношение среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых предприятий к среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий муниципальных образований
Доля продукции, произведенной малыми предприятиями, в общем объеме отгруженных товаров	Отношение объема продукции, произведенной малыми предприятиями, к объему отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами
Динамика расходов местного бюджета на поддержку и развитие малого предпринимательства	Отношение расходов местного бюджета на поддержку и развитие малого предпринимательства в текущем году к расходам местного бюджета на поддержку и развитие малого предпринимательства в предыдущем году
	Информационный фактор
Динамика персональных компьютеров в организациях	Отношение числа персональных компьютеров в организациях в текущем году к числу персональных компьютеров в организациях в предыдущем году
	Производственный фактор
Динамика объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами	Отношение объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами текущего года к объему отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами предыдущего года
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами на душу населения	Отношение объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами к численности населения в муниципальном образовании
Степень износа основных фондов	Отношение начисленной амортизации к первоначальной стоимости
Продукция сельского хозяйства на душу населения	Отношение продукции сельского хозяйства к численности населения в муниципальном образовании
Площадь земельных участков, предоставленных для строительства на душу населения	Отношение площади земельных участков, предоставленных для строительства, к численности населения в муниципальном образовании
Общая площадь жилых помещений, приходящая в среднем на одного жителя	Отношение общей площади жилых помещений к численности населения в муниципальном образовании
	Инновационный фактор
Удельный вес организаций, занимавшихся инновационной деятельностью в общем числе обслеваемых организаций	Отношение числа организаций, занимавшихся инновационной деятельностью, к общему числу организаций
Динамика объема инновационных товаров, работ и услуг организаций, осуществляющих технологические инновации	Отношение инновационных товаров, работ и услуг организаций, осуществляющих технологические инновации, текущего года к объему инновационных товаров, работ и услуг организаций, осуществляющих технологические инновации, предыдущего года
	Инвестиционный фактор
Объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на душу населения	Отношение объема инвестиций в основной капитал на численность населения
Доля расходов местного бюджета, формируемых в рамках программ, в общем объеме расходов (без учета субвенций на исполнение делегируемых полномочий)	Отношение расходов местного бюджета, формируемых в рамках программ, к общему объему расходов (без учета субвенций на исполнение делегируемых полномочий)
Доля расходов местного бюджета на капитальные вложения от общего объема расходов местного бюджета	Отношение расходов местного бюджета на капитальные вложения к общему объему расходов местного бюджета
	Финансовый фактор
Доля собственных доходов муниципального образования в общем объеме доходов	Отношение собственных доходов муниципального образования к общему объему доходов
Удельный вес убыточных организаций	Отношение числа убыточных организаций к общему числу организаций
	Кадровый фактор
Уровень зарплат в муниципальном образовании	Отношение среднемесячной заработной платы работников к величине прожиточного минимума
Уровень безработицы	Данные статистики
	Потребительский фактор
Рост потребления	Отношение текущего объема потребления к предыдущему
	Социальный фактор
Индекс превышения среднедушевого оборота розничной торговли и объема платных услуг относительно прожиточного минимума	Данные статистики
Среднедушевые денежные доходы населения	Данные статистики
	Экологический фактор
Объем выбросов в атмосферу	По статистическим данным
Объем сброса загрязненных сточных вод	По статистическим данным
Уровень экологической и напряженности в отрасли	Определяется по уровню обезвреживания вредных отходов производств
	Макроэкономический фактор
Динамика инфляции	Отношение текущей инфляции к инфляции в предыдущем периоде
	Криминогенный фактор
Число преступлений, совершенных лицами, в отношении которых внесены обвинительные приговоры, вступившие в законную силу на 1000 человек	Отношение числа преступлений, совершенных лицами, в отношении которых внесены обвинительные приговоры, вступившие в законную силу на численность населения
Доля преступлений, совершенных несовершеннолетними или при их соучастии, в общем числе зарегистрированных преступлений	Отношение числа преступлений, совершенных несовершеннолетними или при их соучастии, в общем числе зарегистрированных преступлений

Таблица 2. Классификация муниципальных образований по инвестиционной привлекательности

Характеристика муниципального образования	Значение показателя инвестиционной привлекательности
Муниципальные образования с высокой инвестиционной привлекательностью. Экономика устойчива к кризисам, с диверсифицированной структурой производства, развитой инфраструктурой, устойчивым законодательством, квалифицированным кадровым потенциалом. Относительно благоприятные экологическая и криминогенная ситуации	Более 40%
Муниципальные образования с инвестиционной привлекательностью выше среднего. Высокий уровень производства, возможные отклонения определяются социально-политическими факторами	От 20% до 40%
Муниципальные образования со средней инвестиционной привлекательностью, для которых характерно стабильное развитие социально-экономической сферы	От 10% до 20%
Муниципальные образования с инвестиционной привлекательностью ниже среднего, ранее отличавшиеся высоким уровнем производства, но в настоящее время их жизнь зависит от целенаправленности государственной поддержки	От 5% до 10%
Муниципальные образования с низкой инвестиционной привлекательностью. Значительный спад производства. Государственная поддержка необходима в целях замедления темпов снижения экономики и социальной сферы	Менее 5%

3) анализ и оценка полученных результатов.

Разработанный подход к оценке инвестиционного климата муниципальных образований отличается от существующих:

- всесторонним анализом инвестиционных процессов;
- способностью адаптации к любой экономической системе (предприятие, отрасль, регион, страна и т.д.);

– возможностью сравнения различных муниципальных образований, развивающихся в разных регионах, поскольку отсутствует сравнение результатов с эталонным значением показателей;

– использованием при анализе отраслевого, регионального, муниципального и корпоративного развития, эффективности экономических систем и определением коли-

чественных преимуществ одной экономической системы перед другой, так как в предлагаемой методике показатели имеют экономический смысл;

- возможностью изменения количества рассматриваемых факторов;
- разработкой конкретных управленческих мероприятий.

Предложенная методика оценки инвестиционного климата основана на оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности и учитывает влияние различных факторов, дает возможность регулировать инвестиционную деятельность муниципальных образований разными способами и методами в различных комбинациях с определением результатов регулирования. Данная методика легко адаптируется к российским условиям, универсальна, трансформируема.

Список литературы

1. Валинурова Л. С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. – М.: КНОРУС, 2005. – 384 с.
2. Статистический ежегодник. Республика Башкортостан : Статистический сборник. В 2 ч. Ч. 1 / Башкортостанстат. – Уфа, 2008. – 212 с.
3. Статистический ежегодник. Республика Башкортостан : Статистический сборник. В 2 ч. Ч. 2 / Башкортостанстат. – Уфа, 2008. – 240 с.

Первый европейский опыт строительства объектов дорожной инфраструктуры на основе модели государственно-частного партнерства

Папырин Дмитрий Владимирович,
аспирант Институт экономики РАН
Тел: 8 910 473 92 74
e-mail: d.papyrin@mail.ru

В настоящей статье приводится исследование первого опыта строительства объектов дорожной инфраструктуры на базе модели государственно-частного партнерства, получившей широкое распространение по всему миру. Также приводятся примеры пилотных проектов, осуществленных в Европе во второй половине XX века. В статье будут рассмотрены сильные и слабые стороны этих проектов, причины их нежизнеспособности и ошибки, допущенные при их подготовке.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, ГЧП, дорожная инфраструктура, инфраструктура, строительство платных автомобильных дорог.

Public-private partnership, PPP, road infrastructure, infrastructure, construction of toll roads

In the present article research of the first experience of building of objects of a road infrastructure on the basis of the model of state-private partnership which were widely adopted worldwide is resulted. Also examples of the pilot projects which have been carried out in Europe in second half of the XX-th century are resulted. In article the reasons of their frailty and the errors admitted by their preparation will be considered strong and weak the parties of these projects.

Keywords: state-private partnership, a road infrastructure, an infrastructure, building of paid highways.

Модель государственно-частного партнерства широко применяется в сфере строительства дорожной инфраструктуры, как в Европе, так и в США и Азии. Широкое распространение применения данной модели обусловлено тем, что она позволяет удовлетворить интересы, как государства, так и частного сектора в области дорожной инфраструктуры, не создавая рисков появления сетевых монополий в одной из наиболее важных для функционирования государства отраслей, какие возникали бы при приватизации транспортных сетей. Кроме того, развитие транспортных сетей необходимо и частному сектору в целях развития перевозок товаров и пассажиров.

Однако проекты, основанные на базе государственно-частного партнерства, не всегда были удачными, что было обусловлено некорректной оценкой и распределением рисков.

Испания и Франция стали пионерами в использовании модели государственно-частного партнерства (ГЧП) в развитии платных автомагистралей в Европе. Испания начал привлекать концессионеров на строительство своей дорожной сети в 1960-х годах, в то время как дорожные концессии во Франции стали использоваться только в 1970-х. Эти концессии привлекали частные источники финансирования, высвобождая государственные средства для использования на других проектах. Концессионерами становились, как правило, консорциумы, состоящие из строительных компаний и банков.

Однако деятельность партнерств прекратилась в обеих странах в связи с нефтяным кризисом в середине 1970-х годов. Сильная зависимость этих стран от цен на нефть сказалась на замедлении объема транспортных перевозок. Во Франции эта ситуация еще более усугублялась нарушением правительством установленной политики, предусматривавшей возможность концессионера устанавливать свои собственные ставки платы за проезд в течение первоначального периода эксплуатации. Вместо этого Министерство финансов надеялось сдержать инфляцию путем ограничения темпов роста платы за проезд на платных дорогах, а в 1975 году объявило о том, что оно само будет регулировать сбор платы за проезд на дорогах, финансируемых за счет частных средств. Четыре концессионера подали в суд на правительство за нарушение условий договора, но в конечном итоге потеряли свои активы. Социалистическое правительство Франсуа Миттерана в конечном итоге взяло на себя три из четырех концессионных проектов, отдав их существующим государственным компаниям по сбору платы за проезд и ввело систему перекрестного субсидирования при создании нового государственного учреждения Дороги Франции (Autoroutes de France) в 1981 году.

В Испании правительство приняло меры по регулированию бюджетного дисбаланса, вызванного нефтяным кризисом, позволив концессионерам повысить уровень платы за проезд в соответствии с установленной формулой, а также расширило условия некоторых концессионных договоров. Правительство приняло на себя управление тремя концессионными компаниями, испытывавшими наиболее серьезные трудности, а две другие вошли в состав более сильной компании в оплату за более высокий уровень сбора

платы и продление контракта. Правительство помогло концессионерам рефинансировать самые тяжелые иностранные займы для снижения валютных рисков, а затем в 1990 году пересмотрело свою формулу по определению платы за проезд, привязав ее непосредственно к индексу потребительских цен. Семь из 12 первых концессий в Испании существуют до сих пор, а ряд испанских фирм, участвовавших в этих экспериментах, сегодня применяют свой опыт для развития глобально-го партнерства.

В 1980-х годах Великобритания стала ведущим европейским инициатором в области использования ГЧП при развитии транспортной инфраструктуры. В 1981 году консервативное правительство издало Закон Райли, который определял момент вхождения частного участника в проект как тот момент, когда выгоды от такого влияния перевешивают затраты. В противодействие этого закона, в Департамент Транспорта обратилась группа крупных строительных фирм, которые предложили участие частных инвесто-

ров в строительстве моста через Темзу для облегчения движения по автомагистрали M25, перегруженной трассы к востоку от Лондона. К тому моменту на автомагистрали M25 уже существовали платные туннели, и подрядчик предложил схему, которая включала в себя передачу права эксплуатации туннелей, а также права взимать плату за проезд частному концессионеру в обмен на право построить новый мост. Учитывая недавние достижения в области строительства подвесных мостов, британские подрядчики были уверены в том, что концепция будет работать.

Британские власти провели два одновременных тендера по проекту, один с использованием подхода традиционных государственных закупок, а другой на концессионной основе DBFO (Design, Build, Finance and Operate). Это позволило им сравнить стоимость обоих вариантов, а их выводы убедили правительство в том, что использование концессии значительно экономит государственные средства. Департамент транспорта объявил побе-

дителем тендера Dartford River Crossing Ltd в октябре 1986 года. Как и во Франции и в Испании, в состав концессионной компании входила строительная компания Trafalgar House, поддерживаемая группой финансовых институтов. Строительство началось в августе 1988 года и новый 2,8-километровый мост открылся через три года в конце октября 1991 года. Плата за проезд была твердой. Успех проекта способствовал немалому интересу в подобных проектах, как в Великобритании, так и в других Европейских странах.

В результате реализации этого и последующих концессионных проектов британские законодатели предприняли попытки закрепить правовую основу государственно-частных партнерств, приняв Новый закон о дорогах и улицах (New Roads and Streets Work Act) в 1991 году. Этот закон создал правовую основу для строительства дорог на основе концессий при участии Дорожного Агентства и право концессионеров взимать сборы. Затем в 1992 году правительство Тэтчер приняло Частную финансовую инициативу (Public Finance Initiative - PFI) в качестве основной концепции строительства инфраструктуры всех типов, вытесняя действовавшую практику государственных закупок.

Первым крупным, хоть и неудачным, проектом ГЧП в Восточной Европе можно считать проект строительства автомагистрали M1-M15 в Венгрии.

Этот случай свидетельствует о трудностях переноса абсолютного объема поступлений и риска на частного концессионера, даже для двух высокоприоритетных секций автомагистралей, являющейся частью Трансеевропейской сети. Он также выявляет риски, которым подвержены ГЧП-проекты в отсутствие политической поддержки частного сектора и системы установления сборов.

История: Государственное финансирование проекта было

Автомагистраль M1-M15, Венгрия

Предмет исследования / Страна	автомагистрали M1-M15 - Венгрия
Обоснование / Цели ГЧП	Строительство двух высокоприоритетных секций автомагистрали, являющейся частью трансеевропейской сети
Участники ГЧП	ELMKA Rt. Министерство транспорта, ЕБРР и другие кредиторы
Финансовая структура	кредиты со стороны частных и национальных банков; срок погашения - 14 лет
Поддержка ЕС	поддержка ЕБРР
Контракт между Сторонами	Соглашение концессии (DBFO)
Распределение рисков	Риски, главным образом, лежат на частном партнере
Институциональная / управленческая структура	государственная поддержка
Тарифы	концессионер вправе установить первоначальный тариф (сбор)
Сильные стороны	Предпринята попытка добиться повышения эффективности частного сектора и стимулов для проектирования, строительства и эксплуатации автомагистрали
Слабые стороны	Переоцененный прогноз трафика и неадекватные критерии тендера

невозможно в виду большого государственного долга, поэтому было необходимо применение механизма ГЧП для строительства 57 км новых автомагистралей с финансирования без права регресса. Кроме того, предполагалось, что ГЧП будет способствовать более быстрой реализации (в т.ч. раннему финансовому закрытию) проекта по сравнению с обычным государственным финансированием. Также использование ГЧП давало возможность рассчитывать на более длительный срок погашения долга, чем если бы правительство Венгрии того периода выступало самостоятельным заемщиком либо в качестве гаранта проектной компании.

В проект входило проектирование, финансирование, строительство, эксплуатация и передача (35 лет после вступления в силу концессионного соглашения) 43 км автомагистрали от города Дьер до австрийской границы (M1) и 14 км автомагистрали, соединяющей M1 с Братиславой (M15). Эта сеть предполагала полуоткрытую систему сбора платы с одним основным местом сборы пошлины за проезд и пятью станциями на трех развязках. Альтернативная бесплатная дорога должна была оставаться неисправленной. Объем перевозок по бесплатной дороге прогнозировался в размере 25,000 AADT (среднегодовой суточный показатель движения), 70 % которого должны были составлять международных перевозки и 60% - коммерческие. Все коммерческие риски лежали полностью на частном инвесторе.

В отличие от других проектов строительства автомагистралей в Венгрии, поддержка со стороны государства по данному проекту ограничивалась первоначальным проектированием и предоставлением площадки для строительства, чья стоимость должна была быть возмещена в виде прибыли. Концессионер имел право уста-

новить первоначальный тариф (сбор) исходя из максимального уровня доходов. Экономическое обоснование проекта во многом основывалось на экономии времени пользователей (по оценкам, на 20 минут на всю дорогу). Существенных рисков строительства не было, так как местность была плоская, а требования строительства специальных сооружений отсутствовали.

Особенности ГЧП-проекта: Основными сторонами по проекту были Бюро концессионных автомагистралей, учрежденное Министерством транспорта в 1991 г., и ELMKA, Rt., частная компания, включающая международных подрядчиков и оператора по дорожным сборам. Частная сторона обеспечивала 19% необходимого объема финансирования в форме акций и средств акционеров. Кроме того, был привлечен кредит в 329 млн. евро, организованный Национальным банком Парижа (BNP) совместно с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), и синдикатом из 11 коммерческих банков. Срок кредита - 14 лет. В то время это был самый длинный срок погашения кредита, обеспеченного венгерский государственным или частным заемщиком. Оставшаяся часть финансирования (81 %), составлявшая 12000 миллионов форинтов (венгерская валюта), была организована и предоставлена ЕБРР совместно с венгерскими коммерческими банками и страховыми компаниями.

Процесс реализации проекта ГЧП: Разрешение на проектирование и строительство было получено в Бюро концессионных автомагистралей до начала тендера. Заранее была приобретена и оплачена за счет государства площадка под строительство. Тендер, состоящий из двух частей, был запущен в 1992 году (в соответствии с Законом о концессиях (No.XVI), утвержденном в 1991 году). Четыре консорциума прошли предварительную квалифика-

цию в августе 1992 года. Два лучших предложения в январе 1993 года. Концессионный договор с победителем был заключен в апреле 1993 года, а вступил в силу в январе 1994 года. Основным критерием тендера был Уровень тарифа, устанавливаемый концессионером, при условии выполнения технических и финансовых критериев, указанных в тендерной документации. Строительство продолжалось 2 года и в январе 1996 года автомагистраль M1 открылась для движения.

Опыт использования: Объем перевозок в первый год коммерческой эксплуатации составил 6350 AADT, 46% первоначальных расчетов, и общий объем прибыли ELMKA был на 50% ниже прогнозируемой величины. Это свидетельствовало о значительной утечке многих транспортных средств на бесплатный альтернативный маршрут.

Кроме того, был снижен общий объем пассажирских перевозок в связи с развитием крупных торговых центров в Венгрии, устранив необходимость для трансграничных поездок. Также задержки на границе, которые составляли для некоторых пользователей от 8 до 10 часов или дольше, снизили очевидные преимущества экономии времени, изначально предполагаемые проектом.

В 1996 году было начато разбирательство в отношении ELMKA, инициированное среди прочих Автомобильным клубом Венгрии, оспаривавшим справедливость установленного уровня платы за проезд. Суд постановил, что уровень платы за проезд не соответствовал уровню предоставляемых услуг. В связи с этим, кредиторы приостановили выдачу кредита на проект M15, и строительство было приостановлено. ELMKA столкнулся с серьезным кризисом ликвидности и в 1998 году был объявлен банкротом.

После избрания нового правительства, концессия была передана специальной государ-



Схема ГЧП-проекта строительства автомагистрали М1-М15

ственной компании в 1999 году, а Венгерская Республика взяла на себя обязательств по обслуживанию долга с января 2003 года. Кредит был реструктурирован, чтобы увеличить общий срок погашения до 20 лет, снизить процентную ставку интерес и сократить сумму невыплаченного долга.

Другие дорожные проекты Венгрии: Бюро концессионных автомагистралей впоследствии инициировал тендеры для других автомагистралей Венгрии, включая М5, М3 и М7. Анализ ТЭО проектов показали, что, в отличие от ситуации с автомагистралью М1-М15, автономное финансирование со стороны частного сектора не-

возможно и необходимы механизмы поддержания объема перевозок. Тендерная процедура на заключение концессионного договора строительства автомагистрали М3 была отменена в 1995 году, и проект был реализован с помощью специальной государственной компании. Проект был полностью профинансирован за счет средств государства. Кредит ЕИБ первоначально составлял 50% от стоимости проекта, но впоследствии был отменен.

Извлеченные уроки:

- Несмотря на высокую экономическую и политическую значимость этого проекта в то время, жизнеспособность ГЧП-проекта была подорвана эконо-

микой, которая на практике не была способна подтвердить оптимистичных прогнозов движения.

- Показатели объема перевозок считаются сложно прогнозируемыми, особенно тогда, когда в распоряжении пользователей имеются альтернативные виды транспорта или коридоры.

- Оптимизму в прогнозировании объема перевозок способствовали тендерные критерии, отдававшие предпочтение максимально низкому тарифу и независимому частному инвестору.

- Проект строительства автомагистрали М1-М15 наглядно продемонстрировал опасность, которой подвержены все участники проекта, если коммерческий риск полностью переносится на частного партнера.

- Существует широкий спектр механизмов сбора платы за проезд (плата за эксплуатационную готовность, скрытые платежи (shadow toll), т.д.), способствующих использованию механизма ГЧП в дорожном строительстве.

- Банкротство концессионера может привести к повторной национализации.

Движущие силы и стадии экономического развития региона

Ивашкова Татьяна Константиновна,
ст. преподаватель кафедры экономичес-
кой теории Чувашского государ-
ственного университета
Тел.: 8(8352)58-41-98
E-mail: tki4@rambler.ru

В статье рассмотрены стадии эконо-
мического развития региона, которые,
в свою очередь, классифицируются на
4 типа и рассматриваются каждая в
отдельности.

Ключевые слова: движущие силы раз-
вития экономики, стадии экономичес-
кого развития, факторная стадия раз-
вития экономики, инвестиционная ста-
дия развития экономики, прогрессив-
ное развитие, инновационная стадия
развития экономики.

In the article are examined the stages of
the economic development of region,
which, in turn, are classified to 4 types
and they are examined each individually.

The keywords: the motive power of the
development of economy, stage of
economic development, the factor stage
of economic development, the investment
stage of economic development,
progressive development, the innovation
stage of economic development.

Для теоретического обоснования степени «стационарности» и «мобильности» своего набора факторов развития каждой регио-
нальной территории могут быть использованы общие принципы и
подходы, разработанные М. Портером, для анализа истоков и ди-
намики международной конкурентоспособности в условиях расту-
щей глобализации экономической деятельности.

Он выделил четыре вида движущих сил, определяющих стадии
развития экономики, - это факторы производства, инвестиции,
инновации и богатство. В соответствии с этими факторами могут
быть рассмотрены условия и особенности каждой стадии, опре-
деляющие экономическое развитие региона в отдельные периоды
времени (рис. 1).

На факторной стадии развития экономической системы все
успешные отрасли и предприятия региона получают свои преиму-
щества из базисных факторов производства, независимо от того,
природные ли это ресурсы, имеющаяся ли в изобилии квалифи-
цированная рабочая сила. На этой стадии развития благоприятны
только факторные условия, основной движущей силой экономики
являются базовые факторы. Такой источник развития резко огра-
ничивает состав успешных отраслей и предприятий в экономи-
ческой системе региона. Предприятия на данной территории име-
ют преимущества за счет низкой цены в отраслях, которые требу-
ют недорогостоящей или широкодоступной технологии. Новая
технология преимущественно не создается, а приобретает.

Региональная экономика на этой стадии чувствительна к коле-
баниям мирового рынка и курсов валют, воздействующих на спрос
и относительные цены. Она также уязвима к потере факторного
преимущества другим регионам и странам.

На факторной стадии развития сегодня находятся почти все
регионы добывающие природные ресурсы. Обладание природны-
ми ресурсами в условиях положительной конъюнктуры на боль-
шинство их видов обеспечивает высокий доход на душу населения
региона в течение продолжительного периода времени.

В целом факторная экономика имеет слабую базу для непре-
рывного роста производства в регионе.

На инвестиционной стадии развития экономической системы
все успешные отрасли и предприятия региона получают свои пре-
имущества на основе способности региона и его предприятий к
интенсивному инвестированию. Предприятия инвестируют в стро-
ительство современных, эффективных и часто крупных предприя-
тий, оснащенных лучшей доступной за счет инвестиций на глобаль-
ных рынках технологий. В результате в экономической системе
региона значительно расширяется число успешных

Рис. 1. Последовательность стадий и состав факторов разви-
тия экономической системы региона.

предприятий в высокотехнологических отраслях промышлен-
ности. При этом возможно, что доступная на основе инвестиций
технология на поколение отстает от мировых лидеров. Однако эта
технология на основе инвестиций получает дальнейшее улучше-
ние. Таким образом, необходимым и достаточным условием пе-
рехода от факторной стадии развития экономической системы к
инвестиционной является способность промышленности региона



Рис. 2. Последовательность стадий и состав факторов развития экономической системы региона

впитывать и улучшать передовую технологию. Регион и его экономические единицы на инвестиционной стадии инвестируют в совершенствование факторов из базисных в более развитые и создание современной инфраструктуры. Инвестиции направляются также в развитие трудовых ресурсов, на подготовку более квалифицированных рабочих, инженерно-технического и технологического персонала, а также в учреждения образования, научных исследований и проектных разработок.

Характерной чертой экономической системы региона на инвестиционной стадии развития является: расширение каналов сбыта продукции собственных экономических единиц региона; увеличение прямых связей с потребителями; усиление внутрирегиональной конкуренции, что заставляет предприятиям непрерывно инвестировать с тем, чтобы снижать издержки, улучшать качество продукции, вводить новые модели и модернизировать процессы.

На этой стадии развития технологические процессы близки к уникальным, однако новые уникальные продукты и процессы составляют очень незначительную долю. Значительная доля факторов развития относятся к общим. Однако спектр успешных отраслей и предприятий на этой стадии

шире, чем на факторной. Сюда относятся предприятия отраслей, где: велика экономия на масштабе; требуются большие капиталовложения; технология легко передаваема. Эти отрасли относительно зрелые и требуют относительно несложных процессов производства, где не требуются аккумулированный опыт и высокоспециализированные кадры.

Внутрирегиональный спрос на этой стадии преимущественно нетребовательный. На продукции некоторых отраслей внутренний спрос почти отсутствует.

На этой стадии смежные и обслуживающие отрасли относительно слабо развиты. Производство в основном базируется на иностранной технологии, иностранном оборудовании. В результате технология процесса современна, но отстает от глобальных лидеров.

Для инвестиционной стадии характерны быстрый рост занятости, зарплаты и факторных издержек. Экономика становится менее уязвима по отношению к глобальным кризисам и колебаниям курсов валют. Роль государства на этой стадии значительна и экономика в значительной степени зависит от факторов и склонности инвестировать. Следовательно, государство должно лидировать в инвестициях по созданию и совершенствованию факторов,

тогда и предприятия начинают здесь играть растущую роль.

Модель развития, движимого инвестициями, требует национального консенсуса, отдающего предпочтение инвестициям и долгосрочному экономическому росту в ущерб текущему потреблению и распределению доходов. Требуется постоянная приверженность улучшению качества факторов развития. Без этого экономика не способна прогрессировать дальше, более того может даже скатиться к факторной стадии.

В процессе прогрессивного развития на инновационной стадии в экономической системе набор успешных отраслей и предприятий в регионе значительно расширяется. Потребительский спрос в регионе становится все более искушенным в связи с ростом доходов домашних хозяйств, более высоким уровнем образования и усилением внутренней конкуренции. В регионе в ряде отраслей появляются мощные современные промышленные потребители. Новые конкурентоспособные отрасли возникают в смежных отраслях.

Конкурентное преимущество на факторных основах становится все более резким, поскольку растущий успех во многих отраслях повышает издержки по факторным ценам. Недостаток отдельных факторов стимулирует инновации, которые совершенствуют технологии продукта и процесса. Возникают новые механизмы создания развитых и специализированных факторов и их постоянного совершенствования. На этой стадии предприятия региона не только усваивают новые технологии и методы, но и создают их. Предприятия региона в инновационной экономике могут успешно конкурировать на мировых рынках. Такие предприятия конкурируют по цене не за счет низкой стоимости факторов, а за счет высокой производительности достигнутой на базе квалификации труда и передовой технологии. Сокра-

щение менее сложных по технологии производства предприятий приводит к изменению отраслевой структуры в экономической системе региона в сторону увеличения доли высокотехнологических производств. Увеличивается число конкурентоспособных предприятий и отраслей, выпускающих конечный продукт, создаются благоприятные условия для развития предприятий и отраслей – поставщиков. Процесс развития региональной экономики на инновационной стадии прогрессирует в широком спектре отраслей за счет инноваций, которые существенно повышают производительность в экономической системе региона.

Предприятия обладают собственными сбытовыми и обслуживающими международными сетями, растет их репутация в стране и за границей. Создаются мультирегиональные единицы, имеющие отдельные заведения в других регионах и за рубежом – либо для сокращения издержек, либо для повышения эффективности продаж в других странах и регионах.

Следовательно, важной характеристикой региональной экономики на инновационной стадии развития становится значительное увеличение прямого зарубежного инвестирования экономическими единицами данного региона.

Движимые инновациями экономики имеют более высокую долю услуг, чем экономики на более ранней стадии развития.

Для инвестиционной экономики характерна также укрепляющаяся международная пози-

ция по ряду передовых услуг. Факторные и инвестиционные экономики редко пользуются успехом в международной индустрии услуг.

Характерной чертой инновационной экономики является также наибольшая сопротивляемость по отношению к внешним угрозам и макроэкономическим колебаниям. Предприятия менее уязвимы к ценовым шокам, движению курсов валют.

Усилия государства на этой стадии должны направляться на косвенное стимулирование, такое как создание более развитых факторов, улучшение качества внутреннего спроса, содействие формированию инновационного бизнеса, сохранение внутренней конкуренции.

На зрелой стадии экономической система развивается на базе уже достигнутого богатства. Появляется возможность выдвижения новых целей, часто весьма оправданных в социальном плане, взамен тех, которые поддерживали прогресс в экономике. Это может привести к изменению мотивации инвесторов, менеджеров и предпринимателей в том направлении, которое не способствует систематическим капиталовложениям и инновациям, а тем самым совершенствованию экономической системы региона.

Престиж инженерных, технологических профессий, исследовательской работы может уступать место другим видам карьеры.

Тенденция к обложению налогами богатства по мере роста благосостояния в регионе снижает стимулы к инвестированию в экономику. Общее снижение нормы накопления в экономике и повсюду хроническое недоинвестирование являются парадоксальными признаками экономики движимой богатством. Происходят изменения в структуре инвестиций в сторону преобладания инвестиций в финансовые активы. Снижаются темпы создания нового бизнеса и в итоге еще более замедляются инновации. Начинается потеря позиций в некоторых высокотехнологических отраслях и уменьшение числа успешных предприятий в этих высокопроизводительных отраслях. Спектр экономических единиц региона сужается, конкурентное преимущество утрачивается сначала в базисных отраслях и предприятий конечной продукции. Все больше преимущества перемещаются к мультирегиональным единицам, имеющим свои заведения в этом регионе. Усиливается сливание и поглощение экономических единиц региона, и превращение их в заведения мультирегиональных единиц других регионов. В экономической системе региона спектр самостоятельных институциональных единиц сокращается, региональная экономика, движимая ранее достигнутым богатством, не может далее это богатство поддерживать и становится недостаточным для обеспечения занятости и поддержания растущего жизненного уровня в регионе.

Анализ направлений инновационной деятельности промышленного предприятия на основе матрицы «привлекательность – конкурентоспособность»

Лисянский А.А.,
аспирант, Государственная академия
специалистов инвестиционной сферы

В статье рассматривается подход к анализу приоритетных направлений инновационной деятельности промышленного предприятия, преследующей повышение уровня конкурентоспособности. В основе предлагаемого подхода является положение, что инновационная деятельность предприятия должна быть направлена на соответствие уровня конкурентоспособности предприятия уровню привлекательности рассматриваемой стратегической зоны хозяйствования.

Ключевые слова: конкурентоспособность, реальный сектор российской экономики, промышленное предприятие, инновационные процессы, привлекательность рынка, сценарий развития, многокритериальная матрица, индикаторы, приоритетные направления, матрица весов, нечеткие числа.

Lisyanskiy A.A.
The State Academy of specialists of
investment sphere

Analysis of directions to innovative activity of industrial enterprise on basis of matrix «an attractiveness is competitiveness»

In the article, going is examined near the analysis of priority directions of innovative activity of industrial enterprise, pursuing the increase of level of competitiveness. There is position in basis offered approach, that innovative activity of enterprise must be directed to on accordance of level to the competitiveness of enterprise the level of attractiveness of the examined strategic area of management.

Keywords: competitiveness, real sector of the Russian economy, industrial enterprise, innovative processes, market attractiveness, scenario of development, matrix of manykriterials, indicators, priority directions, matrix of scales, indefinite numbers ...

Повышение конкурентоспособности российских промышленных предприятий является актуальной задачей, решение которой во многом определяет развитие производства. Если еще в недавнее время основными факторами, сдерживающими развитие реального сектора российской экономики, являлись недостаточный внутренний платежеспособный спрос, нехватка оборотных средств, неплатежи, то в настоящее время сдерживающее влияние этих факторов в основном преодолено, и на первый план выходит проблема конкурирующего давления импортной продукции. Таким образом, важнейшая задача, стоящая в настоящее время перед менеджментом российских предприятий, может быть сформулирована как развитие инновационных процессов с целью повышения конкурентоспособности.

Первым этапом в решении данной задачи, применительно к условиям конкретного предприятия, должна быть идентификация его конкурентной позиции и определение приоритетных направлений развития инновационной деятельности. Один из эффективных подходов к указанию на задачу состоит в анализе рынков товара, на которых действуют бизнес-единицы предприятия. Этот анализ необходим, во-первых, с точки зрения привлекательности рассматриваемых рынков и, во-вторых, с точки зрения преимуществ, которыми на каждом из этих рынков обладает предприятие. В общем случае задача заключается в классификации каждого рассматриваемого рынка товара по двум независимым измерениям: 1) привлекательность базового рынка и 2) конкурентная сила фирмы.

Различные реализации данного подхода разрабатывались многими исследователями и целыми исследовательскими группами. Среди разработанных методов наиболее известными являются метод Бостонской консалтинговой группы (БКГ), называемый «матрица рост – доля рынка», и метод «матрицы привлекательность – конкурентоспособность», разработанный специалистами фирм «Дженерал Электрик» и «МакКинси» [1].

В матрице БКГ используются два критерия: 1) темп роста целевого сегмента в качестве индикатора привлекательности и 2) доля рынка относительно самого опасного конкурента в качестве индикатора конкурентоспособности. Анализ по методу БКГ исходит из следующих двух фундаментальных посылок:

1. В результате действия эффекта опыта, существенная доля рынка означает наличие конкурентного преимущества в отношении издержек, и наоборот, относительно небольшая доля рынка соответствует повышенным издержкам. Отсюда следует, что самый крупный конкурент будет иметь наивысшую рентабельность при продажах по ценам рынка и для него финансовые потоки будут максимальными.

2. Присутствие на растущем рынке означает повышенную потребность в средствах финансирования роста (расширения производства, интенсивной рекламы и т.д.). И наоборот, товары на рынке с малым темпом роста не нуждаются в большом финансировании.

В соответствии с этими посылками, выделяются четыре группы рынков товара, соответствующие различным приоритетным стратегическим целям и финансовым потребностям:

- а) «дойные коровы» («медленный рост/высокая доля»);
- б) «собаки» или «мертвый груз» («медленный рост/малая доля»);
- в) «знаки вопроса» или «проблемные дети» («быстрый рост/малая доля»);
- г) «звезды» («быстрый рост/высокая доля»).

Суть анализа состоит в определении позиции предприятия в матрице «рост – доля рынка». Положение внутри матрицы подсказывает возможную стратегию: для «звезд» – сохранение лидерства; для «собак» – уход с рынка или низкая активность; для «знаков вопроса» – инвестирование и селективное развитие; для «дойных коров» – получение максимальной прибыли.

По результатам диагноза фирма может сопоставить различные стратегии, нацеленные на поддержание или восстановление сбалансированности портфеля направлений деятельности. В частности, появляются возможности:

- разработать сценарии будущего развития, исходя из ожидаемых темпов роста, учитывая цели по долям рынка для каждого бизнеса и используя различные гипотезы в отношении стратегий прямых конкурентов;
- оценить потенциал имеющегося портфеля в терминах суммарных денежных потоков, которые можно ожидать от каждого направления, с разбивкой по годам в пределах горизонта планирования;
- проанализировать стратегический разрыв между достигнутыми и желаемыми показателями;
- определить необходимые меры для ликвидации этого разрыва либо путем улучшения показателей существующих направлений, либо закрытием не-

которых из них, либо за счет новых направлений, вводимых с целью восстановления сбалансированности портфеля.

Как известно, матрица БКГ исходит из двух индикаторов: относительной доли рынка и темпов роста базового рынка. Но привлекательность рынка может зависеть и от других факторов: его доступности, размера, наличия сбытовой сети и др., поэтому рекомендации и выводы, получаемые на основе матрицы БКГ, не всегда приводят к верным результатам. В частности, по отношению к товарам, называемым «собаками», рекомендуется стратегия деинвестирования, т.е. уход с рынка. В то же время, эти товары вполне могут приносить значительную прибыль, если они обладают такими отличительными качествами, что покупатели готовы платить за них повышенную цену, компенсирующую повышенные издержки фирмы. Такая ситуация возникает в том случае, когда одним из конкурентных преимуществ предприятия и его продукции является технологическое лидерство. В качестве примера можно привести автомобильную продукцию компании «Роллс-Ройс». Данная продукция обладает рядом отличительных преимуществ, обеспечивающих ее рентабельность при достаточно высокой цене и издержках, а также относительной низкой доле рынка. Необходимость анализа ситуаций, когда нельзя принять в качестве базовых сформулированные выше посылки, приводят к разработке многокритериальных матриц.

Общая схема построения матрицы «привлекательность – конкурентоспособность» выглядит следующим образом. Рассматриваются две группы индикаторов: первая группа I_1, I_2, \dots, I_m характеризует привлекательность рынка, вторая – J_1, J_2, \dots, J_n – отражает конкурентоспособность предприятия, либо конкурентоспособность группы товаров, выпускаемых этим предприятием. Строятся

агрегированные индикаторы I и J , количественно выражающие привлекательность рынка и конкурентоспособность:

$$I = v_1 I_1 + v_2 I_2 + \dots + v_m I_m, \quad (1)$$

$$J = w_1 J_1 + w_2 J_2 + \dots + w_n J_n, \quad (2)$$

где v_1, v_2, \dots, v_m – коэффициенты, отражающие весомость значений индикаторов I_1, I_2, \dots, I_m при оценке значения агрегированного индикатора привлекательности I , w_1, w_2, \dots, w_n – весовые коэффициенты индикаторов J_1, J_2, \dots, J_n .

Индикаторы привлекательности I и конкурентоспособности J рассчитываются как относительные позиции предприятия по определенным показателям по сравнению с главными конкурентами, причем весовые коэффициенты v_1, v_2, \dots, v_m и w_1, w_2, \dots, w_n предполагаются положительными и стандартизованными (нормированными), т.е. выполнены соотношения

$$v_1 + v_2 + \dots + v_m = 1, \quad w_1 + w_2 + \dots + w_n = 1. \quad (3)$$

Таким образом, матрица «привлекательность – конкурентоспособность» представляет собой двумерную (по I и J) систему классификации, аналогичную матрице БКГ. При этом по каждому измерению выделяются три уровня (низкий – А, средний – В, высокий – С), т.е. имеем девять комбинаций, каждая из которых отвечает особой стратегической позиции.

Пример многокритериальной матрицы с выделением четырех стратегических позиций приведен в [1]. Для позиции, соответствующей высокому уровню привлекательности рынка и низкому уровню конкурентоспособности (С, А), рекомендуемой стратегией является селективный рост. Для позиции (А, А) – деинвестирование. Аналогично, для позиций (А, С) и (С, С) рекомендуются соответственно низкая активность и агрессивный рост. Остальные промежуточные зоны (пять оставшихся зон) соответствуют менее четким позициям, которые трудно интерпретировать, поскольку, как отмечено в [1], средняя оценка может означать

Таблица 1. Индикаторы привлекательности

Критерии	Диапазон оценок				
	Низкая		Средняя		Высокая
	1	2	3	4	5
Доступность рынка	Страны вне Европы и США		Европа и США		Европа
Темп роста	< 5%		5-10%		> 10%
Длительность цикла жизни	< 2 лет		2-5 лет		> 5 лет
Потенциал валовой прибыли	< 15%		15-20%		> 25%
Острота конкуренции	Структурированная олигополия		Неструктурированная конкуренция		Распыленная конкуренция
Возможности неценовой конкуренции	Товар стандартизован		Продукт слабо дифференцирован		Товар сильно дифференцирован
Концентрация клиентов	> 2000		2000-200		< 200

Таблица 2. Индикаторы конкурентоспособности

Критерии	Диапазон оценок				
	Низкая		Средняя		Высокая
	1	2	3	4	5
Относительная доля рынка	< 1/3 лидера		> 1/3		Лидер
Издержки	> прямого конкурента		= прямому конкуренту		< прямого конкурента
Отличительные свойства	Товар типа «как все»		Товар слабо дифференцирован		«Уникальное предложение»
Степень освоения технологии	Осваивается с трудом		Осваивается легко		Освоена полностью
Метод продаж	Посредники не контролируются		Посредники контролируются		Прямые продажи
Известность-имидж	Отсутствуют		Имидж размыт		Сильный имидж

сочетание высокой оценки по одному критерию с низкой оценкой по другому или же средние оценки по всем критериям.

В [1] приведены наборы индикаторов привлекательности рынка в секторе текстильной промышленности и индикаторов, используемых для оценки конкурентных преимуществ предприятий, действующих в этом секторе (табл. 1, 2).

В соответствии с методом многокритериальной матрицы, для применения этих индикаторов необходимо:

а) оценить по пятибалльной шкале значение каждого из семи индикаторов привлекательности, представленных в табл. 1;

б) оценить значения весовых коэффициентов $v_1 - v_7$ индикаторов привлекательности;

в) рассчитать значение агрегированного индикатора привлекательности I по формуле (1).

Те же расчеты необходимо выполнить для индикаторов конкурентоспособности из табл. 2. При этом, поскольку значения каждого из индикаторов находятся в диапазоне [1...5], то из (3) следует, что значения агрегированных индикаторов также будут находиться в этом диапазоне. Поэтому найденные значения агрегированных индикаторов в соответствии с используемыми диапазонами оценок будут идентифицироваться как «низкие», «средние» или «высокие». Другими словами, для каждого из индикаторов I и J будет определена позиция А, В или С. Если при этом пара индикаторов (I, J)

получит одну из позиций (С, А); (А, А); (А, С); (С, С), то, в соответствии с приведенными выше рекомендациями, выбирается приоритетная стратегия – селективный рост, деинвестирование, низкая активность либо агрессивный рост.

Более детально, имеющиеся стратегические альтернативы таковы.

1. Инвестировать, чтобы удерживать занятую позицию и следовать за эволюцией рынка.

2. Инвестировать в целях улучшения занимаемой позиции, смещаясь по матрице вправо, в сторону повышения конкурентоспособности.

3. Инвестировать, чтобы восстановить утерянную позицию.

4. Снизить уровень инвестиций с намерением «собрать урожай».

5. Деинвестировать и уйти с рынка или из сегмента с низкой привлекательностью, где фирма не в состоянии добиться надежного конкурентного преимущества.

Представленная методика обладает недостатком, затрудняющим ее применение в характерных для многих отраслей российской промышленности ситуациях. Предположим, что в соответствии с расчетами привлекательность рынка оценивается как высокая, и в то же время уровень конкурентоспособности рассматриваемого предприятия находится на недостаточно высоком уровне. В этом случае естественным выводом является необходимость повышения конкурентоспособности. В связи с тем, что основным средством достижения конкурентных преимуществ являются инновационные процессы, возникает вопрос о приоритетных направлениях инновационной деятельности. Если при этом использовать описанный выше метод, то эти приоритетные направления определяются на основе индикаторов конкурентоспособности из табл. 2 и оценочных значений весовых коэффициентов из формулы

(2). Точнее, необходимо, чтобы инновационная деятельность была направлена на увеличение значений таких индикаторов конкурентоспособности, рост которых обеспечивает максимальное приращение агрегированного индикатора J .

Описанная выше методика предполагает, что веса в формуле (2) не связаны с весами в формуле (1). Это означает, что фактически выбор приоритетных направлений инновационной деятельности не должен зависеть от того, какими факторами обусловлена привлекательность рыночного сегмента, в котором предприятие стремится достигнуть конкурентных преимуществ. Вместе с тем, достаточно очевидно, что направления роста конкурентоспособности различны для рынков с высоким темпом роста и рынков товаров, дающих возможность неценовой конкуренции. Выявленное противоречие показывает, что анализируемый метод многокритериальной матрицы является не вполне удачным развитием метода матрицы БКГ.

В этой связи предлагается модификация метода многокритериальной матрицы, позволяющая в достаточной мере устранить этот недостаток. В ее основу ставится тезис о том, что весомость того или иного индикатора конкурентоспособности зависит от того, какими факторами обусловлена привлекательность рассматриваемого рыночного сегмента.

В соответствии с этим положением, вместо набора весов w_1, w_2, \dots, w_n предлагается строить матрицу весов (w_{ij}) , $i=1, 2, \dots, m; j=1, 2, \dots, n$. При этом строка матрицы с номером i представляет собой набор весов индикаторов конкурентоспособности J_1, J_2, \dots, J_n , при условии, что основным рассматриваемым индикатором привлекательности рынка является I_i . В частности, можно использовать приведенные выше группы индикаторов. В этом случае первым индикатором привле-

кательности рынка I_i является доступность рынка; соответственно, первая строка матрицы (w_{ij}) – набор весов, определяющих приоритеты индикаторов привлекательности с точки зрения доступности рынка.

Матрица БКГ в таком случае интерпретируется следующим образом – при условии, что главный индикатор привлекательности рынка – темп его роста, главным индикатором конкурентоспособности является доля рынка, занимаемая предприятием. Другими словами, в этом случае (w_{ij}) – матрица, состоящая из одного элемента, равного 1.

Направления повышения конкурентоспособности определяются на той основе, что значения индикаторов конкурентоспособности должны соответствовать значениям индикаторов привлекательности рынка. Идеальной является ситуация, когда выполняются соотношения

$$\begin{aligned} w_{11}J_1 + w_{12}J_2 + \dots + w_{1n}J_n &= I_1, \\ w_{21}J_1 + w_{22}J_2 + \dots + w_{2n}J_n &= I_2, \\ &\dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \\ w_{m1}J_1 + w_{m2}J_2 + \dots + w_{mn}J_n &= I_m \end{aligned} \quad (4)$$

Таким образом, соответствие конкурентоспособности предприятия уровню привлекательности рынка определяется соотношениями (4).

Метод БКГ представляет собой частный случай системы (4). В этом случае (4) представляет собой одно равенство $J=I$, где I – привлекательность рынка, выраженная темпом его роста, а J – доля рыночного сегмента, занимаемая продукцией предприятия.

Для определения приоритетных направлений инновационной деятельности с целью повышения конкурентоспособности необходимо оценить значения индикаторов I_1, I_2, \dots, I_m , построить матрицу весов (w_{ij}) и решить систему (4) относительно неизвестных J_1, J_2, \dots, J_n . Найденные значения интерпретируются как целевые значения индикаторов J_1, J_2, \dots, J_n . Эти целевые значения индикаторов

сравниваются с фактическими (текущими) значениями $J_1^0, J_2^0, \dots, J_n^0$, и на основе результатов этого сравнения определяются приоритетные направления инновационной деятельности. Для этого предлагается использовать отношения целевых значений индикаторов к текущим – $J_1/J_1^0, J_2/J_2^0, \dots, J_n/J_n^0$. Приоритетные направления инновационной деятельности должны обеспечивать рост тех индикаторов, для которых соответствующие отношения являются максимальными.

Следует отметить, что система (4) может не иметь точного решения. В этом случае необходимо найти приближенное решение, по методу наименьших квадратов, т.е. путем минимизации функционала

$$F(J_1, J_2, \dots, J_n) = (w_{11}J_1 + \dots + w_{1n}J_n - I_1)^2 + \dots + (w_{m1}J_1 + \dots + w_{mn}J_n - I_m)^2 \quad (5)$$

на множестве $1 \leq J_i \leq 5$.

Приведем некоторые рекомендации по практическому использованию приведенного выше алгоритма.

1. Построение матрицы весов (w_{ij}) необходимо вести методами экспертного оценивания; в качестве экспертов необходимо привлекать не только специалистов-производственников, работающих на рассматриваемом предприятии, но и высококвалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями. В ходе построения матрицы весов необходимо ответить на вопрос о том, какие факторы конкурентоспособности являются ведущими по отношению к заданным факторам привлекательности рынка. В качестве процедуры оценки весов предлагается использовать алгоритм парных сравнений, лежащий в основе метода анализа иерархических систем Т. Саати [2] и реализованный в программной среде пакета Expert Decide [3].

2. Вместо точечных оценок индикаторов более предпочтительным является использование интервальных оценок. Это обусловлено тем, что в табли-

цах 1 и 2 значения ряда индикаторов определяются на основе интервальных оценок. Например, целый интервал от 15% до 20% понимается как средний уровень потенциала валовой прибыли с соответствующей оценкой в пятибалльной шкале. Кроме того, некоторые индикаторы (острота конкуренции, отличительные свойства товара, метод продаж и др.) фактически являются качественными переменными. Для замещения точных оценок интервальными предлагается использовать технику операций с нечеткими числами [4, 5]. Для простоты можно ограничиться использованием треугольных нечетких чисел.

3. В настоящее время корректные процедуры поиска минимума нечетких функционалов типа (5) недостаточно проработаны. Однако, поскольку веса в соотношениях (4) положительны, можно считать, что максимальным (минимальным) возможным значениям индикаторов I_1, I_2, \dots, I_m соответствуют максимальные (минимальные) целевые значения индикаторов J_1, J_2, \dots, J_n . Если каждый из индикаторов I_1, I_2, \dots, I_m является треугольным нечетким числом, то процедуру минимизации функционала (5) предлагается проводить трижды – для минимально и максимально возможных значений I_1, I_2, \dots, I_m , а также для их промежуточных значений. В ходе этих расчетов будут определены соответствующие вершины треугольников для $J_1,$

J_2, \dots, J_n . Таким образом, целевые значения индикаторов J_1, J_2, \dots, J_n будут треугольными нечеткими числами. Текущие их значения также целесообразно представить в виде набора нечетких чисел. Для указанных расчетов удобно использовать электронные таблицы FuzzyCalc [6].

4. Набор нечетких чисел $J_1/J_1^0, J_2/J_2^0, \dots, J_n/J_n^0$ необходимо использовать для определения приоритетных направлений инновационной деятельности. Данные числа интерпретируются следующим образом. Предположим, что каждое из треугольных нечетких чисел J_k/J_k^0 задается вершинами A_k, B_k, C_k , как это изображено на рис. 1. На рис. 1 значение B_k соответствует максимуму функции принадлежности, больше, чем 1. Это говорит о том, что необходим комплекс мероприятий, обеспечивающих рост индикатора J_k . В соответствии с этим, приоритетные направления инновационной деятельности должны обеспечивать рост тех индикаторов конкурентоспособности, для которых показатели B_k максимальны. Разность между числами C_k и A_k характеризует уровень неопределенности показателя J_k/J_k^0 .

Чем больше площадь заштрихованной фигуры на рис. 1, тем более реальна возможность достижения целевого значения индикатора J_k . Таким образом, площадь данной фигуры характеризует уровень инновационного риска по отно-

шению к индикатору J_k . В качестве показателя уровня риска R_k можно использовать отношение площади заштрихованной фигуры к площади всего треугольника. Показатель R_k меняется в диапазоне от 0 до 1. В случае $C_k < 1$ любое из возможных целевых значений индикатора J_k не выше текущего его значения, т.е. нет необходимости в обеспечении роста J_k . В этом случае $R_k = 0$. В случае $A_k > 1$ минимально возможное целевое значение индикатора больше текущего значения. На рис. 1 в этом случае будет заштрихован весь треугольник, т.е. $R_k = 1$, что соответствует максимальному уровню риска.

Описанный алгоритм апробирован при определении приоритетных направлений инновационного развития на примере одного из приборостроительных предприятий, основным видом деятельности которого является выпуск базовых комплектующих изделий для электронных приборов.

Литература

1. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. СПб.: Наука, 1996.
2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.
3. Кузнецов А.И. Expert Decide для Windows 95, Windows 98 и Windows NT. Версия 2.0. Руководство пользователя / Под редакцией В.Г. Шуметова. Орел: ОРАГС, 2000.
4. Дюбуа Д., Прад А. Теория возможностей. Приложения к представлению знаний в информатике. М.: Радио и связь, 1990.
5. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976.
6. Решение бизнес-задач средствами нечеткой логики / Работа с пакетом FuzzyCalc. М.: ТОРА-ЦЕНТР, 1996.

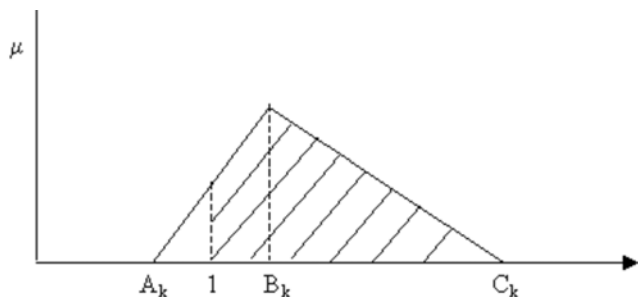


Рис. 1. Интерпретация отношений целевых и текущих значений индикаторов

Роль человеческого капитала в формировании инновационной экономики России

Узун Иван Николаевич,
аспирант Финансовой академии при
Правительстве РФ
Тел.: (10373) 533 79483,
ivuzun@rambler.ru

Обращается внимание на то, что развитие современной экономики основывается на знаниях, на научных достижениях, на эффективном использовании человеческого капитала. Оценка уровня развития человеческого капитала в России свидетельствует о малоэффективном его использовании. Предлагается создать условия для обеспечения его роста: во-первых, повысить уровень оплаты труда наемных работников, и, во-вторых, увеличить объемы инвестиций в образование.

Ключевые слова: знание; человеческий капитал; инновационная экономика; инновационный потенциал; индекс развития человеческого капитала.

The author is drawing attention to the fact that the development of contemporary economics is based upon knowledge, scientific achievements and effective use of human capital. The estimation of level of human capital development in Russia testifies to its ineffective use. The author suggests creating conditions for providing its growth: raising salary level and increasing education investments volume.

Keywords: knowledge; human capital; innovation economy; innovation potential; human capital development index.

Мировая экономика, начиная со второй половины XX века, вошла в новую стадию своего развития, которая характеризовалась ускоренным темпом научно-технического прогресса и переносом акцента с периодического обновления производства на перманентные инновации, которые постепенно стали основной движущей силой экономического развития.

Развитие современной экономики основывается на знаниях, на научных достижениях, на вложениях инвестиций в развитие и внедрение инновационных технологий производства товаров и услуг, на эффективном использовании человеческого капитала.

К примеру, в начале XX века более двух третей населения Англии, Франции и Германии составляли рабочие и крестьяне, а в настоящее время их доля не превышает одной трети [2]. В результате именно те, кто занят творчеством, созданием нового, вносят наибольший вклад в увеличение национального богатства страны. Дело в том, что в индустриальной эре инструменты производства воздействуют на сырье, а в постиндустриальной инструменты производства воздействуют на информацию. Умение анализировать и интерпретировать превращает данные в информацию и, порой, в осознание. Это единственный реальный способ решить проблему развития экономики.

Именно человеческий капитал — источник развития. Любое имущество бездейтельно. Это пассивные ресурсы, требующие вмешательства человека. Поэтому ключом к формированию здоровой экономики является рост человеческого капитала.

Концепция человеческого капитала получила широкое развитие в работах Г. Беккера, М. Блауга, Э. Денисона, Дж. Кендрика, Л. Туроу, М. Фишера, Т. Шульца и др.

Среди отечественных экономистов можно выделить работы в данной области В. Басова, В. Гойло, И. Ильинского, Р. Капелюшников, С. Костаняна, В. Марцинкевича, М. Сонины и др.

Анализ природы человеческого капитала позволяет нам выделить следующие его характерные черты:

Во-первых, человеческий капитал — это запас имеющихся у человека знаний, навыков, способностей, которые содействуют росту его производительности труда;

Во-вторых, способности человека являются врожденными или приобретенными, характеризуют индивидуальные особенности личности. Рождение человека с индивидуальным набором генов определяет его врожденные способности, унаследованные и сохраняющие преемственность поколений;

В-третьих, приобретенные ценные качества (знания, способности, умения, навыки, опыт, интеллектуальный и творческий потенциал, адаптация, мобильность и др.) не являются раз и навсегда приобретенными, а трансформируются в новые качества, вследствие вложений, которые называются инвестициями в человека;

В-четвертых, человеческий капитал является важным активом, обеспечивающим более высокие доходы на протяжении всей жизни человека.

Хотелось бы обратить внимание, что человеческий капитал, будучи основным фактором экономического роста, обладает рядом отличий от других имеющихся в распоряжении общества активов.

Во-первых, наемные работники не являются собственностью работодателя. Это создает совершенно иное положение, чем при других вложениях средств. Например, купленный за счет фирмы станок всегда остается в ее собственности, а специалист, на обучение которого затрачены огромные средства, может сменить место работы, унеся с собой свои навыки и умения. На уровне макроэкономики подобный процесс получил название «утечки мозгов».

Во-вторых, только совокупность работников и связывающих их взаимоотношений является вместителем знаний. Дееспособность общества определяется не отдельными людьми, а их организованной совокупностью. Например, эмиграция отдельных работников и даже смена поколений не ведет к утрате общенациональных знаний и умений.

И, наконец, в-третьих, человеческий капитал способен повышать эффективность деятельности, как в рыночном, так и во вне рыночных секторах, и доход от него может принимать не только денежную, но и натуральную форму.

В рыночной экономике, в которой инновационная деятельность является ведущей движущей силой, потребность в непрерывном обновлении знаний, способность человека не только расширяется, но и усложняется. Это обуславливается постоянно усиливающейся ориентацией экономики на инновационное развитие, в котором роль человеческого капитала, как особого ресурса, возрастает.

Инновационная экономика в целом – это экономика, способная эффективно использовать любые полезные для общества инновации (патенты, лицензии, ноу-хау, заимствованные и собственные новые технологии и т.д.), которые являются продуктом человеческого капитала. Инновационная экономика – это общая среда в государ-

стве, которая способствует реализации идей ученых на практике и воплощению их в инновационных продуктах и услугах.

Инновационная экономика, основанная на человеческих знаниях, включает в себя три основных сектора:

1) Сектор расширенного воспроизводства знаний (исследовательская среда). Он включает общую исследовательскую и образовательную среду в виде современного воспитания, отбора и обучения одаренных детей, общей системы образования, системы высшего образования, фундаментальной науки;

2) Сектор перехода от знаний к материальной реализации этих знаний (предпринимательская среда, способная к обучению, адсорбции и адаптации знаний). В узком смысле это и есть национальная инновационная система. Она включает две части: а) материальную часть (технопарки, технополисы, инновационные центры, венчурный бизнес); б) нематериальную составляющую (законодательство, нормы, в том числе нормы, связанные с проблемой интеллектуальной собственности);

3) Сектор промышленной реализации технологических решений. Промышленность должна быть способной к эффективной и быстрой реализации инноваций и выпуску конкурентоспособной инновационной продукции. Сюда входят государственные и рыночные институты с обратными связями, направленные на создание максимально благоприятной среды для деятельности инновационных предприятий.

Сравнительный рейтинг стран по ориентированности экономики на инновации

По уровню затрат бизнеса на НИОКР Россия занимает 70 место из ранжируемых 102 стран. По связи науки и бизнеса и абсорбции технологий бизнесом она занимает также далеко не первые места. Это означает, что в стране недостаточно выделя-

ется средств на НИОКР, а бизнес и наука сотрудничают слабо. Получается, что бизнесом не востребовано то, что делает сегодня фундаментальная наука.

Удельный вес организаций, занимающихся инновационной деятельностью в России, составляет всего 8.5% (по промышленности – 7.1%), притом, что в высокоразвитых странах этот показатель находится на уровне от 25 до 80%. По сути, в России только 4% продукции является инновационной [1].

Продолжает сохраняться невысокий инновационный потенциал России в сравнении с развитыми странами. Количество поданных резидентами заявок на изобретения на 1 млн. населения (коэффициент изобретательности) примерно в 3-4 раза ниже, чем у Германии и США, и в 18-19 раз, чем у Японии. Инновационный потенциал России, характеризующийся количеством действующих охранных документов на изобретения и полезные модели, более чем в пять раз ниже инновационного потенциала Германии. Изобретения в России очень плохо внедряются.

Согласно проведенным прогнозам, технологическое отставание России от развитых стран, в дальнейшем будет продолжаться увеличиваться [1]. На протяжении многих лет в России практически не создавались новые технологии на систематической основе. Развитие технологий было связано с имитацией прошлых отечественных или заимствованных западных достижений, внедрением технологических инноваций, целью которых выступало текущее потребление. Конечно, можно привести два или три исключения, но в целом развитие экономики осуществляется в данном направлении.

Накопленный стабилизационный фонд, вместо того чтобы быть направленным на НИОКР, внедрение фундаментальных достижений в производство, формирование эффектив-

Таблица 1

Страна	Связь науки и бизнеса (место)	Затраты бизнеса на НИОКР (место)	Абсорбция технологий бизнесом (место)
Финляндия	1	2	1
Дания	13	8	13
Корея	18	12	10
Польша	42	45	54
Россия	56	70	66
Украина	46	40	53
Мексика	45	58	44

Источник: *Global Competitiveness Report- 2006*. [6].

Таблица 2. Динамика индекса развития человеческого потенциала в России

Год	ИРЧП	Значение составляющих ИРЧП.		
		средняя ожидаемая продолжительность жизни	уровень образования	индекс ВВП
1992	0,848	0,710	0,890	0,945
1995	0,790	0,667	0,889	0,816
2000	0,763	0,671	0,913	0,703
2002	0,766	0,664	0,905	0,730
2003	0,795	0,670	0,960	0,760
2004	0,797	0,670	0,950	0,770
Отклонение 2004 г от 1992 г. (+/-)	-0,051	-0,040	+0,06	-0,175

Источник: составлено по данным МОТ [3].

ной структуры российской экономики, по своей сути, закрепил ее сырьевую направленность и зависимость от развитых государств.

Экономика России развивается по пути наименьшего сопротивления, специализируясь на сырьевой ориентации, что обеспечивает конкурентные преимущества страны. При этом теряется другой фактор – человеческий капитал.

В мировой практике комплексная оценка развития человеческого капитала проводится на основе индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП — Human development index) который представляет собой сводный показатель. Основными составляющими данного показателя являются:

1) физическое состояние людей и их долголетие, отражаемое в средней ожидаемой продолжительности жизни;

2) духовное и интеллектуальное развитие людей, отражаемое в уровне образования, рас-

считываемом на базе определения доли грамотных среди всего взрослого населения и средней продолжительности обучения;

3) материальная обеспеченность людей, отражаемая в реальном объеме ВВП на душу населения с поправкой на покупательную способность и равномерность распределения доходов в обществе.

Величина ИРЧП служит важным критерием разделения стран на группы с различным уровнем человеческого развития. Так к странам с высоким уровнем этого развития относятся те, где ИРЧП составляет более 0,8, со средним уровнем, где ИРЧП менее 0,8, но более 0,5, и с низким уровнем, где ИРЧП менее 0,5

Самые высокие показатели ИРЧП в настоящее время имеют Норвегия, Исландия, Австралия, Ирландия и Швеция. Значение ИРЧП менее 0,5 характерно для стран Африки (в общей сложности 30 госу-

дарств данного региона входят в группу с низким показателем развития человеческого потенциала). По данному индексу Россия относится к странам со средним уровнем развития и занимает 67-е место из 177 стран [3].

Одна из основных проблем России заключается в крайне низком показателе продолжительности жизни. Продолжительность жизни, сама по себе, выступает своеобразным индикатором «воли к жизни» и «творческого потенциала» населения. Остается на низком уровне и реальный объем ВВП, приходящийся на душу населения, тогда как по уровню образования Россия вполне сопоставима с высокоразвитыми странами.

Хотелось бы отметить, что творческий потенциал, знания, квалификация рабочей силы являются сегодня определяющими факторами развития любого современного общества. Пренебрежение этим фактором в долгосрочной перспективе грозит деградацией общества в экономической и социальной сфере.

Доля человеческого капитала в национальном богатстве России составляет около 50 % [4]., в то же время в высокоразвитых странах этот показатель доходит до 70 %. Если в ближайшее время доля человеческого капитала в производстве в России не будет изменяться, то при сокращении финансирования интеллектуальной сферы в результате негативного влияния последствий мирового финансового кризиса может развернуться сценарий деградации экономики.

Основными условиями роста человеческого капитала в России должны стать:

Во-первых, повышение оплаты труда наемных работников. Производительность труда зависит от стоимости человеческого капитала, который формируется из накоплений семейных бюджетов, зарплаты, государственных расходов на соци-

альные нужды и т.д. При бедности большей части населения можно утверждать, что оплата труда становится главным источником финансирования повышения квалификации человека.

Во-вторых, рост инвестиций в образование. Естественным препятствием для инвестирования предприятий в развитие своего человеческого капитала является вероятность того, что вложения в образование работников могут оказаться бессмысленными и даже весьма неэффективными, поскольку, получив более высокую квалификацию, они смогут перейти на работу в конкурирующие фирмы. Это объясняется мобильностью рабочей силы, которая может свободно перемещаться в границах страны при наличии вакансий рабочих мест с лучшими условиями оплаты труда. Поэтому решение данной проблемы должно взять на себя государство.

Очевидно, что без решения проблемы кардинального роста уровня и качества российского человеческого капитала невозможно создать эффективную инновационную экономику. В целом, для решения данной

проблемы необходимо реализовать следующее мероприятие:

- разработать концепцию и комплексную программу финансирования и стимулирования роста величины и качества российского человеческого капитала;

- увеличить косвенные государственные и частные инвестиции в человеческий капитал, для чего можно использовать предоставление льгот и преференций юридическим и физическим лицам, осуществляющим инвестиции в человеческий капитал;

- увеличить государственные инвестиции в дошкольное и школьное образование;

- создать эффективную государственную просветительную систему, направленную на пропаганду знаний, роста авторитета профессионалов высокой квалификации, роста значимости образования по естественным специальностям и экономике;

- осуществить эффективные реформы в области медицинского обслуживания населения и социальной сферы.

Это далеко не полный перечень мероприятий, которые

могут позволить создать благоприятную почву для роста человеческого капитала в России. В свою очередь успешная реализация их позволит сформировать предпосылки для формирования инновационной экономики.

Литература

1. Гайкалов И.Л. Постоянное непостоянство. Проблема формирования перманентного инновационного процесса в российской экономике (региональный аспект). // Креативная экономика. - 2008, №10.

2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда - М.: Норма, 2007.

3. Доклад о развитии человека 2007/2008. //www.hdr.org

4. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал. // Вопросы экономики – 2003, № 2.

5. Сухарев О.С. Экономическая модель «несырьевого» развития России. // Бизнес и банки – 2007. № 39 (875)

6. Global Competitiveness Report- 2006.

Комплексная характеристика экономических кластеров

Горбачевская Елена Валерьевна, аспирант кафедры «Мировая экономика» Московского государственного университета приборостроения и информатики (МГУПИ)
Тел.: 8(903)1457640
E-mail: ElenaGEV@mail.ru

Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка. Кластерный подход, основанный на партнерстве заинтересованных друг в друге субъектов, первоначально использовался в исследованиях проблем конкурентоспособности фирм. Со временем он стал применяться при решении все более широкого круга задач, в частности, при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли; при разработке общегосударственной промышленной политики и программ регионального развития, а также как метод стимулирования инновационной деятельности, основа взаимодействия большого и малого бизнеса.

В статье рассмотрены структура и преимущества кластера, международный опыт формирования кластеров, реализация кластерной политики России, значение малых предприятий в системе кластеров, а также роль кластеров в интернационализации инноваций.

Ключевые слова: кластеры, малые предприятия, инновации

For all economy of the state clusters execute a role of points to growth of home market. The cluster's approach based on partnership of subjects interested in each other, was originally used in researches of problems of competitiveness of firms. In due course it began to be applied at the decision of more and more wide sections of problems, in particular, at the analysis of competitiveness of the state, region, branch; by working out of nation-wide industrial policy and regional development programs, and also as a method of stimulation of innovative activity, a basis of big and small business interaction. In the article are considered cluster's structure and advantage, international experience of cluster's formation, realization of cluster policy in Russia, significance of small enterprises in cluster's system, as well as role of clusters internationalisation innovations.

Keywords: clusters, of small enterprises, innovations

Кластерная концепция тесно связана с работами Майкла Портера: об индустриальных кластерах (The Competitive Advantage of Nations, 1990) и, затем, о региональных кластерах (On Competition, 1998), где он подробно описывает тесные взаимосвязи между кластерным партнерством и конкурентоспособностью фирм и отраслей промышленности. Портер определяет кластер как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [1]. Структура кластера приведена в рисунке 1 [2].

В ходе своих исследований Майкл Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В итоге формируется «кластер» - сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается. Она держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать только посредственные результаты [3]. Преимущества кластеров показаны в рисунке 2 [2].

Любой кластер проходит через некоторое количество стадий. Они могут не быть идентичными, и темп их развития может меняться. Однако существует внутренняя логика пути, по которому кластеры развиваются, которая делает возможным различить некоторые характерные модели [1]. Даже притом, что точная форма и направление будут зависеть от определенных обстоятельств, кластер проходит через следующие стадии жизненного цикла:

1. Агломерация. В регионе существует некоторое количество компаний и других действующих лиц.

2. Возникающий кластер. Некоторые участники агломерации начинают кооперироваться вокруг основной деятельности и реализовывать общие возможности через свою связь.

3. Развивающийся кластер. Поскольку возникают или вовлекаются новые участники той же или связанной деятельности в регионе, новые связи возникают между всеми этими новыми действующими лицами. Могут появиться формальные и неформальные институты поддержания сотрудничества. Часто начинают возникать названия, вебсайты, общее содержание, связанные с регионом и деятельностью.

4. Зрелый кластер. Зрелый кластер уже достиг некоторой критической массы действующих лиц. Он также развил связи за своими пределами, с другими кластерами, направлениями деятельности, регионами.

5. Трансформация. С течением времени, рынки, технологии и процессы изменяются, также как кластеры. Для кластера, чтобы выжить, быть жизнеспособным, избежать застоя и распа-

да, необходимо производить инновации и адаптироваться к изменениям. Он может избрать форму преобразования в один или несколько новых кластеров, которые сосредотачиваются вокруг другой деятельности или просто изменить пути, которыми поставляются продукты и услуги.

Со временем эффективно действующие кластеры становятся причиной крупных капи-

таловложений и пристального внимания правительства, то есть кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний, при этом между ними сохраняются конкурентные отношения. Этим кластер отличается от картеля или финансовой группы. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективной специализации производства. При этом кластер дает работу и множеству малых предприятий [3].

Правительство концентрирует усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой, и таким образом способствует формированию кластеров (см. рис. 3) [2].

Кластерный подход, первоначально используемый в исследованиях проблем конкурентоспособности, со временем стал применяться при решении все более широкого круга задач, в частности [3]:

- при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли;
- как основа общегосударственной промышленной политики;
- при разработке программ регионального развития;
- как основа стимулирования инновационной деятельности;
- как основа взаимодействия большого и малого бизнеса.

Деятельность по поддержке кластеров называется «кластерной политикой» и обычно включает в себя:

- ликвидацию барьеров для инноваций;
- инвестиции в человеческий капитал и физическую инфраструктуру;
- поддержка географической концентрации связанных фирм.

Обычно кластерная политика рассматривается как альтернатива препятствующих конкуренции мер традиционной «промышленной политики», в

Что такое кластер?



Рис. 1. Структура кластера

Преимущества кластеров реализуются по трем направлениям: производительность, инновации, развитие бизнеса



Рис. 2. Преимущества кластеров

Роль государства в развитии кластера

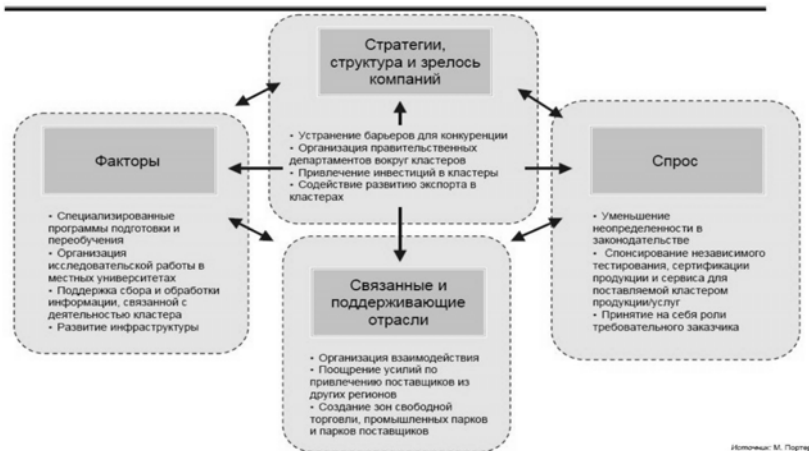


Рис. 3. Роль государства в развитии кластера

рамках которой осуществляет поддержку конкретных предприятий или отраслей [4].

Кластерный подход, основанный на партнерстве заинтересованных друг в друге субъектов, первоначально использовался в исследованиях проблем конкурентоспособности фирм. Со временем он стал применяться при решении все более широкого круга задач (в частности, при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли; при разработке общегосударственной промышленной политики и программ регионального развития; как метод стимулирования инновационной деятельности большого и малого бизнеса). Сегодня, по некоторым данным, кластеризацией в ведущих странах охвачено уже более 50% экономики.

Как правило, кластеры направлены на достижение следующих целей:

- повышение конкурентоспособности участников кластера благодаря внедрению новых технологий;
- снижение затрат и повышение качества соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов к качеству в логистике, инжиниринге, информационных технологиях и т.д.;

- обеспечение занятости в условиях формирования крупных предприятий;

- консолидированное лоббирование интересов участников кластера в органах власти.

В развитых государствах использование кластерного подхода к управлению экономикой уже имеет определенную историю [3]. Страны Европейского Союза приняли шотландскую модель кластера, при которой ядром такого совместного производства становится крупное предприятие, объединяющее вокруг себя небольшие фирмы. Существует и итальянская модель – более гибкое и «равноправное» сотрудничество предприятий малого, среднего и крупного бизнеса [5].

Результаты исследований количественных характеристик региональных кластеров (Табл. 1) базируются на разных теоретических подходах, методах и критериях идентификации и сильно различаются между собой.

Только в нескольких европейских государствах проведены исследования и получена подробная картография региональных кластеров. В других странах до сих пор идентифицированы только национальные или индустриальные кластеры. Поэтому тезис о значении региональных кластеров для раз-

вития экономики европейских государств, об их воздействии на ее эффективность и конкурентоспособность пока не может быть полностью подтвержден. Однако, как показывают статистические данные, уровень экономического развития кластеров оказывается в среднем на несколько пунктов выше, чем в аналогичных компаниях или предприятиях по стране. Следует также отметить, что в настоящее время явно недостаточна универсальная методика выявления кластеров, которую можно было бы использовать применительно к любой стране, не подстраиваясь под местную специфику.

Увеличение числа растущих кластеров обуславливается также относительно большим количеством научных кластеров, относящихся преимущественно к растущим отраслям промышленности. Региональные кластеры зачастую представляют собой благодатную почву для существующих фирм, стимулируя их восприимчивость к новациям, конкурентоспособность, способность к привлечению внутренних инвестиций.

Как показало исследование, в европейских кластерах возрастает значение малых и средних предприятий. В более чем половине кластеров, в секторах, которые являются для них определяющими, преобладают малые и средние предприятия.

Тенденция к усилению значимости малых и средних предприятий указывает на то, насколько важны для функционирования многих кластеров региональные ресурсы. Малые предприятия особенно зависят от местных условий, поскольку редко располагают ресурсами, достаточными для сотрудничества с широкой сетью партнеров. Малые и средние предприятия часто опираются на знания и сети предпринимателя и нескольких деловых партнеров, которые могут простираются на большие расстояния, но сосредотачиваются зачастую в реги-

Таблица 1. Обзор результатов национальных исследований по выявлению и картографии кластеров

Страна	Критерии идентификации кластеров	Количество выявленных кластеров	Важность кластеров	Развитие кластера в сравнении с национальными доходами
Австрия	– ориентация на потребителя, горизонтальные и вертикальные отношения; – определение конкурентоспособности на международном уровне	16 индустриальных кластеров	-	-
Великобритания	Интервью с учеными и представителями частного сектора, концентрация специализированной рабочей силы	154 (потенциально) региональных кластера	40% от общей занятости в Лондоне и 15% на северо-западе страны	-
Дания	Опрос 75 экспертов, количественные индикаторы роста форм и экспортной специализации	13 региональных компетентных кластеров и 16 национальных кластеров	-	Вероятно, лучший вариант
Испания	Местная концентрация мелкого и среднего бизнеса, где фирмы сотрудничают по проблемам поставок общим заказчикам; единые культурные ценности	142 местных промышленных систем	-	Более высокая для высококвалифицированного персонала
Италия	Индустриальные районы являются местными системами труда: – имеют большее количество рабочих мест; – специализированы в производственных секторах; – имеют высокую концентрацию рабочей силы	199 индустриальных районов	42,5% рабочих мест от общего кол-ва рабочих мест страны	Доходность компаний, входящих в индустриальные районы в среднем выше, чем в идентичных фирмах по стране
Нидерланды	Изучение связей между поставщиками товаров и услуг и их клиентами	12 крупных конгломератов взаимосвязанных индустриальных отраслей	Почти 30% от общего производства товаров	-
Норвегия	Три основных критерия: – охватывают рынок рабочей силы; – специализированный рынок рабочей силы; – включает не менее 10 фирм и 200 рабочих мест	62 региональных кластера (из них 55 относятся к промышленным отраслям)	22% от уровня занятости по стране	Более высокий уровень занятости, по сравнению с аналогичными фирмами
Португалия	Индустриальные районы с экспортной специализацией	33 региональных кластера	-	Неоднородное развитие, но кластеры имеют высокий потенциал для усиления своих позиций
Финляндия	Данные относительно экспортных отношений и инвестиций.	9 ключевых национальных кластеров	-	-
Франция	Местная система производства характеризуется: – местной концентрацией малого и среднего бизнеса; – малый и средний бизнес относится к одной или нескольким отраслям промышленности; – фирмы сотрудничают и конкурируют; – наличие поддерживающих фирм; – единые культурные нормы и традиции	144 существующих местных систем производства и 82 на стадии создания	-	В целом местные системы производства отличаются более высоким уровнем роста, чем в среднем по стране

оне, где предприниматели живут и работают.

Начиная с 1993 года, ЮНИДО, понимая огромную значимость кластеров в экономическом преобразовании, разработало ряд рекомендаций в помощь правительствам и частному предпринимательству развивающихся стран по обеспечению их взаимодействия в разработке и внедрении программ по созданию кластеров и сетей малых предприятий. При этом термин «сеть» относится к группе малых и средних фирм, которые взаимодействуют для достижения общих целей - дополняя друг друга и специализируясь, чтобы достичь коллективной эффективности и захватить новые рынки. Тогда как термин «кластер» указывает на отраслевую и географическую концентрацию предприятий, которые совместными усилиями производят и продают ряд связанных или взаимодополняемых товаров [6].

В условиях глобализации и возрастающей международной конкуренции, одним из эффективных способов развития малых и средних предприятий является их объединение в кластеры.

Главное, на что нацелены кластеры – это возможность для бизнеса и для региона развиваться не по инерции. Для бизнеса кластер – это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, то есть, создавать долгосрочную стратегию развития предприятий на 5 – 10 лет и более. В экономической системе кластерное объединение выполняет следующую задачу: сильные предприятия подтягивают за собой мелкие. Ключ к успеху кластера – цивилизованная конкуренция, равнение на лидеров, получение поддержки от лидеров, от административного ресурса региона. Кластеры выступают основой эффективного экономического развития территории регионов и способствуют эффективности развития государства в целом [7].

Роль крупного бизнеса в процессе образования кластеров заключается в привлечении малых и средних предприятий для налаживания производства на основе тесной кооперации при активном деловом и информационном взаимодействии. Это способствует развитию всех участников кластера и обеспечивает им конкурентные преимущества по сравнению с другими обособленными предприятиями, не имеющими столь крепких взаимосвязей [6].

Малые предприятия в составе кластера являются особыми субъектами рынка, которые выступают не как отдельные предприятия, а как элементы объединенной группы предприятий и потому их эффективность оценивается, как с позиции успешности функционирования кластера, так и с позиции входящего в него отдельного малого предприятия. Результативность функционирования малого бизнеса в кластере может оцениваться как объемом его доли в выпуске общей продукции (которая может достигать 30%), так и показателями самого кластера (прибыльность, восприимчивость к инновациям, конкурентоспособность и т.п.). Эффективность кластера проявляется в экономическом росте, в сохранении рабочих мест, расширении налоговой базы, в увеличении экспорта и привлечении иностранных инвестиций. Поэтому власти разных уровней зачастую становятся инициаторами создания и поддержания кластеров предприятий, поскольку они стимулируют социально-экономическое развитие мест расположения, прилежащих территорий и целых регионов.

Особенно важный аспект заключается в том, что участие в кластере для малого предприятия — выход на качественно новый уровень общения с органами власти как в конкретном муниципалитете, так и в регионе и далее — в стране. Как следствие — новый, более значи-

мый статус и новые возможности для развития бизнеса [8].

В настоящее время подход к региональному развитию, основанный на кластерах, находит все большее понимание и в России. Одним из направлений социально-экономического развития регионов Российской Федерации должно стать создание условий модернизации промышленности и поддержки и развития конкурентоспособных в глобальном рынке территориальных производственных кластеров [9].

В настоящий момент, если судить по структуре российского экспорта, производственных кластеров, конкурентоспособных в глобальном масштабе, практически нет. При этом их появление выступает условием обретения Россией долгосрочной конкурентоспособности, а, следовательно, стимулирование возникновения экономических кластеров должно относиться к числу приоритетов государственной политики регионального развития.

Кроме того, территориальные производственные кластеры должны стать формой интеграции и поддержки малого и среднего бизнеса. То есть, традиционные макроэкономические и отраслевые подходы к развитию малого и среднего бизнеса необходимо дополнить региональным, выражающимся в формировании территориальных производственных кластеров.

Кластерные принципы организации производственного взаимодействия широко обсуждаются в России и используются при формировании и осуществлении национальной промышленной политики, так как их использование позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе [10].

Существует ряд условий, которые могут, как способство-

вать, так и препятствовать развитию кластеров в России. Специалисты относят к позитивным условиям следующие: существование технологических и научных инфраструктур; психологическая готовность к кооперации. К сдерживающим факторам для развития кластеров относят: низкое качество бизнес климата, низкий уровень развития ассоциативных структур (торговых палат, промышленных ассоциаций), которые не справляются с задачей выработки и продвижения приоритетов и интересов регионального бизнеса; краткосрочный горизонт планирования – реальные выгоды от развития кластера появляются только через 5-7 лет [11].

М. Портер перечислил традиционные основные проблемы России: отсутствие конкуренции, недостаточная развитость инфраструктуры, вмешательство государства в частный сектор в экономике и слабая судебная система. Другим большим и трудно преодолеваемым препятствием развития экономики является огромная и устаревшая нормативная среда, огромное число положений, которые являются барьерами, прежде всего, не для крупных компаний, а для средних и маленьких. А сердцем экономики как раз должен быть малый и средний бизнес [12].

Так дело обстоит в развитых странах, но не в России, где основную роль в экономике играют несколько гигантов, таких как «Газпром». По мнению М. Портера, эта модель уже не работает, а «теория национальных лидеров в мире умерла». «Никто не считает, что вам нужна одна гигантская компания, для повышения конкурентоспособности вам необходимо больше чем одна компания. Нужна конкуренция внутри страны. Наличие только одной крупной компании – это не модель. Россия развивает сырьевой сектор, но это не соответствует условиям повышения производительности», - подчеркнул М. Портер,

который уже проводил подобные исследования во многих странах, включая, Индию, Китай и Бразилию.

Профессор М. Портер также полагает, что в России много областей, которые могут сложиться в эффективные кластеры. А свою задачу он видит в том, чтобы определить, в какую нишу мировой экономики Россия может сейчас вписаться особенно производительно и эффективно. Реализовать эти проекты позволит очевидное конкурентное преимущество нашей страны - высокий уровень образования и квалификации. Поэтому Россия не должна производить дешевые товары и конкурировать в этой сфере с Китаем и Индией. В связи с этим М. Портер призвал использовать средства, зарабатываемые в сырьевом секторе, на диверсификацию экономики и развитие кластеров.

В России кластерный подход получил недостаточное распространение. Начатые в некоторых регионах России (г. Москва, Иркутская область, Пермская область и некоторые другие) кластерные проекты в большинстве своем находятся в начальной стадии реализации. Учитывая сложившуюся в Российской Федерации модель управления, именно региональные органы власти и органы местного самоуправления должны стать основными инициаторами кластерных проектов [13].

В целом можно сказать, что в России есть все необходимые, хотя и недостаточные предпосылки и прецеденты для эффективной кластеризации экономики [14]. Для того чтобы предпосылки превратились в масштабный процесс, необходимо как минимум сформировать федеральную экономическую политику в отношении территорий с включением в нее кластеров как элементов самоорганизации экономики. Тогда, по крайней мере, административная реформа приобретет предметное содержание. Как макси-

мум важно принять на федеральном и региональном уровнях доктрину инновационного императива регионального развития, подкрепив ее адекватной нормативно-правовой базой, закрепляющей основные принципы кластеризации экономики за счет административных и материальных ресурсов государства. В настоящее время эти предложения не выглядят нереалистичными, поскольку кластеры не только стали реальностью, но и находят свое отражение в документах, определяющих технологическое развитие страны.

Примером может служить «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.», утвержденная Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике в феврале 2006 г. В этом документе в качестве одного из важнейших направлений экономического развития страны определено следующее: «Стимулирование в экономике спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок к формированию устойчивых научно-производственных кооперационных связей, инновационных сетей и кластеров».

Под кластером инновационной активности понимается совокупность базисных нововведений, сконцентрированных на определенном отрезке времени и в определенном экономическом пространстве. Кластерная форма организации инновационной деятельности приводит к созданию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта». Такая инновация является продуктом деятельности нескольких фирм или исследовательских институтов, что позволяет ускорить их распространение по сети взаимосвязей в общем региональном экономическом пространстве [15].

Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого

уровня конкурентоспособности, представляет собой объединение различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.), которое позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы - внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения.

Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств за счет повышения эффекта производственной структуры, что позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Во многих аналитических документах мирового масштаба кластерам уделяется серьезное внимание. Так, в последнем обзоре Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) 2008 года «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов» кластерам посвящен самостоятельный раздел. Обзор представителен и по охвату государств, и по разнообразию отраженных в нем подходов: он формируется на основе материалов, подготовленных аналитиками стран, входящих в состав ЕЭК ООН, т.е. стран ЕС, в том числе новых членов Союза, России и ряда других стран [16].

Показательны результаты исследований роли кластеров в развитии инноваций, которые проводились по инициативе Еврокомиссии в 2006 г. в 25 странах-членах ЕС, нескольких странах-кандидатах на вступление в Объединенную Европу, а также в Норвегии, Швейцарии и Исландии. Это уже шестое общеевропейское исследование по проблемам инноваций,

начиная с 2001 г. Опросы были проведены в 3528 компаниях, которые действуют в кластерной среде. Респондентами были топ-менеджеры компаний, формирующие стратегические решения. По количеству компаний, оперирующих в кластерной среде, лидирует Великобритания (84% компаний), Латвия (67%) и Ирландия (64%). Чуть менее высокая пропорция кластерных операций была обнаружена в Италии (43%), Болгарии (35%) и Австрии (34%). В конце рейтинга оказались Кипр (только 3% компаний были квалифицированы как кластерные), Польша (4%), Чешская Республика (4%), Греция, Эстония и Литва (по 9%).

В среднем каждая четвертая компания (с числом занятых не менее 20 человек) в ЕС (24%) работает в кластерной среде, характеризующейся тесной кооперацией с другими местными компаниями и сильными связями с локальной бизнес-инфраструктурой.

Лучше всего кластерные компании кооперируются с другими компаниями (среди среднего и малого бизнеса – 70% компаний, среди крупных компаний – 60%, среди недавно открытых – 40%), а также с государственной администрацией (64%), с финансовыми институтами (61%) и с университетами (55%). Треть компаний также заявили, что они кооперируются с государственными лабораториями и исследовательскими центрами (36%) [6].

Большинство компаний (57%) отмечают наличие обмена опытом внутри кластера, 55% компаний говорят об обмене информацией, касающейся технологий, 41% компаний отмечают среди позитивных характеристик своего кластера помощь в сокращении времени доступа к рынку, 43% фирм заявляют, что их кластеры обеспечивают доступ к исследовательской инфраструктуре, а 46% компаний утверждают, что их кластеры обеспечивают

пользование всех участников важными элементами инфраструктуры: зданиями, исследовательскими лабораториями и пр.

Примерно половина компаний (51%) не подтвердили, что их кластеры могут помочь им в повышении конкурентоспособности на европейском рынке. Хотя 42% компаний высказали противоположное мнение, что не так уж мало и указывает на выгоды кластеризации при определенных условиях.

Большинство менеджеров кластерных компаний признают, что государственные власти играют важную, если не основную, роль при поддержке кластеров (2/3 компаний разделяют это мнение). Только 15% компаний в ЕС сказали, что власти не играют роли в поддержке кластеров. С другой стороны, в странах-новичках (23%) и странах-кандидатах в ЕС (38%) распространено мнение, что государству не следует вмешиваться в операции бизнеса. Хотя и в этих странах большинство компаний считает, что государство должно играть хотя бы в ограниченных масштабах роль в поддержке кластеров или регионов [16].

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в том числе и в рамках кластерных промышленных систем [3]:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);
- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах);
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- безвозмездные ссуды, до-

стигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);

- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);

- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономики энергии (Австрия);

- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Сегодня в российской экономике формируется несколько новых кластеров. Проведенное исследование Финансовой академии при Правительстве РФ выявило целый ряд кластерных образований. Можно говорить о появлении кондитерского, фармацевтического, пивоваренного кластера, кластера молочной продукции и соков, оборудования для нефтегазовой отрасли, банковского [17].

Но чтобы кластеры были эффективны, они должны обладать ядром, вокруг которого и формируется вся его структура. Часто в качестве такого образующего элемента выступают университеты, НИИ, быстрорастущие фирмы. Это придает кластерам дополнительный динамизм.

Если правильно развивать кластер, то это быстро принесет свои плоды и в первую очередь за счет повышенного внимания инвесторов к таким территориям. Кластерный подход позволяет совмещать интересы государства, бизнеса, науки, финансовых институтов. Именно в кластерах малый и средний бизнес начнет функционировать особенно активно, так как сама создаваемая там среда требует его массового присутствия.

Ключевыми факторами успеха являются [2]:

- признание роли кластеров в экономике и их выделение в качестве субъектов экономических отношений в регионе/

стране;

- формализация государственной политики по отношению к кластерам (программы развития кластеров);

- формулирование долгосрочного видения кластеров (включение программ развития кластеров в стратегию страны/региона);

- поддержка со стороны государства кластерных инициатив (особенно на стадии формирования кластера);

- активное использование государственного заказа как инструмента поддержки кластеров;

- мощная научно-образовательная база;

- инновационная инфраструктура (научные парки, особые экономические зоны);

- проведение активной маркетинговой политики и презентация кластеров на внешних рынках;

- обеспечение доступа участников кластера к информации.

На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1. Международная практика свидетельствует: основой национальной конкурентоспособности становятся региональные кластеры.

2. Кластерный подход оптимален для конкурентного развития региона за счет:

- комплексного (межотраслевого) взгляда на политику развития региона;

- развития диалога между основными действующими лицами (правительство, бизнес, ВУЗы и т.д.);

- снижения противоречия между производительностью и занятостью.

3. На этапе формирования кластера лидирующую роль в его развитии играют органы власти, задача которых – мобилизовать потенциальных участников кластера.

4. Первоочередные шаги по развитию кластера могут быть определены при создании кластерной организации, деталь-

ный план действий формируется по результатам специализированного исследования, которое учитывает региональную и отраслевую специфику и, как правило, проводится в рамках подготовки программы развития кластеров.

5. Через участие в программах развития кластеров активными субъектами становятся не только региональные и муниципальные власти, но и бизнес, научно-академическое сообщество, финансовые институты, организации по сотрудничеству, что повышает их реализуемость.

6. Программы развития кластеров являются основой для повышения эффективности механизмов частно - государственного партнерства и взаимодействия между властью, бизнесом, ВУЗами и т.д.

Экономика, основанная на кластерах, - это модель конкурентоспособной и инвестиционно привлекательной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения.

Литература

1. Марков Л.С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых: Сб. науч. тр. // Под ред. В.Е. Селиверстова, В.М. Марковой, Е.С. Гвоздевой. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2005.

2. Воронников А.М. Программа развития кластеров – как составная часть стратегии повышения региональной конкурентоспособности. www.swercom.ru

3. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления, №5, 2003.

4. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [ru.wikipedia.org/wiki/Кластер_\(экономика\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Кластер_(экономика)) - 38k

5. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров www.intelros.ru/index.php?newsid=352-78k –

6. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров // Бизнес для всех, №35 (507), 2005.

7. Васильев В. Что же это такое кластер? // Next Stop № 1, 2008.

8. Любимова А. Новый механизм как светлое будущее малого бизнеса // Капиталист, № 21, 2007.

9. Арсентьев А.С. Кластеры в региональной экономике // Экономика региона, № 18, 2007.

10. Прохорова Н.Г. Кластеры в национальной экономике // Экономика региона, № 18, 2007.

11. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием // Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса: www.subcontract.ru

12. Новое слово в российской экономике. Государство делает ставки на кластеры 04.10.2006

<http://www.prime-tass.ru/news/show.asp?id=1227&ct=articles>

13. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Электронный журнал Региональная экономика и управление (12)РЭУ, 4/2007

<http://region.mcnp.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=138>

14. Гусев Ю. О принципах кластеризации экономики в России // Экономические стратегии, №3, 2007.

15. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ, №3, 2002.

16. Семёнова Н. Глобализация: роль кластеров в интернационализации инноваций // kisi.kz/img/docs/1065.pdf –

17. Россию ждет кластерный бум?

<http://www.innovbusiness.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=12353>

Состояние и перспективы развития потенциала российской науки

Еремина Светлана Викторовна,
соискатель, кафедра «Мировая экономика» МГУПИ

Статья посвящена состоянию российской науки, ее проблемам и основным направлениям развития. Безопасность страны в широком смысле слова и ее технологическая независимость в XXI веке будут определяться ее интеллектуальным и производственным потенциалом, уровнем фундаментальной и прикладной науки, наличием квалифицированных специалистов, поэтому государству необходимо позаботиться о своих научных кадрах.

This clause is devoted to a condition of the Russian science, problems and the basic directions of development. The safety of the country in the broad sense of the word and its technological independence in 21 century will be defined with its intellectual and industrial potential, a level of fundamental and applied science, presence of the qualified experts, and that's why it is important for the state to take care of its scientific staff.

Процессы, происходящие в последние десятилетия в российской науке, обусловлены изменениями в экономике, тесно связаны с кардинальными переменами в общественном и политическом строе государства. Экономический спад, финансовое положение страны определили фактическое, а не декларативное отношение к научной сфере. Вместе с тем роль науки, научно-технического комплекса в целом по-прежнему рассматривается как определяющая в экономическом положении России, ее будущем как одной из ведущих держав мира.

Наука подразделяется, как известно, на фундаментальную и прикладную. Прикладная наука имеет непосредственный выход на промышленность, если, конечно, хорошо налажено внедрение. К сожалению, процесс внедрения у нас всегда проходил туго, за исключением только оборонной отрасли, где успехов удавалось достичь волевым решением. Даже само слово «внедрение» указывает на сопротивление, которым сопровождается этот процесс. Поэтому сейчас мы предпочитаем говорить о процессе инновации, имеющем центральное значение для обеспечения конкурентоспособности российской промышленности.

В этой области есть много нерешенных проблем. Первая из них – найти капитал, способный поддержать начинания и дать возможность реализоваться им. Другая проблема заключается в том, что у нас есть хорошие мозги – вопрос в том, чтобы их организовать и подключить к делу. Пока нам это сделать не удастся.

Проблемой также является недостаточная поддержка государством отечественных разработок. Например, медицинское приборостроение опирается, в основном, на импорт. Иностранные фирмы ведут очень агрессивную политику и вытесняют с российского рынка отечественные приборы, что далеко не всегда выгодно для нашей страны. В фармацевтической промышленности такая же ситуация. Западные компании внедряют свои лекарства, которые все время совершенствуются, пропагандируются, проталкиваются, и здесь мы далеко не всегда защищаем наши национальные интересы.

У фундаментальной науки денежных средств гораздо меньше, чем у прикладной (хотя и у прикладной российской науки их тоже не хватает). Время осуществления исследований, мотивы познания и понимания процессов не связаны с непосредственной пользой. Однако нам нужно понять, как устроена Вселенная, поэтому необходимо вести космические исследования. Важно знать, как работают основные механизмы жизни, поскольку эти знания лежат в основе современной биотехнологии. Фундаментальный задел играет очень большую роль.

Безопасность страны в широком смысле этого слова и ее технологическая независимость в XXI веке будут определяться ее интеллектуальным и производственным потенциалом, уровнем фундаментальной и прикладной науки, наличием квалифицированных специалистов. Устойчивое развитие отечественной научно-технической базы является главной задачей в системе экономической безопасности РФ. Поэтому важнейшим рыночным ресурсом национальной экономики России являются накопленный научно-производственный потенциал и способность научных кадров генерировать новые идеи.

В то же время одним из проявлений продолжающегося системного экономического кризиса в экономике России являются: свертывание наукоемких производств и видов продукции, деградация технологической структуры промышленности, спад спроса

на научно-техническую продукцию и, как следствие, сокращение производственного потенциала наукоемких промышленных организаций важнейших отраслей.

Поэтому основная задача системы государственного управления состоит в том, чтобы включить все имеющиеся ресурсы в экономическое развитие страны, изменить деформированную структуру отечественной экономики и тем самым обеспечить ее конкурентоспособность.

В этих условиях особенно возрастает роль наукоемких промышленных и научных организаций страны, отличающихся повышенной технологической и инновационной мобильностью, способных в сжатые сроки и с меньшими рисками разрабатывать и внедрять высокотехнологичную наукоемкую продукцию.

Для обеспечения конкурентоспособности научно-технических организаций (НТО) в современных экономических условиях особенно необходим эффективный менеджмент по всей технологической цепочке создания, производства и реализации продукции и услуг, включающий профессионально подготовленные интеллектуальные ресурсы, современные методы и механизмы управления потенциалом научно-технических организаций (НТО).

Любая производственная система состоит из совокупности материальных и нематериальных ресурсов. Комбинация этих ресурсов (факторов производства) определяется в каждом отдельном случае в зависимости от конкретных задач, стоящих перед организацией, и формирует ее производственный потенциал, определяющий возможность их решения.

В настоящее время для обеспечения эффективной работы НТО особое значение имеет интеллектуальный потенциал в структуре их производственного потенциала. Именно интеллектуальный потенциал связывает материальные и нематериальные активы в единую системную структуру производствен-

ного потенциала предприятия. От качества формирования интеллектуального потенциала зависит потенциальная способность организации решать те или иные задачи.

Высокий уровень российской науки неоспорим и сегодня. Однако в период реформирования экономики России, приоритет отечественной науки в системе целей государства неизменно снижался. Научно-техническая деятельность фактически была исключена из базовых элементов общественного развития и отнесена к числу отраслей, которые сами себя не могут прокормить.

Экономический кризис, охвативший Россию, крайне осложнил положение ученых. При этом, главная опасность кроется в структуре научных кадров, численность которых за последние 10 лет сократилась в 2,5 раза. Кроме этого следует отметить, что кадры сильно постарели, а молодежь в науку не идет, поэтому наиболее опасная угроза для общества связана с утратой преемственности в науке.

Анализ результатов, полученных экономистами Московского Всероссийского научно-исследовательского института экономических проблем развития науки и техники показали, что первая декада XXI века окажется критической для российской науки. В этот период будет продолжаться отток из науки высококвалифицированных специалистов старших возрастных групп (свыше 65-70 лет), а приток молодых кадров будет невелик. То есть представителям старшего поколения некому будет передавать свой опыт. Уход специалистов, приступивших к работе в 50-60-годы и даже в начале 1970-х, может оказаться роковым для отечественной науки и техники, так как именно с ними связаны успехи в разработке и развитии высоких технологий. Чтобы сохранить отечественную науку, необходимо максимально смягчить возможные последствия неизбежного ухода основных носителей знаний, пока экономической ситуация в стране не улучшится.

Для изменения возрастной

структуры научных кадров может потребоваться весьма долгое время. Как показывают расчеты, если заработная плата ученых будет ежегодно увеличиваться на 10%, то восстановить возрастную структуру в российской науке, сравнимую с 1995 годом, удастся лишь к 2040 году. Таким образом, последствия низкого притока в науку молодежи в 1990-е годы будут сказываться многие десятилетия.

Главная задача организаторов российской науки – вернуть вспять процесс утечки умов. Очень важно обеспечить взаимодействие наших высших учебных заведений с наукой. Лучшая наука (как показывает опыт) делается именно в университетах. Студенты, аспиранты, молодые научные сотрудники являются самыми надежными и энергичными генераторами новых идей. Подобный подход позволяет вести преподавание на уровне современных достижений науки. Драгоценный опыт взаимодействия науки и образования оказался самым большим козырем в подготовке наших кадров, которые, кстати, оказались востребованы во всем мире.

Между тем, в настоящее время утечка мозгов из России продолжается. Наибольшим спросом на мировом рынке научных кадров пользуются специалисты, определяющие основные тенденции развития современной науки и технологии: физики, математики, программисты, биологи и химики.

Ученых побуждают к отъезду плохое оснащение лабораторий, падение престижа фундаментальной науки и научного труда вообще, отсутствие условий для качественного образования детей, для установления стабильных международных научных контактов и, наконец – низкая зарплата. Абсолютное большинство полагают, что ее необходимо приблизить к международным стандартам, повысив в 10-30 раз.

Количественно научные кадры растут, но для развития науки их не хватает. Этот феномен можно объяснить следующим. Во-первых, по окончании вузов

далеко не все студенты рвутся в аспирантуру, а многие идут в нее для того, чтобы иметь определенные выгоды. Во-вторых, защитившиеся кандидаты и доктора наук стараются найти достойную их уровня зарплату в коммерческих структурах. При этом следует учитывать, что престиж научного труда падает даже среди аспирантов. Так, по результатам исследований, 30% аспирантов не собираются заниматься научной работой после окончания аспирантуры. Печально то, что подавляющая часть подготовленной уже в новой России «научной смены» никак не связывает свое будущее с наукой, а преследует свои, далекие от науки цели.

Необходимо наладить систему массовой информации о науке, включая профессиональную научную журналистику, издательскую деятельность в области популярной литературы и интернета. Политическая база поддержки науки и отбор кадров для науки начинается именно в средствах массовой информации.

Тенденция старения кадров и их вымывания очевидна. Эффективность использования научных кадров в России в несколько раз ниже, чем за рубежом при более высоком количественном составе работников науки. Государству необходимо обеспечить воспроизводство научных кадров, что является сложной и очень серьезной задачей, потому что у нас «выбито» среднее поколение ученых.

Россия по своим человеческим, интеллектуально-информационным, материально-техническим и природным ресурсам является достаточно богатой страной. Она способна обеспечить воспроизводство интеллектуального потенциала общества на должном уровне. Для этого требуются государственная поддержка реальных научных исследований, участие в судьбе каждого аспиранта. Если же у государства не хвата-

ет ресурсов для финансирования воспроизводства интеллектуального потенциала общества, то их следует либо мобилизовать тем или иным путем, либо получить посредством денежной эмиссии, возможные отрицательные последствия которой во много раз меньше того урона, который наносит стране недофинансирование воспроизводства интеллектуального потенциала.

Государству необходимо создать фонд для поддержки научной молодежи (включая финансирование их участия в международных конференциях, их работы в ведущих лабораториях мира, решения самых неотложных финансовых проблем, а также создать предпосылки для стимулирования благотворительной деятельности в области науки и образования.

Наука существует только в том обществе, которое достаточно созрело для осознания необходимости научно-исследовательской деятельности и готово предоставить гарантии ресурсной поддержки этого важнейшего института цивилизации. Поддержка науки является одной из «осознанных необходимых» развитых стран, желающих оставаться развитыми.

Чтобы сохранить свое место в ряду развитых государств, Россия уже сейчас должна позаботиться о своих научных кадрах, так как между «сейчас» и «потом» не произойдет никакого чуда, которое удовлетворило бы ее будущие потребности в специалистах.

Отбор кадров для науки нужно начинать задолго до высшей школы. Российское образование – высококлассное образование, которое необходимо сохранить и на школьном уровне. Необходимо сохранить традиции российской школы. Есть опыт многих людей, которых родители послали учиться за границу, а по возвращении они выяснили, что отстали от свер-

стников, которые учились на родине. Поэтому образование лучше получать в России. Следует наладить и укрепить систему специализированного школьного образования талантливых детей, используя огромный опыт знаменитых летних и заочных школ при МФТИ, МГУ, НГУ.

Наиболее вероятный путь успешного возрождения отечественной науки лежит не через многочисленные программы обучения за рубежом, которые оказываются малоэффективными и стимулируют развитие науки в основном за рубежами нашей страны, а через систему российского высшего образования, повышение его качества, ежегодный рост количества высококвалифицированных специалистов и научных работников.

Государство должно сделать все, чтобы научно-образовательное сообщество России выжило несмотря ни на что. Иначе рано или поздно придется отстаивать заново, начиная с фундамента, многие секторы этого сложного научного организма, без которого у России просто нет будущего. Ведь именно оно определяет безопасность государства и общества, экономическое благосостояние граждан, здоровье нации и ее культуру, возможность достижения новых технологических горизонтов.

Литература

1. Гущина И.А., Кондратович С.А. Научные кадры: состояние и перспективы развития // Север и рынок: Формирование экономического порядка - 2004, №3. - С. 128-133.
2. Капица С.П. Известия науки «Российская наука похожа на скороварку» <http://www.inauka.ru/>.
3. Неволин В.И. Высшая школа как основа возрождения науки в России // Изв. междунар. акад. наук высш. шк. - 2002, №3. - С. 22-28.

Определение стратегии развития машиностроительного предприятия

Бытко Леонид Николаевич, аспирант кафедры «Мировая экономика», Московского государственного университета приборостроения и информатики (МГУПИ)
Тел.: 8-499-269-46-43
E-mail: vaponikarov@yandex.ru

В статье предлагается для выбора стратегии развития машиностроительного предприятия использовать трехмерную модифицированную матрицу развития, параметрами которой являются: уровень использования совокупного экономического потенциала развития с учетом тенденций, стадия жизненного цикла предприятия, уровень устойчивого развития предприятия. Анализ информации о месте предприятия машиностроения в трехмерной модифицированной матрице развития позволяет выработать методические рекомендации по определению приоритетов стратегии развития каждого из исследуемых предприятий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегическое управление, уровень использования совокупного экономического потенциала развития, стадии жизненного цикла предприятия.

Bytko Leonid Nikolaevich, post-graduate of «World economy» department, Moscow State University of Instrumentation and Informatics (MGUPI)

In this article we propose to use for selection of machine-building enterprise development strategy a modified three-dimensional development matrix, which parameters are: use of aggregate economic development potential considering the trends, enterprise life cycle stage, level of sustainable development. Analysis of information on the machine-building enterprise location in the modified three-dimensional matrix allows developing guidance on determining priorities in development strategies of each surveyed enterprise.

Keywords: sustainable development, strategic management, use of aggregate economic development potential, life cycle stage of the enterprise.

Современные условия функционирования промышленных предприятий, в частности предприятий машиностроения, обуславливают изыскание возможностей для их устойчивого развития. Поиск этих возможностей находится в сфере стратегического управления.

Анализ методов стратегического управления позволил сделать вывод о том, что модель ADL является наиболее приемлемой для машиностроительного предприятия, однако, существуют сложности ее использования в практической деятельности. Сложности заключаются в определении стадии жизненного цикла предприятия, проблематичности позиционирования предприятий на рынке с учетом особенностей внешней и внутренней среды и в игнорировании соответствующих динамических характеристик развития. Перечисленные сложности могут быть устранены с помощью применения на практике модифицированной модели. Для выбора стратегии развития предприятия необходимо дополнить матрицу ADL характеристикой, обеспечивающей оценку динамики объекта исследования. А это означает, что предлагаемая модель представляет собой трехмерную матрицу (см. рис. 1), которая состоит из двухмерных матриц ADL, в дальнейшем именуемых матрицами развития, изменяющих свое положение в соответствии с уровнем устойчивого развития предприятия [1-4].

Матрица развития представлена таблицей размерностью 5x4, место каждого предприятия определяется показателями, характеризующими стадию жизненного цикла отрасли и конкурентные позиции, определяющие относительное положение предприятия на рынке. Четыре стадии жизненного цикла отрасли и пять конкурентных позиций образуют 20 ячеек (см. рис. 2).

За время своего существования машиностроительное предприятие проходит несколько фаз развития, что отражается в динамике первоначального нарастания и последующего снижения сбыта.

Стадия развития отрасли определяет характер конкурентной борьбы. Так особенностью относительно новой отрасли является большое количество предприятий, стремящихся в нее проникнуть. Они идут в ту отрасль, в которой спрос значительно превышает предложение, и где нет необходимости бороться с конкурентами за каждого покупателя. На этом первоначальном этапе спрос на представленную продукцию стимулируется самыми различными способами: одни предприятия проводят активную рекламную кампанию, другие при продвижении товара на рынок пользуются определенным доступом к каналам распределения. Нередко завоевание части рынка на начальном этапе приносит свои плоды в более поздней фазе, особенно если по мере накопления опыта у предприятия появляется преимущество, и процесс этот опережает рост конкуренции. Это, однако, подразумевает, что основа конкурентной борьбы не меняется. В противном случае (например, если конкурентная борьба перейдет из сферы производства, где она выражалась в стремлении снизить себестоимость продукции, в сферу продвижения товара на рынок, что подразумевает поиск новых маркетинговых стратегий) преимущества предприятия будут не столь очевидны.

При переходе отрасли в стадию зрелости устанавливаются определенные стандарты, вырабатываются «правила игры», учитываются пожелания клиентов по обеспечению качества товара. На

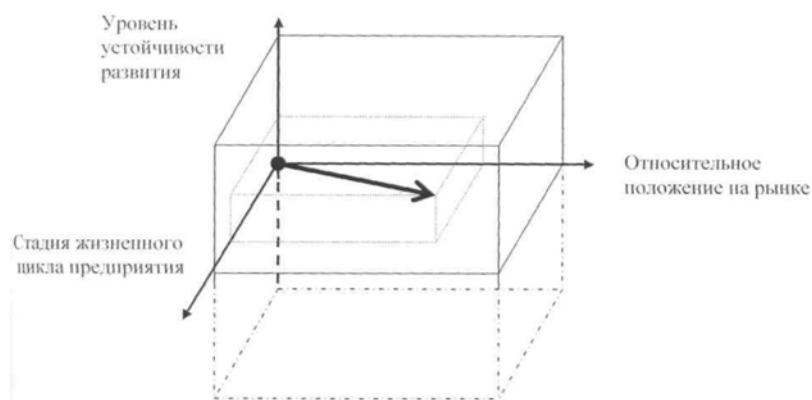


Рис. 1. Трехмерная модифицированная матрица развития



Рис. 2. Матрица развития

стадии зрелости предприятия конкуренция становится более жесткой, так как рост предприятия достигается за счет отвлечения клиентов от предприятий-конкурентов. Специфической особенностью данной стадии является переход к ценовой конкуренции.

В отраслях, испытывающих спад, лишь наиболее «сильные» предприятия могут добиться определенного уровня прибыли; неудачливые - покидают отрасль. В условиях, когда барьеры выхода из отрасли высоки, убыточные предприятия вынуждены остаться на рынке, что приводит к хроническому избытку производственных мощностей.

Для того чтобы определить, на какой стадии жизненного цикла находится отрасль, целесообразно рассмотреть харак-

теристики жизненных стадий развития отрасли.

Отрасль, находящаяся на стадии зарождения, как правило, является молодой. На стадии рождения происходит осознание существования некоторой неудовлетворенной потребности группы потребителей или развития рынков товаров, основанных на новых технологиях, ранее не существовавших или не использовавшихся. Для данной стадии характерны изменения в технологии, энергичный поиск новых потребителей и фрагментарность предложений на быстро меняющемся рынке. Объем продаж растет. Прибыли, как правило, нет. Идет поглощение денежных потоков для развития предприятия. Таким образом, на стадии рождения объем продаж, как правило, низок, марке-

тинговые расходы велики (особенно на рекламу).

Стадия роста характеризуется увеличением спроса на выпускаемую продукцию. Расширяется круг покупателей, становятся известными применяемые технологии. Вхождение в отрасль новых «игроков» оказывается сложным моментом. Быстро растет объем продаж, появляется и увеличивается прибыль, однако денежный поток все еще может быть отрицательным. Таким образом, рост – это, прежде всего, признание покупателями товара и быстрое увеличение спроса на него. При этом растут объем продаж и прибыльность предприятия, расходы на рекламу стабилизируются или снижаются.

На стадии зрелости происходит насыщение рынка предлагаемым товаром. Зрелость характеризуется стабильностью круга покупателей, четким определением долей на рынке. Однако конкурентная борьба за рынок сбыта продолжается. Объем продаж достигает предельно высокого уровня, после чего наступает замедление роста или его остановка. Прибыли достигают предельно высокого уровня и остаются на этом уровне или начинают потихоньку снижаться.

Стадия старости характеризуется снижением спроса на выпускаемую продукцию. Новые, модные и более качественные товары вытесняют старую продукцию потому, что меняются потребительские предпочтения и вкусы покупателей. Характеристиками данной стадии являются: резкое падение объема продаж, снижение прибыли, уменьшение числа конкурентов и сужение ассортимента товаров.

На основе характеристик стадий жизненного цикла предприятия можно сделать вывод, что основными критериями отнесения предприятия к той или иной стадии жизненного цикла, являются изменение объемов продаж и прибыльности (рен-



Рис. 3. Матрица определения стадии жизненного цикла предприятия

Таблица.1. Показатели рентабельности продукции и темпов прироста объемов реализации продукции исследуемых предприятий машиностроения

Показатель	Обозначение предприятия	Значение показателя по годам						
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Рентабельность продукции, %	M1	-0,8	-6,4	-4,3	0,8	-2,3	-2,5	-2,8
	M2	-4,6	-0,8	-2,9	2,4	1,4	3,4	1,6
	M3	-0,6	0,1	0,2	-0,3	0,1	-0,7	-13,8
Темпы прироста объемов реализации в стоимостном выражении, %	M1	-15	-13	-5	10	20	-10	-12
	M2	0	-3	-3	20	25	10	7
	M3	10	13	20	15	22	15	-10

табельности). В качестве инструмента определения стадии жизненного цикла предприятия целесообразно использовать матрицу, предложенную журналом «Эксперт» (см. рис. 3) [5].

В верхней части матрицы определяется место для предприятий с высоким уровнем рентабельности, в нижней - с более низким. В качестве границы используется 5,6%-ое значение показателя рентабельности.

Разбивка матрицы по оси абсцисс на две части позволяет выделить две области, в одну из которых попадают предприятия с низкими темпами роста объемов реализации, а во вторую - с высокими.

В табл. 1 приведены значения показателей трех предприятий, с помощью которых возможно определить стадию жизненного цикла этих предприятий и отрасли в целом.

Таким образом, все три исследуемые предприятия нахо-

дятся в нижней левой части рис. 3 - на стадии «старения».

Относительное положение предприятия на рынке определяется его конкурентными позициями. Конкурентоспособность - свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [6]. Конкурентоспособность определяет способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

Конкурентоспособность учитывает умелое маневрирование в рыночном пространстве и во времени, т.е. организационные аспекты в сфере реализации, а главное, максимальный учет требований рынка и конкретных покупателей, основанных на результатах глубоких маркетинговых исследований [7].

По мнению Хорева А.И., Резниковой Е.А. в процессе маркетингового исследования для оценки конкурентоспособности предприятия пользуются некоторыми численными показателями, которые свидетельствуют о степени устойчивости положения предприятия, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом на рынке и обеспечивающую предприятию получение намеченных стабильных конечных результатов.

Предприятие, имеющее более низкие издержки производства, получает большую величину прибыли, что позволяет расширить масштабы производства, повышать его технический уровень, экономическую эффективность и качество продукции, а также совершенствовать систему сбыта. В результате конкурентоспособность такого предприятия и объем выпускаемой им продукции повышается, что способствует увеличению его доли на рынке за счет других предприятий, не имеющих таких финансовых и технических возможностей [3].

Конкурентоспособность предприятия (его относительное положение на рынке) отображается на матрице развития по оси абсцисс. Согласно данной матрице рассматривается пять основных положений предприятия, которые графически отображаются пятью отрезками, для каждого из которых должны быть определены границы. Верхней и нижней границей оси абсцисс (оси относительного положения предприятия на рынке) будут соответственно 100 и 0.

На отрезке от наилучшего значения - 100 до худшего значения - 0, определяются граничные значения всех пяти положений конкурентоспособности. Таким образом, предприятие со значением общего рейтинга конкурентоспособности от 0 до 19 попадает в область слабого относительного положения на рынке, от 20 до 39 - заметного, от 40 до 59 - прочного, от 60 до

79 - сильного, от 80 до 100 - ведущего положения на рынке.

Такая методика оценки конкурентоспособности, имеет следующие достоинства:

- она основана на комплексном, многомерном подходе к оценке конкурентоспособности предприятия;

- проводится на основе данных публичной отчетности предприятия;

- оценка является сравнительной (она учитывает реальные достижения всех конкурентов);

- для рейтинговой оценки используется алгоритм, реализующий возможности математической модели сравнительной комплексной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

После определения стадии жизненного цикла предприятия и относительного положения его на рынке находится положение конкретного предприятия на матрице. В зависимости от их положения предлагается набор стратегических решений - 24 стратегические альтернативы, используемые в модели ADL (табл. 2).

Машиностроение относится к высокотехнологичной отрасли, где жизненный цикл товара короток и бизнес может не достичь своих целей, если вовремя не применить соответствующую стратегию. Целесообразно уточнить перечень типовых стратегий с учетом особенностей продукции машиностроительной отрасли. Основываясь на том, что на зарубежном рынке машиностроительная продукция рассматриваемых отечественных предприятий в настоящее время не пользуется спросом из-за невозможности представить продукцию нужного качества, считаем необходимым исключить из перечня типовых стратегий:

- развитие производства за рубежом;

- развитие бизнеса за рубежом;

- экспорт традиционного продукта;

Таблица 2. Уточненная характеристика стратегий консультационной фирмы Arthur D. Little

№ п/п	Наименование стратегии	Краткая характеристика
1	Прямая интеграция	Приобретение в собственность или установление полного контроля над дистрибуторской сетью.
2	Обратная интеграция	Стремление получить поставщиков сырья в собственность или под полный контроль.
3	Вхождение в рынок	Выход на рынок и завоевание рыночной доли путем предложения новых товаров или более низких цен.
4	Первичное развитие рынка	Выведение своего продукта на рынок в новых географических районах.
5	Увеличение производственных мощностей	Увеличение доли рынка за счет расширения производственных мощностей и рост объема производства.
6	Рационализация дистрибуторской системы	Поиск и выбор наиболее эффективных каналов сбыта продукции.
7	Развитие производства за рубежом	Строительство или покупка производственных мощностей за рубежом в силу более низких издержек и (или) развития новых рынков.
8	Развитие бизнеса за рубежом	Выход на новые рынки в других странах с организацией филиала или представительства за рубежом.
9	Экспорт традиционного продукта	Увеличение доли рынка путем экспорта продукции.
10	Лицензирование за рубежом	Получение лицензии на товар или вид деятельности за рубежом с целью увеличения объема сбыта и расширения доли рынка.
11	Осторожные действия	Развитие бизнеса в сегментах с минимальным уровнем риска и получение минимальной прибыли.
12	Новые продукты традиционные рынки	Разработка и выпуск новых продуктов для уже освоенных сегментов рынка.
13	Новые продукты новые рынки	Усовершенствование выпускаемых продуктов и разработка новых с целью выхода на новые рынки.
14	Системное повышение эффективности	Целевое инвестирование для получения максимальной прибыли за счет сильных сторон бизнеса и усиления слабых сторон.
15	Рационализация рынка	Фокусирование на рентабельных рыночных сегментах, уход из некоторых сегментов рынка, повышение эффективности продаж.
16	Полная рационализация бизнеса	Кардинальный пересмотр позиций бизнеса: отказ от освоенных рынков товаров, выход на новые рынки, выпуск новых товаров.
17	Улучшение ассортимента продукта	Разработка и усовершенствование множества характеристик товаров, которые выделяются и ценятся конкурентами.
18	Совершенствование продукта	Стремление увеличить объем реализации через улучшение или модификацию своей продукции.
19	Традиционные продукты/новые рынки	Увеличение рыночной доли путем завоевания новых рынков при производстве той же продукции.
20	Традиционные продукты / традиционные рынки	Сохранение и дальнейшее развитие конкурентного статуса на освоенных рынках с предложением того же товара.
21	Переход на эффективную технологию	Внедрение высокопроизводительного оборудования или усовершенствованных технологических процессов с целью повышения качества и снижения стоимости.
22	Традиционное снижение стоимости	Предприятие стремится расширить сбыт продукции на традиционных рынках путем установления конкурентоспособных цен.
23	Обеспечение выживания	Концентрация усилий на снижении риска и удержании достигнутых позиций.
24	Отказ от бизнеса	Отказ от инвестиций либо полная ликвидация бизнеса.

Таблица 3. Перечень перспективных направлений развития предприятий машиностроения

№	Наименование стратегий	№	Наименование стратегий
1	Налаживание собственной сбытовой сети	11	Формирование рациональной системы оценки и использования рыночных сегментов
2	Развитие собственной сырьевой базы	12	Реорганизация всех сфер бизнеса
3	Использование конкурентных преимуществ	13	Оптимизация ассортимента
4	Первичное развитие рынка	14	Модификация продукции и улучшение её качества
5	Увеличение уровня использования производственных мощностей	15	Традиционные продукты/новые рынки
6	Рационализация дистрибьюторской системы	16	Традиционные продукты/традиционные рынки
7	Расширение сбытовой деятельности за счет труднодоступных регионов	17	Совершенствование технологических процессов, переоборудование производства и в т.ч. автоматизация производственного процесса
8	Новые продукты / традиционные рынки	18	Традиционное снижение стоимости
9	Новые продукты/новые рынки	19	Обеспечение использования потенциальных возможностей
10	Системное повышение эффективности	20	Значительное сокращение бизнеса

Таблица 5. Уровень использования совокупного экономического потенциала развития предприятий машиностроения

Обозначение предприятия (шифр)	Уровень использования потенциала развития, %
M1	37,5
M2	60,1
M3	42,5

Таблица 6. Положение предприятий машиностроения по матрице «Уровень использования потенциала развития - стадия жизненного цикла предприятия»

Наименование стадии жизненного цикла предприятия	Уровень использования потенциала развития				
	80-100%	60-79%	40-59%	20-39%	0-19%
Зарождение					
Рост					
Зрелость					
Старение		M2	M3	M1	

Таблица 7. Значения уровня устойчивости развития предприятий машиностроения

Обозначение предприятия	Уровень устойчивости развития предприятия
M1	0,735491
M2	1,095820
M3	0,775025

Таблица 8. Уровень использования совокупного экономического потенциала развития с учетом тенденций и потенциальные возможности предприятий машиностроения

Обозначение предприятия	Уровень использования потенциала развития с учетом тенденций, %	Потенциальные возможности, %
M1	27,6	72,4
M2	65,9	34,1
M3	32,9	67,1

· лицензирование за рубежом.

Таким образом, для целей и задач исследования целесообразно использовать перечень перспективных направлений развития предприятий машиностроения (табл. 3).

По мнению Фроловой Н.В. и Тепикиной Е.И. методической основой проведения комплексного анализа деятельности промышленного предприятия с целью проведения оценки уровня его конкурентоспособности выступает принцип разделения и последующей обработки множества известных аналитических показателей на оценочные составляющие рыночного состояния: организационно-экономическая, организационно-техническая, финансово-экономическая [8]. При этом учитываются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности продукции, эффективности использования производственных, финансовых и человеческих ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках финансирования, т.е. те, которые используются для определения уровня использования совокупного потенциала развития предприятий машиностроения. Это позволяет сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия машиностроения на рынке определяет уровень использования потенциала его развития.

Методические рекомендации по определению приоритетов стратегии развития машиностроительного предприятия представлены в таблице 4. Для каждой ячейки матрицы развития предлагается соответствующий набор стратегических альтернатив.

Предложенная методика определения стратегии развития предприятия имеет следующие достоинства:

· она позволяет осмыслить причины фактического конкурентного положения каждого предприятия и стадии его жизненного цикла, выбрать конкретные стратегии и выработать

Таблица 4. Рекомендации по выбору стратегии развития предприятий машиностроения

Название	80-100%	60-79%	40-59%	20-39%	0-19%
Зарождение	Увеличение доли рынка (1, 3, 5, 8, 9, 10, 15, 17). Начало нового бизнеса (3, 4, 5)	Улучшить конкурентное положение (3, 4, 5). Быстрый рост доли рынка (1, 3, 5, 8, 9, 10, 15, 17).	Выборочное приобретение или быстрый рост доли рынка (1, 3, 5, 8, 9, 15, 17).	Сосредоточение (1, 3, 15) или доказать жизнеспособность (1, 3, 15)	Догнать конкурентов (3, 5, 6, 8, 11, 13, 14) в противном случае выход из отрасли (6, 11, 13, 14, 18) или отказ от инвестирования
Рост	Лидерство в ценах (2, 10, 16, 17, 18). Удержание доли рынка (2, 10, 16, 17, 18)	Лидерство в ценах (2, 10, 16, 17, 18). Быстрый рост доли рынка (1, 3, 5, 8, 9, 10, 15, 17)	Лидерство в ценах на важном рынке (2, 10, 16, 17, 18). Постепенная дифференциация продукции (2, 10, 16, 17, 18)	Сосредоточение (1, 3, 5). Доказать жизнеспособность (3, 5, 6, 8, 11, 13, 14)	Сдвиг (3, 6, 10, 11, 14, 17, 18) или обновление продукции (6, 8, 9, 11, 13, 14, 16), уход с рынка (20), если нельзя доказать жизнеспособность
Зрелость	Удержание доли рынка (12, 8, 10, 15, 16). Удержание конкурентного положения (2, 10, 16, 18)	Удержание конкурентного положения (2, 10, 16, 17, 18). Рост доли рынка с увеличением производства (1, 2, 8, 10, 15, 16)	Рост доли рынка с увеличением производства (1, 2, 8, 10, 15, 16). Поиск и защита рыночной ниши (1, 2, 4, 11, 13, 15).	Удержание рыночной ниши (6, 10, 14, 16). Выход из отрасли (6, 11, 13, 14, 18).	Сдвиг (3, 6, 10, 11, 13, 14, 17, 18), обновление продукции (6, 8, 9, 11, 13, 14, 16). Уход с рынка (6, 11, 13, 14, 18), если нельзя доказать жизнеспособность.
Старение	Удержание конкурентного положения (2, 10, 16, 17, 18)	Удержание конкурентного положения (2, 10, 16, 17, 18) или "сбор урожая" (6, 7, 11, 12, 13, 14, 17, 18). Удержание рыночной ниши (6, 10, 14, 16)	Эксплуатация рыночной ниши (3, 8, 10, 15, 16, 17), ее удержание (6, 10, 14, 16) или уход с рынка (6, 11, 13, 14, 18).	Уход с рынка (6, 11, 13, 14, 18) или отказ от производства (20)	Выход из отрасли (20)

мероприятия по обеспечению сбалансированного корпоративного бизнес-портфеля;

- в связи с тем, что матрица развития основана на концепции жизненного цикла отрасли от начала и до конца, она является универсальной и возможно ее применять в различных отраслях и видах бизнеса;

- для определения уровня использования потенциала развития предприятий и стадии их развития используются количественные показатели, набор которых может меняться в зависимости от отраслевой специфики и наличия доступной информации о деятельности предприятий.

Используя данные об уровне использования потенциала развития предприятий машиностроения (M1, M2, M3), определим место исследуемых предприятий в матрице «Уровень использования потенциала развития - стадия жизненного цикла предприятия» (табл. 5,6) [9, 10].

По положению предприятий в указанной выше матрице и данным таблиц 3, 4 можно выбрать стратегию развития и определить перспективные направления развития предприятий машиностроения. Однако при итоговом обосновании рекомендаций необходимо использовать трехмерную модифицированную матрицу развития и учесть значения уровней устойчивости развития (табл. 7) [10]. Следует отметить, в случае если уровни устойчивости развития всех исследуемых предприятий равны 1, то матрица таблицы 6 будет представлять частный случай – «равновесный срез» трехмерной модифицированной матрицы развития.

С учетом данных, приведенных в таблицах 5 и 7, определим уровень использования совокупного экономического потенциала развития с учетом тенденций, потенциальные возможности предприятий машиностроения (табл. 8), а также

положение предприятий по матрице «Уровень использования потенциала развития с учетом тенденций - стадия жизненного цикла предприятия» (табл. 9).

Анализ информации о месте предприятий машиностроения (M1, M2, M3) в трехмерной модифицированной матрице развития (табл. 6 и 9) позволяет выработать методические рекомендации по определению приоритетов стратегии развития каждого из исследуемых предприятий. Предложенные рекомендации заключаются в следующем.

Для предприятия M2 рекомендуются стратегии: удержание конкурентного положения (2 - развитие собственной сырьевой базы, 10 - системное повышение эффективности, 16 - традиционные продукты / традиционные рынки, 17 - переход на эффективную технологию, 18 – традиционное снижение стоимости), «сбор урожая» (6 - рационализация дистрибутора-

Таблица 9. Положение предприятий машиностроения по матрице «Уровень использования потенциала развития с учетом тенденций - стадия жизненного цикла предприятия»

Наименование стадии жизненного цикла предприятия	Уровень использования потенциала развития				
	80-100%	60-79%	40-59%	20-39%	0-19%
Зарождение					
Рост					
Зрелость					
Старение		M2		M1, M3	

ми системы, 7 - расширение сбытовой деятельности за счет труднодоступных регионов, 11 - рационализация рынка, 12 - реорганизация всех сфер бизнеса, 13 - улучшение ассортимента, 14 - совершенствование продукта, 17 - совершенствование технологических процессов, переоборудование производства и в т.ч. автоматизация производственного процесса, 18 - традиционное снижение стоимости), удержание рыночной ниши (6 - рационализация дистрибьюторами системы, 10 - системное повышение эффективности, 14 - совершенствование продукта, 16 - традиционные продукты / традиционные рынки).

Для предприятий M1, M3 рекомендуются стратегии: уход с рынка (6 - рационализация дистрибьюторской системы, 11 - рационализация рынка, 13 - улучшение ассортимента, 14 - совершенствование продукта, 18 - традиционное снижение стоимости) или отказ от производства (20 - отказ от бизнеса).

Таким образом, предложенная методика позволяет сформулировать приоритетные направления стратегического развития предприятий машиностроения, которые являются

основой для разработки программы устойчивого развития.

Литература

1. Хорев, А.И. Разработка методики определения стратегии развития предприятия [Текст] / А.И. Хорев, С.А. Ушаков, Ю.А. Саликов // Вестник ЦИРЭ. Серия «Проблемы региональной экономики». Вып. 10. / Под ред. профессора Ю.А. Корчагина. - Воронеж: ЦИРЭ, 2005. - С. 54-61.

2. Хорев, А.И. Сущность организационно-экономического механизма управления предприятием [Текст] / А.И. Хорев, Ю.А. Саликов, С.А. Ушаков // Экономика и обеспечение устойчивого развития хозяйственных структур: Межвузовский сборник научных трудов. - Вып.5, часть 3. - Воронеж: ВГТА., 2005. - С. 20-23.

3. Хорев, А.И. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе функционального подхода. [Текст] / А.И. Хорев, Е.А. Резникова - Воронеж: ВГТА, 2008.

4. Ушаков, С. А. Выбор стратегий предприятия на основе анализа и оценки вариантов реформирования и анализа отда-

чи от стратегий [Текст] / С. А. Ушаков, И. В. Платонова // Экономика и обеспечение устойчивого развития хозяйственных структур: Сборник научных трудов. - Вып.2, часть 2. - Воронеж: Воронеж, гос. технол. акад., 2003. - С. 172-176.

5. Гришанков, Д. Эксперт 200: ежегодный рейтинг крупнейших компаний России [Текст] / Д. Гришанков // Эксперт. - 2001. - № 35. - С. 95-98.

6. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент [Текст]: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. - 2-е изд. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 1998. - 416 с.

7. Богомолова, И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов [Текст] / И.П. Богомолова, Е.В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. - 2005. - №1. - С. 9-11

8. Фролова, Н.В. Рыночная оценка уровня конкурентоспособности промышленной организации на основе многофакторной модели [Текст] / Н.В. Фролова, Е.И. Тепикина // Экономический анализ. - 2008. - №20. - С. 27-33.

9. Хорев, А.И. Интегральная оценка закономерностей развития предприятия [Текст] / А. И. Хорев, Ю. А. Саликов, С. А. Ушаков // Вестник ЦИРЭ. Серия «Проблемы региональной экономики». Вып. 10. / Под ред. профессора Ю.А. Корчагина. - Воронеж: ЦИРЭ, 2005. - С. 43-50.

10. Бытко Л.Н. Совершенствование механизма стратегического управления устойчивым развитием промышленного предприятия // Инновации и инвестиции. Научно-аналитический журнал. - 2008, № 4. С. 49-53.

Модель оценки эффективности подготовки кадрового ресурса для инновационной деятельности

Глухова Людмила Владимировна,
соискатель БАГСУ

Предложен метод структурного анализа и синтеза для оценки эффективности процесса подготовки кадрового потенциала в высших учебных заведениях для инновационной деятельности предприятий. Метод позволяет количественно обосновать требования к ресурсной обеспеченности процесса обучения.

Ключевые слова: инновационная деятельность, кадровый потенциал, эффективность подготовки кадров, управление знаниями, управление процессом потери знаний.

Model of the estimation of efficiency of preparation of the personnel resource for innovative activity

The method of the structural analysis and synthesis for an estimation of efficiency of process of preparation of personnel potential in higher educational institutions for innovative activity of the enterprises is offered. The method allows to prove quantitatively requirements to resource security of process of training.

Keywords: innovative activity, personnel potential, efficiency of a professional training, management of knowledge, management of process of loss of knowledge.

Кадровый ресурс требует постоянного обновления, для чего должна быть реализована постоянная система подготовки и переподготовки кадров. При этом переподготовка кадров должна происходить на всех уровнях от руководителей до исполнителей и во всех звеньях профессиональной деятельности. Так, повышая квалификацию кадрового состава, система подготовки и переподготовки кадров создает условия непрерывного движения кадров, а также образования его резерва. Такая схема работы с кадрами определяют условия для инновационной деятельности, с какими необходимо подготавливать кадры для любых ситуаций конкурентной борьбы и ситуаций различных состояний самой производственной системы. Создавая на предприятии непрерывное повышение профессиональной компетенции кадров, а, следовательно, и постоянное обновление и укрепление кадров действующего производства, происходит укомплектование кадрами вновь образуемых участков производств и подразделений, тем самым, обеспечивая, инновационную деятельность трудовыми ресурсами.

Цель разработки модели – получить функции описания накопления знаний в процессе всего срока подготовки кадров. Под эффективностью автором понимается свойство объекта достигать цель с минимальными затратами времени, труда и материальных средств. Показатель эффективности $E(t)$ – это характеристика степени достижения цели за время (t) . Формула вычисления показателя имеет вид

$$E(t) = \frac{D(t) - Z(t)}{D(t)} = 1 - \frac{Z(t)}{D(t)} < 1,$$

где $D(t)$ – доходы (ценность).

$Z(t)$ – затраты (потери).

Объектом изучения является учебный процесс. В статье рассматривается оценка эффективности учебного процесса по критерию остаточных знаний при подготовке кадров для инновационной деятельности.

1. Общие положения

1.1 Функция накопления знаний (ЗН) за конкретный период обучения может быть определена по формуле нормального распределения в виде

$$F(3H)_t = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{t_n}^{t_k} e^{-\frac{1}{2}(\frac{t-\bar{t}}{\sigma})^2} dt, \quad (1)$$

где $F(3H)_t$ – функция накопления знаний за конкретный период времени;

t_n – начальное значение исследуемого временного периода;

t_k – конечное значение исследуемого временного периода;

t, \bar{t} – текущее и среднее значение временного периода;

σ – среднее квадратичное отклонение.

С другой стороны знания во времени можно определять следующим образом $K(t) = K_z * P(t)$, где K_z - есть суммарный объем знаний за год, выраженный в дидактических единицах (ДЕ) по всем дисциплинам.

По формуле $K_r = \sum_{i=1}^n K_i$, где n - количество лет обучения, а K_i - количество ДЕ i - дисциплины

$P(t)$ - закон распределения вероятности усвоения знаний, передаваемой через i -дисциплину за этот же период.

Тогда, если ДЕ известны заранее, то закон распределения **вероятности усвоения** ДЕ можно представить нормальным законом распределения, поскольку, на сегодняшний день нет закона, описывающего закон усвоения знаний.

Тогда, общая формула функции по усвоению знаний примет вид

$$K(t) = \frac{K_z}{\sqrt{2\pi}} \int_{t_n}^{t_k} e^{-\frac{1}{2}(\frac{t-\bar{t}}{\sigma})^2} dt \quad (2)$$

Закон нормального распределения выбран в связи с тем, что он описывает вероятности случайных отклонений при большом числе факторов, влияющих на эти отклонения.

1.2 Интегративное свойство целостности системы обосновывается с помощью структурного анализа существенного свойства эффективности управления этим свойством [1].

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. Целостность системы - это интегративное свойство, определяемое только по рассматриваемому существенному свойству (свойствам) системы в целом и обуславливающему структуру системы и ее внутреннее единство. Атрибут - это свойство целостности и его структура, без которых система не может существовать. Структура отображает непосредственные взаимоотношения (взаимосвязи) отношений (влияний) элементов системы, раскрывающих содержание и характер этих отношений и отношения системы в целом в единстве к одному из признаков (критериев) одного из существенных свойств системы [2].

1.3 В учебном процессе используется информационная система, как средство, поддерживающее процесс подготовки специалистов (ИСПС). В организационном аспекте ИСПС - система, состоящая из персонала и комплекса аппаратно-программных средств, предназначенных для ввода, обработки и вывода информации, относящейся к технологии подготовки специалистов. Все компоненты системы находятся в определенных связях и отношениях между собой и с системой в целом по своим существенным свойствам, обуславливающим внутреннее единство системы. Функциональная деятельность ИСПС направлена на повышение качества учебного процесса подготовки высококвалифицированных и конкурентоспособных специалистов. [2].

2. Структурный анализ эффективности функционирования информационной системы

2.1 Для обеспечения работоспособности ИСПС необходимо иметь квалифицированные кадры на всех этапах ее жизненного цикла, определяющих эффективность функционирования информационной, программно-методической и организационно-технической части системы.

2.2 Связь десяти факторов обеспечения этих частей представлены первичной квадратной матрицей их связей и структурной схемой [3]. Первичная матрица позволяет описать взаимодействие элементов системы между собой и с системой в целом. После незначительных преобразований первичная матрица принимает вид (рис. 1).

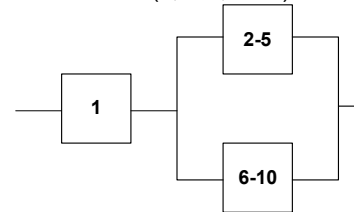
Первичная квадратная матрица связей

											X_i	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10		
	2	3	4	5							4	
		3									1	
		3	4	5							3	
		3	4	5							3	
					6						1	
						7					1	
					6	7	8	9	10		5	
								9			1	
									10		1	
Y_i	1	2	5	4	4	3	3	2	3	3	30	M

Рис. 1. Первичная квадратная матрица связей факторов обеспечения работоспособности ИСПС

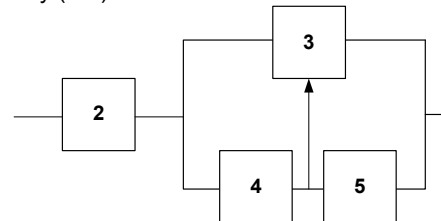
2.3 Структурная схема и структурная формула обеспечения работоспособности ИСПС по первичной квадратной матрице будет иметь вид:

- по основным блокам (1; 2-5; 6-10)



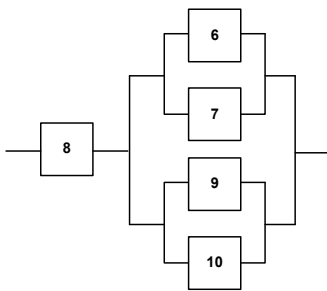
$$P_{\text{блока}} = P_1 [1 - (1 - P_{2-5})(1 - P_{6-10})]$$

- по блоку (2-5)



$$P_{2-5} = P_2 [1 - (1 - P_3)(1 - P_4 P_5)]$$

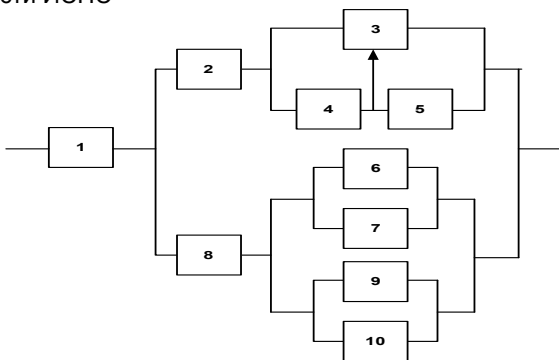
- по блоку 6-10



$$P_{6-10} = P_8 [1 - (1 - P_6)(1 - P_7)(1 - P_9)(1 - P_{10})]$$

Общая структурная схема и структурная формула обеспечения работоспособности ИСПС:

– структурная схема обеспечения работоспособности ИСПС



– общая структурная формула обеспечения работоспособности ИСПС ($\tau_{ИСПС}$) имеет вид:

$$P(\tau_{ИСПС}, t) = P_1 \left\{ \begin{aligned} &1 - (1 - P_2 [1 - (1 - P_3)(1 - P_4 P_5)]) \\ &(1 - P_8 [1 - (1 - P_6)(1 - P_7)(1 - P_9)(1 - P_{10})]) \end{aligned} \right\} \quad (3)$$

2.4. Обоснование индексов влияния на эффективность функционирования во времени выполняется по правилам группирования блоков индексов по сумме

$$\sum_{i=1}^m R_i \approx 1$$

представлено в таблице (табл. 1). Виды обеспечений для ИСПС взяты по ГОСТ 34.003-90. Обоснование выбора описано автором в [3].

2.5. Таблица 1, построенная по правилам, изложенным выше и выявленным структурным схемам связей частей ИСПС, позволяет в индексных измерителях эффективности функционирования ИСПС обосновать структурную схему и структурную формулу существенного свойства эффективности. Для этой цели рассмотрим ряд индексов влияния по их порядковым номерам (i) видов обеспечения эффективности ИСПС.

В табл. 2 разместим ряд индексов в таком порядке, чтобы рядом стоящие значения индексов в сумме ($\sum_{i=1}^m R_i \approx 1$) были бы с минимальными отклонениями от

критерия ($\sum_{i=1}^m R_i = 1$). Тогда мы получим равновеликие комплекты индексов, определяющие заданные критерии.

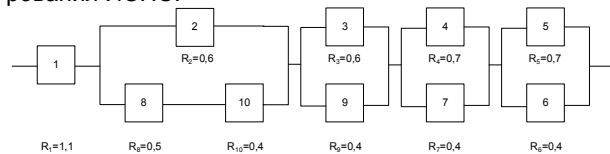
Таблица 1. Факторные индексы влияния (R_i)

i	Наименование компоненты ИС	$\sum X_j$	$\sum Y_j$	R_i
1	Кадровое обеспечение	10	1	1,1
2	Методическое обеспечение	4	2	0,6
3	Математическое обеспечение	1	5	0,6
4	Программное обеспечение	3	4	0,7
5	Информационное обеспечение	3	4	0,7
6	Правовое обеспечение	1	3	0,4
7	Эргономическое обеспечение	1	3	0,4
8	Организационное обеспечение	5	2	0,5
9	Техническое обеспечение	1	3	0,4
10	Лингвистическое обеспечение	1	3	0,4
$N=10$				$\sum_{i=1}^{10} R_i = 5,8$

Таблица 2. Обоснование равновеликих значений суммы индексов, отражающих эффективный аспект знаний

i	1	2	8	10	3	9	4	7	5	6	$\sum R_i$
R_i	1,1	0,6	0,5	0,4	0,6	0,4	0,7	0,4	0,7	0,4	5,8
Блоки	1,1	0,6 + 0,5 = 1,1			1,0		1,1		1,1		5,8
$\sum R_i$		0,6 + 0,4 = 1,0									

2.6. Используя данные табл.2. строим графическую модель структуры эффективности функционирования ИСПС.



Сформированная структурная схема эффективности функционирования ИСПС в процессе получения новых знаний ($E(t)$) может быть адекватно описана математической моделью на диапазоне времени одного учебного года (t) в виде

$$P[E(t) \geq E_{mp}] \leq P_1 [1 - (1 - P_2)(1 - P_8 P_{10})] [1 - (1 - P_3)(1 - P_9)] [1 - (1 - P_4)(1 - P_7)] [1 - (1 - P_5)(1 - P_6)]$$

Выражение (3) читается как вероятность того, что произведение вероятностей обеспечения всех равновеликих блоков знаний, полученных на диапазоне учебного года, будет не меньше планируемой государственным стандартом вероятности освоения этих знаний. Это утверждение однозначно определяет тот факт, что эффективность функционирования ИСПС

будет расти с ростом вероятности получения планируемого объема знаний за один учебный год. Свойство эффективности является атрибутивным для ИСПС на диапазоне одного года обучения. Если через $S_i \{P_i\}_i$ обозначить структуру эффективности функционирования ИСПС в t – м учебном году ($t=1,2,3,4,5$) и i -м видом обеспечения изучаемых дисциплин в каждом t -м учебном году ($i=1,2,3,\dots,n$), то модель эффективности ИСПС (с точки зрения накопления знаний за весь период обучения) можно представить следующим атрибутивным свойством ИСПС на диапазоне всего срока обучения.

$$P[E(t) \geq (E_i(t))] \leq \prod_{i=1}^k \prod_{i=1}^n S_i \{P_i\}_i \quad (4)$$

Полученная модель эффективности (4) является атрибутом целостности ИСПС на заданном диапазоне t [1,k] существования планируемого времени обучения специалистов с учетом необходимой модернизации по новым требованиям внешней среды или необходимости повышения качества функционирования ИСПС по новым учебным программам. Получением модели атрибута системы по избранному интегративному свойству завершается структурный анализ системы.

3. Структурный синтез функционирования ИСПС

3.1 Обоснование потерь знаний во времени выполняется с помощью той же модели целостности ИСПС (3), которая была использована при обосновании математической модели накопления знаний (4) за весь период подготовки кадров. Синтез модели, в которой учитывается риск потери знаний, описан по формуле (6).

$$Z[R_i; Q_i(t + \theta), t] = \sum_{i=1}^a R_{a_i} \cdot Q_{a_i} + \sum_{i=1}^{b,c} R_{b_i} \cdot Q_i \cdot Q(t)_{-1} + \sum_{i=1}^d R_{d_i} \cdot Q_i \cdot Q(t) \quad (6)$$

где:

- а – последовательно соединенные базовые элементы структурной схемы;
- б – элементы структурной схемы, расположенные в параллельных ветвях структурной схемы;
- с- элементы структурной схемы, расположенные последовательно в параллельных ветвях;
- д – элементы структурной схемы, расположенные под стрелкой.

$Q_a(t); Q_b(t); Q_c(t); Q_d(t)$ - вероятности потерь знаний в конкретном году обучения (t) по i – у элементу структурной схемы (T_n)

R_i –индексы влияния элементов структуры на конечную эффективность ИСПС в целом.

$Z(t, Z_i)$ – функция нарастания суммарных за прошедший период потерь знаний во времени (t) текуще-го функционирования ИСПС

θ - средний (предполагаемый) период начала потери знаний ($\theta \approx 1$).

3.2 Исходным условием управления, рассматриваемым существенным свойством по избран-

ному критерию внешней среды (γ) в общем виде будет модель вида

$$\prod_{i=1}^k \prod_{i=1}^n S_i \{P_i\}_i \geq \frac{\gamma}{100}, \quad (7)$$

где γ - вероятность обеспечения критерия целостности рассматриваемой системы, выраженной в %.

Пример. Пусть число лет обучения равно пяти ($k=5$), а число дисциплин, по которым осуществляется подготовка специалистов в каждом году равно 10. Структура работоспособности и важности соответствует структуре, представленной в п.2.6. Определить требования к вероятности обеспечения полноты и важности для каждой ежегодно обновляемой ИСПС, если для пятилетней системы ИСПС значение критерия ее ценности $\gamma \geq 95\%$. При условии, что каждый год обучения важен для полноты формирования знаний у подготавливаемого специалиста, обоснование вероятности получения соответствующих знаний студентами каждого года обучения будет обосновано по условию (7) в виде

$$\prod_{i=1}^k \prod_{i=1}^n S_i \{P_i\}_i \geq 0,95$$

Откуда получим вероятность обеспечения полноты знаний для каждой годовой подсистемы в виде

$$\sqrt[5]{S_i \{P_i\}_i} \geq \sqrt[5]{0,95} = 0,98979$$

Принимаем для каждого учебного года

$$P_i \geq \sqrt[5]{\gamma/100} = 0,99$$

Поскольку по условию рассматривается структура каждой годовой подсистемы состоящей (по п. 2.6) из пяти последовательных блоков, то аналогичные требования для каждого блока структуры по п. 2.6 будут равны

$$P_{\text{бл}} = \sqrt[5]{\sqrt[5]{\gamma/100}} = \sqrt[25]{\gamma/100} = \sqrt[25]{0,95} = 0,99795$$

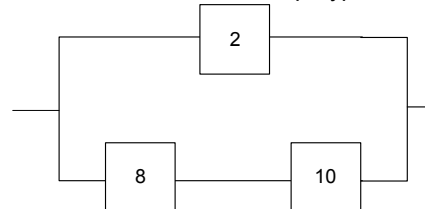
Принимаем для каждого блока подсистемы ИСПС вероятность обеспечения полноты содержания каждого из блоков равной

$$P_{\text{бл}} \geq 0,998$$

Поскольку по условию примера все структуры курсовых подсистем имеют одинаковую конфигурацию, то: для базового элемента блока (1)

$$P_1 = P_{\text{бл}} = 0,998$$

- для элементов блока 2-6 с конфигурацией



При $P_2 = P_{8-10} = P_{n/\text{бл}}$ имеем

$$P_{n/\text{бл}} = 1 - \sqrt{1 - \sqrt[25]{\gamma/100}} = 1 - \sqrt{1 - 0,998} = 1 - \sqrt{0,002} = 1 - 0,04472 = 0,9552$$

Принимаем для элемента (2) $P_2 = 0,96$, а для двух последовательно-соединенных элементов второй параллельной ветви требования к вероятности каждого из них будет равно

$$P_8 = P_{10} = P_i = \sqrt{0,9952} = 0,997597, \text{ тогда}$$

$$P_8 = 0,998$$

$$P_{10} = 0,998$$

Таким образом, сведем в таблицу (табл. 3) полученные точечные значения индексов влияния и вероятности их обеспечения.

Таблица 3. Результаты точечных значений индексов влияния

i	1	2	8	10	3	9	4	7	5	6	$\sum R_i$
R_i	1,1	0,6	0,5	0,4	0,6	0,4	0,7	0,4	0,7	0,4	5,8
Блоки	1,1	0,6 + 0,5 = 1,1			1,0		1,1		1,1		5,8
$\sum R_i$	1,1	0,6 + 0,4 = 1,0			1,0		1,1		1,1		5,8
P	0,99	0,96	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	0,998	

На рис. 1 покажем графическую интерпретацию функций накопления и потери знаний, получаемых за определенный период обучения.

В табл. 4 показаны требования к обеспеченности учебного процесса, полученные в результате расчетов функционирования моделей управления.

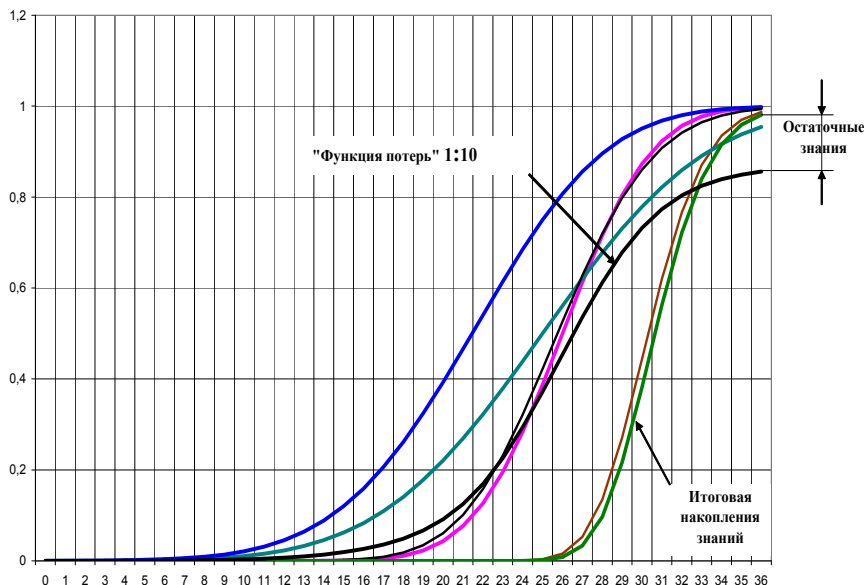


Рис. 1. Графическая визуализация процесса управления знаниями

Вывод. Предлагаемый подход, основанный на методе структурного анализа и синтеза, позволяет управлять эффективностью накопления знаний и может быть использован в процессе подготовки и переподготовки кадрового потенциала для инновационной деятельности предприятий.

Таблица 4. Требования к обеспеченности процессов

№ курса обучения	Модель управления процессом подготовки кадров	Требования к обеспеченности, (%)
1	$F(\Delta < \Delta_{mp}) = [1 - (1 - P_x)^2]^3 \cdot P_y^6 \geq \frac{\gamma}{100}$	97,5
2	$F(\Delta < \Delta_{mp}) = [1 - (1 - P_x)^2]^2 \cdot P_y^8 \geq \frac{\gamma}{100}$	98
3	$F(\Delta < \Delta_{mp}) = [1 - (1 - P_x)^2(1 - P_z)] P_y^8 \geq \frac{\gamma}{100}$	98,5
4	$F(\Delta < \Delta_{mp}) = [1 - (1 - P_z)] P_y^8 \geq \frac{\gamma}{100}$	99
5	$F(\Delta < \Delta_{mp}) = [1 - (1 - P_x)^2] \geq \frac{\gamma}{100}$	99,5

Литература

1 Глухова Л.В. Информатизация инновационной деятельности предприятий: концептуальные основы и парадигма развития. Коллективная научная монография; /Л.В. Глухова. – СПб.: Изд-во «ИНФО-Да», 2009.-502 с. (3,4 п.л.)

2. Глухова, Л.В. Испытания и оценка эффективности системы информационного обеспечения подготовки инженера-менеджера по качеству; Монография / Л.В. Глухова. – СПб.: Смольный университет РАО, 2005. – 180 с.

3. 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.

4 Глухова Л.В. Методология оценки и управления качеством функционирования информационных систем/ Л.В. Глухова // Вестник Казанского технологического университета.- КГТУ, Казань, №4. 2008.-С.174-182.

5 Глухова, Л.В. Обоснование математической модели для структуры управления информационной системой подготовки специалистов / Л.В. Глухова // Известия Самарского научного центра Российской Академии Наук специальный выпуск № 3 «Технологии управления организацией. Качество продукции и услуг». – Самара: Издательство научного центра РАН, 2007. – С. 34-44.

Производные ценные бумаги как инструменты финансовой инженерии

Кухаренко Олеся Геннадьевна,
аспирант Московского государственного
университета приборостроения и информатики
Тел.: 8(499)269-46-43

Долговые обязательства в настоящее время становятся самостоятельным объектом инвестирования и даже инструментом воздействия на рыночных контрагентов для достижения искомых целей. Кроме роста интереса к долговым инструментам, в последнее время большое внимание уделялось и развитию рынка производных ценных бумаг (т.е. инструментов, чья стоимость зависит от других, базовых или первичных, активов). Подтверждением этому - появление секции FORTS (Futures-Options Russian Trading System) в структуре рынка РТС (Российской торговой системы), предназначенной для торговли фьючерсами и опционами. При этом особый интерес, как с теоретической, так и с практической точек зрения, представляет рынок комбинированных финансовых инструментов, который связывает как долговые, так и производные инструменты.

Ключевые слова: долговые инструменты, опционный контракт, производные финансовые инструменты

At present debt instruments become independent object investment and even instrument influence on market contractors for achievement of sought-for purposes. Besides growth interest of debt instruments, lately paid much attention to growth of derivative securities (i.e. value's instruments depend on other base or basic assets). In confirmation in structure market of RTS (Russian Trading System) is appearance section FORTS (Futures-Options Russian Trading System), it's orients for trade futures contracts and option. In this connection special inters, how of theoretical and practical views, presents market of combined financial instruments which fix debt and derivative instruments.

Keywords: debt instruments, options, derivative securities

Финансовый инструмент называется производным, если его стоимость зависит от цены некоторого базисного актива (товара, валюты, акции, облигации), процентной ставки, фондового индекса, температуры или иного количественного показателя, в общем случае называемого основой (underlying, underlying variable).

На рис. 1 схематично изображены основные типы производных инструментов и взаимосвязи между ними [1]. Среди производных ценных бумаг как инструментов финансовой инженерии наиболее заметное место занимают опционы и фьючерсные контракты. Те и другие имеют высокий риск, но в то же самое время они и их разнообразные комбинации с успехом используются не только с целью получения (спекулятивного) дохода, но и как средство защиты от драматического изменения цен.

Форвард или форвардный контракт - это соглашение между сторонами о будущей поставке базисного актива, которое заключается вне биржи. Все условия сделки оговариваются в момент заключения договора. Исполнение контракта происходит в соответствии с данными условиями в назначенные сроки.

Фьючерс или фьючерсный контракт - это соглашение между сторонами о будущей поставке базисного актива, которое заключается на бирже. Биржа (расчетная палата) сама разрабатывает его условия, и они являются стандартными для каждого базисного актива. Биржа организует вторичный рынок данных контрактов.

Своп - это соглашение между двумя контрагентами об обмене в будущем платежами в соответствии с определенными в контракте условиями.

Опцион - это ценная бумага (контракт), выпускаемая фирмами, корпорациями, банками и другими финансовыми институтами и дающая покупателю право купить или продать определенную ценность (например, облигацию) в установленный период или момент времени на заранее оговариваемых условиях.

По сравнению с фьючерсными контрактами диапазон базисных активов опционов шире, так как в основе опционного контракта может лежать и фьючерсный контракт.

Суть опциона состоит в том, что он предоставляет одной из сторон сделки право выбора исполнить контракт или отказаться от его исполнения. В сделке участвуют два лица. Одно лицо покупает опцион, т.е. приобретает право выбора. Другое лицо продает или, как еще говорят, выписывает опцион, т.е. предоставляет право выбора. За полученное право выбора покупатель опциона оплачивает продавцу определенное вознаграждение, называемое премией. Продавец опциона обязан исполнить свои контрактные обязательства, если покупатель (держатель) опциона решает его исполнить. Покупатель имеет право исполнить опцион, т.е. купить или продать базисный актив, только по той цене, которая зафиксирована в контракте. Она называется ценой исполнения.

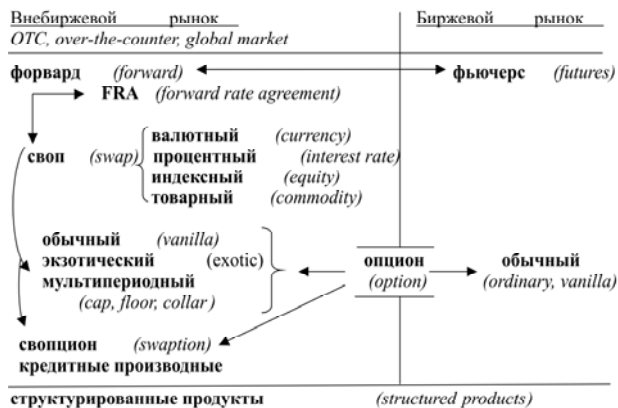


Рис. 1. Основные типы финансовых производных инструментов

С точки зрения сроков исполнения, опционы подразделяются на два типа: американский и европейский. Американский опцион может быть исполнен в любой день до истечения срока действия контракта. Европейский - только в день истечения срока контракта.

Существует два вида опционов: опцион на покупку или опцион колл (call) и опцион на продажу или опцион пут (put). Опцион колл дает право держателю опциона купить или отказаться от покупки базисного актива. Опцион пут дает право держателю опциона продать или отказаться от продажи базисного актива. Чтобы лучше понять суть опционной сделки, следует помнить, что она состоит из двух этапов. На первом этапе покупатель опциона приобретает право исполнить или не исполнить контракт. На втором - он реализует (или не реализует) данное право.

Выписывая опцион, продавец открывает по данной сделке короткую позицию, а покупатель - длинную позицию. Соответственно понятия короткий колл или пут означают продажу опциона колл или пут, а длинный колл или пут - их покупку.

Область применения теории опционов постоянно расширяется: теория опционов успешно применяется при оценке привлекательности инвестиционных проектов в реальном секторе, расчетах стоимости рискованных облигаций и во многих других областях.

Наиболее популярной для определения справедливой цены опциона считается модель Блэка-Шоулса, которая была получена в 1973 г. американскими учеными Ф. Блэком, М. Шоулсом и Р. Мертоном [2]. До этого момента длительное время построение оценок опционов не поддавались решению. За свои революционные идеи и результаты Шоулс и Мертон были удостоены Нобелевской премии. Вместе с тем, рассмотренные учеными случаи обладали рядом недостатков, поскольку в числе прочих, накладывали следующие достаточно сильные ограничения на рассматриваемый рынок:

- постоянство безрисковой процентной ставки;
- закон динамики базового актива S представляется собой геометрическое броуновское движение, т.е. $\frac{dS}{S} = \mu dt + \sigma dW$, где μ и σ - константы, W - винеровский процесс.

Кроме того, были рассмотрены наиболее простые типы опционов, так называемые plain vanilla options, в которых выплата опциона представляет собой функцию $(S - K)^+$, где S - указанный выше актив, K - цена исполнения опциона.

Разумеется, указанные выше условия, накладываемые на рыночную модель, а также вид анализируемых опционов не могут более удовлетворять потребностям участников рынка капитала, который с течением времени обогащался и продолжает обогащаться все новыми и новыми финансовыми инструментами. В частности, если речь идет о рассмотрении опционов, чья функция выплаты зависит от величины процентной ставки, то предположение о ее постоянстве естественно недопустимо.

Тем не менее, основные идеи, заложенные в предьявленной Ф. Блэком, М. Шоулсом и Р. Мертоном методологии, позволили в дальнейшем успешно решать задачи оценки более сложных опционов (которые носят также название экзотических опционов, exotic options), в которых выплата опциона представлена более сложной функцией и может зависеть от значений нескольких рыночных показателей, а указанные выше условия, налагаемые на рынок, в рамках которого эти опционы рассматриваются, могут быть ослаблены, что делает рыночную модель более сложной и одновременно более реалистичной. Достаточно подробное описание современной методологии оценки опционов и других производных финансовых инструментов можно найти, например, в работах [3-7]. Однако указанные работы посвящены общей методологии оценки, без учета особенностей опционов специальных типов.

Особый интерес и одновременно сложность представляют исследования спред-опционов, чья стоимость привязана к значениям показателей долговых рынков (например, процентных ставок облигаций). При этом работ, посвященных данной тематике, крайне мало. Для российского же рынка анализ подобного рода экзотических финансовых инструментов практически отсутствует.

Перейдем теперь непосредственно к описанию стоимости европейского опциона на спред между двумя форвардными процентными ставками.

Если долговой рынок описывается моделью HJM, и выполняются условия:

1. $\forall T \in [0, \tau]$ выполняются неравенства:

$$\int_0^T |m_F(t, T)| dt < \infty,$$

$$\sum_{i=1}^N \int_0^T \sigma_F^i(t, T)^2 dt < \infty$$

2. Выполняются неравенства:

$$\int_0^\tau |F(0, v)| dv < \infty,$$

$$\int_0^\tau \int_0^t |m_F(v, t)| dv dt < \infty$$

3. $\forall t \in [0, T], T \in [0, \tau]$ выполняются неравенства:

$$\sum_{i=1}^N \int_0^t \left(\int_0^t \sigma_F^i(v, y) dy \right)^2 dv < \infty,$$

$$\int_0^t \left(\int_0^T \sigma_F^i(v, y) dy \right)^2 dv < \infty$$

4. Отображение

$$t \rightarrow \int_t^T \left(\int_t^T \sigma_F^i(v, y) dW_i(v) \right) dy, t \in [0, T]$$

с вероятностью 1 является непрерывным $\forall T \in [0, \tau]$.

5. $\forall S_1, \dots, S_N \in [0, \tau]: 0 < S_1 < S_2 < \dots < S_N \leq \tau$ существует **единственное** решение $\gamma_i(\cdot; S_1, \dots, S_N): [0, S_1] \rightarrow R, i = 1, 2, \dots, N$ системы уравнений

$$\begin{bmatrix} m_2(t, S_1) \\ \dots \\ m_2(t, S_N) \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \sigma_B^1(t, S_1) & \dots & \sigma_B^N(t, S_1) \\ \dots & \dots & \dots \\ \sigma_B^1(t, S_N) & \dots & \sigma_B^N(t, S_N) \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \gamma_1(t; S_1, \dots, S_N) \\ \dots \\ \gamma_n(t; S_1, \dots, S_N) \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0 \\ \dots \\ 0 \end{bmatrix},$$

удовлетворяющее следующим условиям:

$$\int_0^{S_1} [\gamma_i(v; S_1, \dots, S_N)]^2 dv < \infty, \forall i = 1, \dots, N,$$

$$E \left[\exp \left(\sum_{i=1}^N \int_0^{S_1} \gamma_i(v; S_1, \dots, S_N) dW_i(v) - \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N \int_0^{S_1} \gamma_i(v; S_1, \dots, S_N)^2 dv \right) \right] = 1$$

$$E \left[\exp \left(\sum_{i=1}^N \int_0^{S_1} [\sigma_B^i(v, y) + \gamma_i(v; S_1, \dots, S_N)] dW_i(v) - \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N \int_0^{S_1} [\sigma_B^i(v, y) + \gamma_i(v; S_1, \dots, S_N)]^2 dv \right) \right] = 1$$

для $y \in [S_1, \dots, S_N]$.

6. $\forall S_1, \dots, S_N \in [0, \tau]: 0 < S_1 < \dots < S_N \leq \tau,$

$\forall T_1, \dots, T_N \in [0, \tau]: 0 < T_1 < \dots < T_N \leq \tau, t \in [0, \tau]$

имеет место

$$\gamma_i(t; S_1, \dots, S_N) = \gamma_i(t; T_1, \dots, T_N) =: \gamma_i(t),$$

то стоимость европейского опциона на спрэд между двумя форвардными процентными ставками $F(T_0, T_2)$ и $F(T_0, T_1)$ в момент времени t_0 составляет

$$P(t_0) = B(t_0, T) \left((a + \sigma^2 \alpha) \cdot \Phi \left(\frac{a + \sigma^2 \alpha}{\sigma} \right) + \sigma \cdot \varphi \left(\frac{a + \sigma^2 \alpha}{\sigma} \right) \right) \quad (1)$$

где $\sigma = \sqrt{\sum_{k=1}^N \int_{t_0}^{T_0} [\sigma_S^k(t)]^2 dt},$

$$a = S(t_0) + \int_{t_0}^{T_0} \tilde{m}_S(t) dt - K,$$

$$\alpha = - \left[\sum_{k=1}^N \int_{t_0}^{T_0} \left(\int_s^{T_0} \sigma_F^k(s, t) dt \right) \sigma_S^k(s) ds \right] \left[\sum_{k=1}^N \int_{t_0}^{T_0} [\sigma_S^k(t)]^2 dt \right]^{-1},$$

$$\sigma_S^i(t) = \sigma_F^i(t, T_2) - \sigma_F^i(t, T_1),$$

$$\tilde{m}_S(t) = \tilde{m}_F(t, T_2) - \tilde{m}_F(t, T_1),$$

$$\tilde{m}_F(t, T) = \sum_{i=1}^N \sigma_F^i(t, T) \int_t^T \sigma_F^i(t, s) ds$$

и $\Phi(\cdot), \varphi(\cdot)$ – соответственно, функция распределения и функция плотности стандартной нормально распределенной случайной величины.

Далее рассмотрим численный пример, согласующийся с эмпирическими данными российского долгового рынка. В качестве входных данных взяты процентные ставки ГКО-ОФЗ РФ за период 2008-2009 гг.

Используя метод наименьших квадратов (МНК), получаем следующие значения оценки параметров модели: $\lambda = 0,0535, \sigma_1 = 0,8352.$

Для примера рассчитаем стоимость спрэд-опциона со следующими параметрами: $K = 0,31; S(0) = 0,23; T_0 = 1; T_1 = 1; T_2 = 2.$

Подставляя указанные параметры в (1), получаем значение стоимости спрэд-опциона в размере 0,36303 у.е. Под у.е. (условной единицей) в данном случае подразумевается любая денежная величина, которая дополнительно устанавливается в договоре купли-продажи опциона и соответствует сумме, выплачиваемой в момент исполнения опциона на каждый процент величины $(S(0) - K)^+.$

Экономическая интерпретация данного результата следующая. В случае если величина спреда $S(T_0, T_1, T_2) = F(T_0, T_2) - F(T_0, T_1)$ в момент времени T_0 превышает уровень 0,67303 (это сумма стоимости опциона $P(t_0)$ и цены исполнения опциона K), то покупатель опциона зарабатывает положительную прибыль, в противном случае, величина, полученная от реализации опциона (если такое вообще происходит) не покрывает расходов, связанных с приобретением опциона.

Приведем также результаты расчетов зависимости стоимости опциона от отдельных параметров модели долгового рынка и условий опционного контракта.

На рис. 2 продемонстрирована зависимость цены опциона от коэффициента волатильности σ_1 при следующих параметрах: $\lambda = 0.0535, K = 0.31, S(0) = 0.23.$

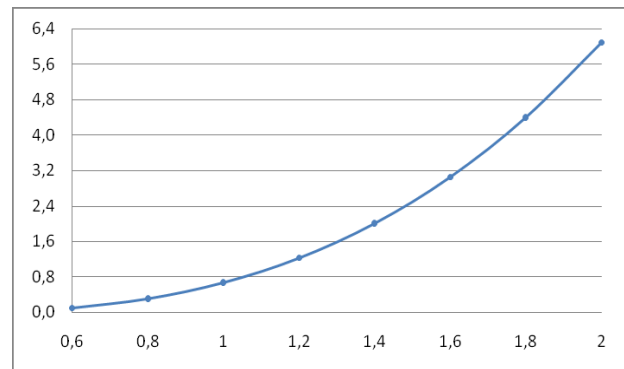


Рис. 2. Зависимость цены опциона от коэффициента волатильности

На рис. 3 продемонстрирована зависимость цены опциона от коэффициента λ при следующих параметрах: $\sigma_1 = 0.8352$, $K = 0.31$, $S(0) = 0.23$.

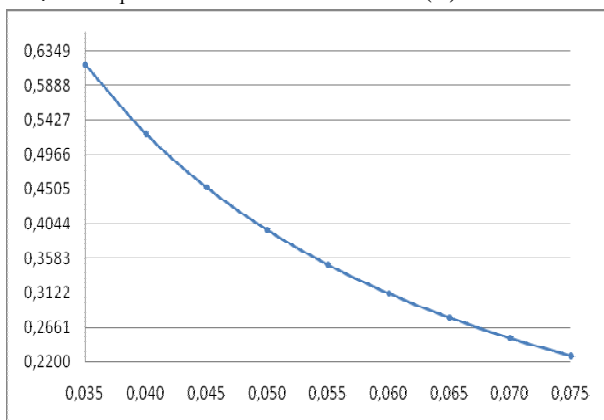


Рис. 3. Зависимость цены опциона от коэффициента λ

На рис. 4 продемонстрирована зависимость цены опциона от коэффициента $S(0)$ при следующих параметрах: $\lambda = 0.0535$, $\sigma_1 = 0.8352$, $K = 0.31$.

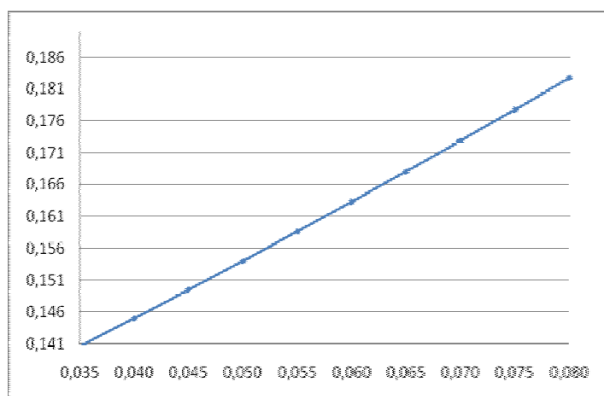


Рис. 4. Зависимость цены опциона от коэффициента $S(0)$

На рис. 5 продемонстрирована зависимость цены опциона от коэффициента K при следующих параметрах: $\lambda = 0.0535$, $\sigma_1 = 0.8352$, $S(0) = 0.23$.

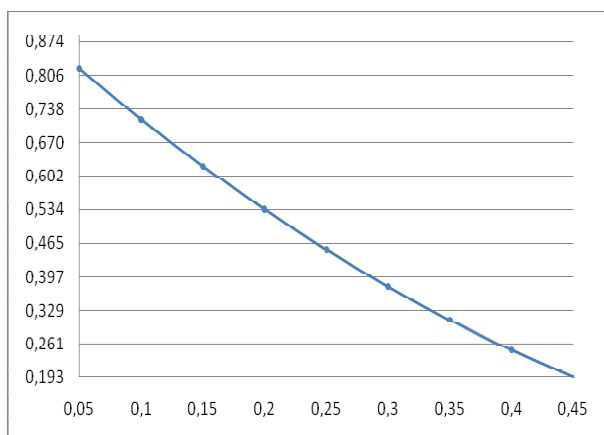


Рис. 5. Зависимость цены опциона от коэффициента K

Как можно видеть из приведенных выше графиков, цена опциона положительным образом зависит от коэффициента волатильности σ_1 и начального значения величины спреда между форвардными процентными ставками, и отрицательным образом зависит от параметра рассмотренной модели процентных ставок λ и цены исполнения опциона K . Указанная зависимость может быть легко обоснована. Действительно, чем выше коэффициент волатильности модели, тем выше вероятность, что спред превысит цену исполнения, и выше ожидаемый доход владельца опциона. Чем выше величина $(S(0) - K)$, тем выше ожидаемый доход держателя опциона. Это объясняет соответствующую зависимость цены спред-опциона от параметров σ_1 , $S(0)$ и K .

Наиболее интересной является зависимость цены опциона от показателя λ . Чем выше λ , тем ниже волатильность спреда и тем ниже, соответственно, цена рассматриваемого опциона.

Литература

1. Балабушкин А.Н. Опционы и фьючерсы. Методическое пособие. – М.: Фондовая биржа РТС, 2004.
2. Black F., Scholes M. The Pricing of Options and Corporate Liabilities // The Journal of Political Economy. 1973. V. 81. № 3. 637-654.
3. Harrison J. M., Pliska S. Martingales and stochastic integrals in the theory of continuous trading // Stochastic processes and their applications. 1981. V. 11. № 3. С. 215-260.
4. Абрамов А.Е. Инвестиционные фонды. Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России. Учебное пособие/ - М.: Инфра - М, 2005.
5. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. Учебное пособие. – М.: Научно-техническое общество им. акад. С.И.Вавилова, 2002.
6. Ширяев А.Н., Кабанов Ю.М., Крамков Д.О., Мельников А.В. К теории расчетов опционов европейского и американского типов. II. Непрерывное время // Теория вероятностей и ее применения. 1994. Т. 39. № 1. С. 80-129.
7. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики. – М.: Научное и издательское объединение ФАЗИС, 2004.

Кризис или нет?

Дюжилова Ольга Михайловна,
кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и управления про-
изводством Тверского государствен-
ного университета (ТвГУ)
+7-963-603-45-67,
secrdisser@rambler.ru

Современность обуславливает появ-
ление и проявление кризисных ситуа-
ций. Постоянно слышатся споры о том,
что несет за собой кризис, что мы бу-
дем делать в кризисной ситуации и т.д.
Борьба с кризисом начинает приобре-
тать все большие и большие масшта-
бы. Инерция системного реагирова-
ния на кризисно-возмущающее воз-
действие не позволяет определить
состояние кризиса. Кризис – это воз-
можность для тех, кто действительно
чего-то стоит, кто конкурентоспо-
обен. Кризис – это способ ликвидиро-
вать диспропорции в функционирую-
щих любой системы.

Ключевые слова: кризис; антикризис-
ный менеджмент; управление; эффек-
тивность

Crisis or not?
Duzhilova Olga Michailovna,

Present results in the emergence and
manifestation of crisis. Constantly we hear
about the controversy that has a crisis
that we will do in a crisis situation, etc.
Combating the crisis is beginning to
acquire more and more dimensions.
Inertia systemic response to the crisis-
perturbation effects can not determine the
state of crisis. The crisis - it is an
opportunity for those who are really worth
something, who are competitive. The
crisis - a way to eliminate the distortions
in the functioning of any system.

Keywords: Crisis, Anti-recessionary
management, Management, Efficiency

Современность обуславли-
вает появление и проявление
кризисных ситуаций. Постоян-
но слышатся споры о том, что
несет за собой кризис, что мы
будем делать в кризисной си-
туации и т.д. Борьба с кризисом
начинает приобретать все боль-
шие и большие масштабы. Од-
нако, это борьба чаще всего за-
канчивается не очень-то хоро-
шо, мягко говоря. Все это про-
исходит потому, что еще нет ус-
тойчившейся и принятой терми-
нологии, касающейся кризиса и
антикризисного управления.
Каждый предполагает свое, и,
в конечном итоге, мы приходим
к однозначному мнению: кри-
зис – это плохо!

Зная о кризисе, как тако-
вом, больше мы, возможно,
изменили бы свое мнение.

Понятие кризис в обиход
ввел еще Гиппократ [1, 144],
подразумевая под ним пере-
лом в протекании болезни (че-
ловека имеется в виду) когда
решается – либо жизнь, либо
смерть. Таким образом, слово
кризис предполагало возмож-
ность некоего перелома. Как в
положительную, так и в отрица-
тельную сторону, т.е. некий пе-
реход в новое качественное со-
стояние.

Почему-то, в нашей эконо-
мике забыли о том, что кризис
может быть положительным.
Впрочем, это характерно и для
других стран.

Возникает закономерный
вопрос: ели кризис бывает по-
ложительным, то почему мы
всегда сталкиваемся с отрица-
тельными последствиями?

Ответ один: как положитель-
ный, так и отрицательный кри-
зис могут привести к нежела-
тельным последствиям без дол-
жной на них реакции!

И опять же возвращаемся к
тому, что, для начала, необхо-
димо определить: что такое
«кризис».

Кризис – это перелом в де-
ятельности предприятия, от-
расли, государственной поли-
тике, наконец, в жизни челове-
ка, который обязательно требу-
ет определенных действий в ка-
честве реакции на него. Иначе
будет не так, как планировалось,
хотелось бы и т.д. Кризис не слу-
чается просто так, ни откуда. Он
(кризис) сначала вызревает.
Это означает накопление про-
тиворечий в некоторой систе-
ме (будь то социально-эконо-
мическая или социальная, или
биологическая и т.д.). Затем
происходит сам кризис как та-
ковой, т.е. обострение противо-
речий, их столкновение, их раз-
решение – это и есть кризис!

А дальше – ждем послед-
ствий...

Причем, как правило, любая
система реагирует на кризис с
опозданием, т.е. есть некото-
рая инерция системы. Послед-
ствия кризиса начинают прояв-
ляться спустя некоторое время
после того, как кризис произо-
шел. И только тогда, когда во
всяких разных ситуациях проис-
ходит нежелательное, мы начи-
наем говорить о том, что мы в
кризисе.

А как на самом деле?

На самом деле: кризис уже
произошел!

Борьба с самим кризисом
уже бесполезна. И мы начина-
ем, чаще всего, бороться с про-
явлениями последствий кризи-
са. Они-то (последствия) ярко
выражены: снижение уровня
всех показателей, которые яв-
ляются для некоторого объекта
ключевыми. Список рекоменду-
емых мероприятий по этому
поводу нескончаем, например,
ликвидировать это производ-
ство, продать это предприятие
и т.д.

Эти рекомендации стандар-
тны и не требуют каких-либо
дальнейших разъяснений. При-
чем все рекомендуемые дей-

ствия реализуются под лозунгом типа: «Мы в кризисе – помогите нам!».

Таким образом, чаще всего мы начинаем бороться не с кризисом, а с его последствиями, что гораздо менее эффективно, если не сказать больше, чем борьба с причиной кризиса.

Именно инерция системного реагирования на кризисно-возмущающее воздействие не позволяет определить состояние кризиса.

Поэтому «дефолт» у всех, без исключения, ассоциируется с падением курса национальной валюты, со снижением уровня заработной платы и т.д. Хотя, на самом деле, - это, событие, вполне, заурядное – «Дефолт (англ. Default — невыполнение обязательств) — невыполнение договора займа, то есть не оплата своевременно процентов или основного долга по долговым обязательствам или по условиям договора о выпуске облигационного займа. объявление отказа платить по своим долгам» [4].

Люди склонны отождествлять некие понятия с их последствиями.

Из первоисточника: krisis [1, 144] – (греч.) – это резкий перелом либо в положительную, либо в отрицательную сторону. Поэтому кризис – это момент! Состояния кризиса быть не может! Все, что мы замеча-

ем неблагоприятного – это последствия кризиса. И, как правило, все антикризисное управление сводится к борьбе с последствиями кризиса. Слово «кризис» можно отождествить с понятием «революция» т. е. с таким термином, который подразумевает принудительное изменение в чем-либо. Попытка избежать этого – это консервативное стремление к «застою» во всем.

Кризис – это «трамплин» для победителей и «крах» для побежденных. Это тот момент, когда люди, привыкшие «плывать в потолок» и получать за это действие деньги должны уйти с занимаемого места.

Кризис – это изменения, это «скачок» в развитии любой системы (включая человека).

После кризиса становится понятным, кто действительно достаточно сильный, а кто нет!

В период после кризиса происходит «естественный отбор» предпринимателей, очищение экономики от тех, кто её «привел» в данное состояние. Кризис – это возможность для тех, кто действительно чего-то стоит, кто конкурентоспособен. Кризис – это способ ликвидировать диспропорции в функционировании любой системы.

Другое дело, что трудно сталкиваться с уже свершившимся фактом. Поэтому главное направление в развитии

систем, их мониторинге – должно занимать планирование и прогнозирование событий.

Современная наука предполагает необходимость интеграции различных знаний. В частности, эклектика математических, физических и экономических законов позволяет создать полноценные алгоритмы, описывающие функционирование и развитие социально-экономических систем, что является предпосылкой в создании адекватных методов антикризисного и кризисного управления предприятием.

Литература

Сибиряков В.Г. Проектирование кризисов – путь к успеху // ЭКО. – 1999. - № 10. – С. 144-160.

Ефремов В.С. Стратегическое управление в контексте организационного развития // Проблемы теории и практики управления. 2000. №3. С. 16-21.

Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / Под ред. засл. деят. науки РФ, докт. экон. наук, проф. А.П. Градова. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: Специальная литература, 1999. – 589 с.

Жуплев А., Шеин В. Стратегии выживания, роста и развития // Журнал для акционеров. – 2000. - № 1. – С. 23-27.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в жилищной сфере в условиях кризиса: проблемы и пути решения

Е.М. Ложкина,
соискатель ИНЭП,

Статья посвящена основным проблемам, возникшим в системе государственного регулирования инвестиционной деятельности в жилищной отрасли в России в условиях мирового экономического кризиса, и направлена на анализ сложившейся экономической ситуации на рынке жилой недвижимости, с целью поиска и выработки достойных решений, способствующих увеличению инвестиционной привлекательности данной сферы как для российских, так и для иностранных инвесторов.

Ключевые слова: Инвестиции; инвестиционная деятельность; государственное регулирование; налоговое стимулирование; рынок жилой недвижимости; девелоперы; инвестиционный портфель.

This article is devoted to the major problems encountered in the system of state regulation of investment activity in the housing sector in Russia in the context of global economic crisis, and it directed to analyzing the current economic situation in the residential real estate market, to find and make decent decisions to increase investment attractiveness of this area as for Russian and foreign investors.

Keywords: Investment, investment activities, government regulation, tax incentives, the residential real estate market, developers, investment portfolio.

Инвестиционная деятельность – процесс, затрагивающий интересы не только государства, но и частных компаний, отдельных лиц и главного населения нашей страны. Поэтому, регулируя инвестиционную деятельность, государство должно соблюдать интересы всех участников данного процесса, что в частности, способствует привлечению иностранного и частного капитала в развитие экономики страны и снижает возможные финансовые риски, связанные с инвестированием экономики России в настоящий период.

Наиболее проблемой на наш взгляд на данный момент является система государственного регулирования инвестиционной деятельности в жилищной сфере, направленной на привлечение денежных средств в жилищное строительство с целью решения проблем обеспечения населения России жильем.

Это связано в первую очередь с тем, что государство играет ключевую роль в регулировании инвестиционных процессов.

Кроме того, значимость всестороннего исследования государственного регулирования инвестиционной деятельности в сфере жилой недвижимости определяется тем, что управление инвестициями является важнейшим средством структурного преобразования производственного потенциала России и решения жилищных проблем населения.

В условиях продолжающегося кризиса, дестабилизации экономики, воздействие государства на инвестиционный процесс приобретает особое значение. Без резкого увеличения капиталовложений в сферу недвижимости на данный момент нельзя осуществить активизацию инвестиционной привлекательности отрасли жилищного строительства, а значит повысить уровень социального благосостояния граждан, так как улучшение жилищных условий было и остается одной из самых приоритетных потребностей населения России. Развитие жилищной сферы стимулирует производство в смежных отраслях, способствует созданию рабочих мест, аккумулированию финансовых ресурсов и, безусловно, влияет на социальную стабильность в стране, посредством обеспечения уровня жизни населения.

Именно поэтому оживление инвестиционной деятельности в жилищной сфере – основное условие выхода России из нынешнего системного кризиса и создания предпосылок для устойчивого экономического роста. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы эффективного привлечения инвестиций именно в жилищную сферу и совершенствование организационно-экономического механизма государственного регулирования инвестиционной деятельности в данной сфере экономики.

Содержание инвестиционной деятельности законодательно закреплено Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в РФ (далее Закон «Об инвестиционной деятельности»), осуществляемой в форме капитальных вложений» и Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

Таким образом, инвестиционная политика государства должна быть направлена на улучшение благосостояния общества посредством решения жилищных проблем населения.

Согласно Закону «Об инвестиционной деятельности», данный процесс реализуется в форме:

- государственных инвестиционных программ (инвестирование государством средств в отрасли промышленности, науки, образования и т.д.);

- прямого управления государственными инвестициями;

- введением системы налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот и т.д.

Для привлечения в экономику страны частных и иностранных инвестиций с целью решения жилищных проблем необходимо введение для таких инвесторов льготных ставок налогов и таможенных пошлин, предоставление финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие жилищной отрасли. Такие средства должны предоставляться не только государственным организациям, но и частным и предпринимателям, а также сфере малого и среднего бизнеса. Таким образом, можно привлечь частный капитал в экономику государства, создать здоровую конкуренцию на рынке жилой недвижимости и, тем самым, повысить их качество, проведением финансовой и кредитной политики, политики ценообразования (в том числе выпуском в обращение ценных бумаг наиболее выгодной в настоящее время формы привлечения денежных средств), амортизационной политики.

Следует отметить, что для регулирования деятельности инвесторов в жилищной сфере на территории России государство использует следующие методы:

- контроль за соблюдением государственных норм и стандартов, а также за соблюдением правил обязательной сертификации. Согласно Закона «Об инвестиционной деятельности» субъекты инвестиционной деятельности обязаны были соблюдать нормы и стандарты, установленные законодательством России. А в том случае, если направление инвестиционной деятельности требует получение государственного сертификата на ее осуществление, то государство контролирует получение такого сертификата.

- антимонопольные меры, приватизацию объектов государственной собственности, в том числе объектов незавершенного строительства. Таким образом, для инвестирования того или иного направления экономики государство должно создавать равные условия для всех участников инвестиционной деятельности, не допускать монополизации на рынке жилой недвижимости одним инвестором. В отдельных случаях должен происходить конкурсный отбор инвесторов (объявляться тендер) на инвестирование того или иного проекта жилищного строительства.

- экспертизу инвестиционных проектов. Т.е. оценку экономической и иной целесообразности привлечения инвестиций

в данный проект, отрасль или инвестиционную программу и определять льготные условия для инвесторов с целью активизации инвестиционной деятельности в этой сфере;

- налоговую политику, как регулятор инвестиций: прямое снижение ставки налога на прибыль, предоставление налоговых каникул для новых инвесторов, отсрочка уплаты налога, скидка в случае применения инвестором новых методов и форм инвестирования в сферу жилой недвижимости и жилищного строительства (так называемая инвестиционная налоговая скидка) и т.д.

денежно-кредитную политику, как регулятор инвестиций: важнейшей функцией государства, наряду с прямым ин-

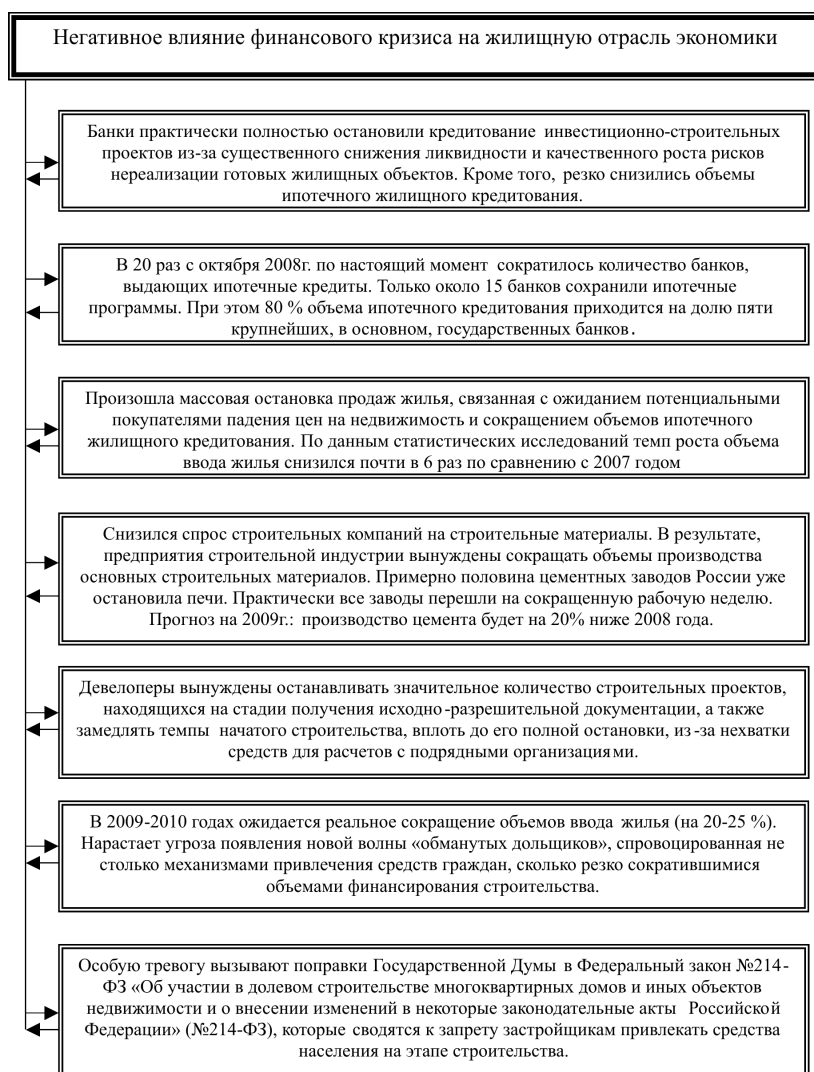


Рис. 1 Экономические факторы сдерживающие процесс активизации инвестиционной деятельности в условиях кризиса

вестиционным финансированием за счет бюджетных ресурсов, является создание мотивационного механизма привлечения кредитных ресурсов для формирования финансовой базы инвестирования за счет активизации системы ипотечного жилищного кредитования;

- денежные сбережения населения как источник инвестиций: механизм государственного регулирования инвестиционной деятельности кредитно-финансовых учреждений, работающих со средствами населения, должен быть более жестким, чем используемый к другим финансовым институтам, так как их банкротство приводит к острейшим социальным последствиям и подрыву доверия ко всей кредитно-финансовой системе страны.

Тем не менее, в условиях экономического кризиса данные меры государственного регулирования инвестиционной деятельности в жилищной сфере являются недостаточными и не обеспечивают необходимой эффективности привлечения капитала в жилищную сферу.

Связано это со следующими факторами (рис. 1).

Также существуют и другие не менее важные негативные последствия кризиса, сдерживающие процесс привлечения инвестиций в сферу жилой недвижимости.

В январе 2009 г. произошло падение по основным строительным показателям в сфере жилищного строительства: объем строительных работ в январе 2009 г. составил 83,2 % к уровню соответствующего периода предыдущего года; объем инвестиций в основной капитал 84,5 %; ввод жилья 96 %; реальные располагаемые денежные средства снизились на 6,7 %.

Банки практически полностью остановили кредитование инвестиционно-строительных проектов. Причем финансирование проектов приостановлено даже по открытым кредитным линиям на согласованных ранее условиях. Устойчивой тенденцией стал существенный рост

процентных ставок. Значительно выросли сроки рассмотрения банками заявок на получение кредита. Не лучше обстоит дело и с проектами, реализуемыми с участием государства. По экспертным оценкам, реализация порядка 50% строительных проектов, финансируемых государством и, особенно регионами, будет приостановлена из-за нехватки финансовых средств.

Произошло замедление продаж жилья, обусловленное как общим ухудшением экономической ситуации, снижением реальных заработных плат, сокращением рабочих мест и объемов ипотечного жилищного кредитования, так и ожиданием потенциальными покупателями падения цен на недвижимость.

На основании проведенного анализа сложившейся к настоящему времени ситуации на рынке жилой недвижимости, мы пришли к выводу, что в рамках экономического кризиса необходимо усиление государственного регулирования инвестиционной деятельности в отрасли жилой недвижимости посредством разработки комплексных мер, направленных на:

1. создание налоговых льгот, а также отсрочки от уплаты земельного налога для девелоперов, строящих социальное жилье на срок до 3 лет;

2. стимулирование развития российского рынка недвижимости путем формирования долгосрочных источников финансирования (ценные бумаги) и создания инвестиционных инструментов и механизмов (в первую очередь, так называемых «структурных финансов») в жилищном секторе российской экономики;

3. стимулирование активности населения в плане повышения его платежеспособного спроса (повышение уровня дохода на душу населения пропорционально темпам инфляции, снижение процентных ставок по ипотечным кредитам за счет снижения рисков и формированию соответствующей системы страхования);

4. разработку эффективного механизма управления форми-

рованием цен в жилищном и промышленном строительстве в период финансово-экономического кризиса, включая информационно-аналитическое обеспечение ценообразования, разработку и доступность для проектировщиков и строителей новой сметно-нормативной базы, а также особенности ценообразования применительно к объектам бюджетного финансирования;

5. ускорение разработки и принятия Стратегии массового строительства жилья в России, уделяя особое внимание социальной составляющей данной программы;

6. принятие мер, направленных на снижение себестоимости строительства жилья, путем стимулирования использования материало- и энергосберегающих технологий, а также на стимулирование привлечения инвестиций от различных регионов страны посредством предоставления субсидий и дотаций.

Таким образом, на основании проведенного исследования мы пришли к выводу, что без осуществления мер государственной поддержки, сфера жилой недвижимости не сможет выполнить задачи, по повышению инвестиционной привлекательности данной отрасли экономики и как следствие решение проблемы обеспеченности населения России жильем останется не решенным. Кроме того, дисбаланс между спросом и предложением, вызванный дефицитом жилья, явившийся основной причиной безудержного роста цен в докризисный период, останется определяющим фактором динамики цен и после выхода страны из кризиса. Антикризисные меры должны носить не только «оперативный характер», но и быть направленными на решение тех проблем, которые давно назрели в жилищной сфере, и от успешного решения которых зависит то, насколько быстро данная отрасль выйдет из кризиса.