

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), Российская инженерная академия (РИА), Московский государственный институт индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича (МГИИТ)

Содержание

ТЕМА НОМЕРА

Инвестиции для модернизации
Федотова М.А., Никонова И.А. 2

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Метод оценки и диагностики инновационного потенциала предприятия. *Долятовский Л.В.* ... 8
Глобализация и интеграция инновационной деятельности. *Хуснутдинов А.З.* 11
Методологическая концепция исследования инноваций в современной экономике. *Жбанов П.А.* . 14
Социально-экономические проблемы определения экономического эффекта от роста и использования свободного времени. *Демина В.В.* 21
Неосязаемый капитал - ключевой ресурс конкурентоспособного развития организации. *Сорокина Г.П.* 27
Маркетинговые принципы управления устойчивым развитием ТНК в условиях кризисного и посткризисного развития экономики. *Карпова С.В.* 31
Комплексный анализ статуса актива как основа создания модели регионального развития. *Петрова С.Я.* 37

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Особенности управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований. *Ярмухаметов В.Г.* 45
Регулирование межотраслевых денежных потоков на региональном уровне. *Тугефулов А.М., Агарин И.И.* 51
Учет и анализ рисков инвестиционных проектов. *Трошин А.С.* 55
Анализ статистических данных по налогу-обложению добавленной стоимости в субъектах Северо-Кавказского федерального округа. *Камелетдинов А.Ш., Ксенофонтов А.А.* 58
Инвестиционный капитал и инвестиционный потенциал предприятия. *Ревутский Л.Д.* 64

УГОЛОК АСПИРАНТА И СОИСКАТЕЛЯ

Иностранные источники инвестирования инновационной деятельности предприятий текстильного и швейного производства России. *Жаркова Н.Н.* 68
Развитие стратегического потенциала металлургических предприятий Казахстана в условиях неустойчивости развития экономики *Урекешов Б.Ж.* 71
Методические аспекты обоснования целесообразности внедрения инноваций в конкретные области операционной деятельности предприятий *Макарова Г.И.* 75
Предложения по созданию системы обеспечения экономической безопасности государственной корпорации. *Мухитов Н.М.* 79
Инновационные методы повышения конкурентоспособности и реализации продукции российской автомобильной промышленности. *Парадо А.О.* 83
Особенности влияния человеческого капитала на функционирование предприятий в новых экономических условиях развития России 2005-2010 гг. *Исмагилов Т.Г.* 86
Государственное регулирование инвестиций в автомобильную промышленность *Макаров К.А.* 90
Механизмы и последствия кризиса 1998 г. *Переслегин А.А.* 93
Перспективы развития ПИФов в России с учетом мировой практики. *Покидов В.В.* ... 100
Территориальная экспансия транснациональных корпораций: операции ТНК на рынке слияний и поглощений. *Рахитин В.С.* 103
Налоги в системе государственного макроэкономического регулирования при переходе к инновационному направлению развития экономики России. *Гадиятуллин А.Р.* 107
Организационно-экономические аспекты формирования региональной инновационной системы. *Филимонов В.Ф., Куцына Е.И.* 110

Развитие инновационных механизмов ипотечного кредитования в России - опыт, проблемы и перспективы. *Жукова О.В.* 112
Базовые критерии эффективности функционирования рынка инноваций. *Огурцов С.В.* 117
Классификация причин и факторов экономических кризисов как предмета исследования. *Шагиева А.Х.* 122
Алгоритм формирования приоритетных стратегий региональной инвестиционной политики в АПК. *Жуков С.А.* 127
Особенности инвестиционной политики холдинговых компаний. *Власова Ю.Ю.* 133
Оценка уровня развития инновационной среды вуза. *Шарова О.О.* 139
Квотирование появления нового менеджмента. *Бусалов Д.Ю.* 144
Статистическое исследование основных показателей уровня жилищного обеспечения населения в Республике Татарстан. *Давлетшина Л.А.* 147
Психологические факторы воздействия на фондовый рынок. *Моляк Г.Л.* 151
Классификация банковских рисков как основа эффективного риск-менеджмента. *Суплаков Д.А.* 155
Проблемы обеспечения инвестиционной привлекательности Северокавказского федерального округа в рамках формирования логистической транспортной системы региона. *Шереужева А.Ф.* 159
Анализ арбитражных стратегий для инвестиционных проектов. *Климанов Р.И.* 162
Основные положения формирования оценки инновационного потенциала компании. *Белобородов Р.С.* 166
К вопросу определения срока окупаемости инвестиций при динамическом подходе. *Батенин К.В.* 170
Формирование инновационных агротехнологий возделывания сельскохозяйственных культур. *Сафронов Н.С.* 173
Параметры развития виноградарства в Анапо-Таманской зоне. *Яни А.В.* 179
Инновации в молочном скотоводстве *Шумейко Н.Н.* 182
Развитие моногородов в системе государства. *Лыткин А.И.* 185
Особенности функционирования предприятия в условиях инновационной экономики. *Кузин А.А.* 189
Факторы инновационного развития российской экономики. *Мусина Г.И.* 192
Оценка устойчивого развития региона на основе повышения конкурентоспособности *Карачурина Г.Г., Зимин А.Ф.* 196
Экономические проблемы развития малого инновационного предпринимательства в России *Бакалягин Г.Б.* 201
Сравнительная оценка деятельности учебно-опытных хозяйств и сельскохозяйственных организаций. *Лившиц И.Л.* 206
Региональная модель мелкотоварного производства в сельском хозяйстве. *Чернов А.А.* 209
Экономические аспекты инновационного развития АПК. *Санду И.С., Суслов А.И.* 214
Экологические аспекты использования животноводческих стоков на орошение и удобрение кормовых угодий. *Михеев В.А., Кузнецова Е.И.* 218
Влияние мирового экономического кризиса 2008/2009 гг. на развитие гостиничного хозяйства в России. *Белозерова Ю.М.* 221
Институциональная среда трансфера технологий в регионе. *Садыкова К.И.* 227
Особенности формирования инвестиционной политики промышленного предприятия *Фазрахманова А.И.* 231
Совершенствование механизма государственной поддержки АПК для обеспечения его экономической безопасности. *Кулагина Н.А.* 235
Современное состояние и тенденции развития НТП в животноводстве Российской Федерации *Духанин М.Ю.* 239
Финансовое и налоговое стимулирование инвестиционной активности. *Шкляев А.Е.* 241
Современные аспекты формирования научно-технологического базиса инновационного воспроизводства. *Шийко В.Г.* 243

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

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.

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 премии СССР (Институт экономики РАН); **Гринберг Р.С.**, член-корр. 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); **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); **Мартьянов В.А.**, акад. РАН (президиум РАН); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф. (ЗАО «Парижская компания»); **Новицкий Н.А.**, д.э.н., проф. (Институт экономики РАН); **Орел В.М.**, д.э.н., проф. (Институт истории естествознания и техники РАН им. С.И. Вавилова); **Пилипенко П.П.**, д.э.н., лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники (ИМПЭ); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., акад. РААСН, засл. деят. науки РФ (ИНЭП); **Шмелев Н.П.**, акад. РАН (Институт Европы РАН); **Челноков В.В.**, д.т.н.

Редколлегия:

Бандурин А.В., д.э.н., проф.; **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 премии, трижды лауреат премий Правительства РФ; **Иващенко Н.П.**, д.э.н., проф.; **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; **Ларионов А.Н.**, д.э.н., проф.; **Сулимов Ю.А.**, к.э.н., доц.; **Тебекин А.В.**, д.т.н., д.э.н., проф.; **Тихомиров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ; **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц.; **Шуметов 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., Тебекин А.В., Сулимов Ю.А.

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

Адрес редакции: 115114, Москва,
ул. Кожевническая, д. 7, стр. 1, комн. 44
Сайт: www.innovazia.ucoz.ru
E-mail: innovazia@list.ru

Инвестиции для модернизации

Федотова Марина Алексеевна, д.э.н., профессор, проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве РФ,

Ирина Александровна Никонова, д.э.н., профессор, академик РАЕН, заместитель директора департамента стратегического анализа и разработок Внешэкономбанка E-mail: nikonova_ia@veb.ru

В статье проведен анализ ресурсного обеспечения реализации программы модернизации российской экономики, состояния рынка инвестиций в основной капитал, сформулированы задачи по развитию финансовой поддержки модернизации, предложены направления стимулирования инвестиций в модернизацию.

Обоснована необходимость усиления роли государства в создании условий для активной модернизации российской экономики.

Ключевые слова: модернизация, инвестиции в основной капитал, стимулирование инвестиций.

Investments for Modernization»
M.A. Fedotova, I.A. Nikonova

The article analyzes the financial support of the modernization program of Russian economy, investment in fixed capital and foreign direct investment to Russia. The article provides the main tasks for the development of financial support for modernization. The authors propose investment incentives for modernization.

The authors argue for strengthen state's role in creating conditions for active economic modernization in Russian.

Keywords: modernization, investments in fixed capital, stimulation of investment in fixed capital.

Основным приоритетом российской социально-экономической политики на среднесрочную перспективу является активная модернизация экономики.

Модернизация отраслей и предприятий реального сектора экономики является основой для обновления других сфер жизни любого общества - политической, духовной, социальной. В 1990-е годы производственные фонды предприятий всех отраслей пришли к такому состоянию, которое напрямую угрожает экономической безопасности страны. Поэтому для России первостепенное значение имеет модернизация производственных фондов действующих предприятий и отраслей, выпускающих конкурентоспособную готовую продукцию с высокой добавленной стоимостью, а также создание новых высокотехнологичных конкурентоспособных производств.

Чтобы достичь цели, ее надо сформулировать. Чтобы реализовать программу модернизации, ее надо разработать и утвердить. Государственная программа модернизации должна быть построена на современных принципах стратегического и проектного управления и известна всем участникам рынка, включая население. В ней на конец горизонта планирования должны быть заданы значения целевых стратегических показателей, характеризующие ожидаемый результат модернизации (например, увеличение доли оборудования не старше 3-х лет, рост доли инновационных технологий и продуктов) и сформирован портфель сбалансированных отраслевых и региональных проектов, обеспечивающих достижение целевых стратегических показателей модернизации.

Заложенные в дорабатываемую Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года планы модернизации носят во многом декларативный характер. Поэтому каждый субъект экономики понимает модернизацию по-своему, и все действуют разрозненно, преследуя исключительно индивидуальные цели и используя свои ресурсные возможности.

Эффективные руководители крупных и средних компаний понимают, что без модернизации производственных фондов и выпускаемой продукции им не обеспечить конкурентоспособности и роста капитализации их предприятий, и используют для этого собственные средства, доля которых в инвестициях в основной капитал составила по итогам 2010 г. более 37%.

Для эффективной реализации политики модернизации российской экономики нужна соответствующая система ресурсного обеспечения и стимулирования модернизации, инноваций, устойчивого экономического роста, повышения конкурентоспособности реального и финансового секторов, улучшения качества жизни. Основу такой системы финансовой системы составляют: высокая норма накопления, низкие регулятивные издержки, оптимальная налоговая нагрузка и стимулы, увеличение доли бюджетных ресурсов, направляемых на цели развития, реструктуризация и капитализация финансового сектора.

В условиях масштабного обновления технологий, производств и продуктов российской экономики инвестиции в основной капитал являются основным источником финансирования проектов и программ модернизации и развития реального сектора российской экономики.

По оценке министра финансов Кудрина А.Л. объем инвестиций в основной капитал, необходимый для решения задач модернизации, должен составлять 30% ВВП в год. По итогам 2010 г. этот показатель составил 20.% ВВП. Причем доля банковского сектора в объеме инвестиций не превышает 10% (в развитых рыночных странах 20-30%), а доля бюджетных средств выше 22%.

Следовательно, необходимо в 1,5 раза увеличить годовой объем инвестиций в основной капитал и как минимум в 2 раза – долю банковского сектора в инвестициях.

Стимулирование роста как российских, так и иностранных инвестиций является первоочередной задачей на ближайшую перспективу.

Ее решение требует учета комплекса факторов:

- состояния глобального и российского рынка инвестиций;
- макроэкономических факторов (снижение инфляции, понижение курса национальной валюты, состояние бюджета, резервов, управление денежным предложением);
- институциональных факторов (развитие конкуренции, улучшение инвестиционного климата, сокращение бюрократических барьеров);
- стимулирования развития банковской системы, финансового рынка, предприятий.

Глобальный рынок инвестиций

По оценкам экспертов компании McKinsey&Company, тенденция к долгосрочному росту глобальных инвестиций сохранится, и потребность в них превысит к 2030 году 25% мирового ВВП и составит 24 трлн. долларов (для сравнения: в 2008 г. глобальный спрос на инвестиции составлял 11 трлн. долларов). В том числе в 4 трлн. долл. оценивается потребность в глобальных инвестициях в инфраструктуру, в 5 трлн. долл. – в жилищное строительство.

Основным источником инвестиций являются, как известно,

сбережения. Глобальный индекс сбережений падал 30 лет - до 2002 г., а потом начал расти - с 20,5% мирового ВВП в 2002 г. до 24% ВВП в 2008 г.

По прогнозу компании McKinsey&Company в ближайшие годы индекс сбережений не будет расти, что во многом связано с изменением факторов роста экономик в развивающихся странах, прежде всего, в Китае.

Индекс сбережений в Китае в 2008 г. составил 50% национального ВВП. По мере повышения уровня жизни населения и стимулирования государством роста внутреннего потребления как источника роста национальной экономики индекс сбережений и в Китае будет падать, что отразится на глобальном индексе.

На глобальные сбережения и динамику их изменения в будущем большое влияние окажет также рост расходов, связанных со старением населения, особенно в странах в развитой рыночной экономикой.

Наибольший дисбаланс спроса на инвестиции и сбережений ожидается к 2020 г. Глобальные сбережения к 2030 г. составят, по оценкам, 23% общемирового ВВП, что окажется меньше потребности в инвестициях на 2,4 трлн. долларов. Этот разрыв будет тормозить экономическое развитие.

Дефицит инвестиций в будущем повысит их стоимость. В настоящее время номинальные и реальные процентные ставки находятся на своем 40-летнем минимуме. Если они вернуться к среднему за 40 лет значению, то возрастут примерно на 150 базисных пункта.

Росту реальных процентных ставок может способствовать также монетарная политика, проводимая правительствами многих стран, следствием которой является повышенная волатильность инфляции.

Рост стоимости заемного капитала ограничит возможности российских банков по привлечению средств с междуна-

родных рынков капитала и увеличению их ресурсной базы, а также повлияет на эффективность бизнеса. Конкурентные преимущества получают компании, имеющие возможности увеличения акционерного капитала. Рост реальных процентных ставок повысит привлекательность долгосрочных долговых ценных бумаг и понизит привлекательность инвестиций в акции.

Международный рынок капитала всегда являлся источником дешевого и долгосрочного фондирования российских предприятий. В ближайшие годы сохранится тенденция наращивания внешней корпоративной задолженности России, и увеличатся соответствующие риски. Однако эти заимствования не могут быть безграничными, и необходим постоянный мониторинг объема и структуры корпоративного внешнего долга.

Планируя модернизацию своего производства, формируя программу долгосрочных заимствований на внешних рынках, российские предприятия должны учитывать рост дефицита глобальных инвестиций и их стоимости в ближайшие 10 лет. В этих условиях повышается роль правительства в стимулировании роста долгосрочных сбережений и их эффективном использовании для внутренних инвестиций. Росту сбережений может способствовать также и сокращение госрасходов.

Возникшая в начале 2011 г. политическая нестабильность в странах арабского мира и последствия землетрясения в Японии послужат дополнительными форс-мажорными факторами повышения волатильности финансовых рынков, рисков глобальных инвесторов и изменения географии потоков глобальных инвестиций. В этих условиях в странах с развивающимися финансовыми рынками реализация программ экономического развития и повышения эффективности экономик будет в большей степени зави-

сеть от внутренних источников инвестиций и эффективной поддержки государства. В условиях глобальной макроэкономической и политической нестабильности роль государства как гаранта стабильности экономического развития страны должна повышаться.

Российский финансовый рынок и его возможности

Российский финансовый рынок в настоящее время характеризуется достаточно устойчивым состоянием и перспективами развития. Индекс РТС и ММВБ достиг практически докризисного уровня, а капитализация некоторых компаний превысила докризисный уровень. Цели стратегии развития банковского сектора на период 2005-2010 гг. в целом выполнены. Банковский сектор имеет высокие показатели ликвидности и рентабельности при большом притоке сбережений населения. Активы банковского сектора за 10 лет выросли в два раза - до 74,5% ВВП, сбережения населения - в 21 раз, кредиты нефинансовому сектору и населению увеличились с 18% до 40% ВВП.

Преодолев кризис, российский банковский сектор во втором полугодии 2010 года вновь стал развиваться. Хотя последствия кризиса будут сказываться еще достаточно длительное время, состояние банковского сектора является устойчивым. Создаются условия для дальнейшего повышения его вклада в развитие российской экономики, в том числе посредством предоставления финансовых ресурсов для ее модернизации и внедрения инноваций.

Потребность в инвестициях в основной капитал, необходимых для целенаправленной модернизации, оценивается для России в сумму, намного превышающую прогнозные объемы инвестиций в основной капитал, составляющий на 01.01.2016 г.

Таблица 1

Объем и структура иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики России

Источник - Росстат

Годы	Млн. долл.				% к итогу			
	Всего	Прямые	Портфельные	Прочие	Всего	Прямые	Портфельные	Прочие
2006	55109	13678	3182	38249	100	24,8	5,8	69,4
2007	120941	27797	4194	88950	100	23,0	3,5	73,5
2008	103769	27027	1415	75327	100	26,0	1,4	72,6
2009	81927	15906	882	65139	100	19,4	1,1	79,5
2010	114746	13810	1076	99860	100	12,1	0,9	87,0

19 трлн. рублей или 25% прогнозируемого ВВП.

В 2010 г. объем инвестиций в основной капитал составил 20% от ВВП, и на период до 2016 г. запланированы темпы роста объема инвестиций в основной капитал на уровне 8-8,5% в год (в реальном выражении). В соответствии с этими планами Стратегией развития банковского сектора до 2016 г. ставится задача повышения роли банковского сектора в реализации программы модернизации, соответствующего увеличения активов банковской системы страны (выше 90% ВВП), кредитного портфеля (до 60% ВВП) и капитала (до 15 % ВВП). Прогнозируемый объем кредитов предприятиям реального сектора к 2016 г. составит 28 трлн. рублей или 37% ВВП.

Учитывая, что кредиты сроком более трех лет составляют около 40% объема кредитов, предоставляемых российскими банками нефинансовому сектору, их сумма к 2016 г. составит 11,2 трлн. руб. или (при курсе 28 руб./долл.) 400 млрд. долларов, что позволит реализовать примерно 800 проектов по 500 млн. долларов каждый. И это при достаточно амбициозной стратегии развития российского банковского сектора. Реально же в ближайшие годы российские банки будут вынуждены придерживаться более консервативных стратегий своего развития, что определяет соответствующие темпы роста кредитования.

Наряду с кредитами банковского сектора источниками фи-

нансирования модернизации являются также прямые иностранные инвестиции в Россию, государственная поддержка, собственные средства предприятий и заимствования предприятий и государства на рынке капитала.

Объем прямых иностранных инвестиций в Россию в 2010 г. сократился почти вдвое по сравнению с максимальными показателями 2007- 2008 гг. и составил по данным Росстата около 1% ВВП - 445 млрд. рублей или 19 млрд. долларов. В структуре прочих иностранных инвестиций в 2010 г. (табл. 1). отмечалось повышение объемов и доли кредитов, предоставленных под гарантии Правительства Российской Федерации и банковские вклады. Только 40% прямых иностранных инвестиций в российскую экономику направлялись на развитие и модернизацию отраслей промышленности и 6% - транспорта, а всего 8,8 млрд. долларов.

По оценкам аналитиков, роста прямых иностранных инвестиций в Россию в ближайшие годы ожидать не приходится не только в связи с растущей глобальной политической, экономической и экологической нестабильностью в мире, но и в связи с предстоящими президентскими выборами и завершением в России реализации крупных международных инфраструктурных проектов. Поэтому до 2016 г. объем прямых иностранных инвестиций в Россию может составить 757-1000 млрд. рублей (1-1,5% ВВП).

Российский же рынок капитала не предоставляет пока российским предприятиям долгосрочные ресурсы на привлекательных (с учетом их рентабельности) условиях.

Сокращаются и возможности фондирования модернизации за счет федерального бюджета. Согласно прогнозу Минэкономразвития инвестиционные расходы бюджета сократятся с 3,7% ВВП в 2008-2009 гг. до 2,6-2,8% в 2011-2012 гг., государственный спрос будет стагнировать, расходы на финансирование программ по преодолению ограничений инфраструктуры и по модернизации будут ограничены. Между тем согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года модернизация российской экономики и снятие инфраструктурных ограничений требуют поддержания государственных инвестиций на уровне не ниже 4 % ВВП.

Рассчитывать на увеличение финансовой господдержки банковскому и реальному сектору российской экономики в этих условиях не приходится. Объемы финансовой поддержки проектов модернизации госкорпорациями будут ограничены их возможностями увеличения ресурсной базы, основным источником пополнения которой будут внешние заимствования. Так объем портфеля кредитов, предоставляемых Внешэкономбанком как национальным банком развития предприятиям нефинансового сектора, может увеличиться к 2016 г. примерно на 500-550 млрд. рублей (при средней стоимости инвестиционного проекта 5-7 млрд. руб. это соответствует дополнительному осуществлению всего 100 проектов).

В среднесрочной перспективе в условиях достаточно нестабильного состояния внешней среды (нестабильности мировых сырьевых рынков, олигополистической структуры рос-

сийской экономики, выборов Президента и иных событий международного характера) государство должно усилить свою координирующую и институциональную роль в решении проблемы роста инвестиций в основной капитал и создания эффективной финансовой системы поддержки модернизации.

Важнейшей задачей государства является создание стабильных макроэкономических условий развития финансового рынка и реального сектора (снижение инфляции до 5-6%, стабилизация курса национальной валюты на более привлекательном для экспортеров уровне, управление денежным предложением, обеспечивающим появление в экономике более длинных денег).

Но даже в существующих макроэкономических условиях, характеризующихся повышением инфляции, укреплением рубля, высоким уровнем мировых цен на топливно-энергетические ресурсы может быть принят ряд решений по стимулированию инвестиций для модернизации.

1. В условиях ограниченных ресурсов важно определить наиболее приоритетные программы и проекты модернизации и обеспечить их поддержку. Так заданный Президентом приоритет новой индустриализации на основе новейших технологий не может быть реализован одновременно во всех отраслях промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс. Только по оборонно-промышленному комплексу предусмотрено увеличение объема инвестиций в 2012 г на 1,5% ВВП.

Приоритеты выбираются по критериям общественной народнохозяйственной эффективности. Являясь основой стратегического анализа и проектного отбора при формировании портфеля стратегических инициатив и соответствующих проектов развития на ближайшие годы, этот подход не дол-

жен подменяться другими критериями (числом новых рабочих мест, объемом поступлений в бюджеты разных уровней).

Проекты, не создающие добавленную экономическую стоимость (основной критерий общественной эффективности) должны исчезнуть из практики финансирования инвестиционных проектов, особенно имеющих господдержку.

2. Реализация комплекса стимулирующих мер для расширения долгосрочной ресурсной базы банков и стимулирования инвестиций населения. Пока потенциала ресурсной базы российских коммерческих банков явно недостаточно для решения государственных задач модернизации. Но даже при таком ресурсном потенциале российских банков возможны меры, стимулирующие рост кредитования проектов и программ развития российских предприятий:

- увеличение гарантируемого государством объема вкладов населения при размещении на срок более 3-х лет (пока объем депозитов населения и реального сектора на срок более 3-х лет составляет всего 1 трлн. руб.);

- освобождение от налогов доходов физ.лиц, инвестирующих на первичном рынке в российские ценные бумаги на срок более 3-х лет;

- повышение капитализации российских институтов развития за счет размещения в них (прежде всего в ВЭБе и РВК) части средств Резервного фонда и ФНБ;

- освобождение от налогов доходов физ.лиц, направленных на финансирование венчурных стартапов (деятельность бизнес-ангелов).

3. Меры стимулирования создания длинных пассивов и роста объема банковского кредитования необходимо рассматривать в тесной связи с мерами экономического стимулирования предприятий к повышению рентабельности их

работы, и, следовательно, повышающими их заинтересованность в кредитовании проектов своего развития.

К числу таких мер можно отнести следующие:

- устранение устаревших непрозрачных и избыточных требований и норм о промышленной безопасности, промышленной экологии, страхованию опасных объектов, что может обеспечить экономиию до 300 млрд. руб. ежегодно;

- освобождение от налога на имущество (на срок 2-3 года) нового технологического более производительного оборудования, внедрение амортизационной премии и др.;

- освобождение от налога части прибыли предприятия, которая направлена на модернизацию и осуществление инновационной программы.

Если эти меры внедрять как решения Президента и Председателя Правительства - без бюрократической волокиты - они могут дать эффект дополнительной финансовой поддержки модернизации в ближайшие годы.

4. Но главное - это расширение и повышение эффективности деятельности российских институтов развития и прежде всего банка развития - ВЭБа - по следующим направлениям.

Первое - институциональное развитие этих организаций. Создание новых, в том числе дочерних организаций, содействующих развитию инвестиционной деятельности и привлечению иностранных инвестиций и отечественного частного капитала (Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, фонды прямых инвестиций, лизинговые и инжиниринговые компании).

Второе - утверждение напряженных стратегий роста и повышения эффективности институтов развития. Перечень и значения целевых стратегических показателей (роста кредитного портфеля, объема стратегических инвестиций в капитал российских предприятий) име-

ют определяющее значение для решения задач модернизации, развития инфраструктуры, внедрения инноваций.

Необходимо обратить внимание на один нефинансовый фактор, который может дестимулировать принятие российскими институтами развития напряженных планов и стратегий. Это внедрение системы КПЭ (ключевых показателей эффективности), при которой эффективность работы институтов развития будет оцениваться степенью достижения утвержденных значений КПЭ.

В настоящее время для большинства институтов развития утверждены общекорпоративные КПЭ (ключевых показателей эффективности). Степень достижения запланированных значений этих КПЭ рассматривается Минэкономразвития как основной критерий оценки их эффективности. Однако большинство этих показателей не относятся к категории показателей эффективности, поскольку не отражают общественный эффект и эффективность деятельности организации, а характеризуют объем этой деятельности (объем средств, направленных на реализацию проектов, количество проектов и др.).

Внедрение предлагаемого Минэкономразвития подхода к оценке эффективности деятельности институтов развития на основе оценки степени выполнения планов по КПЭ приведет к принятию институтами развития заниженных целевых значений этих показателей, включая размер кредитного портфеля, число отобранных для финансирования или профинансированных проектов и т.д. При такой системе внедрения КПЭ можно ожидать снижения роли институтов развития в финансовой поддержке модернизации.

Понятно, что невозможно увеличить кредитный портфель банка развития за 5 лет в 10 раз. И по причине небольшой величины капитала банка (капитал Внешэкономбанка в 2 раза меньше капитала китайского

банка развития), и по причине неразвитости рынка инвестиционных проектов, а также недостаточной готовности предприятий и региональных и муниципальных администраций к разработке и реализации долгосрочных проектов модернизации и высоко рискованных инновационных проектов.

Институтам развития для принятия напряженных стратегий и планирования своей деятельности необходимо увеличение уставного капитала или формирование долгосрочных источников пополнения своей капитальной базы (как это сделано, например, в Бразильском банке развития).

Для развития рынка проектов недостаточно финансовой грамотности и повышения квалификации специалистов. Задача государства и его законодательных органов - ускорить разработку законодательной базы проектного финансирования, стимулирования расширения практики ГЧП.

Существующий законопроект по внесению изменений в Гражданский кодекс и другие законодательные акты в части развития проектного финансирования дает очень узкое и несовременное определение проектного финансирования, сводя его, по существу, к кредитованию проектной компании, реализующей проект.

Однако современное проектное финансирование - это мультиинструментальная форма финансирования специально созданной для реализации инвестиционного проекта компании, при которой основным источником средств для расчетов с кредиторами и инвесторами в капитал проектной компании является будущий денежный поток проекта и формируемые в ходе его реализации активы. Применение в рамках проектного финансирования большого числа разнообразных инструментов финансирования и поддержки проектов требует соответствующих подходов к управлению рисками и

управлению проектами в ходе их реализации.

Аналогичная ситуация сложилась с законопроектом по развитию ГЧП. Ускорение принятия законодательных актов по развитию проектного финансирования и ГЧП будет важным стимулом для роста инвестиций.

Осуществление рассмотренных мер финансовой поддержки модернизации наряду с созданием необходимых макроэкономических условий требует повышения роли государства на текущем этапе реализации программы модернизации и повышения эффективности и усиления господдержки российских институтов развития, деятельность которых в первую очередь должна быть сфокусирована на реализации инвестпроектов модернизации рос-

сийской экономики на инновационной основе.

Анализ сложившихся условий финансирования модернизации российской экономики показывает, что обновление и техническое перевооружение основных фондов предприятий реального сектора экономики, а также создание новых высококонкурентных производств и продуктов может быть осуществлено в течение 5-7 лет при следующих условиях:

- утверждения Правительством РФ программы, имеющей четкие сроки выполнения, количественные целевые показатели, отражающие ожидаемый результат модернизации, согласованную и скоординированную программу действий (портфель проектов) всех отраслей и регионов, ресурсное обеспечение;

- внедрения в практику работы министерств и ведомств единых принципов мониторинга программы модернизации на основе системы сбалансированных показателей, планирования, бюджетирования и стимулирования всех участников программы в достижении целевых стратегических показателей модернизации.

В отсутствие такой программы и центра компетенций, ответственного за ее мониторинг и реализацию, результаты обновления российской экономики, ее отраслей и предприятий будут зависеть только от индивидуальной активности предприятий и их акционеров. Несбалансированность и разрозненность усилий не обеспечат достижения необходимых макроэкономических целей модернизации.

Метод оценки и диагностики инновационного потенциала предприятия

Долятовский Леонид Валерьевич,
к.э.н., доц., завкафедрой менеджмента АФ РГСУ
dvaleri@inbox.ru

Поставлена и решена задача оценки инновационного потенциала предприятия в условиях не полной определенности его показателей. Выделены ключевые и критические факторы, характеризующие потенциал предприятия и получены его взвешенные оценки на основе применения интервальной арифметики

Ключевые слова: инновационный потенциал, характеристики потенциала, ключевые факторы состояния, интервальные оценки

The problem of an estimation of innovative potential of the enterprise in conditions not full definiteness of its indicators is put and solved. The key and critical factors characterising potential of the enterprise are allocated and its weighed estimations on the basis of application of interval arithmetics are received

Keywords: innovative potential, potential characteristics, key factors of the condition, interval estimations

Измерение потенциала предприятия является важной задачей при формировании стратегии его развития. Имеется ряд методов оценки стратегического потенциала предприятия [1], конкурентного потенциала [2], его конкурентной позиции, но нет методов измерения инновационного потенциала. В статье предлагается методика оценки инновационного потенциала с учетом неполной определенности этого показателя.

1. Факторы и ресурсы инновационного потенциала

Потенциал предприятия характеризует возможности предприятия по выпуску продукции или услуг. Реально используется только часть этой возможности из-за недостаточной организации производства и слабости менеджмента. Отношение

$$\eta = \frac{V_p}{V_{pot}}, \quad (1)$$

где V_p – реальный объем выпуска,

V_{pot} – потенциально возможный объем, характеризует полезную отдачу используемых ресурсов. Если $V_{pot}=25$ млн. руб., а $V_p=20$ млн. руб., то $\eta = 20/25 = 0,8$, то есть ресурсы используются на 80 % и 20% составляют резервы производства.

Инновационный потенциал – характеристика способности предприятия к изменениям, улучшениям, прогрессу, готовности к инновационной деятельности (рис. 1).

Инновационный потенциал повышает конкурентоспособность предприятия и определяет стратегию развития фирмы (рис. 2).

Потенциал характеризуется набором критических и ключевых факторов (табл. 1).

Если оценить ключевые факторы в пятибалльной шкале и ввести их весовые коэффициенты, можно получить оценки инновационного потенциала предприятия (рис. 3).

Индекс инновационного потенциала предприятия можно оценить отношением:

$$I_{ин} = \frac{\sum w_j I_j}{5}, \quad (2)$$

где I_j – оценка в пятибалльной шкале j -го ключевого фактора потенциала,

w_j – весовой коэффициент, $0 \leq w_j \leq 1$, $\sum w_j = 1$.

Если $I_1=4$, $w_1=0,2$. $I_2=3,5$. $w_2=0,15$. $I_3=4,2$, $w_3=0,2$, $I_4=4,5$, $w_4=0,3$, $I_5=4$, $w_5=0,15$, то $I_{ин} = 4,1/5 = 0,82$, то есть ключевые факторы используются на 82%.

2. Интервальная оценка инновационного потенциала

Поскольку оценки ключевых факторов потенциала можно получить с помощью экспертов, то их оценки будут находиться в опре-

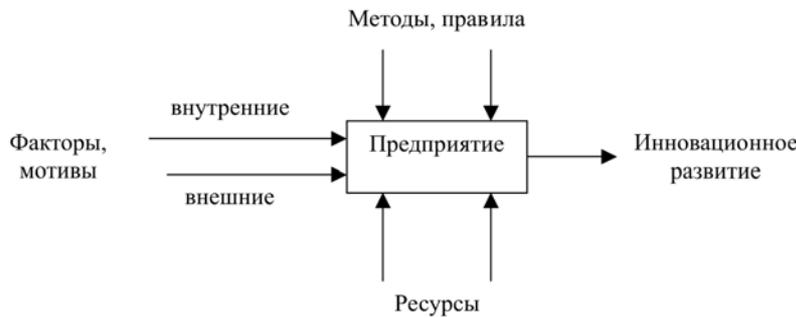


Рис. 1. Факторы инновационного развития

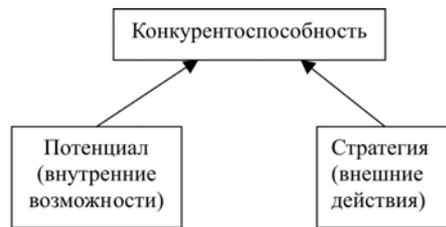


Рис. 2. Составляющие конкурентоспособности

Таблица 1
Критические и ключевые факторы

Критические факторы инновационной деятельности	Ключевые факторы
1. Осознание необходимости инноваций	1. Возможности выпуска инновационных продуктов
2. Эффективная рыночная стратегия	2. Новые технологии
3. Наличие высококвалифицированного персонала	3. Квалификация и креативность персонала
4. Наличие оборудования	4. Уровень знаний
5. Наличие финансовых средств для инноваций	5. Расходы на инновационную деятельность

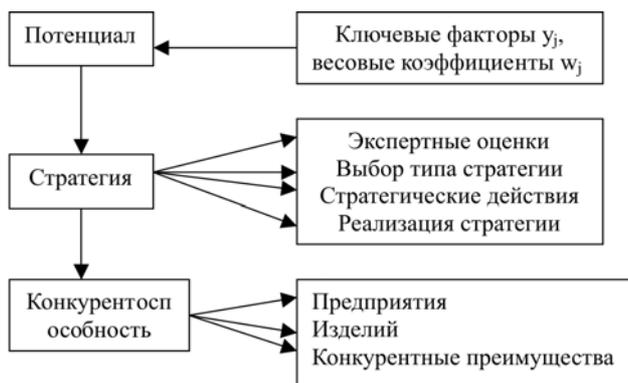


Рис. 3. Зависимость стратегии от потенциала

Таблица 2

	$y \geq 0$	$0 \in y$	$y \leq 0$
$x \geq 0$	$[\underline{x}^* \underline{y}, \bar{x}^* \bar{y}]$	$[\underline{x}^* \underline{y}, \bar{x}^* \bar{y}]$	$[\bar{x}^* \underline{y}, \underline{x}^* \bar{y}]$
$0 \in x$	$[\underline{x}^* \bar{y}, \bar{x}^* \underline{y}]$	$[\min(\underline{x}^* \bar{y}, \bar{x}^* \underline{y}) \max(\underline{x}^* \underline{y}, \bar{x}^* \bar{y})]$	$[\bar{x}^* \underline{y}, \underline{x}^* \bar{y}]$
$xy \leq 0$	$[\underline{x}^* \bar{y}, \bar{x}^* \underline{y}]$	$[\underline{x}^* \bar{y}, \underline{x}^* \underline{y}]$	$[\bar{x}^* \bar{y}, \underline{x}^* \underline{y}]$

деленных интервалах (a_j, b_j) ($a_j \leq b_j$). Поэтому для оценок инновационного потенциала в условиях неполной определенности (эксперты дают разные оценки I_j) используем интервальную алгебру, в которой операции сложения и вычитания определяются следующим образом:

$$a + b = [\underline{a} + \underline{b}, \bar{a} + \bar{b}]$$

$$a - b = [\underline{a} - \bar{b}, \bar{a} - \underline{b}]$$

Операция умножения определяется таблицей (табл. 2):

Операция деления задается так (см. табл. 3):

При умножении интервала (a_j, b_j) на постоянную величину w_j имеем интервал:

$$I'_j = [w_j a_j; w_j b_j], \quad (3)$$

Если имеется набор интервалов взвешенных оценок отдельных ключевых факторов, то общую оценку можно получить сложением I'_j :

$$I_{ин} = \sum I'_j, \quad (4)$$

Рассмотрим пример применения этой методики. На основе опроса экспертов получены интервальные оценки отдельных ключевых факторов инновационного потенциала в виде интервалов (рис. 4).

Относительно небольшие разбросы оценок говорят о достаточной согласованности мнений экспертов. На основе ранжирования рассчитаны весовые коэффициенты факторов:

$$\begin{bmatrix} w_1 & w_2 & w_3 & w_4 & w_5 \\ 0,3 & 0,15 & 0,2 & 0,1 & 0,25 \end{bmatrix}$$

Умножив w_j на интервальные оценки I_j (рис. 4), получаем взвешенные оценки I'_j (рис. 5).

Просуммировав оценки I'_j , получаем общую оценку инновационного потенциала $I'_{ин}$ (рис. 6, а) и профиль (рис. 6, б).

Поскольку максимальная оценка потенциала равна 5, то итоговый показатель равен:

$$i_{ин} = \frac{\sum I'_j}{5} = \frac{4}{5} = 0,8, \quad (5)$$

и находится в пределах (0,75; 0,86). Наименьшее значение имеют показатели 4 и 2, у них наибольшие отклонения от среднего значения 4. это означает, что при разработке инновационной стратегии развития в первую очередь нужно обратить внимание на уровень знаний, материализованных в технологии, и на существующие технологии производства.

Таким образом, отобрав ключевые факторы инновационного потенциала и получив их экспертные оценки, можно на основе предложенной методики получить интервальные оценки потенциала и выделить основные направления его повышения.

Литература

1. Долятовский В.А. Стратегическое управление наукоемким производством / Инновации в науке и образовании, №6, 2010

2. Долятовский Л.В., Рябченко Т.Н., Мазур О.А. Стратегия развития ВУЗа на рынке образовательных услуг. Монография – Невинномысск: НИЭУП, 2010.

Таблица 3

	$y > 0$	$y < 0$
$x > 0$	$[\underline{x}, \bar{y}, \bar{x}, \underline{y}]$	$[\bar{x}, \bar{y}, \underline{x}, \underline{y}]$
$0 \in x$	$[\underline{x}, \underline{y}, \bar{x}, \underline{y}]$	$[\bar{x}, \bar{y}, \underline{x}, \bar{y}]$
$x < 0$	$[\underline{x}, \underline{y}, \bar{x}, \bar{y}]$	$[\bar{x}, \underline{y}, \underline{x}, \bar{y}]$

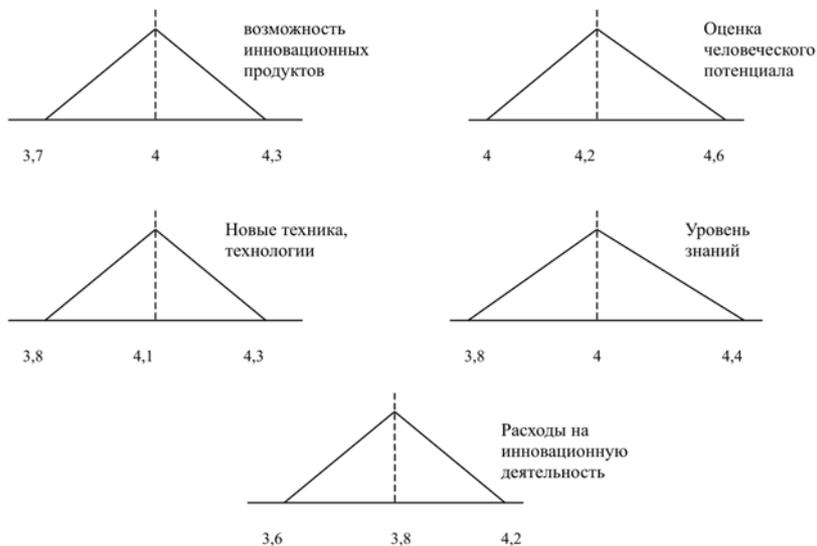


Рис. 4. Интервальные оценки ключевых факторов

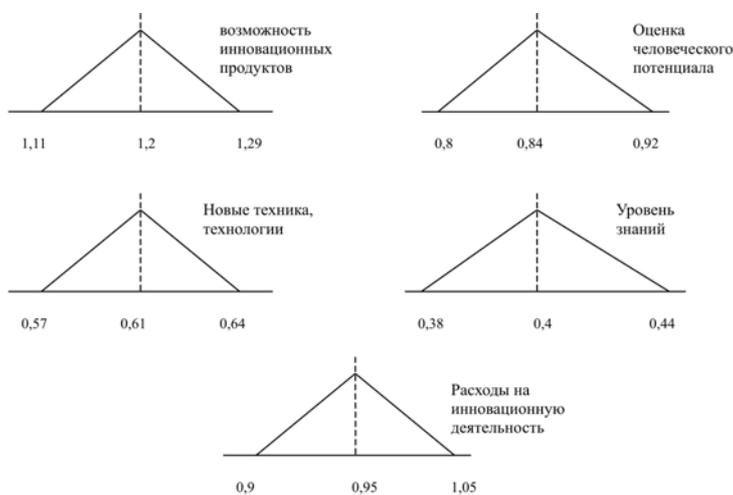


Рис. 5.

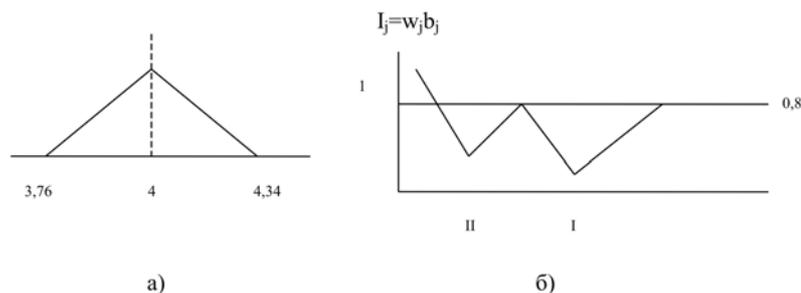


Рис. 6. Общая оценка инновационного потенциала (а) и профиль частных оценок (б)

Глобализация и интеграция инновационной деятельности

Хуснутдинов Азат Загитович,
к.э.н., Казанский государственный
финансово-экономический институт,
E-mail: azathok@mail.ru

В статье рассматривается сущность и проблемы глобализации инновационной деятельности. Автором раскрыты факторы глобализации инновационно – инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, глобализация, транснациональные корпорации.

Globalization and integration of innovative activities

In the article is considered the essence and problems of globalization of innovative- investing activities. The author reveals the factors of globalization of innovation - investing activities.

Key words: innovation, investment, globalization, multinational corporations.

Глобализация производства под воздействием научно-технического развития создает такую ситуацию, когда практически ни в одной стране мира уже невыгодно иметь обособленное производство, отдельные национальные экономики все более интегрируются в мировое хозяйство, стремясь найти в нем свою нишу. Это означает учет спроса и предложения мирового рынка, встраивание экономики страны в мировые технологические цепочки. Реализация данного условия позволит государству приобщиться к накопленному общемировому кластеру знаний и идей, что требует несомненного повышения открытости экономики страны.

Интеграционные связи способствуют свободному переливу капитала и прочих ресурсов между экономиками стран. Глобализация инновационной деятельности в масштабах мировой экономики, несомненно, позволяет более полно использовать инновационные потенциалы государств, в том числе и накопленные ими заделы знаний, а также финансовые и кадровые ресурсы.

Глобализация в инновационной деятельности означает интеграцию национальных инновационных систем с постепенным их превращением в глобальную инновационную систему, в рамках которой постоянно воспроизводятся новые технологии и продукты.

В практическом плане интеграция и глобализация в инновационно - инвестиционной сфере проявляется, прежде всего, в растущей доле зарубежного финансирования научных исследований в большинстве развитых и новых индустриальных стран, создании все большего числа исследовательских подразделений ТНК в благоприятных для такой деятельности регионах. Так, например, в странах ОЭСР (Организации Экономического Сотрудничества и Развития) доля зарубежного финансирования научных исследований и разработок в среднем в конце 90-х годов составляла примерно 10%.¹ Заметим, что зарубежное финансирование в этом направлении географически происходит крайне неравномерно.

Различия по отдельным государствам могут составлять несколько десятков раз. Полюсами в данном отношении являются Япония и Великобритания. Япония, как известно, мало привлекает иностранный капитал в своей экономике, тем более, если речь идет об инновационной сфере.

Очевидно, что ТНК открывают зарубежные исследовательские подразделения, прежде всего для обеспечения потребностей собственных производственных мощностей, созданных в соответствующих государствах.

В основном ТНК осуществляют лабораторную доработку товаров компании до уровня, соответствующего местным потребностям страны размещения филиала, либо специальную разработку новых товаров и технологий для нужд местного рынка.

Если же ТНК имеет более долгосрочные цели, она может ориентировать свою инновационно – инвестиционную деятельность за рубежом на поддержание и модернизацию здесь технологической базы компании. В любом случае основной поток знаний и информации в филиалы ТНК направляется из центрального научного подразделения.

ТНК, как механизм взаимного проникновения и взаимодействия национальных инновационных систем наиболее эффективен с точ-

ки зрения участия частного капитала в случае относительно высокого уровня развития инновационной деятельности в стране размещения филиала ТНК. Этот факт предопределяет направления размещения исследовательских подразделений ТНК по странам мира.

Среди новых индустриальных стран наибольшее число инновационных подразделений ТНК размещено в Сингапуре, Тайване, Индии и Китае. Причем, в слаборазвитых странах, наиболее остро нуждающихся в таком инновационном сотрудничестве, оно тормозится низким уровнем охраны интеллектуальной собственности, что отпугивает ТНК.

Следует указать, что глобализация инновационной деятельности через механизмы ТНК имеет свои барьеры и препятствия. В том числе одно из препятствий заключается в естественном стремлении ТНК централизовать свою инновационную деятельность в основном в стране базирования. Это облегчает контроль над новой технологией или товаром, закрепляет конкурентные преимущества ТНК и является в то же время тормозом процессов глобализации инновационной деятельности. Например, зарубежным филиалам американских ТНК на конец 90-х годов доверялось проведение на местах инновационных проектов в пределах 4-8% их общего объема. Характерно, что 72% этого скромного объема сосредоточено в филиалах, размещенных в 3 крупнейших развитых странах мира: 27% - в Канаде, 25% - в Великобритании, 20% - в Германии, остальные исследовательские лаборатории разбросаны, главным образом, в странах Западной Европы и Австралии.²

Слаборазвитый мир, не обладающий сильным инновационным потенциалом, заделом знаний и кадрами в том числе, фактически не интересен для ТНК с точки зрения инновационного сотрудничества и ото-

рван от процессов глобализации инновационной деятельности через механизмы ТНК.

Глобализация в сфере инновационного инвестирования не беспроблемна, это означает, что она ведет к появлению ряда конфликтных ситуаций в социальной жизни общества³. Здесь существуют проблемы, как сопровождающие процессы глобализации в целом (демографические, экологические, национальная независимость), так и специфические проблемы (проблема нарастания сложности, проблема стандартов, прав интеллектуальной собственности, глобального языка).

Так, все больше усиливается дифференциация темпов экономического развития отдельных государств и как результат – разрыв между уровнями научно-технического развития их национальных экономик. Например, пятерка ведущих стран мира – США, Япония, Германия, Франция и Великобритания – расходуют на НИОКР больше средств, чем все остальные государства вместе взятые, причем доля США в указанной группе превышает 50%.⁴ Социальным несомненным проявлением этих тенденций будет рост уровня жизни населения стран.

Стратегической моделью и локомотивом роста экономики в большинстве промышленно развитых стран уже давно стали разработка новейших технологий, производство на их основе высокотехнологичных товаров и услуг, выход с ними на мировой рынок и развертывание международной интеграции в научно- производственной сфере в рамках формирующейся глобальной экономики.

Одновременно не исключены и негативные социальные проявления усиления интеграционных возможностей, которые проявятся в освобождении миграционных потоков с возможной утечкой из страны высококвалифицированных специалистов в страны с лучшими

социальными условиями. Уже сейчас возникают сомнения по поводу форсированного вхождение России в Болонский процесс, который, по сути, является инструментом политики глобализации, выгодной высоко развитым странам, упрощает «утечку умов», потери от которой многократно превосходят доходы от обучения в России иностранных студентов.

Демографические проблемы, вызываемые глобализацией в сфере инновационной деятельности, связаны с ростом перенаселенности в относительно развитых с точки зрения развития промышленности, науки, техники и технологий регионах планеты. Это происходит из-за активного притока мигрантов различной квалификации в такие регионы, в силу чего растет неравномерность распределения кадров по территории планеты. Кроме того, глобализация в инновационной сфере приводит к массовой «утечке умов», то есть переезду высококвалифицированных специалистов из менее развитых стран и регионов в более развитые.

Экологическая проблема глобализации инновационной деятельности выглядит также не менее остро. Дело в том, что многие ТНК размещают свои филиалы в слаборазвитых странах не только для выхода с новым товаром на их рынки, но и с целью воспользоваться слабым, неразработанным и недоработанным экологическим законодательством, позволяющим реализовывать подчас губительные для окружающей среды проекты, которые были бы запрещены для реализации в стране базирования ТНК. Кроме того, многие слаборазвитые страны ради дополнительного притока иностранных инвестиций со стороны ТНК, ради получения доступа к новым технологиям и продуктам готовы пойти на существенные уступки в области экологических требований и норм по отношению к деятельности ТНК.

Что касается проблемы утери национальной независимости, она напрямую связана с процессами глобализации. Формирование глобальной мировой экономики само по себе уже связано с завершением эпохи мирового хозяйства, основанного на самодостаточности национальных культур и устойчивости специфических хозяйственных укладов.

В условиях международной конкуренции появляется возможность использования одним государством инновационного потенциала другого государства, что воспринимается негативно, поскольку создает угрозу экономической безопасности страны – донора.

Глобализация инновационной деятельности выявила также проблему охраны прав интеллектуальной собственности. Право интеллектуальной собственности и снятие барьеров перемещения технологий и идей оказываются взаимопротиворечащими. Прогресс знаний размывает целостность собственности и подрывает сами условия функционирова-

ния свободного рынка. Сделка о передаче информации нарушает стандартную контрактную схему. Один раз, приобретая информацию, можно размножить ее и передавать другим.

России очень важно использовать преимущества глобализации мировой экономики, учитывать новые правила игры на мировых рынках наукоемких товаров, интеллектуальной собственности и услуг. В то же время необходима осторожность и взвешенность в выборе форм и методов международного экономического и научно-технического сотрудничества как на двусторонней, так и на многосторонней основе.

Литература

1. Иванова Н. Информационная сфера: итоги столетия. / Мировая экономика и международные отношения. 2001. №8. С.31.
2. Кочетков Г.Б. Российско-американские научно-технические отношения: итоги десятилетия // США-Канада: экономика, политика, культура. - 2002.- №1.С.36.

3. Миндели Л., Заварухин В. Международные аспекты российской инновационной политики / Мировая экономика и международные отношения. №5. 2001. С.55.

4. Хершберг Э.- Глобальная реструктуризация, знания и обучение / Вопросы экономики. – 2004. №8. С.30.

Ссылки:

¹ Иванова Н. Информационная сфера: итоги столетия. / Мировая экономика и международные отношения. 2001. №8. С.31.

² Кочетков Г.Б. Российско-американские научно-технические отношения: итоги десятилетия // США-Канада: экономика, политика, культура. - 2002.- №1.С.36.

³ Хершберг Э.- Глобальная реструктуризация, знания и обучение / Вопросы экономики. – 2004. №8. С.30.

⁴ Миндели Л., Заварухин В. Международные аспекты российской инновационной политики / Мировая экономика и международные отношения. №5. 2001. С.55.

Методологическая концепция исследования инноваций в современной экономике

Жбанов Павел Анатольевич, к.э.н., проф. кафедры управления развитием территорий Государственной академии специалистов инвестиционной сферы,

Статья посвящена рассмотрению закономерностей развития экономических инноваций, на основании которых выявлен современный подход к управлению инновациями и инновационной деятельностью в современной экономике.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, концепция, управление

Zgbanov P.A.

The methodological concept of research of innovations in modern economy

Article is devoted consideration of laws of development of economic innovations on which basis the modern approach to management of innovations and innovative activity in modern economy is revealed.

Keywords: an innovation, innovative activity, the concept, management

Расширенное воспроизводство новых экономических знаний и их материализация в полезные человеку новые продукты и товары, конечно же, не происходит автоматически. Для этого требуются непрерывные изменения и нововведения в способах и формах производства, в управлении и социальных трансакциях, целенаправленные и объединенные усилия множества «разнопрофильных» экономических агентов. В связи с этим, самостоятельные очертания приобретает проблематика, связанная с теоретическими и практическими вопросами создания и внедрения в хозяйственную действительность экономических новаций.

Более того, учитывая современные тенденции масштабных социально-экономических трансформаций, можно гипотетически предположить, что как таковая «инновационность» становится конституирующим признаком хозяйственных систем текущего столетия. Экономике без имманентных ей инноваций Й. Шумпетер сравнивал с «постановкой «Гамлета» без принца Датского»¹. К сожалению, «в современной российской ситуации доминирующим настроением и главным политическим инстинктом остается рентоориентированное поведение – ожидание восстановления высоких цен на энергоресурсы и финансовых потоков предыдущего десятилетия»².

Отмеченные обстоятельства предопределяют необходимость актуализации и спецификации управления инновациями и инновационной деятельностью, как в масштабе всей экономики, так и в рамках ее соответствующих звеньев и уровней, функционирующих в условиях эволюционной смены технологических укладов. При этом, «замещение технологических укладов требует, как правило, определенных изменений в социальных и институциональных системах. Эти изменения способствуют массовому внедрению технологий нового уклада и распространению соответствующих типов потребления и образа жизни»³. Для успешного решения задачи, прежде всего, следует очертить методологический ракурс исследования, в чем и заключается цель данной статьи.

Поскольку экономика есть наука социальная, – и этот ее статус сегодня прогрессирует, – то представляется весьма актуальным не только и даже не столько собственно экономический, сколько социально-философский и обществоведческий ракурс проблемы. Как справедливо отмечает К. Эрроу, «экономический анализ ранее был основан на принципах индивидуального поведения, когда предполагается только один набор социальных институтов, а именно рынков. ... Но совершенно ясно, что социальные институты и социальные взаимодействия имеют значение, и, возможно, весьма существенное»⁴. Это возрастание роли и значения социальных взаимодействий закономерно обуславливается неуклонно возрастающей ролью и значением человека, социальных групп и социума в целом в современной экономике.

Отсюда формируется необходимость комплексного исследования, как проблемы инноваций, так и человеческих решений, действий и взаимодействий, обеспечивающих их производство и реализацию в хозяйственную практику. Таким образом, само противоречивое содержание проблемы инноваций и предопределяет «методологическое качество» ее исследования. Это качество общего метода должно включать, как минимум, онтологический, кон-

кретно-исторический, аксиологический, социально-экономический, логико-гносеологический и праксиологический исследовательские концепты, что и позволит обеспечить целостность восприятия и понимания проблемы инноваций, инновационной деятельности и, наконец, становления национальной и глобальной инновационной экономики. Вкратце охарактеризуем отмеченные исследовательские концепты, а также покажем их место в общей логике выявления закономерностей развития экономических инноваций.

Во-первых, с онтологической точки зрения следует исследовать как таковое бытие экономической инновации. Экономическая онтология инновации есть учение о ее сущности (бытии инновации как таковом), и здесь вполне применим известный инструментальный поиск сущности явления, ибо «явление существует», а «сущность является». В то же время, здесь следует сделать ряд важных замечаний. Прежде всего, на экономическую онтологию не следует возлагать больших «позитивно-прикладных» надежд, поскольку поиск сущности есть сфера фундаментального исследования, практически непосредственно не связанного с реальным производством благ.

Кроме того, исследователю нужно быть психологически готовым к тому, что в принципе экономическая онтология может дать выводы, совсем не очевидные с точки зрения возможности их практического использования, а в ряде случаев положения экономической онтологии могут быть попросту неприменимы в условиях той или иной социально-экономической действительности. Другими словами, поиск сущности инноваций может начинаться из анализа того, что есть; но результатом исследования может и не стать вывод о том, как должно быть. Экономическая онтология «выше» и того, и дру-

гого; она дает сугубо теоретическую, наиболее обобщенную и обобщающую модель рассматриваемого явления. Важно также «учитывать, что экономическая онтология – частный случай социальной онтологии (впрочем, в современном мире онтология, очевидно, может быть лишь социальной), а значит, не следует забывать о том, кто и как использует определенную онтологию, для каких целей»⁵.

Очевидно, что экономическая онтология инновации, как теоретическая модель, показывает и обосновывает ее содержательный контур, а также определяет вектор исследовательского восхождения и последующего практического применения в хозяйственной действительности. В известном разграничении экономической действительности на «экономику как науку» и на «экономику как искусство», онтологии инновации следует отнести, прежде всего, к экономике как науке, причем к ее позитивной, а не нормативной части. Отмеченное обстоятельство не отдаляет исследователя от нормативного и практического ракурса проблемы, а лишь методологически дисциплинирует анализ, поскольку, не выяснив «существо» инновации, едва ли удастся обоснованно рассуждать об изменениях и модификациях, возникающих в процессе ее движения.

Говоря о позитивистском аспекте онтологического ракурса исследования инновации и выявления ее сущности, следует разграничить анализ того, что есть в обобщающем теоретическом плане от рассмотрения того, что есть в сугубо практическом смысле. Экономическая онтология (обобщающий теоретический план) исследует сущность инновации для того, чтобы впоследствии составить теоретическую модель ответа на вопрос: как должно быть, и каков стратегический вектор решения соответствующей задачи. Рассмотрение же иннова-

ции, или того, что есть, в сугубо практическом плане есть не более чем обычное функциональное описание «видимых» и «слышимых» экономических явлений, реальных либо кажущихся нам инновационными.

Во-вторых, в конкретно-историческом плане важно проследить характер и специфику возникающих экономических и, связанных с ними, инноваций. Есть немало оснований полагать, что «теория инноваций, обоснованная условиями рыночной экономики, может рассматриваться лишь как частная ... теория в рамках более общей теории, в основе которой должно лежать не «рыночное объяснение», а более общее основание, учитывающее процессы не только в индустриальную, но и до- и постиндустриальную эпохи»⁶. Очевидно, что инновации в период аграрного этапа экономического развития не могут качественно и количественно «соперничать» с инновациями индустриальной экономики. Равно, как и инновации современного периода едва ли сопоставимы по роли и значимости с инновациями этапа машинного производства. Другими словами, инновации в период доминирования в экономике природного капитала (аграрная система хозяйствования); инновации в период преобладания вещественного капитала (индустриальная система отношений); инновации в условиях господствующих позиций человеческого капитала (интеллектуальная экономика) – это содержательно различные инновации. Отмеченные различия связаны, как с объемами создаваемых и внедряемых в практику новшеств, так и с их значением для социально-экономического развития как такового.

Между тем, важно подчеркнуть взаимосвязь экономической онтологии инноваций с их конкретно-историческими формами и особенностями. Сущность инновации не «знает исторических границ», то есть

сущность глубинного порядка, или качественная определенность инновации в онтологическом плане неизменна. Модификации подлежат лишь содержание инновации, «затрагивающая» сущность только на «пограничном» уровне. В процессе формирования, развития и последующей смены технологических укладов и соответствующих им социально-экономических отношений образуются так называемые «пучки» и «критические массы» инноваций, которые, в процессе хозяйственной эволюции не могут не вызывать изменений в качественных характеристиках и трактовках данного явления.

Очевидно, что «богатство» экономической истории хозяйственного агента характеризуется богатством его традиций и других неформальных институтов, богатством наработанных, апробированных и «отфильтрованных» неимущественных и интеллектуальных активов. Причем, в инновационной деятельности предприятия должны формироваться соответствующие историко-экономические акценты, обусловленные особенностями именно данного конкретного этапа социально-экономического и социокультурного развития. Например, в период бурного развития экономики знаний и интеллектуализации хозяйственного транзакций былое первенство технико-экономических инноваций уступает место социальным корпоративным инновациям.

В-третьих, инновации и инновационная деятельность человека не могут осуществляться вне определенного «аксиологического поля». Аксиология инноваций – это их многоаспектная и многоуровневая ценностная характеристика. Здесь возникает ряд вопросов: что такое ценности как таковые, экономические ценности в частности, и всякие ли инновации являются ценностями; как аксиологический ракурс инновационной деятельности связан с теми цен-

ностями, которыми руководствуется субъект хозяйственных отношений; какова субъектно-объектная структура ценностей, формирующихся и действующих в системе инновационных отношений? Очевидно, что ответы на эти и другие, связанные с ними вопросы, могут быть получены, прежде всего, в рамках социокультурного контекста рассматриваемой проблемы.

Дело в том, что инновационная деятельность человека не может осуществляться вне институциональных рамок его же эндогенных институтов-установок, представленных в форме субъективных ментальных карт, понимания смысла бытия, установок и убеждений, идеологических постулатов и т.д. Отсюда предопределяется необходимость не только выявления системы ценностей экономического агента (от личности до общества), но и осуществления действенного мониторинга процесса формирования ценностных установок, выявления форм и способов влияния эндогенных институтов на созидательную деятельность определенного субъекта. Таким образом, аксиологический аспект исследования инноваций критически актуален именно с точки зрения выявления, а также формирования направленности инновационной деятельности. Здесь вырабатывается ответ на вопрос: экономический менталитет какого качества, а также социально-экономические интересы какого содержания определяют логику и направленность инновационного процесса⁷.

Аксиологический аспект инновационных отношений в современных условиях приобретает особую актуальность, что объясняется, как минимум, двумя обстоятельствами. Первое обстоятельство связано с растущим многообразием продуктивных и знаниевых новшеств, претендующих на «свои позиции» в общей системе воспроизводства. В этом растущем многообразии товаров и про-

дуктов все менее успешно удается отыскать «рациональное» продуктивное «зерно», особенно в период бурного развития генной инженерии и биотехнологий, предлагающих потребителю такое обилие новых благ, которое давно уже вышло за пределы когнитивных способностей человека, стремящегося распознать истинное их качество. Второе обстоятельство связано с рыночным конституированием инновационного блага. Всякая ли инновация, на которую существует спрос либо ожидается формирование спроса, может рассматриваться как действительная ценность? Положительный ответ на данный вопрос отнюдь не очевиден.

В-четвертых, социально-экономический концепт исследования инноваций становится центральным, ключевым именно в силу актуализации роли и значения человека в современной экономике. Данный концепт содержательно включает в себе весь набор социальных явлений, обуславливающих качество и динамику инновационной деятельности. При этом управленческий аспект проблемы связан с субъектно-объектными характеристиками, где социальные взаимодействия и отдельные субъекты выступают, одновременно, как субъекты и объекты управленческих транзакций. В самом общем плане речь здесь может идти об инновационных механизмах мотивации менеджеров и персонала, о новых формах и способах организации социально-трудовых, а также творчески-трудовых отношений, о формировании инновационных команд и креативных «сетевых подгрупп» и т.д. Примерный перечень направлений управленческого воздействия на систему социально-экономических отношений в контексте обеспечения инновационного развития хозяйства, может состоять в следующем.

Первое – это отбор и специальная подготовка корпуса «ме-

неджеров-новаторов», понимающих сущность инноваций и обладающих экономическим инновационным менталитетом. Подготовка таких управленцев является комплексной задачей, имеющей только системное решение, причем механизм вузовской подготовки здесь едва ли является основным. Отбор и последующая подготовка креативных менеджеров непосредственно увязывается с практической деятельностью сетевых творческих групп и временных творческих коллективов, где авторитетные лидеры формируются «естественно-созидательным» путем, в процессе соответствующих взаимодействий.

Второе – это формирование масштабного «пространства мотивации» в сфере инновационной деятельности. Устойчивость и широкая распространенность мотивации менеджеров и персонала в сфере создания воспроизводства инновационного типа непосредственно увязывается с решением проблем расширенного воспроизводства и защиты прав интеллектуальной собственности, прежде всего, в отечественном хозяйстве. Это обстоятельство имеет для нашей экономики критическое значение, причем не только потому, что сегодня наблюдается огромная «размытость» и безадресность потоков интеллектуальной ренты, что само по себе разрушает созидательную мотивацию творцов интеллектуальных продуктов, но и в силу того, что незащищенность прав интеллектуальной собственности не позволит отечественному экономическому социуму интегрировать в систему мирохозяйственных связей и занять там достойную нишу.

Формальная институционализация создания, развития и защиты прав интеллектуальной собственности осуществляется обществом в лице государства. В рамках же микро- и миниэкономических единиц существенное значение приобретают неформальные ограничения, вво-

димые в «транзакционный оборот» креативными менеджерами и интеллектуальными корпоративными лидерами. Отмеченные обстоятельства, связанные с актуализацией, формированием и функционированием системы интеллектуальной собственности объективно определяют создание ряда соответствующих управленческих инноваций. Эти инновации касаются не только расширенного воспроизводства инновационных институтов, регулирующих движение и защиту интеллектуальной собственности, но и связаны с самой логикой и технологией принятия управленческих решений.

Третье – это управленческие инновационные императивы в «переналадке» социально-трудовых отношений в рамках национального хозяйства и микроэкономических единиц. С учетом необходимости качественного обновления мотивации всех субъектов экономической деятельности, социально-трудовые отношения более не могут носить преимущественно «зарплатный» характер. Спектр этих отношений должен сочетать все виды и формы мотивационных эндогенных институциональных установок личности и социальных групп на длительность и непрерывность созидательного процесса. Это обстоятельство, в частности, предопределяет необходимость создания нового формата контрактной парадигмы, обеспечивающего действительный простор для деятельности каждого сотрудника организации. По сути, речь идет о формировании персонифицированных «внутренних контрактов» творчески-трудового самоуправления.

Четвертое – это поиск и созидательное применение новых форм социально-экономических невещественных активов. В современной литературе все более активно рассматривается проблематика социального капитала организаций и предприятия. При этом принци-

ально не важно, является ли социальный капитал хозяйственного агента частью его человеческого капитала, или он имеет свою сущностную определенность. С учетом объективного возрастания роли человека и социальных групп в современной экономике социальный капитал предстает как инновационный невещественный актив организации. Менеджмент социального капитала, видимо, связан с процессом формирования и созидательного использования как инструмента сокращения транзакционных издержек и повышения эффективности позиционирования организации в социуме как таковом. В связи с этим, актуализируется управление социальными корпоративными сетями, призванными «склеивать» индивидуальные интеллектуальные потенциалы и капиталы членов корпоративного сообщества.

Пятое – это формирование нового качества социальной ответственности хозяйственных агентов и соответствующий поиск новых форм управления этой ответственностью. Существуют различные уровни и характеристики социальной корпоративной ответственности, где ее внутренние и внешние формы составляют органическое единство⁸. Внешние формы социальной ответственности позволяют частично нейтрализовать отрицательные внешние эффекты и формировать положительный имидж организации. Внутренние формы социальной ответственности, в свою очередь, нейтрализуют негативные внутренние эффекты, способствуют преодолению корпоративного недоверия, и в итоге обеспечивают гарантированное сокращение транзакционных издержек, как в системе внешних, так и внутренних взаимодействий. Разграничение управления социальной ответственностью организации на внешнее и внутреннее само по себе является инновационным феноменом.

В-пятых, исследование инноваций имеет свою логико-гносеологическую специфику, определяемую особенностями уже существующих в экономике противоречий процесса обновления продуктов, технологий, организационных структур, и управленческих парадигм. Предлагаемая в данном исследовании логика познания сути, содержания, форм и видов инноваций и инновационной деятельности опирается на использование не только традиционных инструментов (общих и частных методов) социально-экономического исследования. Рассмотрение проблемы будет осуществляться с учетом и в рамках следующих новых когнитивно-исследовательских концептов.

Первое – это широкое методологическое и методическое использование положений и выводов новых «стыковых» экономических дисциплин. Речь идет, прежде всего, о множестве когнитивных подсистем экономической психологии и экономической социологии, где исследуются проблемы экономического менталитета, нейроэкономики, экономической психогенетики и психогеномики, наноэкономики, поведенческой экономики, экономической социодинамики и многие другие. Особое значение приобретают соответствующие разработки в сфере общей социологии, социальной философии, философской антропологии и культурологии, призванных обеспечить гносеологическую верификацию выводов исследования в контексте представлений о сущности человека и человеческом существовании. Ключевым аспектом проблемы здесь является поиск «имманентных начал» инновационной деятельности в человеческом развитии как таковом.

Второе – это осуществление системно-интеграционного подхода к рассмотрению проблемы инноваций и инновационной формы развития современных организаций (фирм,

предприятий)⁹. В рамках данного подхода любая экономическая организация может быть представлена как определенная пирамида, уровни которой рассматриваются как некие «слои», начиная от культурно-ментального, институционального, социального уровня до «поверхностных» форм в виде финансово-экономического и исторического блока отношений и взаимодействий. При определенной небесспорности ряда положений системно-интеграционного подхода к исследованию современного предприятия, отмеченный подход, тем не менее, представляется весьма удачным в силу своей целостности и органичности. Здесь становится понятным противоречивый механизм, как формирования и развития инноваций, так и система институциональных и иных противодействий новым идеям и продуктам.

Третье – это реализация воспроизводственного подхода к исследованию современных экономических инноваций и развитию инновационной деятельности. Суть в том, что отечественные инновационные идеи, как правило, не обретают ожидаемых форм конечных продуктов. Основной причиной является «институциональная необустроенность» движения новых идей по ключевым фазам создания новых продуктов (конечных потребительских благ, новых технологий, новых принципов управления и др.). В связи с этим, исследование инноваций и инновационной деятельности должно осуществляться в рамках единого воспроизводственного пространства, или воспроизводственного цикла. Фазы этого цикла могут не совпадать с известными в экономической теории фазами воспроизводства, но в любом случае, этот цикл должен быть замкнутым и созидательно-самодостаточным. Очевидно, что системно-интеграционный и воспроизводственный подход к исследованию инноваций должны корреспондиро-

ваться друг с другом. Если в первом случае речь преимущественно может идти о механизмах мотивации к инновационной деятельности, то во втором – о ее логике и этапах.

В-шестых, ключевое исследовательское значение имеет праксиологический концепт применяемой методологии. В общесоциологическом смысле праксиология представляет собой исследование эффективности практической деятельности людей, или методике выявления эффективности в той или иной сфере человеческой практики. С точки зрения исследования инноваций и инновационной деятельности праксиология нацеливает, с одной стороны, на обязательность ориентации на некий конечный результат; с другой стороны, предполагает соизмерение результата и затрат, то есть исчисление показателей эффективности инновационного процесса. В любом случае, речь идет об акцентированном значении конечного инновационного продукта, в котором материализованы новаторские знания-идеи и соответствующие технологические, организационные и управленческие инновации.

Анализ современной литературы, связанной с рассматриваемым концептом, позволяет выделить несколько его содержательных аспектов. Первое – это безусловная приоритетность ведущей роли потребителя (не обязательно – покупателя) предполагаемого инновационного продукта. Очевидно, что «причина появления «нового» и в итоге нововведения – действительно диалектическое взаимодействие производства и потребностей, в процессе которого и происходят поиски, открытия, изобретения, усовершенствования и т.п., проявляющиеся на «выходе» в инновации. Потребности в этом взаимодействии образуют постоянный стимул к поискам, производство – источник не только нововведений, но и новых потребностей»¹⁰.

Второе – это неуклонно возрастающая роль процессного знания, или знания о том, как инновационные идеи воплощать в реальную социально-экономическую практику. Слабым звеном формирующейся российской национальной инновационной системы является, как известно, почти полное отсутствие стандартов и алгоритмов воплощения идеальных знаний в знания формализованные, а от них – к промышленным и иным созидательным образцам товаров, услуг и продуктов. В связи с этим, можно констатировать, что для отечественной практики инновационных отношений отнюдь не второстепенным должно стать формирование институтов, регулирующих процесс трансформации идеальных знаний в реальные продукты. Отсюда императив развития венчурного предпринимательства, создания сети технопарков, поиска новых форм интеграции науки, образования и бизнеса.

Третье – это новый взгляд на традиционное соотношение «результата» и «затрат» при характеристике эффективности инноваций и инновационной деятельности. Праксиология инноваций изначально заключается не в минимизации издержек, а в максимизации результата¹¹. При этом, поиск путей сокращения издержек создания инновационного продукта должен осуществляться не в ущерб его созидательным качествам, воплощенным в максимизированном результате. Здесь же подчеркнем, что концепция «издержек» требует существенно расширенного подхода, с учетом затрат времени на транзакции. Что касается концепции «результата», то речь должна идти далеко не только о денежном его измерении; здесь необходимо учитывать социальный, гуманистический, развивающий либо не развивающий человека аспект и т.д. В связи с этим, праксиология инноваций корреспондируется с оценками не столько

экономической эффективности, сколько социально-экономической, институциональной, духовно-нравственной эффективности.

Четвертое – это нацеленность «инновационной праксиологии» на новое качество управления инновациями и инновационной деятельностью. При этом важно осознать, что «для того, чтобы начать двигаться по инновационному пути, многим руководителям придется поменять свою управленческую парадигму»¹². Существующие теории инновационного менеджмента носят выраженный функциональный характер, слабо связанный с онтологией, гносеологией и экономической историей инновационной деятельности, что не позволяет сформировать целостный воспроизводственно-управленческий комплекс проблемы. Кроме того, инновационный менеджмент, насколько он известен отечественным исследователям, нацелен преимущественно на технико-технологические инновации при заметном позиционировании второстепенной роли инноваций в сфере социальных и социально-корпоративных отношений.

Таким образом, современный подход к управлению инновациями и инновационной деятельностью соответствующих субъектов призван представлять собой не только экономику как науку с акцентами на ее позитивную и нормативную части, но и экономику как искусство (по Невилу Кейнсу) с акцентом на креативность субъектов предпринимательского управления. Нетрудно предположить, какими творчески-созидательными качествами должен обладать субъект управления в сфере развития инноваций. Эти качества, а также механизм их формирования и производительной реализации требуют самостоятельного исследования.

Применительно к отечественной социально-экономической действительности, главное заключается в том, что ин-

новации пока не превращаются в товар, и не формируется высокоразвитый рынок знаний. Нам необходим переход к практическому взаимодействию «знаниевых» структур с промышленными предприятиями инновационного типа; необходима постоянная работа по координации инноваций по всем направлениям деятельности. При этом, важно подчеркнуть, что инновации носят конкретно-исторический характер и являются социокультурным феноменом. То, что считалось или могло приниматься как инновация в период господства вещественного капитала (расцвет либерально-рыночной системы отношений в экономике), может вовсе и не являться инновацией в период позиционирования человеческого как ведущего фактора производства. Примером могут служить технические и технологические «новшества», обеспечивающие экономическую эффективность, измеряемую в денежной форме, но, при этом, приводящие к деструкции потенциала человеческого здоровья, производственным травмам и др. Это означает, что экономические инновации (в аксиологическом смысле) производны от уровня и характеристик общей и профессиональной культуры, от принятой системы ценностей.

Литература

1. Аузан А., Золотов А. Коалиции за модернизацию: анализ возможности возникновения // Вопросы экономики, 2008. – № 1.
2. Болдырев И. Онтология ортодоксальной экономической науки: проблемы построения и интерпретации // Вопросы экономики, 2008. – № 7.
3. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики, 2009. – № 3.
4. Друкер, Питер, Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.

5. Иванченко В. К новым социальным императивам России // Вопросы экономики, 2008. – № 2.

6. Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции: Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет: Сборник статей: В 2-х томах: Том 1. – М.: МАКС Пресс, 2008.

7. Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение: Вторая Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 22-24 апреля 2009 г. Сборник статей: Том 1 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – Издательство МГУ, 2009.

8. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2002.

9. Колодко Гж.В. Этика в бизнесе, экономике и политике // Вопросы экономики, 2007. – № 11.

10. Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.

11. Мау В. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // Вопросы экономики, 2010. – № 2.

12. Нравственные основы современного социально-экономического развития: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009.

13. Ольсевич Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики, 2009. – № 3.

14. Петросян Д., Фаткина Н. Этические принципы в социально-экономической политике России // Вопросы экономики. – 2008. – № 2.

15. Сасаки М., Латов Ю., Ромашкина Г., Давыденко В. Доверие в современной России // Вопросы экономики, 2010. – № 2.

16. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские

реалии // Вопросы экономики, 2005. – № 10. – С. 90,91.

17. Хомутский Д.Ю. Управление инновациями в компании. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2008.

18. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – С. 463.

19. Эрроу К. Развитие экономической теории с 1940 года: взгляд очевидца // Вопросы экономики, 2010. – № 4. – С. 23.

20. Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики, 2003. – № 4.

Ссылки:

1 Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007. – С. 463.

2 Мау В. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // Вопросы экономики, 2010. – № 2. – С. 13.

3 Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики, 2009. – № 3. – С. 27.

4 Эрроу К. Развитие экономической теории с 1940 года: взгляд очевидца // Вопросы экономики. – 2010. – № 4. – С. 23.

5 Болдырев И. Онтология ортодоксальной экономической науки: проблемы построения и интерпретации // Вопросы экономики, 2008. – № 7. – С. 103.

6 Радаев В.В. Теория инноваций в свете экономического развития // Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции: Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет: Сборник статей: В 2-х томах: Том 1. – М.: МАКС Пресс, 2008. – С. 127.

7 Проблематике экономического менталитета посвящены исследования многих известных ученых (например: Ко-

лодко Гж.В. Этика в бизнесе, экономике и политике // Вопросы экономики. – 2007. – № 11; Петросян Д., Фаткина Н. Этические принципы в социально-экономической политике России // Вопросы экономики. – 2008. – № 2; Яшин А.Н. Сдвиг парадигмы или «перезагрузка» ценностей // Арктика: общество и экономика, 2009. – № 1 и др.)

8 См.: Друкер, Питер, Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007; Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение: Вторая Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 22-24 апреля 2009 г. Сборник статей: Том 1 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – Издательство МГУ, 2009; Нравственные основы современного социально-экономического развития: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009 и др.

9 Авторское первенство в детальной разработке системно-интеграционного подхода к исследованию современных организаций принадлежит В.Л. Макарову и Г.Б. Клейнеру (См., например: Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007).

10 Радаев В.В. Теория инноваций в свете экономического развития // Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции: Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет: Сборник статей: В 2-х томах: Том 1. – М.: МАКС Пресс, 2008. – С. 129.

11 См.: Друкер, Питер, Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – Часть 3,4.

12 Хомутский Д.Ю. Управление инновациями в компании. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2008. – С. 5.

Социально-экономические проблемы определения экономического эффекта от роста и использования свободного времени

Демина Вера Викторовна, к.э.н., доцент
Старооскольский технологический институт (филиал) ФГОУ ВПО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС»
demina-vera@yandex.ru

Свободное время имеет большое значение в жизни человека, способствуя восстановлению физиологических и психологических сил, развитию творческого потенциала. Его увеличение в результате действия механизма закона экономии времени через рост производительности труда приводит в итоге к росту свободного времени. В статье рассматривается социально-экономическая проблема определения экономического эффекта от роста и использования свободного времени как суммы частных эффектов для экономических субъектов, связанных с действием механизма стратегического управления свободным временем. Ключевые слова: свободное время, рабочее время, экономический эффект, государство, фирма, домохозяйство, работник, работодатель

V. Dyomina
SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF DEFINITION OF ECONOMIC BENEFIT OF GROWTH AND USE OF A FREE TIME

The free time is of great importance in human life, promoting physical and psychological recreation, creativity development. Its increase as a result of economy of time law mechanism action through the development of labour productivity leads to free time growth. This article offers the methods of Total Economic Impact definition by increase and use of free time as the sums of private effects for the economic subjects connected with action of strategic free time management mechanism.

Keywords. Free time, working hours, economic effect, state, firm, household, worker, employer

Изучение рабочего и свободного времени дает возможность более рационально использовать эти пространства жизнедеятельности человека. Практическое значение рассматриваемой проблемы заключается в том, что посредством её научного изучения и решения возможно достичь высокого экономического и социального уровня развития общества. Данные экономистов о фактичном использовании свободного времени трудящихся могут служить дополнительным материалом для поисков выхода из кризиса отечественной экономики. Научное значение данного вопроса, возведённого ещё в 1965 году Г. С. Петросяном в ранг проблемы, состоит в том, что использование свободного времени характеризует достигнутый обществом уровень развития производительных сил. [1, с.4]

Нами предлагается методика определения совокупного экономического эффекта от роста и использования свободного времени как суммы частных эффектов для экономических субъектов, связанных с действием механизма стратегического управления свободным временем (или механизмом закона экономии времени). Алгоритм реализации этой методики представлен на рис. 1.

В основу алгоритма положены процессы, позволяющие определить экономический эффект роста и использования свободного времени.

На первом этапе производится определение экономических субъектов, связанных с действием механизма закона экономии времени через рост производительности труда. Рассмотрим воздействие механизма закона экономии времени на традиционные экономические субъекты: государство, домохозяйство и предприятие и отдельно выделим работника и работодателя.

Рассчитаем названные частные экономические эффекты от роста свободного времени.

Экономический эффект от роста и использования свободного времени для государства от основных факторов мы видим в доходах от внедрения новых, более совершенных ИКТ увеличивающих производительность труда и сокращающих время на получение и обработку информации. [2, с.22; 3, с.81; 4, с.17; 5, с.77] В результате за определенный период времени производится больше товаров, возрастает их информационное содержание, что в совокупности способствует увеличению доходов предприятий и росту ВВП.

Повышение качества жизни населения, которое включает в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг, но и удовлетворение духовных потребностей, здоровье, продолжительность жизни, условия окружающей человека среды, морально-психологический климат, душевный комфорт, доступность образования способствует не только улучшению работоспособности работника и в целом увеличению активного долголетия населения страны. Кроме доходов от результатов труда более квалифицированного и здорового работника здесь налицо социальный эффект. Увеличивается количество обучающихся, повышающих квалификацию и стремящихся развивать свой творческий потенциал. Это является и элементом антикризисных мер (сокращение безработицы и увеличение налоговых платежей, прежде всего, за счет уве-

личения объемов продаж услуг, в том числе, образовательных и здравоохранения). [6, с.92]

Общие факторы, например, развитие сектора услуг, не только увеличивает свободное время населения в результате сокращения времени на бытовую деятельность по приготовлению еды, ремонта и пошива одежды, уборки квартиры и т.п., но и увеличивает налоговые поступления от их продаж. Сокращаются нагрузки на человека во внерабочее время, что позволяет в последующем лучше концентрироваться на выполнении работы и с большей пользой использовать свободное время.

Грамотная политика организации досуга способствует развитию развлекательных учреждений, где работники могут отдохнуть и отвлечься от проблем, что способствует психологическому восстановлению и увеличению работоспособности, а, следовательно, сокращению рабочего и увеличению свободного времени, если будет использоваться метод урочной оплаты труда предложенный Б. М. Раковским. Расширяющаяся сеть организаций досуга способствует увеличению доходов государства от налогов. Досуг работника может быть посвящен, как отмечено нами выше, и образованию. Доходы от дополнительных образовательных услуг также увеличивают поступления в государственный бюджет.

Отрицательно воздействует на государство свободное время, увеличивающееся во время возникновения особенного фактора, а именно экономического кризиса. Но сокращаются доходы государства, снижается ВВП.

Экономический эффект от роста и использования свободного времени для государства рассчитывается по формуле:

$$\text{Эг} = (H1 - H2) + (H3 - H4) + (H5 - H6) + (H7 - H8) - \text{Уэк}, (1)$$
 где Эг – экономический эффект от роста и использования свободного времени для государства, руб.;

H1 – налоговые платежи после внедрения ИКТ, руб.;

H2 – налоговые платежи до внедрения ИКТ, руб.;

H3 – налоговые платежи в результате повышения качества жизни, руб.;

H4 – налоговые платежи до повышения качества жизни, руб.;

H5 – налоговые платежи после увеличения объемов продаж услуг, руб.;

H6 – налоговые платежи до увеличения объемов продаж услуг, руб.;

H7 – налоговые платежи после повышения квалификации, руб.;

H8 – налоговые платежи до повышения квалификации, руб.;

Уэк – убытки, связанные с ростом свободного времени во время экономического кризиса, руб.

Экономический эффект от роста и использования свободного времени для предприятий (фирм) определяется масштабами внедрения и использования основного фактора для рассматриваемых субъектов, а именно ИКТ, которые согласно мнению и расчетам экономистов способствуют экономии времени и росту производительности труда, в итоге производится больше товаров и увеличиваются доходы предприятия.

Рост уровня жизни рабочих как условие повышения производительности их труда подробно рассматривается в статье А.В. Золотова[7]. Мы отметим, что, во-первых, рост производительности труд определяет рост заработной платы. Во-вторых, ожидание повышения заработной платы, улучшения социально-экономического положения, повышает творческое и ответственное отношение работников к решению поставленных перед ними производственных задач в свою очередь увеличивает производительность труда. В результате предприятие получает прибыль. Повышение качества жизни

ни, приводит к сокращению социальных страховых выплат, уменьшению простоев из-за, например, болезней работников, повышает их трудовую активность. Таким образом, сокращается время на выполнение тех или иных трудовых операций, увеличиваются доходы предприятия.

Действие общих факторов вызвано внутренней политикой руководства предприятия. Так организация питания на территории предприятия, перерывов на отдых, забота о здоровье трудящихся создают условия для качественного и своевременного выполнения работы, росту производительности труда. Забота о здоровье трудящихся приводит к сокращению болезней среди трудящихся и выплат им по страховым случаям, в том числе больничных. Также и повышение качества жизни, приводит к сокращению социальных страховых выплат, уменьшению простоев из-за болезни работника, его недомогания, повышает трудовой настрой работника.

Совершенствование организации и планирования труда, производства и управления, укрепление трудовой, производственной и технологической дисциплины способствует сокращению временных потерь за счет сокращения простоев, неэффективного использования времени, повышая производительность труда и увеличивая доходы. Чем более взвешено, организована работа, тем больше появляется возможностей в выполнении работы в запланированные сроки, меньше предприятие заплатит штрафов за просрочки. Также в результате правильного планирования и организации производства увеличится производство количества продукции и улучшится его качество, в результате вырастет прибыль предприятия.

Развитая дорожная сеть в стране, отлаженная работа транспорта способствуют бесперебойной связи производство–потребление. В результа-

те минимальных затрат производится большее количество продукции. И, наоборот, при перебоях в снабжении электроэнергией производственные предприятия не смогут работать непрерывно, как этого требует технологический процесс. Экономисты предлагают анализировать вложения в развитие инфраструктуры сравнивать не с увеличением производства, а с потерями, которые получились избежать в результате этих вложений. Рассматривая экономический эффект от развития инфраструктуры на уровне предприятия мы отметим, что во-первых, в данном случае можно избежать временных потерь не теряя при этом запланированных доходов.

Использование разнообразных методов стимулирования труда способствует большей заинтересованности работников в выполнении своих трудовых обязанностей. Работник, мотивированный в соответствии со своими потребностями (например, дополнительной оплатой или свободным временем) будет стремиться выполнять работу в срок и качественно, что тоже в свою очередь приводит к сокращению временных издержек и появлению дополнительного времени на другую работу в рамках предприятия (производство дополнительного продукта), а в результате предприятие получит дополнительную прибыль.

Применение высококвалифицированного труда на предприятии повышает качество выполняемой работы и обеспечивает его стабильное инновационное развитие и бесперебойную работу. Мотивированный и заинтересованный в результате специалист генерирует идеи, зная сильные и слабые стороны своего предприятия, способствуя его развитию, вовремя реагирует на кризисные ситуации. Таким образом, в период нестандартных кризисных ситуаций руководству не надо тратить дополнительные средства, упуская время, на поиск

внешних специалистов для консультаций по тем или иным вопросам.

Грамотная политика предприятия по организации досуга, например, проведение спортивных соревнований между семьями сотрудников, корпоративные выезды на природу и т.п. создают благоприятный социальный климат в коллективе и желание работать в этом коллективе. В результате развивается чувство взаимопомощи, улучшается трудовая настрой, сокращается время на урегулирование мелких вопросов на высшем уровне, что экономит время и увеличивает доходы работников и предприятия.

Во время экономических кризисов происходит сокращение рабочего дня (недели) из-за снижения спроса на продукцию, но вместе с тем и сокращаются доходы предприятия. Поэтому «экономический кризис» как фактор уменьшает прибыль предприятия, но не учитывать его мы не можем, так как он увеличивает свободное время.

Экономический эффект от роста и использования свободного времени для предприятий (фирм) рассчитывается по формуле:

$$\text{Эпр} = (D1 - D2) - \text{Уэк}, (2)$$

где Эпр – экономический эффект от роста и использования свободного времени для предприятий (фирм), руб.;

D1 – доходы после внедрения ИКТ, повышение качества жизни, совершенствования организации и планирования труда, производства и управления, укрепления трудовой, производственной и технологической дисциплины, развития инфраструктуры, совершенствование методов стимулирования труда, грамотной организации досуга, улучшения здоровья трудящихся, создания благоприятного морального климата в коллективе, применения высококвалифицированного труда, руб.

D2 – доходы до внедрения ИКТ, повышение качества жизни,

решения вопросов питания и гигиены труда, совершенствования организации труда, производства и управления, укрепления трудовой, производственной и технологической дисциплины, развития инфраструктуры, совершенствование методов стимулирования труда, грамотной организации досуга, улучшения здоровья трудящихся, создания благоприятного морального климата в коллективе, руб.

Уэк – убытки, связанные с сокращением рабочего времени во время экономического кризиса, руб.

Рассчитывая экономический эффект от роста и использования свободного времени для предприятий мы объединили все факторы, которые могут привести к росту свободного времени и росту доходов для данного экономического субъекта, так как вычленили вклад каждого отдельного фактора на уровне предприятия достаточно трудоемкое занятие. Стремиться к применению всех вышеперечисленных факторов экономящих рабочее время и приносящих доход должно каждое современное предприятие стремящиеся к росту и устойчивости на рынке.

Экономический эффект от каждого отдельного фактора можно посчитать по формуле 3 в определенный период времени, если только он подвергался изменению. Например, не менялись методы стимулирования, не изменялся уровень жизни и т.д., а изменению подверглись только ИКТ. Тогда экономический эффект для предприятия будет иметь вид:

$$\text{Эпр} = \text{Дикт1} - \text{Дикт2}, (3)$$

где Дикт1 – доходы после внедрения новейших ИКТ, руб.;

Дикт2 – доходы до внедрения новейших ИКТ, руб.

Таковыми же расчетами мы будем пользоваться при применении более совершенных методов использования перечисленных выше факторов увеличивающих свободное время и доходы предприятия.

Экономический эффект от роста свободного времени для работодателей-организаторов (менеджеров), как и других экономических субъектов зависит во-первых от основного фактора. Использование в работе ИКТ позволяет быстрее получать необходимую информацию и принимать своевременные и правильные (полноценные) решения.

Но есть еще и общие факторы, относящиеся к деятельности работодателя-организатора (менеджера). Так создание благоприятного морального климата в коллективе экономит время на ликвидацию конфликтных ситуаций, побуждает всех работников трудиться «по способностям», в результате, ведет к росту производительности труда, экономии рабочего времени.

Мероприятия по росту квалификации и пропаганде здорового образа жизни всех работников также повышают их трудовой потенциал и, в конечном счете, способствует росту самостоятельности в принятии работниками решений на своем рабочем месте, что освобождает предпринимателя от тотального контроля.

Что касается грамотного использования работодателем этого увеличивающегося у него личного свободного времени, то эффективность может быть здесь повышена за счет качественного планирования организации как работы, так и досуга.

Но время предпринимателя может увеличиться и во время экономического кризиса, который, однако, приведет к потере прибыли.

Экономический эффект от роста и использования свободного времени для работодателей рассчитывается по формуле:

$$\text{Эрбд} = \text{Д1} - \text{Д2} - \text{Дп}, (4)$$

где Эрбд – экономический эффект от роста и использования свободного времени для работодателей, руб.;

Д1 – доход работодателя после внедрения ИКТ, организации и планирования работы

и досуга, заботе о своем здоровье, руб.; создание благоприятных социальных отношений в коллективе, руб.;

Д2 – доход работодателя до организации и планирования своей работы и досуга, заботе о своем здоровье, создание благоприятных социальных отношений в коллективе; внедрения информационных технологий, руб.;

Дп – потерянный доход во время экономического кризиса, руб.

Экономический эффект от роста и использования свободного времени для работников.

Для работников рост свободного времени в масштабах общества реализуется в объективном экономическом законе экономии времени, связанном, как известно, с НТП. Внедрение ИКТ лично для работника высвобождает его от рутинных операций, которых немало и в умственном труде. НТП способствует развитию творческого характера труда.

Правда, для интересующегося нас здесь роста свободного времени у работника, этот факт имеет противоречивое значение. Сначала он вызывает спрос на рабочее время, поскольку именно в профессии работник получает возможность не только самореализоваться, но и увеличения материального вознаграждения. Однако, достигнув определенного уровня (в соответствии с пирамидой А. Маслоу) начинается спрос на свободное время. В самореализацию включается более широкий спектр видов человеческой активности, за пределами экономической деятельности. Это требует свободного времени.

В реальности свободное время во многом задается работнику законами государства и правилами внутреннего распорядка фирмы. Но всё же он может увеличить его за счет:

- правильной организации труда;
- повышения качества выполняемой работы.

Но всё же главные факторы – это политика государства и работодателей в области соотношения рабочего и свободного времени работника, на которую оказывают влияние профсоюзы.

А вот что действительно влияет на увеличение свободного времени работника (как члена домохозяйства) – это уменьшение рутинных функций в домашнем труде. Здесь главный фактор – развитие сферы услуг, производство качественной и удобной бытовой техники.

Качественное использование свободного времени работником связано с доступностью и высоким уровнем системы здравоохранения в стране, системы непрерывного образования, доступностью учреждений культуры.

Необходимо, говоря о работнике, отметить не только рост свободного времени в трудоспособном возрасте, но и увеличение продолжительности жизни. И что любопытно – статистика свидетельствует, что не только забота о здоровье, физическом развитии удлиняет активную жизнь (то есть увеличивает в жизненном цикле долю свободного времени), но и образование. Во всех странах мира люди с высшим образованием живут намного больше, чем менее образованные граждане, то есть эффективное использование свободного времени само по себе увеличивает это свободное время в течение человеческой жизни.

Но есть и отрицательные факторы, увеличивающие свободное время работника, правда, насильственным путем и с уменьшением заработка – это безработица, особенно циклическая. Здесь рост свободного времени надо рассматривать как неэффективный процесс и для всех институтов рынка, и для таких субъектов как работник и работодатель. И снизить эту неэффективность может лишь грамотная антикризисная политика государства, антикризисный менеджмент на пред-

приятии и эффективное использование вынужденного свободного времени домохозяйствами и отдельными работниками. Можно пройти переквалификацию и переподготовку.

Таким образом экономический эффект от роста и использования свободного времени для работников можно представить в виде следующей формулы:

$$\text{Эрбт} = \Delta\text{Д} + \text{Дд} - \text{Уэк}, (5)$$

где Эрбт – экономический эффект от роста и использования свободного времени для работников, руб.;

$\Delta\text{Д}$ – изменение дохода в результате увеличения производительности труда в результате применения факторов роста свободного времени для работника – внедрение ИКТ; повышение качества жизни; развитие сектора услуг; политика государства и работодателя в соотношении рабочего и свободного времени; позиция и влияние профсоюзов; правильная организация работы; повышение качества выполняемой работы, руб.;

Дд – дополнительный доход при использовании увеличившегося свободного времени в целях дополнительного заработка, руб.;

Уэк – убытки, связанные с ростом свободного времени во время экономического кризиса, руб.

Экономический эффект от роста и использования свободного времени для домохозяйств зависит, во-первых, от использования ИКТ для оплаты товаров и услуг. Сэкономленное свободное время можно потратить внутри домохозяйства для всестороннего развития, увеличение времени для самообразования, отражающегося в росте квалификации, карьерном росте, что приводит к увеличению доходов. Увеличив время для качественного воспитания не надо тратить время и деньги на перевоспитание.

Отметим, что развитие сектора услуг сокращает время

членов домохозяйства на выполнение ряда функций связанных с приготовлением еды, ремонтом одежды, обуви и т.п. в результате появляется больше времени на отдых, восстановление физиологических функций, на обучение и самосовершенствование. Отдохнувший высококвалифицированный специалист сможет более продуктивно работать и больше зарабатывать, увеличивая доходы домохозяйства.

Во время экономического кризиса у домохозяйства, как экономического субъекта увеличивается свободное время, но оно приводит к материальным (в первую очередь) убыткам в семье.

Таким образом экономический эффект от роста и использования свободного времени для домохозяйств можно представить в виде следующей формулы:

$$\text{Эд} = \text{Эрбт} - \text{Зо} - \text{Зу} + \text{Дикт} + \text{Дс}, (6)$$

где Эд – экономический эффект от роста и использования свободного времени для домохозяйств, руб.;

Эрбт – экономический эффект от роста свободного времени работников, руб.;

Дикт – доходы от внедрения ИКТ на территории домохозяйства, руб.;

Зо – затраты на образование, руб.;

Зу – затраты на покупку услуг, руб.;

Дс – сэкономленные доходы, руб.

Итак, нами установлены показатели определения экономического эффекта экономических субъектов. Смоделируем показатель общего экономического эффекта от роста и использования свободного времени (Эобщ), который определяется в виде суммы частных эффектов для всех участников отношений, связанных с действием механизма закона экономики времени:

$$\text{Эобщ} = \text{Эгосударства} + \text{Эпредприятия} + \text{Эдомохозяйства} + \text{Эработодателей} + \text{Эработников}$$

где Эобщ – общий экономический эффект от роста и использования свободного времени, руб.;

Эг – экономические эффекты от роста свободного времени для государства, руб.;

Эпр – экономический эффект от роста свободного времени для предприятий, руб.;

Эд – экономический эффект от роста свободного времени для домохозяйств, руб.;

Эрбд – экономический эффект от роста свободного времени для работодателей, руб.;

Эрбт – экономический эффект от роста свободного времени работников, руб.

Итак, нами установлены показатели определения экономического эффекта экономических субъектов. Смоделируем показатель общего экономического эффекта от роста и использования свободного времени (Эобщ), который определяется в виде суммы частных эффектов для всех участников отношений, связанных с действием механизма закона экономики времени:

$$\text{Эобщ} = \text{Эг} + \text{Эпрд} + \text{Эд} + \text{Эрбд} + \text{Эрбт} (7)$$

На рис. 1 представлен механизм реализации разработанной нами методики определения совокупного экономического эффекта от роста и использования свободного времени как сумму частных экономических эффектов экономических субъектов, а именно: государства, предприятия, домохозяйства, работодателя и работника.

Методика позволяет определить экономическую целесообразность роста и использования свободного времени с целью получения прибыли субъектами экономической деятельности.

Кроме экономического эффекта рост и использование свободного времени имеет социальный эффект. В результате эффективного использования свободного времени улучшается качество жизни населения.

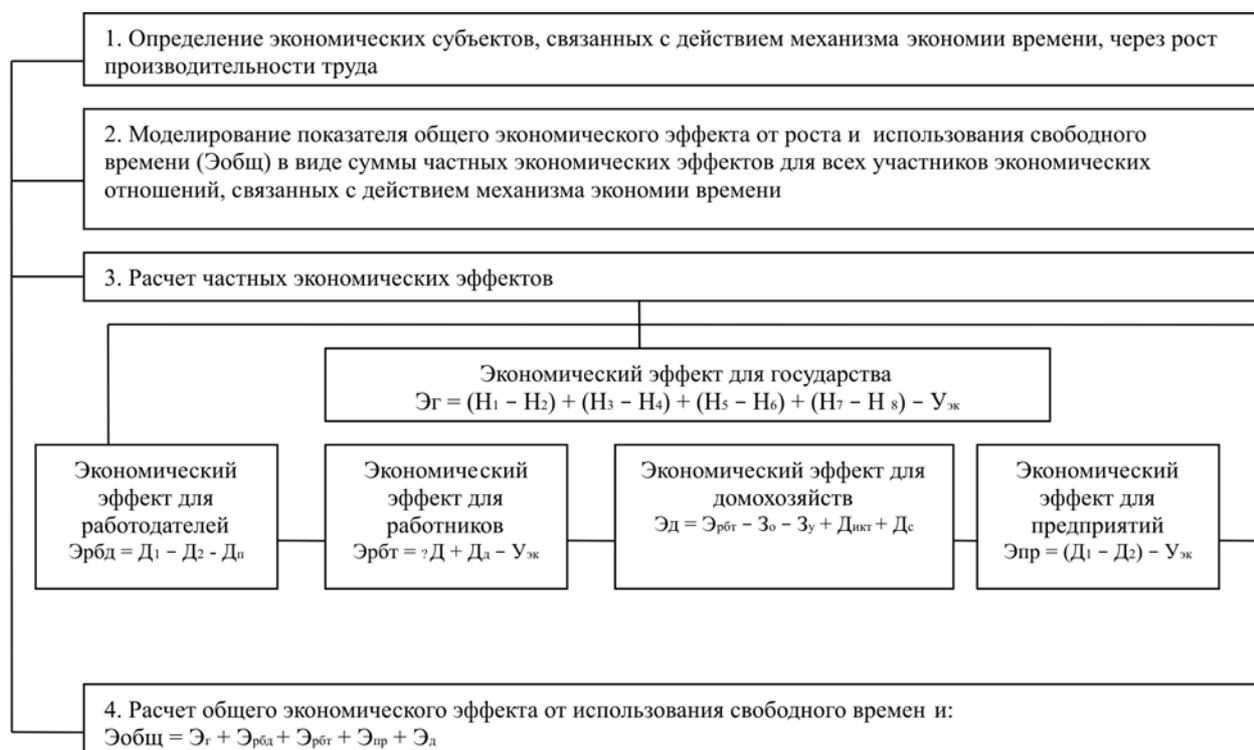


Рис. 1. Алгоритм реализации методики определения совокупного экономического эффекта от роста и использования свободного времени

Литература

1. Петросян Г. С. Внерабочее время трудящихся в СССР. – М.: Экономика, 1965. – С.4.

2. Стрелец И. А. Новая экономика: гипотеза или реальность? // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №3. – С.16-23.

3. Розанова Н. М. Информационные технологии: средство выживания или конкурентное преимущество? // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №7. – С.74-82.

4. Мельянцев В. А. Сдают ли развитые страны развивающимся свои позиции? // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №12. – С. 3-18.

5. Розанова Н. М. Информационные технологии: средство выживания или конкурентное преимущество? // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №7. – С.77.

6. Демина, В. В. Организация свободного времени в период экономического кризиса

// Влияние социально-экономических кризисов на развитие процесса глобализации мировой экономики: Материалы Международной научно-практической конференции (17 февраля 2009 г.). – В 2-х частях. – Ч.1. / Отв. Ред. Л. А. Тягунова. – Саратов: Издательство «научная книга», 2009. – С. 90–93.

7. Золотов А. В. Рост уровня жизни рабочих как условие повышения производительности их труда // <http://www/rpw.ru/public/rost.html>

Неосязаемый капитал – ключевой ресурс конкурентоспособного развития организации

Сорокина Галина Петровна,
к.э.н., доцент МГТУ «МАМИ»

В статье рассматриваются неосязаемый капитал организации как конкурентное преимущество в условиях постиндустриального развития.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, нематериальные активы, неосязаемый капитал, постиндустриальное общество

The intangible capital - a key resource of competitive development of the organization
Sorokina G.P.

In article intangible capital of the organization as competitive advantages in the conditions of postindustrial development are considered.

Keywords: Competitiveness, non-material actives, postindustrial society, intangible capital

Управление организацией ориентированное на устойчивое конкурентоспособное развитие в течение времени преследовало различные целевые установки. И если в начале двадцатого века основным конкурентным преимуществом была способность предприятия развить массовое производство, найти способы сокращения производственных издержек и снижения себестоимости одного изделия, то начало двадцать первого века вывело в качестве приоритетов владение информацией и как основной ресурс сбалансированное управление человеческими ресурсами. Постиндустриальное информационное общество действует в условиях высокой турбулентности внешней среды, что требует от фирмы высокого уровня гибкости и широкого использования конкурентных преимуществ высшего порядка, таких как имидж, инновационная активность, адаптивность, эффективное управление нематериальными активами организации. Даже интенсивное развитие информационных технологий не может заменить человеческий ресурс в процессе принятия управленческих решений в условиях турбулентности внешней среды.

В настоящее время в России, да и во всем мире кардинальным образом меняются подходы к управлению организаций в силу изменений самих условий производства, усиленного внедрения инноваций во все сферы жизни и деятельности человека, поиска высококвалифицированных кадров с учетом тесного взаимодействия технологических, социально-экономических и политических процессов и их глобального воздействия на экономику.

В изменчивых условиях организация должна обеспечить дополнительную гибкость, с тем, чтобы гарантировать эффективную и своевременную реакцию на неожиданные события. Для оптимальной потенциальной конкурентоспособности необходимо обеспечить соответствие агрессивности фирменной стратегии и изменчивости окружения. Высокая конкурентоспособность может быть достигнута только при высокой степени согласованности всех аспектов деятельности организации, как осязаемых, так и неосязаемых активов компании. Исследование современных подходов к понятию неосязаемых активов было выявлено несколько взаимопересекающихся и взаимозаменяемых понятия. Это такие дефиниции как нематериальные активы, неосязаемые активы, информационный капитал, неосязаемый капитал, интеллектуальный капитал. Данное положение потребовало глубокой проработки материала и выделения в качестве преференциального названия в данной работе дефиниции «неосязаемый капитал». Проблема применения существующих в научной литературе классификаций неосязаемого капитала для оптимального управления организацией, снижения энтропии информационного поля организации, повышения конкурентоспособности, снижения уровня антагонизма целевых и ресурсных векторов неосязаемых компонентов кибернетической системы организации, а также для снижения дифференциальных затрат стратегического управления затрудняется в связи с отсутствием классификации неосязаемого капитала по симультанным критериям получаемого эффекта и управляемости ресурса. Этим объясняется актуальность проведенного исследования.

На разных этапах экономического развития вносились изменения в состав экономических ресурсов, признаваемых экономической теорией. Характерной для доиндустриального развития школой экономической мысли физиократами в качестве действенного экономического ресурса признавалась только земля, то есть природные ресурсы, именно первичный сектор экономики физиократы считали основой государственного богатства. Трансформация общественного воспроизводства выдвинула в качестве значимых экономических ресурсов еще два: это труд – трудовые ресурсы, с их способностью трансформировать другие формы ресурсов для получения добавленной стоимости и капитал – средства производства, с помощью которых природные ресурсы могут видоизменяться в продукт, востребованный на рынке.

Три фактора производства рассматривали, в том числе такие ученые как Адам Смит, Жан Батист Сэй, Карл Маркс, однако они с разных сторон смотрели на роль труда в данной градации. Адам Смит считал, что человек является основой всего общества и является движущей силой его развития посредством своего эгоизма, следовательно, человек является преференциальным экономическим ресурсом. Жан Батист Сэй в теории трех факторов рассматривал все три экономических ресурса, как равноправные. Решающим в общественном воспроизводстве Сэй считал удовлетворение потребительского спроса посредством производственных услуг. Карл Маркс рассматривал производительный труд как средство преобразования двух основных ресурсов (средств и предметов труда) в общественно полезный продукт и средство получения прибавочной стоимости. «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, от их воли не зависящие отно-

шения - производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил.»

Английский ученый Альфред Маршал, добавил немаловажную составляющую экономических ресурсов – предпринимательский талант, как фактор способный извлечь максимальную прибыль в условиях их предельной полезности. Теория предпринимательского таланта получила развитие в трудах нобелевского лауреата Фридриха Августа фон Хайека. Предпринимательский талант может приносить прибыль не только в виде оптимизации использования традиционных ресурсов, но и в виде снижения транзакционных издержек и экономии времени. Активное развитие коммуникационных технологий, в том числе в управлении, и наметившийся переход к информационной эпохе выделил пятый ресурс в качестве экономического – информацию, данный ресурс получил свое развитие в трудах Норберта Винера.

Вопрос наименования неосязаемых факторов формирования добавленной стоимости муссируется в научной литературе достаточно давно, применяемое в бухгалтерском учете наименование «нематериальные активы» сильно формализовано и предполагает либо различие с общепринятой задокументированной информацией, либо сложную систему изменения законов, что в условиях микроэкономической системы невозможно и нерационально. Наиболее распространенное название интеллектуальный капитал наиболее полно артикулировано в мировой литературе, хотя и у данного названия имеются множество противников.

В своей книге «Интеллектуальный капитал - новый источник богатства организаций» [7] Томас А. Стюарт артикулировал интеллектуальный капитал как накопленные полезные знания,

интеллектуальный материал, который сформирован, закреплен за компанией и используется для производства более ценного имущества. [7, с.67] Томас А. Стюарт книге «Интеллектуальный капитал - новый источник богатства организаций» в качестве стратегий использования интеллектуального капитала выделял три стратегии.

Первая основана на идее высказанной Томасом Джефферсоном и ставшей девизом экономики знаний «Кто воспринял от меня идею, пользуется ею, не обедняя меня, как получивший свет от моей лампы не погружает меня во тьму». То есть суть её заключается в том, что для получения значимого конкурентного преимущества от информации необходимо делиться определенной её частью для максимального её распространения на основе партнерских отношений и стратегических союзов, в качестве примера он приводит союз компаний Microsoft и IBM. Вторая основана на создании сети компаний позволяющих снизить совокупные транзакционные издержки и распределить бремя НИОКР на несколько субагентов.

Третья стратегия основана на снижении энтропии внешней среды, посредством изучения информации, процесса обучения и повышения взаимной связи между человеческим и структурным капиталом.

Филипп К. М'Ферсон и Стефан Пайк [8] рассматривают интеллектуальный капитал как единственную составляющую неосязаемой части стоимости компании, в состав интеллектуального капитала они включают человеческий и структурный капиталы (рис. 1).

Энни Брукинг в своей книге Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии [9] в качестве основных составляющих интеллектуального капитала передовые технологии, бренд, корпоративную культуру, знания сотрудников и

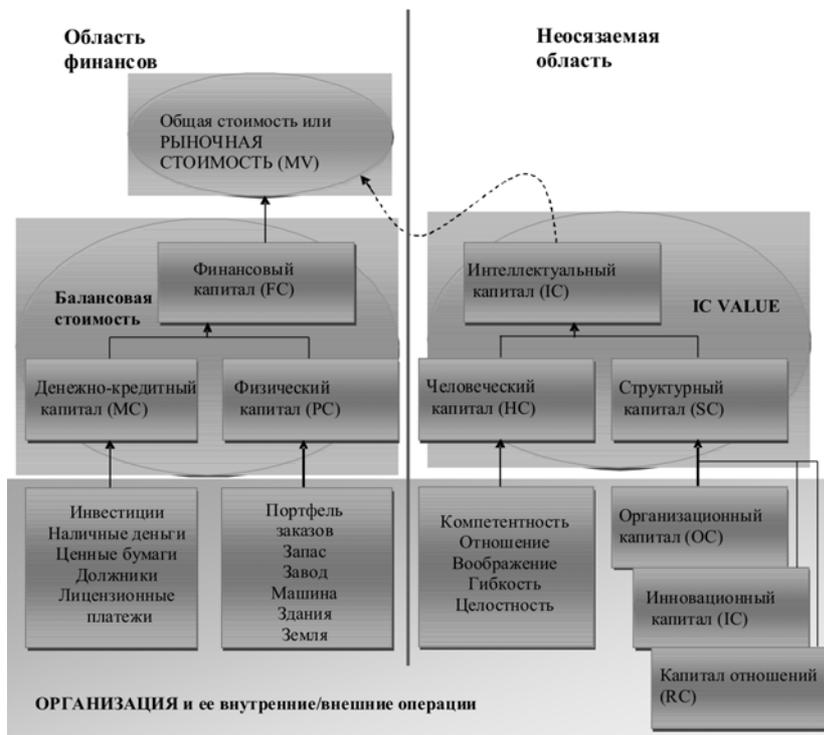


Рис. 1. Основные составляющие стоимости компании

т.д. Исследования многих авторов позволяют сделать вывод, что к интеллектуальному капиталу можно отнести сознательно спродуцированную информацию обладающую полезным экономическим эффектом, однако в данную схему не укладывается стихийно сформированный положительный имидж, удачные неоправданные решения, креативное разрушение и т.д., то есть неосознанные действия. С середины 70 годов в научный аппарат экономической теории вошло более емкое наименование неосязаемый капитал, который позволяет учесть факторы не входящие в суть интеллектуального капитала, с другой стороны, не вступая в конфликт со стандартами бухгалтерского учета. Принимая в данной работе при рассмотрении нематериальной составляющей конкурентных преимуществ фирмы название неосязаемый капитал, при рассмотрении существующих классификаций будем учитывать авторские названия.

Майкл Мэлоун и Лейф Эдвинссон в своей книге «Интел-

лектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании» предлагали определять стоимость бизнеса из предположения того, что рыночная стоимость (MV) складывается не только из балансовой стоимости компании (BV), но и из неосязаемой составляющей стоимости, являющейся результатом грамотного использования пятого экономического ресурса – информации, интеллектуального капитала (IV). (1)

$$MV = BV + IV, \quad (1)$$

где MV – рыночная стоимость компании

BV – балансовая стоимость, то есть стоимость всех материальных активов компании,

IV – стоимость интеллектуального капитала (IK), который в свою очередь складывается из человеческого капитала (HK) и структурного капитала (SC) (2).

$$IK = HK + SC \quad (2)$$

К человеческому капиталу авторы модели «Skandia Value Scheme» относят совокупность знаний, умений, практических навыков, творческих и креативных способностей сотрудников организации, применяемых для

выполнения поставленных задач, моральные ценности, культура труда, отношения и т.д., то есть информационные активы, не принадлежащие компании, но активно ею эксплуатируемые.

В рамках структурного капитала изучаются техническое, технологическое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, торговые марки и т.д., то есть формализованные и закрепленные за организацией права на информационную составляющую бизнеса.

Л.Эдвинсон в качестве доказательства своей теории приводит пример того, что данная форма определения стоимости бизнеса в рыночной практике закрепились уже достаточно давно и заключалась в рыночной стоимости акций, различия с номинальной стоимостью которых относились на счет субъективных факторов, таких, как слухи, интуиция и т.д., которые не поддаются эмпирической оценке. Авторы модели относят так называемый гудвилл только на счет влияния на объективную стоимость нематериальных активов компании. Схема рыночной стоимости разработанная Л. Эдвинсоном и М. Мэлоуном представлена на рис. 2.

В данной схеме под организационным капиталом понимается совокупность инновационного и процессного капитала, то есть та часть капитала предприятия, которая принадлежит организации и более или менее задокументирована. Клиентский капитал – это так называемая маржа лояльности, то есть дополнительная часть дохода, получаемая организацией от лояльных клиентов, иллюстрирующий главный показатель эффективности маркетинга при работе с клиентом, совершение повторных покупок, так называемый постулат «клиент вернулся».

Инновационный капитал – это задокументированные результаты инновационной дея-

тельности – лицензии, патенты, зарегистрированные торговые марки, и недокументированные, но находящиеся в стадии разработки идеи и начинания. Процессный капитал – это инфраструктура компании, процессы, организационные схемы, процессы и технологии.

Недостатком данной модели является простое суммирование всех капиталов без учета вероятностного происхождения различных видов неосязаемого капитала и синергического эффекта от симультанной работы различных видов капитала.

Все представленные классификации имеют один существенный недостаток, они ограничено применимы при управлении неосязаемым капиталом в реальной практике. Данная ситуация требует уточнение классификации неосязаемого капитала с точки зрения оптимизации управления его составляющими.

Литература

1 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. С.332.

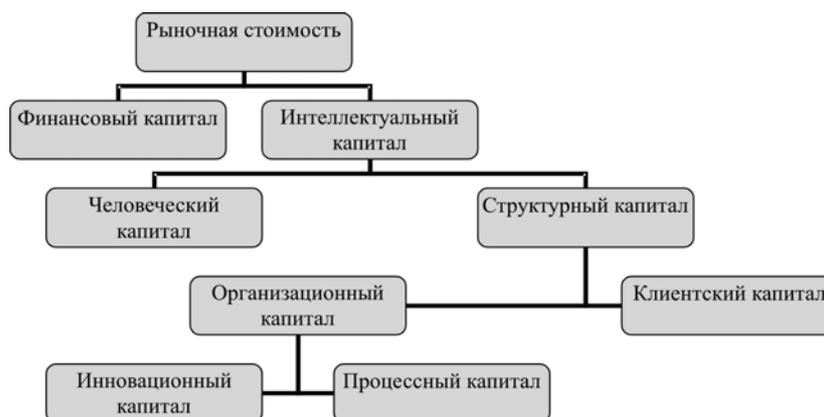


Рис. 2. Структура интеллектуального капитала в соответствии с моделью шведской страховой компании «Skandia». [10]

2 Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С.51.

3 Хайек Ф. Пагубная самоуверенность. М.; Новости, 1992. С.136,147.

4 Коган А.М. Макрорегулирование высокоразвитого рынка: «невидимая рука», конкуренция, потребности системы. М.; Маркет ДС Корпорейшн, 2006. С. 24-26.

5 А.В. Андрианов. Государство или рынок? Кейнсианство или монетаризм? // Общество и экономика, 2008 г., № 10-11.

6 Гражданский Кодекс РФ

7 Stewart T.A Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997.

8 Ph. M'Pherson, S. Pike. Accounting, empirical management and intellectual capital. Journal of Intellectual Capital, 2001, Vol. 2, Number 3, pp. 246—260.

9 Э. Брукинг Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии — СПб: Питер, 2001. — 288 с

10 www.intellectualcapital.se

Маркетинговые принципы управления устойчивым развитием ТНК в условиях кризисного и посткризисного развития экономики

Карпова Светлана Васильевна
к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Маркетинг» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» svetik160966@rambler.ru

Раскрыта классификация маркетинговых принципов управления устойчивым развитием транснациональных корпораций (ТНК), ориентированных на максимальное использование инновационного потенциала синергии взаимодействия их бизнес-единиц (бизнес-сегментов). Представлен расчет интегрального показателя экономической устойчивости ТНК. Систематизированы и получили дальнейшее развитие теоретико-методологические положения и организационно-экономические условия возникновения неоднозначной бизнес-среды в странах «материнского» и «распределенного» базирования ТНК.

Ключевые слова: устойчивое развитие и неустойчивое состояния ТНК; неоднозначная бизнес-среда; маркетинговые принципы управления устойчивым развитием ТНК; бизнес-единицы (бизнес-сегменты); страны «материнского» и «распределенного» базирования ТНК

Karpova S.V.
Marketing principles of sustainable development of TNCs in crisis and post-crisis development economics

Disclosed to the classification set of marketing principles of sustainable development management of transnational corporations (TNCs), focused on maximizing the use of innovative potential synergy of interaction of their business-units (business-segments). The calculation of integral index of the economic sustainability of TNCs. Systematised and further developed the theoretical and methodological position and the organizational and economic conditions for the occurrence of ambiguous business environment in the countries of the «parent» and «distributed» of TNCs. Keywords: sustainable development and unstable conditions of TNCs; ambiguous business environment; marketing principles of management of sustainable development of TNCs; business-units (business-segments); the countries of the «parent» and «distributed» basing of the TNCs

Главным движущим фактором в формировании современной концепции ТНК является глобализация экономики. Многие экономисты рассматривают глобализацию как объективный процесс. По мнению автора, этот процесс требует постоянного изучения с двух сторон, с точки зрения его влияния на деятельность ТНК и комплексной оценки с точки зрения роли ТНК в нем [1].

В настоящее время транснациональные корпорации находятся в эпицентре технологических, организационных, структурных и маркетинговых изменений, способных привести к новым направлениям их устойчивого развития. Для современного этапа развития ТНК, действующих в кризисных и посткризисных условиях, характерен ряд концептуальных особенностей:

- главной составляющей деятельности ТНК становится их устойчивое развитие, особенно в условиях неоднозначной бизнес-среды;
- опережающий рост прямых иностранных инвестиций (ПИИ), осуществляется ТНК развитых стран в развивающиеся и страны с переходной экономикой;
- заметными становятся тенденции изменения вектора распространения корпораций в направлении основных стран «распределенного» базирования, которыми становятся страны Азии (прежде всего Китая и Индии), ЦВЕ, страны СНГ. Происходит смещение зон влияния ТНК в сторону развивающихся стран и стран с переходной экономикой;
- ТНК начинают играть определяющую роль в международной конкуренции путем формирования механизмов сотрудничества и соперничества с малым и средним бизнесом, что приводит к развитию производственных, научных и технологических связей между предприятиями в различных странах (регионах);
- влияние гиперконкуренции ускоряет процессы слияний и поглощений, образование международных стратегических альянсов и как следствие появление глобальных корпораций нового типа;
- происходит высокая степень концентрации бизнес-процессов, капитала и прибыли в руках ограниченного круга компаний;
- укрепляется роль государства в качестве системно интегрирующего регулятора экономики и общества, возрастает роль государства как глобального предпринимателя;
- усиливается международная составляющая в деятельности ТНК различных стран;
- происходит интеграция транснациональных банков (ТНБ) в структуры ТНК;
- размещение производства в определенном регионе обуславливается уже не только дешевой рабочей силой, но увеличением доли рынка, интеграцией и диверсификацией бизнеса;
- заметным становится ориентация на профессионализм и инновационную составляющую на рынке труда;
- происходит изменение бизнес-среды стран «материнского» и «распределенного» базирования ТНК;
- изменяется организационная структура ТНК и формируются вертикальные структуры управления, включающие управление глобальной компанией;

- происходит активное участие ТНК в формировании глобальных инновационных сетей, появляются «облачные» корпоративные информационные сети;

- усиливается значение НИ-ОКР и увеличивается доля нематериальных активов в капитале ТНК;

- расширяются функции, которые выполняют ТНК (правовая, социально-культурная, стимулирующая, маркетинговая и др.)

- повышается роль корпоративной социальной ответственности компаний и интеллектуальной составляющей в деятельности компаний, действующих в условиях «экономики знаний».

Все эти особенности современных ТНК происходят под воздействием системно-синергетического подхода, который формируется через выявление факторов систематического и стохастического влияния на современный облик ТНК как «глобальной компании» [2].

Процессы глобализации и унификации кризисных и катастрофических ситуаций поставили на повестку дня XXI века вопрос о создании единой системы мирового развития, не разделяя ее на западную и восточную составляющие. В свою очередь, практические потребности в научной социальной теории устойчивого развития огромны и ТНК прочно заняли там центральное место, стали основным механизмом укрепления хозяйственной взаимозависимости между отдельными государствами.

При выработке маркетинговой политики ТНК должны учитывать такие факторы, как уровень конкуренции, возможности производителей и потребителей, умение выявлять маркетинговые проблемы, возможности выполнения маркетинговых принципов, особенности контроля за результатами и другие.

Положения и схемы формирования организационно-эко-

Таблица 1

Состояние интегрального показателя экономической устойчивости ОАО «Газпром»

Где: $\sum B$ – сумма всех значений показателей;

$\sum O$ – сумма показателей (отклонений) ниже нормы;

P_u – показатель экономической устойчивости

Параметры расчета	$\sum B = 122,68$	$\sum O = 40,457$	$\sum O \sum B = 0,330$
Интегральный показатель	$P_u = 1 - \frac{\sum O}{\sum B} = 0,670$		

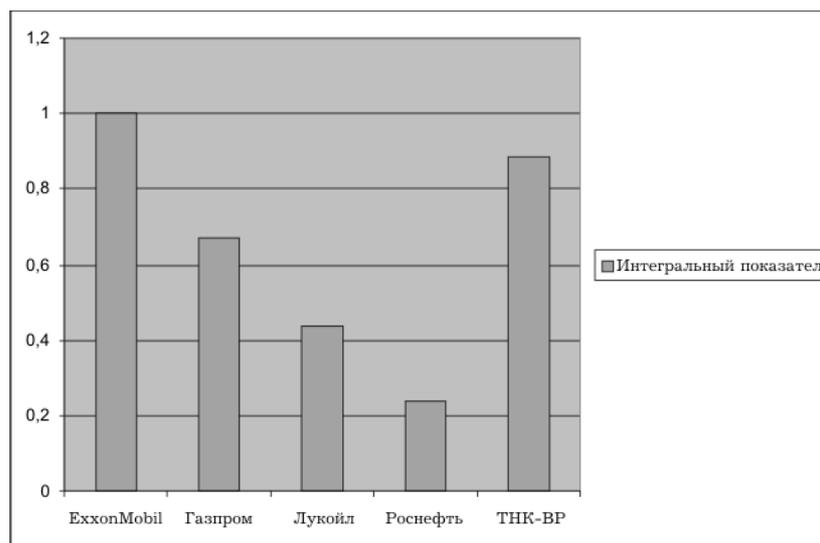


Рис. 1. Интегральный показатель экономической устойчивости компаний

номических условий неустойчивого состояния ТНК связаны прежде всего с оценкой их конкурентного потенциала, основанного на оценке уровня конкурентоспособности компании и ее продукции. В настоящее время произошла трансформация основ конкурентоспособности компаний, где экологизация производства товаров (услуг) является неперенным требованием времени, подтверждением чему служат изменения потребительских предпочтений и формирования корпоративной социальной ответственности (КСО) корпораций.

Расчет интегральных показателей экономической устойчивости ТНК дает результаты, которые используются в дальнейшем в модели оценки маркетинговых мероприятий компаний и разработке структурной модели организационно-экономического механизма управления российскими ТНК.

Для апробации разработанной методики анализа выполнены расчеты интегральных показателей экономической устойчивости четырех наиболее крупных российских компаний: «Газпром», «Лукойл», «Роснефть», «ТНК-ВР». В табл. 1 для примера представлен расчет показателя экономической устойчивости ОАО «Газпром».

По результатам аналогичных расчетов интегральный показатель экономической устойчивости среди четверки крупнейших нефтегазовых компаний России оказался выше у компании ТНК-ВР, для наглядности их сравнение приведено на рис. 1.

Базой фундаментального анализа для ТНК послужили три основных отчета: балансовый отчет (Balance sheet), отчет о прибылях и убытках (Income statement), отчет о движении денежных средств (Cash flow statement). Наиболее полным из них является баланс. Сам ход

Таблица 2
Результаты расчета показателя Альтмана
(рассчитано автором)

Компании	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Среднее
ЕххонMobil	4,28	4,46	3,78	4,38	2,8	3,94
Газпром	1,75	1,78	1,6	1,7	1,39	1,64
Лукойл	4,12	4,21	4,06	4,28	2,79	3,89
Роснефть	1,65	1,69	1,62	1,88	1,36	1,64
ТНК-ВР	5,49	5,99	5,38	7,01	4,81	5,74

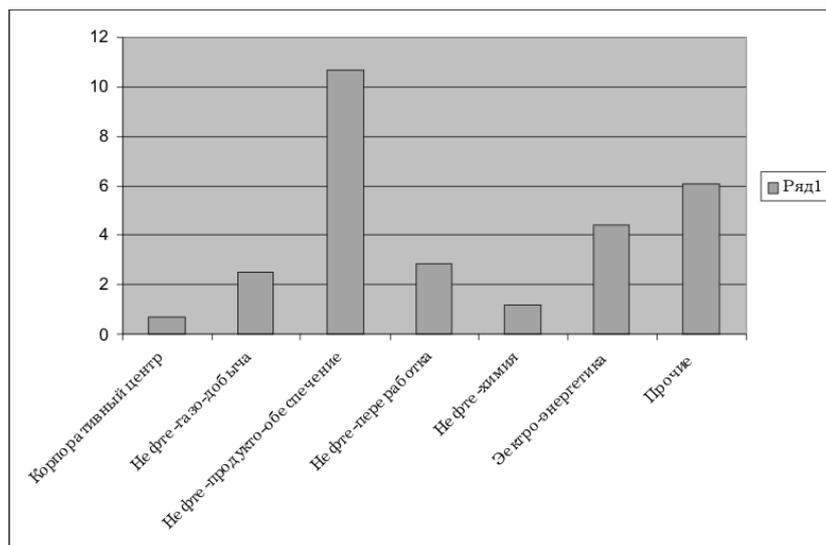


Рис. 2. Влияние изменений бизнес-единиц (бизнес-сегментов) на прирост производительности ТНК «Лукойл» (2005-2009 гг.)

анализа при расчетах состоял, соответственно, также из трех этапов.

Анализ расчета показателей экономической устойчивости показывает низкое значение индекса кредитоспособности (или степени близости к ситуации банкротства) Z-счет Альтмана компании «Газпром» и «Роснефть» (см. табл. 2), лучшие показатели здесь также у компании ТНК-ВР.

Варианты значений Z-счета Альтмана и его оценки:

Z-счет	Вероятность банкротства
0 < 1,89	очень высока
1,9 – 2,79	средняя
2,8 – 3,0	невелика
3,0 <	ничтожно мала

Можно отметить, что одной из особенностей функционирования ТНК на фоне других классов предприятий является заметная динамика их структуры. В связи с этим рассмотрен воп-

рос о влиянии структурных факторов на рост производительности труда, то есть прирост производительности труда представлен в виде суммы двух слагаемых, одно из которых показывает влияние структурных изменений, получающихся при изменении удельного веса отдельных подразделений в структуре ТНК.

Влияние структурных изменений не везде одинаково, лишь в 2008 году из-за быстрого роста численности работающих в сегменте «Нефтепродуктообеспечение» общий прирост производительности труда в сегменте производства произошел за счет структурных изменений (см. рис. 2).

Анализ специфики влияния факторов международной маркетинговой среды на развитие ТНК и обратного влияния, позволил разработать с учетом системно-синергетического подхода совокупность марке-

тинговых принципов управления устойчивым развитием ТНК, ориентированных на максимальное использование инновационного потенциала синергии взаимодействия их бизнес-единиц (бизнес-сегментов).

1. Принцип глобальности – состоит в возрастании глобализационного эффекта в развитии ТНК, основан на влиянии гиперконкуренции и усилении роли бихейвористских теорий.

Можно согласиться с мнением известного экономиста Дж. Стиглица о глобализации, который говорил о том, что «проблема заключается не в самой глобализации, а в том, как она управляется» [3].

Появление рынков с гиперконкуренцией и вытеснение ими рынков с устойчивой конкуренцией обусловлено «подогревом» конкурентной среды, которое вызвано глобализацией рынков, усилением их регулирования, сокращением жизненного цикла товаров (брендов) и технологий, появлением технологий, которые снижают барьеры на вход в рынки новых конкурентов.

В этой связи развитие ТНК можно охарактеризовать как движение между двумя неравновесными состояниями. С одной стороны, позитивные сдвиги в экономике от процессов глобализации и положительная роль ТНК, а с другой, негативные последствия использования результатов глобализации, особенно для беднейших стран, и отрицательная роль ТНК.

Усиление бихейвористских теорий приводит к формированию так называемого «общества пост-модерна».

2. Принцип регулируемости – состоит в смещении центра тяжести принятия стратегических решений из плоскости государства на уровень ТНК.

Кризисные явления в экономике большинства стран мира формируют такие транснациональные отношения, которые увеличивают восприимчивость одного общества к другому,

изменяя, таким образом, отношения между ТНК и государствами. Глобализация неизбежно влечет за собой усиление роли национальных правительств во внутриэкономической сфере и во взаимодействии с внешним миром. В настоящее время ТНК рассчитывают на защитные меры государства для их инвестиций за рубежом путем заключения соответствующих соглашений, исключающих двойное налогообложение, предотвращающее экспроприацию их собственности и национализацию путем гарантий капиталовложений и охраны собственности.

Комплексная политика государства в отношении международной деятельности ТНК необходима, поскольку она дает возможность снизить уязвимость, минимизировать социальные издержки, связанные с глобализацией, легче добиваться договоренности с международным капиталом в плане достижения более справедливого распределения выгоды от торговли, иностранных инвестиций и других сделок, осуществляемых ТНК в странах базирования.

3. Принцип интернациональности – состоит в увеличении зависимости отдельных национальных экономик от развития и состояния международной деятельности ТНК в этих странах.

Для современного этапа развития мировой экономики характерна тенденция увеличения числа ТНК из стран с развивающимися рынками и переходной экономикой, что обусловлено воздействием глобализации на экономику этих государств, а также с учетом внутренних факторов их устойчивого развития.

В странах «материнского» и «распределенного» базирования ТНК происходит изменение бизнес-среды, а под воздействием кросс-культурных особенностей формируется ее неоднозначная составляющая.

4. Принцип инновационности – состоит в ускорении про-

цессов передачи технологий и возможности заимствования зарубежного опыта управления в условиях мирового информационного интегрирования, появлении глобальных информационных сетей.

На взгляд автора, в XXI веке структуры управления должны быть построены на базе внутрикорпоративных компьютерных систем, позволяющих объединить усилия ранее разобщенных служб и подразделений. Эти системы получили название «облачные» системы.

Организационная структура корпораций будущего должна определяться инновационным подходом, при котором будет осуществляться свободное движение информации на базе новых систем телекоммуникации и создания глобальных инновационных сетей. Экономический рост современных ТНК будет непосредственно связан с развитием информационных потоков, базирующихся на инновационном развитии экономики.

В настоящее время, по мнению автора, конкурентоспособность корпорации в решающей степени зависит от взаимодействия всех основных ее подразделений, основанных на инновационном развитии.

5. Принцип глокализации – состоит в использовании в сочетании глобального (стандартизированного) и локального (индивидуализированного) подходов в международной маркетинговой политике ТНК.

Стандартизация деятельности ТНК приводит к глобальному подходу в маркетинге (глобальному маркетингу). Международная маркетинговая политика индивидуализации (локализации, адаптации) базируется на отличиях рынков разных стран с учетом их кросс-культурных особенностей.

Соединение двух подходов – глокализация – способствует маркетинговой составляющей устойчивого развития ТНК, позволяет сохранить правильный баланс интересов. Именно в

поиске и сохранении правильного баланса между глобализацией и локализацией заключается основная трудность для компаний, участвующих в международном бизнесе.

6. Принцип социальности – состоит в адекватной процессам глобализации социально-культурной роли маркетинга в обеспечении устойчивого развития ТНК.

Социальная роль маркетинга, по мнению автора, в управлении корпорацией должна играть ключевую роль. Анализ маркетинговых аспектов в управлении ТНК особенно важен в связи с выявившимися в последние годы нарушениями принципов бизнеса и злоупотреблений в сфере управления крупными корпорациями. Глобализация показала, что саморегулирования бизнеса и конкуренции для предотвращения этих процессов не достаточно. Требуется разработка соответствующей маркетинговой политики для деятельности ТНК на внешних рынках, учитывающей принципы корпоративной социальной ответственности.

Современные экономические условия в мире и в России, ускорение процессов развития рынков, технологий, социально-политических факторов требуют от маркетинга корпорации новых подходов и стратегий развития. Современные ТНК должны быть динамичными, надежными, конкурентоспособными и прибыльными, обеспечивая высокое качество товаров и услуг.

Особую роль современные ТНК оказывают на страны, в которые инвестируют, их можно назвать «страны распределенного базирования», получая целый ряд позитивных и негативных результатов. Среди негативных результатов выделяют:

- доминирующее положение в национальной экономике;
- усиление конкуренции на рынке труда;
- технологическое превосходство;

- воздействие на национальные вкусы через распространение широкомасштабной рекламы товаров, пропагандирующих определенный образ жизни;

- загрязнение окружающей среды, чрезмерная эксплуатация природных ресурсов;

- политика «двойных стандартов» в отношении качества экспортируемых и производимых в стране товаров и др.

Среди позитивных результатов выделяют:

- расширение экономической базы страны (региона), передача новейших технологий и рост общей деловой активности;

- приток в регион иностранных капиталов и улучшение состояния платежного баланса;

- рост занятости, повышение уровня жизни рабочих и служащих в подразделениях (бизнес-единицах, бизнес-сегментах) ТНК, вероятное повышение квалификации местных кадров;

- стимулирование проведения эффективных реформ в экономику страны (региона) путем внедрения разработанных в ТНК инновационных технологий и др.

В основе успешной деятельности компаний лежит рыночно-ориентированное управление на основе современных методов маркетинга с применением информационно-коммуникационных технологий и систем.

В настоящее время экономический рост современных ТНК можно рассматривать не только в отраслевом или региональном аспекте, но и в функциональном, означающем анализ научных, технических, организационных, управленческих, маркетинговых, социальных и других форм и методов развития.

Функциональная роль международного маркетинга во внешнеэкономической деятельности ТНК определяется по содержанию и по форме через обоснование трех существенных концепций международной

маркетинговой политики ТНК (ММП-ТНК) - внешнеэкономической (экспортной), мультинациональной и глобальной. Все это формирует серьезные отличия этих трех концепций от национальной концепции маркетинга ТНК.

Предопределяющим становится раскрытие всего спектра субъектно-объектных отношений по формированию ММП-ТНК. Это позволило установить, что лидирующей в современных условиях является глобальная маркетинговая политика ТНК, в основе которой лежит идея превращения стандартизированного товара в инновационный и доступный для широкого сегмента потребителей.

Исследования показали, что основными тенденциями последнего десятилетия можно считать делегирование и либерализацию национальных политик и экономик по отношению к деятельности ТНК, прежде всего к потоку их прямых иностранных инвестиций. Введение более либеральных торговых и инвестиционных режимов в каждом из трех основных индустриальных регионах мира, то есть Северной Америке, Центральной Европе и Восточной Азии, в некоторой степени изменили стратегию размещения подразделений (бизнес-единиц, бизнес-сегментов) ТНК.

Существенный скачок во внутрифирменной торговле в странах ЕС за последние 30 лет может быть иллюстрацией влияния региональной интеграции на размещение подразделений (бизнес-единиц, бизнес-сегментов) ТНК и направления потока их прямых иностранных инвестиций. Мобильность капитала и неустойчивость поведения инвесторов требуют пересмотра политики государства в отношении действующих на национальном рынке ТНК: результат принесет более пристальное внимание государства к росту или изменению структуры «цепи добавленной стоимости», деятельности бизнес-единиц, чем стремление к получе-

нию максимальной части дохода, созданного деятельностью транснациональных корпораций на национальном рынке.

Приоритеты развития ТНК на местных рынках учитывают не столько систему конкурентных преимуществ страны, то есть цены на факторы производства и макроэкономическую ситуацию, сколько специфику интеграции ТНК в локальный рынок и взаимодействие с местными компаниями.

Необходимость глокализационного подхода как эффективного сочетания глобализации (стандартизации) и локализации (индивидуализации) является оправданной при возникновении неоднозначной бизнес-среды в странах базирования.

Глокализация является более современной формой глобализации, отвечающей требованиям неоднозначной бизнес-среды. Можно согласиться с мнением Ж.-Ж. Ламбена[4], который писал о том, что при столкновении с интернационализацией рынков компания должна мыслить глобально, используя инструменты стратегического маркетинга, а действовать локально через приемы тактического (оперативного).

Проанализировав последствия мирового финансового кризиса 2007-2010 гг., который выявил изменения кратко- и среднесрочного характера в международной деятельности ТНК, можно прогнозировать его последствия по следующим возможным направлениям развития событий для международной маркетинговой деятельности ТНК:

- продолжение процесса «эрозии» традиционного маркетинга и появление все новых инновационных (нетрадиционных) его видов – спортивный, женский, маркетинг пост-модерна, нейромаркетинг, латеральный и др.;

- формирование инновационных решений международного маркетинга будет формироваться на так называемом «сты-

ке» научных дисциплин – мировой экономики, международного бизнеса, менеджмента, социологии, психологии и др.;

- главным в маркетинговой деятельности ТНК станет совершенствование творческого процесса, генерирование идей и создание уникальных товаров и услуг;

- усиление процессов информатизации маркетинга через внедрение системы Web 3.0;

- возрастание роли имперических коммуникаций через усложнение рекламных программ, использующих систему CRM и важность тотальных коммуникаций;

- кластаризация коммуникационного бизнеса, его специализация под нужды компаний и повышение статуса профессионализма в деятельности рекламных агентств;

- проявление потребности в концептуальных, а не разовых инновациях, которые ломают стереотипы, открывают латеральные возможности по Ф. Котлеру и формируют стратегию «голубого океана» по У. Чан Киму и Рене Моборну;

- изменение аудитории медиа-потребления, то есть паде-

ние ТВ-смотрения, чтения книг, газет, журналов, переход молодежной аудитории потребителей в социальные сети Интернета, где будет резко расти скорость передачи информации;

- возникновение новой общественной среды, так называемого «общества пост-модерна», то есть общества с новыми мотивациями и потребностями, с новой шкалой ценностей, с вживаемостью потребителей в бренды и созданием системы клубных брендов, отвечающих романтическим мечтам потребителей и т.п.

В настоящее время кризисные явления в экономиках большинства стран мира не закончились, а могут быть охарактеризованы как завершившаяся первая (начальная) стадия кризиса. Выборочное повторение кризисных явлений в экономиках отдельных стран будет продолжаться и в ближайшие пять лет затронет развитие мировой экономики в целом. Теория «цикличности» кризисных явлений, о которой писал Н.Д. Кондратьев[5], в экономике большинства стран будет реально усиливаться.

Таким образом, в условиях кризисного и посткризисного развития экономики нет более важной задачи, как спроектировать надежное будущее компаний, маркетинговые принципы управления их устойчивым развитием.

Литература

1. Карпова С.В. Влияние глобализации на инновационную маркетинговую политику современных ТНК //Международная экономика. № 11. 2010. С. 34-36.

2. Карпова С.В. Разработка теоретических и методологических аспектов международной маркетинговой политики современных ТНК на основе системно-синергетического подхода //Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО МЭСИ. № 2. 2011. С. 65.

3. Stiglitz J. Globalization and its discontents. – N.Y., 2002. P. 241-248.

4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок – СПб, 2005. С. 86.

5. См. подробнее: Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения – М.: Экономика, 1993.

Комплексный анализ статуса актива как основа создания модели регионального развития

Петрова Саида Яшаровна
programma-vybor@yandex.ru

Данная статья рассматривает комплексный анализ как качественный метод получения полной и достоверной информации об активе. Целью исследования явилось рассмотрение возможности его использования надзорными и контрольными органами, а также при подготовке моделей регионального развития, а также формировании бюджетной заявки на последующий период развития. В итоге были выработаны рекомендации по использованию метода комплексного анализа при разработке моделей регионального развития. Complex analysis of the asset's status as a basis for creating regional development model

The article is about complex analysis as a qualitative method of gathering full and reliable data on the asset. The aim of the research was to evaluate the possibility of this method being used by the controlling authorities and in creating the regional development models. As a result, the author has worked out a number of recommendations on using the method of complex analysis when creating regional development models.

Введение

На различных этапах развития способов ведения хозяйства, как малого (один двор), так и большего (государство или объединение государств), за долгую историю развития одной или нескольких территорий, существовали методы организации управления и ведения собственно хозяйства, свойственные каждому этапу развития, т.е. различные модели развития.

Объект исследования – метод комплексного анализа как качественного метода получения полной и достоверной информации об активе.

Предмет исследования – использование метода комплексного анализа при разработке моделей регионального развития.

Цель – формирование рекомендаций по использованию метода комплексного анализа при разработке моделей регионального развития.

Размытая форма критериев оценки эффективности реализации¹ и недостаток методических приемов создания таких критериев (показателей), применяемых при осуществлении предварительного анализа социально-экономического развития субъекта, могут являться причиной значительных искажений реального состояния. Например, соответствие состава активов суммам планируемых капиталовложений, в результате которых могут быть поставлены под сомнение программные предложения «центральной власти», в т.ч. бюджетные.

По состоянию на 01.01.2011 г., единой методики разработки моделей и программ регионального развития не существует, нет и системы необходимых аналитических показателей, применяемых для разработки таких программ развития, а, следовательно, не применяется метод комплексного анализа, состоящий в объективной необходимости соединения результатов анализа финансовых, управленческих и социальных процессов на территории субъекта, и не учитываются группы факторов влияния на изменения в созданной (предложенной) модели развития и/или прогнозной модели развития.

Создание (доработка) таких методик может обеспечить условие единообразия предварительного анализа, основанного на комплексном подходе к осуществлению анализа, позволяющего учитывать различные аспекты и особенности условий развития анализируемого субъекта, устанавливающих критерии идентификации этапов развития и применяемых форм и методов управления, а также систему финансово-экономических показателей (не «в сравнении с аналогичным периодом прошлого года», а самостоятельно рассчитанных), применяемых при осуществлении анализа социально-экономического состояния субъекта, как для работы над прогнозной моделью развития, так и для контроля успехов реализации действующей.

Статистические показатели уровней и циклов ликвидности в каждом секторе хозяйственного процесса, применяемые при осуществлении экономического анализа «хозяйственной системы» не только для выборочного анализа, а для анализа в целом, не позволяют создать критерии идентификации:

процессов управления действующим моделям развития и/или выявить их несоответствие поставленным задачам;

источников дохода/убытка, с учетом условий различных периодов хозяйственного режима конкретной «хозяйственной системы» в условиях кризиса, и характерных внутренних и внешних факторов функционирования анализируемого субъекта.

Методические приемы, направленные на формирование критериев идентификации и показателей действительного текущего состояния социально-экономического положения, необходимо применять, как эффективный инструмент предварительного анализа, как этап работы, предваряющий этап разработки прогнозной модели (программы) развития.

В «Некоторых методических рекомендациях...» изложены методы анализа, многократно опробованные на практике, в рамках осуществления комплексного подхода для анализа текущего финансово-экономического состояния, на примере Псковской, Тверской, Московской областей, как по секторам функционирования и развития, так и по региону, в целом.

Методические рекомендации, некоторые из которых стали предметом данной статьи, будут приведены ниже.

Общие проблемы

По состоянию на сегодняшний день, базовым методическим материалом для плановой ведомственной работы создания программ регионального развития является «Основные положения региональной политики в Российской Федерации» (далее – «Основные положения...»), принятый в 1996 г. (Указ Президента РФ № 803 от 03.06.1996 г.), и остававшийся базовым до 2010 г. включительно.

В августе 2010 года Постановлением Правительства РФ № 588 от 02.08.2010 г. был утвержден «Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ» (далее – «Порядок...»), во исполнение которого Минэкономразвития и торговли РФ

утвердил указания, которых должно придерживаться в «творческой работе» исполнительной власти всех уровней.

1.1. «Методические указания по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации»² (далее – «Методические указания...»), принятые в декабре 2010 г., в части их применения для создания госпрограмм, не требуют предварительного ситуационного анализа, а также не влияют ни на итоги реализации программы, ни на контрольные функции, ни на функции управления.

1.2. Ранее принятые «Основные положения...» определяют ответственность представителей федерального звена исполнительной власти, роль местного самоуправления в укреплении федеративных отношений, принципы реализации региональной политики, ошибочно поименованные методами.

1.3. Принципы отраслевого управления (в сфере занятости, экологической безопасности и т.д.), включенные в указанный законодательный акт, своими положениями не затрагивают общую «конструкцию» управления и условия развития реального экономического сектора.

Можно допустить, что перечень применяемых принципов управления уже имеется в распоряжении федеральных исполнительных органов власти «для служебного пользования». Также можно допустить, что порядок применения этих «принципов» устанавливается Правительством РФ. Но для такого допущения нет оснований, т.к. очевидна тенденция последовательной замены программ регионального развития на создание программ отраслевого развития, еще менее учитывающих реальное социально-экономическое положение в субъекте, еще менее влияющих на принципы управления и факторы регионального развития, которая должна окончательно закрепиться принятием «Порядка...».

Метод создания государственных программ развития и

программ развития отрасли, «не привязан» к финансово-экономическому состоянию конкретных субъектов-участников, не предполагает инвентаризацию в «программируемой» отрасли, не предполагает классификацию «программных мероприятий» на первоочередные и другие, не предполагает длительный период реализации или даже бессрочного исполнения («Экологическая доктрина Российской Федерации», утвержденная Распоряжением Правительства РФ № 1225 от 31 августа 2002 г.).

Традиция (обязанность) руководителей представлять отчет о текущем состоянии социально-экономического развития региона или состоянии этапа исполнения программы развития, на дату ухода указанного руководителя, на данном этапе формирования дисциплины власти, не сложилось.

Учитывая указанные аспекты, проведение предварительного анализа, по состоянию на последнюю отчетную дату, в значительной степени дополнит возможности принятия решений с наименьшей последующей ошибкой, а также улучшит качество статистических данных по субъекту³.

Сравнительные особенности

Сравнение «Методических указаний...» и «Основных положений...» позволит выявить особенности, различия и сходство рекомендаций, содержащихся в указанных документах, а также дополнить инструментами для работы, могущими ускорить достижение цели, при разработке новых программ развития.

2.1. «Методические указания...» предусматривают термины и определения, устанавливают «укрупненные» требования к разработке проектов программ и подготовке отчетов о ходе их реализации.

2.2. «Основные положения...» не предусматривают терминов и определений, имеют кон-

цептуальный характер, устанавливают «направления» региональной политики.

Определения, используемые в «Методических указаниях...» не являются предметом настоящей статьи, но ознакомиться с ними нужно, чтобы предложения по доработке «указаний» и «положений» имели развитие:

«государственная программа (далее – программа) – комплекс взаимоувязанных по целям, срокам и ресурсам мероприятий, выделенный исходя из масштаба и сложности задач, решаемых в рамках государственной программы;

основные параметры государственной программы (подпрограммы) – цели, задачи, основные мероприятия, показатели (индикаторы), конечные результаты реализации государственной программы (подпрограммы), сроки их достижения, объем ресурсов в разрезе основных мероприятий, необходимый для достижения целей государственной программы (подпрограммы);

мероприятие – совокупность взаимосвязанных действий, направленных на решение соответствующей задачи;

показатель (индикатор) – количественно выраженная характеристика достижения цели или решения задачи;

непосредственный результат – характеристика объема и качества реализации мероприятия, направленного на достижение конечного результата реализации государственной программы (подпрограммы)...»⁴.

2.3. Принципы формирования как государственных программ, так и программ регионального развития, применяются сходные, не содержат указания конкретных критериев, например:

«принцип формирования государственных программ на основе долгосрочных целей социально-экономического развития и показателей (индикаторов)⁵;

принцип наиболее полного охвата сфер социально-экономического развития бюджетных ассигнований федерального бюджета;

принцип установления для государственных программ измеримых результатов их реализации (конечных и непосредственных результатов);...

принцип интеграции государственных регулятивных (правоустанавливающих, правоприменительных и контрольных) и финансовых (бюджетных, налоговых, таможенных, имущественных, кредитных, долговых и валютных) мер для достижения целей государственных программ; ...»⁶

Некоторые методические рекомендации

3.1. Требования к разработке программ не регламентированы иными документами российского периода, т.к. планирование и развитие формировались пересечением «утвержденный бюджет, план приватизации и график выделения (освоения) бюджетных средств», на основании запросов глав субъектов, ввиду чего самой важной частью системы критериев формирования программы любого развития является подготовка экономического обоснования объема бюджетного финансирования, в т.ч. входящего финансового потока из территориальных внебюджетных источников, необходимых для финансирования (поддержания и развития региональной экономики) в каждом конкретном регионе, в конкретном секторе развития.

3.2. Базовые расчетные показатели для подготовки такого обоснования должен содержать отчет о результатах анализа текущего социально-экономического положения, содержащий все необходимые финансово-экономические показатели, в т.ч. показателей сумм капитальных вложений в создание активов и объектов инфраструктуры из бюджетных источ-

ников всех уровней и территориальных внебюджетных источников, а также показателей сумм амортизации активов и объектов инфраструктуры анализируемого субъекта федерации, за период не менее 15 лет, а также состава рисков, методов планирования и/или избежания рисков, прогнозный анализ тенденции развития субъекта (отрасли).

3.3. В рамках предусмотренного анализа текущего (стартового) состояния субъекта и прогноза его развития «Методическими указаниями ...» предписано проведение «анализа его действительного состояния, включая выявление основных проблем, прогноз развития, в т.ч. анализ социальных, финансово-экономических и прочих рисков».

Методы осуществления такого анализа, единые критерии и категории показателей, а также факторы влияния на формы последующего развития, также должны быть установлены в рамках таких «Методических указаний ...», как рабочий методический материал, который применяется как «формула» для моделирования, и также - для проведения контрольного анализа представленного субъектом финансово-экономического обоснования.

3.4. «Основные положения...» и «Методические указания...» являются частью процесса формирования «инструментов управления», другой частью которого является создание «инструкций по их применению на местности».

Методы доработки

4.1. Осуществляемый анализ текущего (действительного) социально-экономического состояния субъекта должен содержать информацию о состоянии и этапе реализации «государственной политики» на отчетную дату (промежуточный отчет), но также - о потенциале развития и выявленных ограничениях развития, что более важно для последующего со-

здания прогнозной модели развития.

4.2. Сравнение (сопоставление) текущего состояния анализируемого субъекта было бы методически верно осуществлять с состоянием региона, который, по базовым критериям, более чем на 70% может рассматриваться как аналогичный, в т.ч. по географическим, геополитическим показателям и показателям сумм территориальных доходных источников, без учета бюджетных.

4.3. Выполнить принцип «своевременности и регулярности» анализа и мониторинга возможно при изменении системы формирования статистических данных, обработка и опубликование которых осуществляется с опозданием, более чем на год, в форме не пригодной для использования при проведении указанных методов анализа.

4.4. Учитывая, что методика оценки эффективности той или иной программы представляет собой алгоритм оценки эффективности, и должна быть основана на оценке результативности ее применения, с учетом: и объема ресурсов, направленных на ее реализацию; и реализовавшихся рисков; и социально-экономических эффектов, оказывающих влияние на изменение соответствующей сферы социально-экономического развития, ее можно дополнить инструментами анализа, позволяющими осуществить уточнение ежегодных финансово-экономических показателей статистической отчетности, в разделах: капитальных вложений, ввода в эксплуатацию объектов транспортной и инженерной инфраструктуры, в сравнении с объемами капиталовложений, текущими и промежуточными показателями социальной сферы, необходимыми для контроля возникновения новых рисков, особенно в текущих кризисных условиях.

4.5. Предложенный «Методическими указаниями ...» метод оценки эффективности го-

сударственной программы справедливо учитывает необходимость проведения оценок:

степени достижения целей и решения задач государственной программы в целом,

степени соответствия запланированному уровню затрат и эффективности использования средств федерального бюджета, степени реализации мероприятий (достижения ожидаемых непосредственных результатов их реализации), что не возможно без осуществления комплексного анализа положения (в смысле сложного, составного: анализ хозяйственной деятельности, анализ состояния активов, инвентаризация активов на их наличие, анализ нематериальных активов, анализ финансового состояния, как объекта капитальных вложений, аудит, правовая экспертиза на качество рисков собственника активов и т.д.), результаты которого, в большой степени, влияют и на принципы создания какой-либо программы, и на метод ее реализации.

Некоторые методические принципы создания программы (модели) регионального развития

Одним из важнейших принципов реализации программы (госпрограммы, подпрограммы и/или модели развития), кроме информированности о реальном финансовом и социальном состоянии каждого региона (территории), также является знание о степени подверженности региона осуществлению радикальных и/или незначительных изменений, с учетом исторического тяготения «региональных элит» к конфликтным и/или мирным формам внутреннего и федеративного взаимодействия, т.е. той или иной форме учета качества и степени влияния конкретных участников процесса реализа-

ции программы развития региона на хозяйственные процессы и территориальный финансовый оборот.

5.1. Для формирования базового критерия создания программы развития необходимо учитывать некоторые аспекты наиболее эффективных, для влияния федерации, секторов хозяйственного оборота по таким признакам, как:

отсутствие конфликта интересов между крупнейшими российскими и региональными финансовыми группами,

надлежащее оформление прав собственности и владения в рамках действующего федерального законодательства,

регламентированный учет всех доходных источников, характерных для конкретного региона.

5.2. Для планирования (преодоления) рисков реализации программы, необходимо осуществить анализ экономического положения региона по внешним и внутренним критериям.

Например, одним из таких является геополитический фактор (внешний критерий), любая из территориальных проблем региона (внутренний критерий), при этом внешний фактор является базовым (объективно установленным) для формирования программных целей развития, а внутренний фактор является структурным (формируемым с учетом объективного, но в развитии «улучшение качества» структурного).

Сочетание указанных факторов для улучшения социально-экономических показателей и является одним из принципов успешной реализации программы развития (если таковая была сформирована ранее), и/или основой для создания новой, если ее не существует.

5.2.1. На основании выводов анализа принимается решение о выборе концепции программы дальнейшего развития региона (конкретной территории в границах...).

Для осуществления наиболее эффективной модели раз-

вития, необходимо установить «исторические тяготения» к развитию того или иного конкретного сегмента экономики, в т.ч. с учетом сформированных приоритетов развития в недавние периоды (60-70 лет назад) и функционального развития (т.е. в период СССР и сразу после его распада).

· Анализ состояния активов субъекта, находящихся в ведении региональной власти, и состояния активов на территории субъекта, находящихся в федеральной собственности, позволит установить состояние экономической системы по критерию «возможной фондоотдачи» в последующие периоды (4-12 лет), с учетом внешних и внутренних критериев функционального использования каждого актива (объекта, комплекса, и т.д.), в т.ч. нематериальных активов (значимые эмблемы, этнические символы, инженерно-исследовательские разработки, научные открытия и т.д.).

· Модель может быть сформирована как в форме развивающейся, консервирующей, реорганизации, нового развития, так и в форме комбинации (сочетания нескольких форм в одной), в зависимости от функционального, инженерно-конструктивного и финансового состояния региональной экономики, прав на активы и формы ограничений их вовлечения в хозяйственный оборот, в т.ч. по сводным признакам региона, в целом.

5.2.2. Основным критерий, позволяющий выбрать модель с наименьшей ошибкой - это признание установленного в результате анализа реального социально-экономического состояния и этапа развития региона (территории), а также, диагностирование фактора, формирующего усиление необоснованной капиталоемкости бюджета территории, т.е. показателя «оттока (снижения остатка) капитала в системе»⁷ установленной административными границами, а также оттока рабочей силы, исторически

профилированной в базовые для региона отрасли экономического развития, в длительном периоде времени, не менее 15-ти лет.

5.2.3. Основные принципы выбора прогнозной модели, выбранной для разработки программы, могут быть сформированы в зависимости от нескольких критериев:

от состава федеративных (в т.ч. и социально-экономических) обязательств региона (как территории);

от плотности и общего числа населения, имеющего высшее образование, любую (в т.ч. ранее сложившуюся) форму профессиональной подготовки и потребности региона в квалифицированной рабочей силе (в % соотношении с общим числом работающего населения),

от «молодости» постоянно проживающего населения и степени роста его социальной обеспеченности (в соотношении показателей);

от степени криминализованности каждого из секторов развития региона и степени уверенности населения в своей защищенности,

от соотношения наличного и безналичного финансового оборота и причин роста того и/или другого в составе финансового потока, обеспечиваемого в регионе;

от наличия исторического опыта самоидентификации постоянно проживающего в регионе (территории) населения, а также соотношение конфессиональных приоритетов, определяющих исторически установившуюся тягу к «определенному» социальному (семейному) укладу и ритму жизни;

от структуры обязательств перед Федерацией, уже планомерно сформированных в предыдущие периоды (15-10-5 лет) времени;

от метода социальной реабилитации населения в периоде пенсионного возраста, а также населения, находящегося на пенсии, исключительно «по увечью», имеющих право осуще-

ствлять педагогическую, просветительскую и патронатную деятельность, как по найму, так и самостоятельно, при условиях,

не противоречащих исторически сложившемуся укладу и традициям в регионе (территории);

от экологического состояния региона (территории) и рисков развития патологического (генетического) влияния на природу человека, его питания и т.д.

5.3. Выбранная модель программы развития региона должна содержать единые, понятные для всех участников хозяйственного оборота принципы, кроме уже установленных федеральным законодательством, основные (системные) критерии принятия управленческих (оперативных) решений, как в деятельности органов исполнительной власти, так и в текущей работе (в т.ч. на уровне отдельного муниципалитета), а именно:

наибольшее количество механизмов реализации принятых решений, с которыми можно ознакомиться в доступных населению (открытых) справочных и иных информационных источниках;

основные критерии выбора методов контроля исполнения принятых решений, закрепленные действующим законодательством;

критерии соответствия выбранных (исторически сформированных) методов контроля выбранному способу их реализации, «понятных» для исполнителя;

все указанные критерии должны формировать условия усиления методов контроля, уже установленных законодательно, мотивированные на выполнение задач, для которых сформирована целевая модель развития,

т.е. неповторимые исторические особенности развития 83-х регионов неизбежно станут основой каждой из 83-х моделей, при четко сформулированных федеративных обяза-

тельствах, ранее сформированных, с учетом сопоставимой эффективности исполнения данных обязательств для самой территории (региона), доработанных, с учетом изменений объективных условий текущего развития.

5.4. Базовый план мероприятий по реализации программы развития должен создаваться с учетом результатов проведенного комплексного анализа финансово-экономического состояния, правового статуса активов, структуры его административных органов, позволяющего выявить все имеющиеся достоинства и недостатки (риски) функционирования «системы» и ее «целостности», возможности (фактические и потенциальные) ее функционирования как в комплексе, так и по объектно, взятые по состоянию на последнюю отчетную дату, при условии отсутствия этнического и/или иного конфликта, в т.ч. в условиях урегулированности вопросов взаимодействия местных кланов и /или «элит».

5.5. Анализ состояния субъекта по внутренним критериям должен учитывать:

проведение инвентаризации, в части учета объектов (в т.ч. унитарных, муниципальных и казенных предприятий, как объектов учета, также капитальных вложений из бюджетных источников) региональной собственности, разграничения полномочий региональной и муниципальной собственности, учета объектов муниципальной собственности, а также создания реестра активов, запланированных к развитию, при поддержке бюджета разного уровня;

проведение анализа финансового состояния унитарных, муниципальных и казенных предприятий (в т.ч. реорганизованных и приватизированных в период с 2002 по 2009 гг.), в т.ч. ревизии сумм капитальных вложений из бюджетных источников по любым основаниям;

проведение экспертизы

правового статуса активов каждого из объектов учета всех указанных уровней, разграничения полномочий по критерию права распоряжения, ведения, владения;

положения подготовленного обоснования состояния активов, сформированного текущего статуса объектов учета, вложений в их развитие, плановый период амортизации;

надлежаще подготовленного обоснования текущего целевого использования и обоснования последующего планового целевого использования имеющихся активов;

описание текущих финансовых и правовых рисков, а также перечень методов преодоления рисков, в т.ч. разработка и принятие соответствующих недостающих законодательных нормативных актов регионального и муниципального регулирования;

описание модели функционирования существующей «системы», на основании полученных первичных результатов анализа, ее недостатков и успешных (развивающих) факторов ее реализации в текущей деятельности;

потенциальные возможности функционирования системы «как целостной» и/или «как раздробленной», в соответствии с уровнями установленных полномочий и источниками финансирования из бюджетных средств;

5.6. Анализ субъекта по внешним критериям должен учитывать:

описание географического положения, с учетом устойчивого фактора существующего отраслевого профилирования региона в период более 60 лет (т.е. горные территории, пригодные для пастбищ, высокогорные территории и территории мерзлоты, пригодные для медицинских и экологических программ, степные территории с уже созданными оросительными системами, требующими реконструкции при участии «соседствующих регионов» и т.д.) и наиме-

нее капиталоемких «частей функционирования «системы»;

перечень природных ресурсов региона, в части формирования источников любой формы дохода, даже незначительного, следовательно влияющие на структурные (внутренние) факторы развития;

существующие федеративные обязательства (политические и экономические), влияющие на структуру текущего функционирования «системы», т.е. на внутренние факторы;

федеративные ожидания этапов, сроков и условий бесконфликтного развития (экономических и политических, с учетом этнических и территориальных традиций), влияющие на «улучшение качества» последующего функционирования «системы».

Заключение

Соединение результатов осуществления форм анализа и всех показателей позволит:

установить особенности существующей модели развития региона, для успешного «программирования или перепрограммирования»,

выявить секторы возможного экономического роста, дополнительно к уже существующим, а также возможной коррекции «программирования», в случае изменения экономического развития, например, ввиду возникновения активности ожидаемых и/или неожиданных рисков,

выявить секторы необоснованной капиталоемкости, кроме объективно затратных (здравоохранение, образование и т.д.), что позволит сбросить денежные средства для целевого использования,

рассчитать сумму капитальных вложений, с учетом наибольшей экономической эффективности, достигаемой минимальной реорганизацией (минимальным сопротивлением) функционирования существующей «хозяйственной системы», принять ее как базовый показатель капиталоемкости

для данного региона,

рассчитать достаточную сумму «обязательных» текущих расходов в год, обеспечивающих нормальное функционирование «...системы», без учета сумм накопленных обязательств перед любыми кредиторами, в т.ч. перед кредиторами по внебюджетным обязательствам, т.е. математически точно рассчитать суммы объективно имеющихся расходов и платежей в год, «в среднем по ... системе»,

использовать полученные результаты для создания механизма взыскания за нецелевое использование ресурсов «...системы» с руководителя, и для установления «природы коррупционного механизма», т.к. указанные результаты могут быть проверены математически точным расчетом выведенных сумм из оборота «... системы» в каждый отчетный (налоговый) период, что позволит сформировать критерий контроля и метод возложения ответственности на конкретное должностное лицо, для создания метода возмещения убытков⁸.

Наличие данного механизма позволит реализовать надзорную функцию федеральных органов исполнительной власти, как за соответствием расходования экономических ресурсов в «...системе» программным целям развития региона, независимо от источников капитала в «системе», так и обеспечить механизм предупреждения (профилактики) коррупционной составляющей в законодательных и нормативных актах, а также сформировать метод выявления причин «закредитования» конкретной экономической «...системы», более сумм ее объективной капиталоемкости (потребности в кредитовании и инвестициях)⁹.

Данные методики могут быть полезны при разработке государственных программ, в части осуществления более детального предварительного анализа.

Комплексный подход к про-

ведению анализа (метод комплексного анализа состояния какой-либо «...системы») позволит рассчитать ориентировочные финансово-экономические показатели¹⁰ не используемые в «Порядке...» и не содержащиеся в «...», которые могут применяться как «базовые потребности ...системы» для разработки программы развития с наименьшей ошибкой, а также дополнить существующие методы анализа предложенными инструментами контроля не только целевого использования средств, но и наблюдения (мониторинга) за любыми устойчивыми тенденциями изменения показателей.

Единственный понятный всем механизм снижения коррупции – это или рост уважения и благосостояния и/или снижение социального статуса за счет ограничения прав на получение дохода на данной территории.

Ссылки:

¹ Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 22 декабря 2010 г. «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» № 670 (во исполнение Постановления Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»), Таблица № 1 «Сведения о показателях (индикаторах) государственной программы, подпрограмм государственной программы, федеральных целевых программ (подпрограмм федеральных целевых программ) и их значениях»; Таблица № 5 «Сведения о показателях (индикаторах) государственной программы, подпрограмм государственной программы, федеральных целевых программ (подпрограмм федеральных целевых программ) и их значениях»; Таблица № 9 «Аналитическое распре-

деление средств ____, (наименование федерального органа исполнительной власти - ответственного исполнителя государственных программ) не включенных в состав государственных программ, по государственным программам Российской Федерации»; Таблица № 10 «Аналитическое распределение средств подпрограммы «Обеспечение реализации государственной программы» по подпрограммам и ведомственным целевым программам»; Таблица № 11 «Оценка степени влияния выделения дополнительных объемов ресурсов на показатели (индикаторы) государственной программы (подпрограммы)»; Таблица № 16 «Сведения о достижении значений показателей (индикаторов)».

² Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 22 декабря 2010 г. «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» № 670 (во исполнение Постановления Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»)

³ Например, Таблица 6.7. Денежные доходы населения по субъектам Российской Федерации, с. 172-173, Российский статистический ежегодник. 2008: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2008. – 847 с.

⁴ Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 22 декабря 2010 г. «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» № 670 (во исполнение Постановления Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»), Прило-

жение, Таблица № 1а «Сведения о показателях (индикаторах) в разрезе субъектов Российской Федерации»; Таблица № 13 «Сведения о показателях, включенных в Федеральный план статистических работ»; Таблица № 16 «Сведения о достижении значений показателей (индикаторов)»;

⁵ Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 22 декабря 2010 г. «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» № 670 (во исполнение Постановления Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»), Таблица № 1 «Сведения о показателях (индикаторах) государственной программы, подпрограммы, федеральной целевой программы (подпрограммы федеральных целевых программ) и их значениях»; Таблица № 1а «Сведения

о показателях (индикаторах) в разрезе субъектов Российской Федерации»; Таблица 16 «Сведения о достижении значений показателей (индикаторов)».

⁶ Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 22 декабря 2010 г. «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» № 670 (во исполнение Постановления Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»), Таблица 3 «Оценка применения мер государственного регулирования в сфере реализации государственной программы»; Таблица 4 «Сведения об основных мерах правового регулирования в сфере реализации государственной программы».

⁷ Ранее существовавшая стратегия стягивания экономической жизни в «приспособленные центры и районы», влечет за собой капитальные потери и

раскручивает коррупционный механизм, т.к. не учитывает данных принципов и критериев, на основании которых может быть принято эффективное для «развития региона» решение.

⁸ ст. 15, «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994); ст. 16, «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994);

⁹ Суммы капиталовложений не могут превышать сумму объективно рассчитанных финансовых потребностей, а именно: если потребность в финансировании «системы» принять за 100%, а в результате анализа установлено, что предоставлено финансирование в размере заявки на 120%, то 20% - излишки, которые могут указывать на размер сумм перекредитования, т.е. более сумм потребностей.

Данный показатель требует экономического обоснования.

Особенности управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований

Ярмухаметов Виль Гиниятович,
к.э.н, заместитель генерального
директора ООО «Баштехкомплект»,
e-mail: vill1970@mail.ru

В статье рассмотрены основные принципы инвестиционной деятельности муниципальных образований, определены источники привлечения инвестиций на уровне муниципальных образований, выявлены важнейшие направления поддержки муниципальными образованиями инвестиционной деятельности предприятий и организаций на своей территории, предложены механизм инвестиционной политики муниципальных образований и модель управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований, построенная на целостной системной оценке ее результатов, специфике формирования инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиции; системный подход; инвестиционная политика; муниципальные образования; инвестиционная деятельность; принципы; модель; механизм.

Features of investment management of municipalities

The article deals with the basic principles of investing activities of municipalities, identified sources of investment at the level of municipalities, identified the main areas of support for municipal investment activities of enterprises and organizations on its territory, proposed mechanism of investment policies of municipalities and the model of investment management of municipalities, based on holistic systemic evaluation of its results, the specifics of the formation of the investment climate.

Keywords: investments; systematic approach, investment policy, municipalities, investment activities, principles, model, engine

Исследование особенностей управления инвестиционной деятельностью определили наличие большого количества моделей, используемых на разных уровнях, при этом модели, которая соответствовала бы особенностям развития инвестиционной деятельности на уровне муниципальных образований, не имеется. Поэтому нам представляется целесообразным формирование новой модели управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований, построенной на целостной, системной оценке ее результатов, специфике формирования благоприятного инвестиционного климата (рис. 1). На наш взгляд, модель должна быть простой в применении, соответствовать принципам достоверности, надежности, диалектики и обладать свойствами трансформации.

К основным принципам, на которых базируется модель управления инвестиционной деятельностью, относятся:

1) принципы диалектики (системный подход; динамический подход; принцип проявления необходимости и случайности и т.д.), которые раскрывают сущность явлений, их причинно-следственные связи и показывают развитие процессов во времени;

2) принцип управляемости – достижение поставленных целей, который требует четко скоординированных действий по уменьшению отклонений от выбранного курса при переходе из одного состояния в качественное другое;

3) принцип процессного подхода, который рассматривает цепь непрерывных взаимосвязанных действий;

4) принцип цели, который позволяет точно определить методы ее достижения, сократить затраты за счет отказа от ненужных действий в процессе управления;

5) принцип оптимизации – эффективность и перспективность инвестиционной деятельности достигается оптимизацией его целей, системы менеджмента и других параметров.

6) принцип роли понятийного аппарата, который заключается в расстановке акцентов при исследовании инвестиционной деятельности муниципальных образований;

7) принцип минимальной существенной достаточности – количество компонентов инвестиционной, 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 инвестиционной деятельности следует учитывать различные показатели, влияющие на инвестиционные процессы муниципальных образований, 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 лежит системный подход, обеспечивающий подробный анализ и совершенствование процессов управления инвестиционной деятельностью. Системный подход – методология исследования объектов как систем. В современных

условиях объектами могут быть любые производительные структуры. Муниципальное образование выступает, с одной стороны, компонентом целого ряда систем, реализующих различные цели общества, а с другой стороны – сама является сложной системой, многочисленные внешние и внутренние цели которой должны быть непротиворечивыми. Отсюда вытекает задача согласования различных видов управленческой деятельности в различных сферах функционирования механизма для обеспечения соответствия уровней развития его компонентов, необходимого для их эффективного взаимодействия.

Представленная модель состоит из:

- внешнего окружения, включающего вход и выход, связь с внешней средой, обратную связь;

- внутренней структуры – совокупности взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта управления на объект, переработку входа в выход и достижение целей.

Вход характеризует воздействие внешней среды на инвестиционную деятельность муниципальных образований, выход – результаты инвестиционной деятельности муниципальных образований, которые в свою очередь воздействуют на внешнюю среду. Внешняя среда – совокупность внешних субъектов и сил (факторов), оказывающих действие на инвестиционную деятельность.

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. С учетом особенностей развития инвестиционной деятельности муниципальных образований определены цель и задачи (рис. 2).

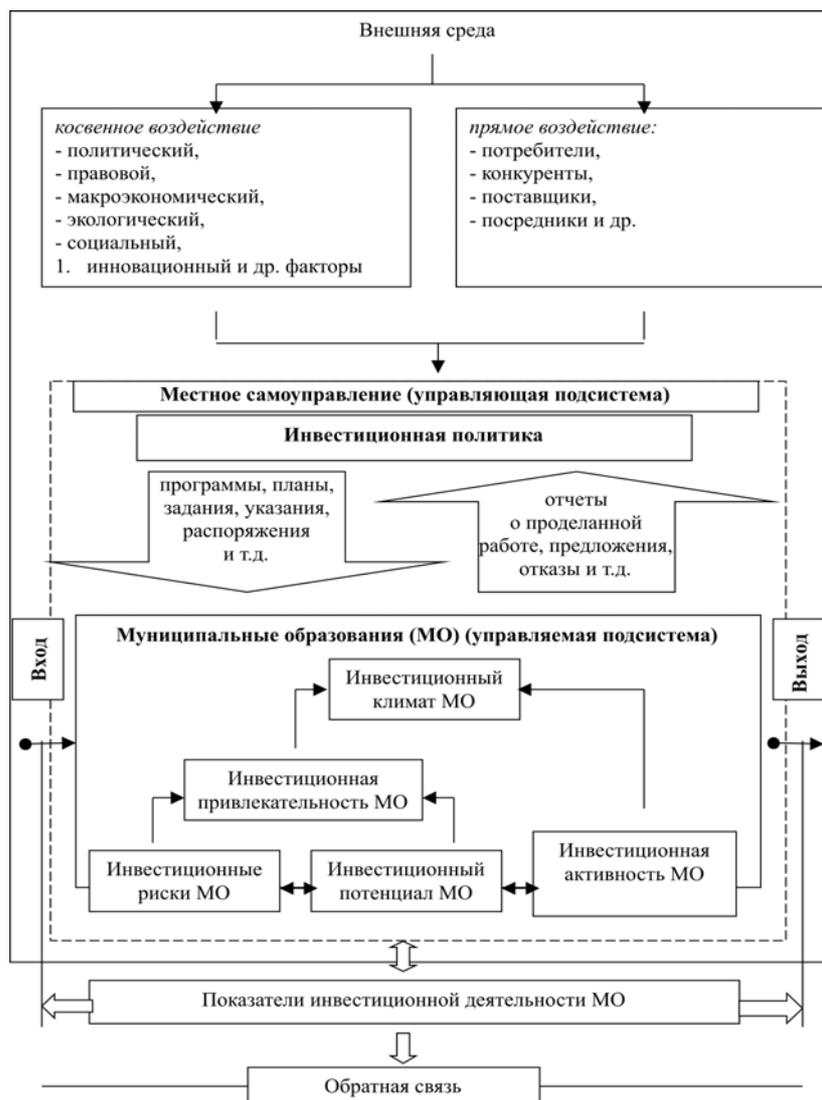


Рис. 1. Модель управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований

Необходимым условием социально-экономического роста муниципальных образований является наличие обратной связи, сигнализирующей о достигнутых результатах. Обратная связь является информационным процессом. На основании полученной информации о результатах инвестиционной деятельности идет процесс корректировки управляющего воздействия, и муниципальные образования работают уже с учетом поправок, получают новые результаты деятельности. В конечном счете, возникает связь, образуя замкнутый контур.

Для экономии средств и сил первоначально необходимо спрогнозировать стратегию

выхода, исходя из инвестиционных возможностей. Этим занимается управляющая подсистема – местное самоуправление, функции которого составляют: стратегический маркетинг, планирование, организация процессов, учет и контроль, мотивация, регулирование и координация.

Разработанная нами модель управления инвестиционной деятельностью муниципальных образований основана на принципах инвестиционного развития, легко адаптируется к российским условиям, универсальна, трансформируема.

Вместе с тем, в целях эффективного управления инвестиционной деятельностью муници-

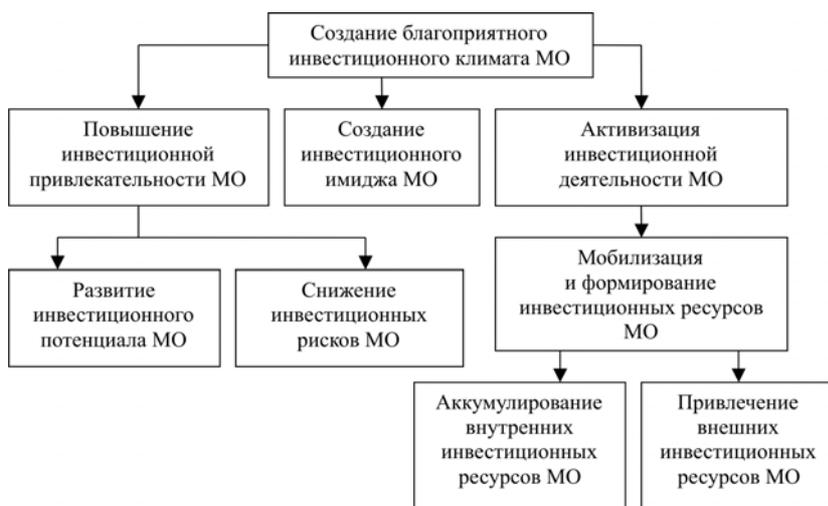


Рис. 2. Декомпозиция целей и задач инвестиционной деятельности муниципальных образований

пальных образований необходимо формирование единой инвестиционной политики муниципальных образований для привлечения инвестиций, повышения инвестиционной привлекательности, создания благоприятного климата. Учитывая это, нами был разработан действенный механизм, включающий в себя не только действенные меры, но и направления развития инвестиционной деятельности (рис. 3).

Муниципальные образования Российской Федерации имеют возможность, используя свой административный ресурс, оказывать поддержку предприятиям и организациям в привлечении инвестиций и других источников финансирования. Основные направления возможной поддержки таковы:

Во-первых, финансовая помощь, главная задача которой заключается в повышении социально-экономической эффективности конкретных инвестиционных проектов и программ.

В рамках этой задачи муниципальные образования могут выполнять следующие функции:

- привлечение финансовых вложений из федерального и регионального бюджетов посредством лоббирования участия муниципального образования в федеральных программах с использованием государственного инвестирования и в

международных программах с участием федеральных властей (например, конверсионные, экологические программы). В данном направлении особое значение имеет информированность соответствующих комитетов муниципального образования о проводящихся и готовящихся федеральных и региональных программах, детальное знание структур бюджетов и объемов финансирования отдельных статей бюджетов. Принципиально важным является инициативность администраций муниципального образования в выдвижении предложений по формированию этих программ;

- разработка перечня целевых (адресных) программ муниципального образования, имеющих первостепенное значение для развития муниципальных образований, и финансирование этих программ из местного бюджета. Перечню целевых программ, безусловно, должна предшествовать разработка комплексных планов, прогнозов и программ социально-экономического развития муниципального образования, где будут составлены приоритеты развития;

- участие в создании хозяйственных товариществ и обществ (в частности, возможна передача прав на аренду земли и объектов недвижимости, нахо-

дящихся в муниципальной собственности в качестве вложений в уставный капитал создаваемого предприятия). Данная функция муниципального образования является одним из наиболее сильных механизмов для стимулирования инвестиций в приоритетные для развития региона и социально значимые отрасли, так как ставит муниципальное образование в равное партнерское положение с частными инвесторами;

- муниципальные внешние заимствования (выпуск муниципальных облигаций, займов и других ценных бумаг), обеспеченные имуществом, находящимся в собственности муниципального образования, позволяют привлекать кредитные ресурсы для финансирования краткосрочных проектов муниципального образования. Использование внешних заимствований требует обеспечения прозрачности бюджета и мер по формированию доверия к займам и облигациям муниципального образования;

- государственное поручительство муниципального образования для предоставления кредитов предприятиям и организациям может быть:

- поручительством под залог, когда муниципальное образование выступает гарантом возврата предприятием кредита, предоставляя в залог муниципальное имущество или имущество государственных предприятий, где есть доля муниципалитета. Настоящий механизм в своих основах регулируется Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)»;

- поручительством без залога, при котором муниципальное образование может предоставлять государственные гарантии возврата кредита, обеспеченные средствами бюджета муниципального образования и внебюджетных фондов.

Безусловно, для обоих типов государственного поручительства должен работать механизм и порядок отбора инвестиционных проектов и провер-

Создание эффективной инвестиционной инфраструктуры	Увеличение инвестиционных ресурсов муниципального образования за счет бюджетных и внебюджетных источников всех уровней государственного управления (в т.ч. гранты), финансовых ресурсов частного капитала, сбережений населения			Поиск новых объектов и направлений с точки зрения эффективности для инвестирования
Разработка и лоббирование на федеральном уровне практического применения различных схем ускоренной амортизации	Исследование существующего инвестиционного потенциала и возможностей его мобилизации	Формирование муниципальной инвестиционной программы в виде совокупности инвестиционных проектов и определение их инвестиционной емкости	Реализация имеющихся долгосрочных инвестиционных проектов	Формирование здоровой конкурентной среды, содействие созданию в муниципальном образовании различных форм внутриотраслевой и межотраслевой организации
	Выработка основных направлений инвестиционной деятельности на базе выбранных приоритетов развития муниципального образования	Механизм инвестиционной политики муниципальных образований	Определение основных направлений и механизмов мобилизации существующих и привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов	
	Создание условий для притока эффективных инвестиций	Эффективное инвестиционное обеспечение процесса комплексного межтерриториального развития	Устранение нерационального дублирования инвестиционных проектов	
Концентрация инвестиционных ресурсов на развитии приоритетных сфер	Развитие региональной нормативной правовой базы, направленной на улучшение инвестиционного климата в муниципальном образовании, повышение инвестиционной привлекательности муниципальных образований, снижение инвестиционных рисков			Расширение платежеспособного спроса на продукцию в муниципальном образовании и спроса на инвестиционные ресурсы

Рис. 3. Механизм инвестиционной политики муниципальных образований

ки финансовой устойчивости предприятий;

- налоговые льготы;
- льготы по аренде земли и государственной недвижимости;
- продажа объектов недвижимости на льготных условиях (цена, отсрочка и рассрочка платежа);
- программы работы с иностранными банковскими структурами, с иностранными государственными структурами, с иностранными компаниями и корпорациями.

Во-вторых, важнейшим направлением муниципальной поддержки привлечения инвестиций в предприятия и организации муниципального образования является организационная помощь, главная задача которой - упрощение инвестиционного процесса.

В муниципальном образовании могут быть применены следующие меры:

- разработка удобных механизмов выделения земли и объектов недвижимости (продажа, аренда). Административно устанавливаются порядок предоставления и изъятия земельных участков, принимаются решения о предоставлении на инвестиционных условиях объектов или имущественных прав на них, проводятся аукционы по продаже предприятий и их активов;
- размещение государственного заказа муниципального образования. Условия закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд регулируются Указом Президента РФ № 305 от 8 апреля 1997 года. Закупкам предшествуют процеду-

ра квалифицированного отбора поставщиков (подрядчиков) и проведение конкурса на закупку товаров (работ);

- регламентация процедур по продвижению инвестиционных проектов, регистрации предприятий и организаций, лицензированию продукции в рамках инвестиционных проектов. Настоящая мера полностью определяется муниципалитетом. Уменьшение сроков прохождения согласований, упрощение процедур, автоматизация и использование специализированных программных продуктов при регистрации и лицензировании повышают скорость оформления документов и, таким образом, способствуют созданию благоприятного инвестиционного климата в регионе;



Рис. 4. Схема взаимодействия органа местного самоуправления и кредитной организации

- экспертиза инвестиционных проектов. Различные подразделения муниципального образования проводят соответствующую экспертизу и выдают разрешительную документацию на строительство, реконструкцию и расширение объектов (архитектурно-планировочные задания, оформление прав на земельный участок, подготовка технической документации, финансовая экспертиза, экспертиза технико-экономических обоснований и т. д.);

- реструктуризация предприятий. Муниципалитет устанавливает порядок приватизации государственного и муниципального имущества, инициирует продажу предприятий-должников и их активов, а также находящихся в собственности государства долей (акций, паев) в капитале этих предприятий; проводит соответствующие меры по санации предприятий и проведению процедуры несостоятельности предприятий (банкротства);

- создание «стартовых фондов» для инвестирования предприятий определенных сфер (входящих в приоритетные для муниципального образования) на ранней стадии их развития с целью подготовки этих компа-

ний к более крупным инвестициям из других источников.

Инвестиционная поддержка местного самоуправления наравне с текущим обеспечением потребностей муниципальных образований является важнейшей составляющей экономического регулирования развития территорий. В настоящее время инвестиции могут быть привлечены из следующих источников.

1. Выпуск муниципальных ценных бумаг. Существует ряд условий, соблюдая которые муниципальные образования смогут более успешно размещать муниципальные ценные бумаги:

- средний срок заимствования – 3-5 лет, объем не выше 10-15% бюджета;
- наиболее простой инструмент для муниципальных ценных бумаг – документарные ценные бумаги на предъявителя с обязательным централизованным хранением (учетом) и постоянным купонным доходом;
- облигации должны эмитироваться в рублях без валютной оговорки.

2. Коммерческие банки. Привлечение коммерческих банков в качестве инвесторов основывается на стремлении последних к расширению масштабов

своей деятельности через усиление присутствия в регионах. Как известно, в настоящее время банки по-прежнему предпочитают в основном экстенсивный путь развития своего бизнеса посредством территориальной экспансии. Формами присутствия банков на территориях муниципальных образований становятся региональные центры, филиалы, дополнительные офисы, осуществляющие максимально возможное количество банковских операций: расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, инкассацию, операции с ценными бумагами и другие. Схема взаимодействия органов местного самоуправления, предприятий на территории муниципального образования и банковских организаций представлена на рис. 4.

3. Инвестиционные компании, венчурные фонды. В привлечении ресурсов инвестиционных и венчурных фондов важным представляется следующее: инвестиционный проект должен иметь инновационный характер и таргетировать выпуск новой продукции или услуг; наибольший эффект способны принести региональные и корпоративные инвестиционные и венчурные фонды.

4. Иностранные инвесторы. Механизмами привлечения иностранных инвестиций могут быть предоставление государственных и региональных гарантий, организация конкурсов инвестиционных проектов.

5. Средства государственного сектора. Представляется целесообразным объявить специальный тендер на финансирование инвестиционных проектов муниципальных образований, направленных на решение социальных задач местных сообществ, за счет профицита федерального бюджета.

Для построения механизма инвестиционной деятельности муниципальных образований нами предлагается следующий алгоритм действий:

- наделить органы местного самоуправления полномочиями по сопровождению и контролю за реализацией инвестиционных проектов;

- законодательно утвердить функцию по ведению базы данных инвестиционных проектов для органов местного самоуправления муниципальных образований, которая должна быть синхронизирована с региональным уровнем;

- разработать в каждом муниципальном образовании программу комплексного социального и экономического развития, мероприятия которой должны быть как бюджетные, так и внебюджетные проекты;

- разработать и утвердить программу подготовки кадрового состава органов местного самоуправления;

- создать в структуре экономических служб администраций муниципальных образований штатные единицы для ведения инвестиционной деятельности;

- осуществлять управление и контроль за ходом реализации мероприятий программ комплексного социального и экономического развития муниципальных образований посредством инструмента управления инвестиционной деятельностью.

В процессе исследования установлено, что экономические эффекты от внедрения механизма инвестиционной политики муниципальных образований выражаются в следующем.

1. Сокращение барьеров для инвестора.

Наличие четкого графика последовательности действий участников инвестиционного процесса, установленного заранее, с указанием сроков и ответственных исполнителей, позволит инвестору заранее увидеть и оценить необходимую для прохождения процедуру. Применение механизма не позволит создавать дополнительные преграды для согласования инвестиционного проекта.

2. Снижение транзакционных издержек инвестора.

В ходе получения разрешений на размещение объекта, согласования документации на строительство, при вводе мощностей в эксплуатацию у инвестора возникает немало промежуточных трат.

Это приводит к тому, что у инвестора уходит около 20% средств от стоимости проекта на проведение подготовительных работ.

Применение организационно-экономического механизма управления инвестиционной деятельностью позволит избежать (сократить) промежуточные траты инвестора, связанные с согласованием проектов, путем общей информированности всех участников инвестиционного процесса.

3. Избавление от асимметричности информации.

Отображение информации о реализации проектов и программ, полученной от участников инвестиционных проектов в едином ключе, с использованием одной базы данных, позволит избавиться от асимметричности информации о ходе реализации инвестиционных проектов.

4. Сокращение дублированных мероприятий программ (уход от повторного финансирования одних и тех же мероприятий).

Зачастую происходит дублирование мероприятий программ, что приводит к нерациональному использованию бюджетных средств, а также к незавершенности этих мероприятий.

Использование организационно-экономического механизма управления инвестиционной деятельностью позволит предотвращать дублирование программных мероприятий в случае обязательного занесения всей информации по проектам участниками инвестиционного процесса.

5. Повышение уровня социального и экономического развития.

Достижение целевых показателей программ комплексного

социального и экономического развития муниципальных образований будет являться результатом применения организационного механизма управления инвестиционной деятельностью.

Исполнительная дисциплина согласования и реализации инвестиционных проектов позволит повысить инвестиционную привлекательность региона, значительно сократятся сроки реализации инвестиционных проектов, что в результате позволит наращивать налоговые поступления муниципальных бюджетов и решать социальные задачи.

По нашему мнению, предложенная модель управления инвестиционной деятельностью и механизм инвестиционной политики муниципальных образований позволят решать проблемы в инвестиционной сфере на основе системного подхода и обеспечивать эффективное управление инвестиционной деятельностью муниципальных образований.

Литература

1. Валинурова Л. С., Казакова О. Б. Инвестирование: учебник для вузов / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 448 с.

2. Валинурова Л. С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. – М.: КНОРУС, 2005. – 384 с.

3. Валинурова Л. С. Управление инвестиционным процессом в экономических системах: Монография. – М.: Издательство «Палеотип», 2002. – 324 с.

4. Экономика муниципального сектора: учеб пособие для студентов вузов / Под ред. А. В. Пикулькина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 464 с.

5. Экономика муниципальных образований: Учебное пособие / Под общей ред. проф. В. Г. Игнатова. – М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2005. – 544 с. – (Экономика и управление).

Регулирование межотраслевых денежных потоков на региональном уровне

Туфетулов Айдар Миралимович
к.э.н., завкафедрой права КГФЭИ
Апарин Николай Иванович,
к.э.н., докторант ИЭСО
aparin.nikolai@mail.ru

Статья посвящена проблемам регулирования межотраслевых денежных потоков на региональном уровне. Авторами предлагается применять к мезоуровню экономики также методы расчета, что и к микроуровню.

Ключевые слова: мезоуровень, денежные потоки, инвестиции, отрасль.

A.M. Tufetulov,
N.I. Aparin
Regulation of interbranch monetary streams at regional level

Article is devoted problems of regulation of interbranch monetary streams on regional level. Authors offer to apply to economy mesolevel also calculation methods, as to microlevel.

Keywords: mesolevel, monetary streams, investments, branch.

Процесс трансформации экономической структуры предполагает, что при смене технологического уклада меняется вектор денежных потоков в региональной экономике. Если в момент, предшествующий структурному кризису денежные потоки направляются преимущественно хозяйствующим субъектам, действующим в соответствии с требованиями устаревающего технологического уклада, то в результате трансформации экономической структуры начинают доминировать хозяйствующие субъекты нового уклада и вектор потоков смещается в их сторону. Эта ситуация меняет структуру и стоимость капитала в экономике.

В соответствии с приведенным выше тезисом для более полного рассмотрения структуры и стоимости капитала в региональной экономике необходимо рассмотреть денежные потоки, которые возникают в процессе функционирования региональной экономической системы в процессе трансформации экономической структуры. Понятие денежного потока достаточно широко используется в международной практике, и уже получило свое признание в России. Как правило, денежные потоки рассматриваются в литературе в двух аспектах:

- денежные потоки, которые генерируются в результате использования авансированного капитала при реализации какого-то проекта, например, по смене технологического уклада;
- денежные потоки, которые формируются в условиях функционирующей экономики в результате всех видов хозяйственной деятельности.

В зарубежной практике они делятся на потоки, получаемые в результате трех основных направлений деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Следует понимать «приток» и «отток» денежного потока, при этом «приток» может образовываться в результате индивидуального кругооборота средств данного региона, но в него могут входить и другие внешние источники (от займов и кредитов до межбюджетного целевого финансирования или получения средств в результате ценовой политики государства). Движение денежных потоков региона представляет собой непрерывный процесс. В то же время часть денежных средств в региональной экономике будет обособливаться и образовывать определенные денежные фонды (финансовые ресурсы). Каждое направление использования таких фондов имеет соответствующий источник.

Нельзя четко и однозначно определить момент возникновения и исчезновения денежных средств. Результат функционирования региональной экономики – конечный валовый региональный продукт – представляет собой совокупность затрат сырья, основных средств и труда, и в конечном результате оплачивается денежными средствами. Продукция затем продается либо за наличные, либо в кредит. Продажа в кредит влечет за собой дебиторскую задолженность, которая в потенциале превращается в наличность. Если продукция реализуется по цене, выше всех расходов, то будет получена прибыль, если нет – убыток. Объем денежных средств – величина непостоянная и будет зависеть от производственного цикла, объема продаж, инкассации дебиторской задолженности, капитальных расходов и финансирования.

Консолидировать потоки на мезоуровне целесообразно, применяя к нему принципы хозяйствующего субъекта. В разделе опе-

рационной (производственно-хозяйственной) деятельности отражаются те финансовые показатели, которые используются при расчете чистой прибыли. Сюда включаются такие операции поступления денежных средств, как оплата покупателями поставленных товаров или оказанных услуг; проценты и дивиденды, уплаченные другим компаниям; поступления от реализации внеоборотных активов. Отток денежных средств вызывается такими операциями, как выплата заработной платы; выплата процентов по займам, предоставленным компании различными заемщиками; оплата продукции и услуг; расходы по выплате налогов и др. Эти статьи корректируются на величины поступлений и расходов начисленных, но не требующих использования денежных средств.

Инвестиционная деятельность охватывает в основном операции, относящиеся к изменениям во внеоборотных активах: долгосрочные инвестиции в ценные бумаги, материальные и нематериальные долгосрочные активы. В качестве примера могут быть приведены такие операции, как реализация и покупка недвижимого имущества, продажа и покупка ценных бумаг, предоставление долгосрочных займов, поступления от погашения займов. Финансовая деятельность включает такие операции, как изменения в долгосрочных обязательствах и собственном капитале. Сюда включают вклады владельцев предприятия, акционерный капитал, покупку и продажу собственных акций, выпуск облигаций, выплату дивидендов, процентов по вкладам, погашение долгосрочных обязательств.

Следует отметить, что в последнее время в отечественной финансовой литературе, основанной на недостаточно критическом переводе западной, уделяется большое внимание анализу и планированию денежных потоков. И это справедливо, однако не следует забывать, что в хо-

зяйственной практике многие предприятия и в условиях административно-командной экономики составляли так называемые платежные планы, в которых отражались все поступления и платежи подекадно. Предоставление платежного календаря было необходимым условием для получения кредита, в случаях, когда предприятие находилось на особом режиме кредитования.

К сожалению, ни один автор, рассматривая процедуры планирования денежных потоков, не обращает внимания на различия, рекомендуемые международными стандартами. Так, широко используемый в зарубежной практике бюджет движения денежных средств и регулируемый стандартом SFS95-SCF рассматривается в тесной увязке изменений активов и пассивов баланса и позволяет управлять ликвидностью региональной экономики. В других теориях план движения денежных средств непосредственно связан с прогнозом активов и пассивов. Опыт осуществления финансово-хозяйственных операций отечественных предприятий показывает наличие определенных отклонений от зарубежных аналогов. В связи с этим, по мнению Ковалева В. В., целесообразно несколько видоизменить состав направленных видов деятельности, связанных с движением денежных средств. В частности, им предлагается существующий перечень направлений дополнить «Прочие», где будут отражаться прочие операции с денежными средствами, использование фонда потребления, целевые финансирование и поступления, безвозмездно полученные денежные средства и др.¹

Данная классификация позволяет учесть особенности российской действительности. В качестве другого аргумента приведем существующее мнение о содержании «Отчета о движении денежных средств», в котором данному документу определяется значение контроля налогооблагаемой базы пред-

приятия, а не реального инструмента управления финансами. Рассмотрев общетеоретические аспекты формирования денежных потоков, перейдем к их анализу в региональной экономике.

Во-первых, как правило, в рамках региональной экономики деятельность не ограничивается производством исключительно одного продукта: существует диверсификация. Таким образом, денежные потоки необходимо выделять для конкретного продукта, например, в разрезе отраслей. Входящие потоки: амортизационные отчисления, чистая прибыль, дебиторская задолженность, средства специальных фондов. Но при планировании необходимо учитывать только ту долю, которую представляют собой затраты на данный продукт. Соответственно и исходящие потоки подлежат распределению по указанному критерию.

Во-вторых, возможность существования региона в статусе консолидированного плательщика имеет значение для определения налогооблагаемой базы, что является достаточно значимым для построения регионального бюджета и политики межбюджетных отношений между федеральным центром и регионом. По нашему мнению, можно выделить основные направления денежных потоков для целей их последующего использования при проведении трансформации экономической структуры региональной экономики (рис. 1).

Указанные выше потоки определяют далеко не все направления, так как оптимизация во времени величин денежных потоков оказывает влияние на такие факторы как величина оборотных средств, среди которых следует выделить запасы, а также дебиторскую задолженность. Практика показывает, что определение конкретной величины денежного потока затруднено вследствие:

а) диверсифицированности деятельности хозяйствующих субъектов региона;

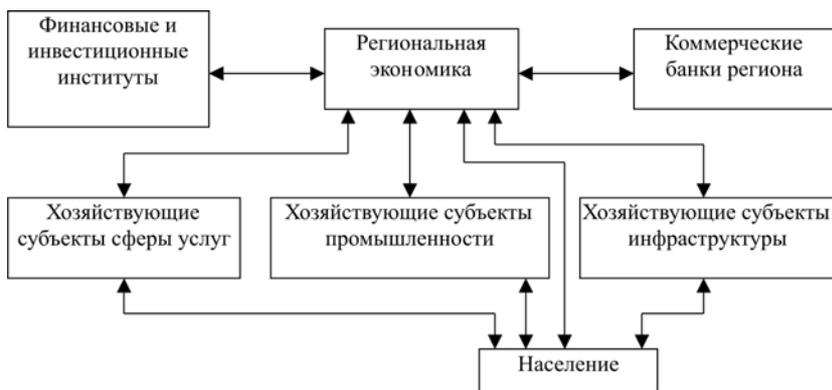


Рис. 1. Денежные потоки в региональной экономике с учетом мезоотраслевой дифференциации

б) практического отсутствия определенной финансовой стратегии (как правило, в рамках региональной экономики в сегодняшних условиях и в «нестратегических» отраслях преследуется цель «выживания»);

в) объединения части активов хозяйствующих субъектов.

В регионе, где кредитные учреждения ведут осторожную политику в части финансирования и кредитования, для регионального руководства одной из главных функций становится перераспределение потоков денежных средств в соответствии с программой трансформации экономической структуры. Величина и направление конкретного потока определяется в зависимости от потребности отрасли и существующего технологического уклада.

Например, для производства (оценочно) 800 тыс. т зерна агропромышленному комплексу региона необходимо 10 млрд. руб. (закупка ГСМ и др.), из которых реально можно привлечь (за счет бюджетных гарантий) 3 млрд. В рамках региона происходит перераспределение временно свободных бюджетных средств, полученных от промышленных предприятий, например, в форме вексельного кредита на 6 месяцев под 3% годовых, в то время как банковская ставка составляет 7-8%. Таким образом, наличие изученного объема рынка по производству (колхозы, совхозы), переработке (хлебокомбинаты, мельница), а также реальной

обеспеченности денежными средствами, позволяет сформировать основные потоки с определением их величины. В рассматриваемой ситуации руководство региона стимулирует одну из отраслей, так как существует реальная угроза социальной напряженности в регионе. Помимо снижения социальной напряженности, руководство решает проблему продовольственной безопасности экономики, создавая резерв по основному продовольственному ресурсу.

Может применяться и несколько другой подход, основанный на сосредоточении производственного потенциала региона в одной отрасли. Структура денежных средств рассматривается как объект мониторинга. Если конкретная отрасль, являющаяся доминирующей в региональной экономике, имеет превышение расходных потоков над доходными, например, в сумме 1,2 млрд. руб., то определяются приоритеты финансирования и разрабатывается программа покрытия дефицита.

Определяя приоритетным выплату заработной платы в текущем периоде (с учетом поступлений от реализации в последующем) может быть принято решение воспользоваться краткосрочным кредитом одного из региональных банков. Оптимизация величины денежных потоков и в данном случае наблюдается за счет привлечения более дешевых кредитных

средств (под бюджетные гарантии регионального руководства), а также наличием организованного рынка сбыта. Наличие сводного плана движения денежных средств позволяет определить необходимую величину денежных средств и источников их привлечения. В то же время необходимо отметить, что в практике деятельности региональных экономик, объединяющих различные по доходности, в том числе, убыточные хозяйствующие субъекты, денежные потоки в основном характерны для основной деятельности.

Как правило, региональная экономика, за исключением нескольких регионов, имеющих крупных игроков, ориентирована в основном на внутренний, российский рынок. В этой связи, источниками ресурсов является ограниченный круг субъектов. В частности, 80% регионов не привлекают до настоящего времени средства из внешних источников. Это является отличительной особенностью российской региональной экономики, так как, например, в СНГ структура денежных потоков материнских и дочерних фирм включает дивиденды и платежи типа «роялти», что оставляет право каждому определять свои потребности самостоятельно. Однако, в России «выплата» дивидендов зачастую выступает номинальным показателем.

Оптимизация денежных потоков достигается за счет эффективного управления. В международной практике существует несколько вариантов моделей управления наличностью. По модели оптимального размера заказа накладные расходы хранения наличности, т. е. процент по рыночным ценным бумагам, от которого отказывается хозяйствующий субъект, сопоставляется с постоянными расходами по переводу ценных бумаг в наличность и обратно. Однако в этом варианте наличные выплаты редко поддаются точному прогнозированию. В

1952 г. разработана модель Баумола, основанная на наличии у хозяйствующего субъекта или региона определенного уровня денежных средств, величина которых в процессе деятельности пополняется. Модель предполагает, что все поступающие средства от реализации товаров и услуг инвестируются в краткосрочные ценные бумаги, что в условиях рынка и инвестиционного риска практически неприемлемо.

Другая модель – стохастическая, Миллера-Ора. Суть ее заключается в установлении контрольных границ, таких что, когда объем наличности достигает верхней границы, совершается перевод наличных средств

в ценные бумаги, а когда он опускается к нижней границе, проводится обратная операция. Среди множества моделей эта модель наиболее проста. В качестве фактора невозможности применения этих моделей в условиях российской действительности необходимо выделить достаточно слабый уровень развития отечественного фондового рынка, который не позволяет использовать в полном объеме предложенные варианты. Тем не менее, в процессе трансформации экономической структуры использование указанных моделей для управления движением ресурсов на уровне региона может быть признано целесообразным.

Литература

1. Финансовые ресурсы отраслевой реструктуризации региональной экономики. // Транспортное дело России, 2008. – № 6.

2. Туфетулов А.М. Методологические подходы отраслевой реструктуризации региональной экономики. // В приложение к журналу Экономические Науки, 2005. – №4.

Ссылки:

1 Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций, Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 318 с.

Учет и анализ рисков инвестиционных проектов

Трошин Александр Сергеевич, к.э.н., доц. Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова

Установлены особенности инвестирования инновационной деятельности. Рассмотрена практика финансирования инновационных проектов в России и за рубежом. Ключевые слова: инвестиционный проект, неопределенность, риск, венчурные инвестиции, венчурные инвесторы.

THE ACCOUNT AND THE ANALYSIS OF RISKS OF INVESTMENT PROJECTS
Troshin A.S.

Features of investment of innovative activity are established. Practice of financing of innovative projects in Russia and abroad is considered. Keywords: the investment project, uncertainty, risk, venture investments, venture investors.

Инвестиционный проект инновационной направленности разрабатывается, базируясь на вполне определенных предположениях относительно капитальных и текущих затрат, операционной деятельности, сроков окупаемости проекта. Однако вне зависимости от этого будущее развитие событий, связанных с реализацией проекта, всегда неоднозначно. Это аксиома любой предпринимательской деятельности, а особенно инновационной. В этой связи практика инвестиционного проектирования инновационной деятельности рассматривает в числе прочих аспекты неопределенности и риска.

Под неопределенностью можно понимать состояние неоднозначности развития определенных событий в будущем, состоянии нашего незнания и невозможности точного предсказания основных величин и показателей развития деятельности предприятия и в том числе реализации инвестиционного проекта в инновации.

Неопределенность – это объективное явление, которое является средой любой предпринимательской деятельности. Полное исключение неопределенности, т. е. создание однозначных условий протекания бизнеса является сколь желаемым, столь же и невозможным. В то же время неопределенность нельзя трактовать как исключительно негативное явление, поскольку она способна создавать дополнительные возможности, в том числе позитивного характера.

В целом же явление неопределенности обычно оценивается со знаком “минус” в предпринимательской деятельности.

При оценке инвестиций в инновации в такой сфере как агропромышленный комплекс (АПК), наиболее существенными представляются следующие факторы неопределенности и риска:

- риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли (риск изменения законодательства, системы налогообложения, отмены льгот, введение государственного регулирования и т.п.);
- внешнеэкономические риски (возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытия границ и пр.);
- неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране или регионе;
- неполнота или неточность информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии;
- колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов и др.;
- неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий;
- неполнота и неточность информации о финансовом положении и деловой репутации партнеров и участников проекта (возможность неплатежей, банкротств, неисполнения договоров);
- технологические риски (пожар, затопление, производственная авария);
- финансовые риски (нехватка денежных средств, изменение процентных ставок, инфляция и т.п.).

Отдельно следует отметить, с одной стороны отсутствие возможности управления фактором неопределенности, с другой ее наличие в рамках процесса принятия адекватных управленческих решений.

Под риском понимается возможность возникновения негативных последствий для всех или отдельных участников проекта.

Риск можно отождествлять с возможностью потери предприятиями АПК части своих ресурсов, снижение планируемых денежных поступлений или появление дополнительных расходов в результате осуществления производственной и финансовой деятельности. Расчетные показатели эффективности инвестиционных проектов в АПК, с учетом факторов риска и неопределенности, считаются ожидаемыми. Является очевидным, что для всех участников инвестиционных проектов, снижение влияния такого фактора, как риск становится одной из базовых задач.

В условиях непостоянства внешней среды субъектам инвестиционной деятельности необходимо учитывать весь спектр факторов, влияние которых может носить негативный характер.

Мировой опыт инвестирования инновационной деятельности доказывает наличие успешных механизмов ее реализации. Практически всеми признается, что одним из успешных направлений инвестирования инноваций в АПК, является венчурный механизм.

Понятие «венчурные инвестиции» (от англ. venture – риск) означает рискованные инвестиции. Венчурный капитал представляет собой инвестиции в новые сферы деятельности, связанные с большим риском.

Венчурные инвесторы (физические лица и специализированные инвестиционные компании) вкладывают свои средства в расчете на получение значительной прибыли. Предварительно они с помощью экспертов детально анализируют как инвестиционный проект, так и деятельность предлагающей его компании, финансовое состояние, кредитную историю, качество менеджмента, специфику интеллектуальной собственности. Особое внимание уделяется степени инновационности проекта, которая во многом предопределяет потенциал быстрого роста компании.

Венчурные инвестиции осуществляются в форме приобре-

тения части акций венчурных предприятий, еще не котирующихся на биржах, а также предоставления ссуды или в других формах. Существуют механизмы венчурного финансирования, сочетающие различные виды капитала: акционерный, ссудный, предпринимательский. Однако в основном венчурный капитал имеет форму акционерного капитала.

К венчурным относят небольшие предприятия, деятельность которых связана с большой степенью риска продвижения их продукции на рынке. Это предприятия, разрабатывающие новые виды продуктов или услуг, которые еще не известны потребителю, но имеют большой рыночный потенциал.

Независимо от отраслевой принадлежности принято выделять следующие стадии венчурного финансирования:

Первый этап – зарождение венчура: финансируется преимущественно из средств основателей фирмы, их сбережений, личных займов и прочего, расходуемых на разработку изделий, идея производства которых и привела к созданию фирмы.

Второй этап – создание прототипа новшества (длится около года): начинается поддержка венчура профессиональным рисковым капиталом. Этому предшествует жесткий отбор представленных экспертным советом фирмы рискованного капитала бизнес-планов.

Заметим, что положительное решение о финансировании принимается обычно лишь в отношении 1-6% от поступивших предложений.

Третий этап развития венчура длится 4-6 лет (этап расширения производства). Задачей венчура является привлечение дополнительных средств для производственных нужд и организации сбытовой деятельности. При условии, что венчур становится прибыльным и имеет, с точки зрения экспертов достаточные перспективы

для роста, он выводится на открытый рынок ценных бумаг. При отсутствии положительных тенденций возможен другой путь развития венчура – его слияние с крупной корпорацией путем выкупа.

С момента принятия решения о выводе венчура на открытый рынок до начала этой операции идет так называемый этап «промежуточного» рискованного финансирования – кредитование венчура из банковских и небанковских источников с целью поддержки выхода на рынок первых эмиссий. Закрытие данного этапа включает поддержку на составление проекта эмиссии, передаваемого в комиссию по ценным бумагам; рекламную кампанию; соглашения с инвестиционными банками, непосредственно занимающимися размещением эмитируемых ценных бумаг.

Четвертый этап – выход на рынок первых эмиссий: предприятие - венчур меняет свой статус, результатом чего является открытая продажа акций.

Продаже подлежат акции, полученные в первом раунде учредительства, а также дополнительно выпускаемые. Цена эмиссии, устанавливаемая инвестиционными банками, должна превышать базовую цену первого этапа учредительства, с целью получения прибыли от акций.

Подключение инвестиционных банков к рискованному финансированию на стадии первоначального предложения начинается с подписания контракта о возмещении стартовой компании некоторых расходов по сделке и предоставлении части собранного при первоначальном предложении акций капитала комиссионных, составляющих обычно 6-12% от стоимости первоначального предложения акций. Кроме того, стартовые компании представляют инвестиционным банкам-андеррайтерам опцион на покупку акций по финансовой цене (курсу первоначального предложения). Реализация же

акций по более высокому рыночному курсу и позволяет инвестиционным банкам получать значительную прибыль.

Преимущества рискового капитала перед финансовыми институтами не только в высоком уровне мотивации инвестирования в нововведения, но и в предоставлении молодым компаниям консультационно – информационных услуг, а также в гибкости системы управления, быстродействии в принятии решений, низком уровне текущих издержек. Минимизация риска достигается за счет жесткого отбора проектов с одновременным поддержанием их оптимального количества, с целью извлечения максимальной прибыли.

Отдельно заметим, что в данной ситуации доминирующим фактором успешного достижения намеченных целей, является поддержка государства. В частности она может проявляться в рамках следующих направлений.

1. Инвестиции в инновационные компании.
2. Инвестиции в частные венчурные фонды.
3. Сочетание двух заявленных выше подходов.

Примером может быть созданный в США в 50 – е годы институт поддержки малого бизнеса SBA. Данный проект предусматривал совместное финансирование инноваций инвесторами и государством при условии, что инвестор будет выступать в роли «первой руки». В процессе исторического развития было установлено, что доминирующим фактором является инвестирование, в виде финансовых ресурсов, а инвестирование в виде накопленного опыта и знаний, с чем трудно не согласиться. Данное обстоятельство по мнению многих ученых и специалистов и предопределило зарождение венчурных фондов.

Можно отметить программу SBIR действующую в США в настоящее время, которая основана на государственной под-

держки малого технологического бизнеса. В Китае, к примеру государственное финансирование предполагает участие в инновационных проектах с долей около 90%. В Финляндии достаточно успешно действует программа SITRA предусматривающая, как прямое финансирование инновационных проектов, так и финансирование через региональные фонды поддержки высокотехнологических предприятий. Программа заключается в обмене инвестициями в диапазоне 200 тыс. евро – 2 млн. евро на 15 – 40% акций инновационной компании. В Израиле подобная программа носила название Yozma и предусматривала использование выделенных государством средств для капитализации десяти частных венчурных фондов. Программа действовала по схеме 12 млн. долл. (собственные средства) плюс 8 млн. долл. (государственные).

Результаты реализации рассматриваемых программ и проектов доказали действенность венчурного механизма финансирования инноваций через венчурные фонды. Данное обстоятельство объясняется более высокой степенью вероятности целевого расходования выделяемых средств, а соответственно и их экономической эффективности.

Предпосылки возникновения венчурной деятельности в России появились в 90 - е годы. На данном этапе в условиях консервации технологического сектора речь шла в первую очередь о сохранении научно-технического потенциала страны. В этих условиях появились Российский фонд фундаментальных исследований (6% средств федерального бюджета на науку) и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, который также называют по имени его руководителя - «фондом Бортника» (1,5% от федерального бюджета на науку). Данные институты являются действующими и в настоящее

время, причем их деятельность оценивается многими экспертами, как достаточно результативная.

В 2006 году получили свое развитие многие из реализуемых по настоящее время многолетние федеральные целевые программы, четыре из которых имеют непосредственное отношение к развитию инновационной экономики с уровнем бюджетного финансирования более чем в 260 млрд. руб. К данному периоду времени относится и создание Российской венчурной компании (РВК) с уставным капиталом более 28 млрд. руб. Отдельно следует отметить государственную корпорацию «Роснотех», с бюджетом 130 млрд. руб. и плановым его увеличением к 2015 году до 318 млрд. руб. «Роснотех» и РВК в большинстве своих проектов применяют модель государственно - частного партнерства.

Данная модель, обладающая отраслевой универсализацией является наиболее оптимальной, в существующих условиях, поскольку обеспечивает, с одной стороны – снижение уровня риска, за счет государственных гарантий инвестиций, с другой – позволяет государству реализовывать параллельно несколько инновационных проектов, путем привлечения экономически заинтересованных партнеров.

Литература

1. Деева А.И. Инвестиции: Учеб. пособие. – М.: Изд-во Экзамен, 2004
2. Игошин Н.В. Инвестиции. – М.: ЮНИТИ, 2005
3. Ложникова А.В. Инвестиционные механизмы в реальной экономике. –М.: МЗ–Пресс, 2001
4. Максимова В.Ф. Инвестиции: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2009
5. Серов В.М. Инвестиционный менеджмент. –М.: Инфра-М, 2000

Анализ статистических данных по налогообложению добавленной стоимости в субъектах Северо-Кавказского федерального округа

Камалетдинов Анвар Шагизович, Ксенофонтов Андрей Александрович
НОУ «ИНЭП» Институт экономики и предпринимательства,

На основе относительного показателя интенсивности проводится сравнение субъектов Северо-Кавказского федерального округа по налоговой нагрузке добавленной стоимости, рассматривается распределение добавленной стоимости по видам экономической деятельности. Оценивается вклад вида экономической деятельности в добавленную стоимость, созданную в Северо-Кавказском федеральном округе в 2008 году. Предлагаются интегральные показатели оценки неравномерности распределения налоговых доходов в субъектах СКФО – аналоги коэффициентов Лоренца и Джини.
Ключевые слова: статистические данные, налог, добавленная стоимость, виды экономической деятельности, занятое население, интенсивность налогообложения, неравномерность налогообложения.

The analysis of the statistical data of the value-added tax in subjects of Severo-Kavkazsky federal district Kamaletdinov A.Sh., Ksenofontov A.A.

On the basis of a relative intensity indicator is spending comparison of the subjects of Severo-Kavkazsky federal district by tax loading of the value-added tax. It is considered distribution of the added cost by economic activities kinds. It is estimated contribution of an economic activities kind in the added cost created in Severo-Kavkazsky federal district in 2008.
Keywords: statistical data, taxation, value-added tax, economic activities kind, the occupied population, intensity of the taxation.

Целью данной работы является анализ интенсивности налогообложения добавленной стоимости и сравнение структур налоговых доходов и занятого населения в субъектах Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) в 2008 году. В расчетах использовались статистические данные, представленные Федеральной Налоговой Службой (ФНС) РФ [1] и Федеральной Службой Государственной Статистики [2].

За основу исследования в данной работе был взят налог на добавленную стоимость (НДС), являющийся одним из наиболее эффективно собираемых налогов. Взимание НДС осуществляется в соответствии с Главой 21 Налогового Кодекса РФ, который определяет этот налог, как федеральный. Этот налог успешно применяется во многих развитых странах мира, таких как Франция, Германия, Испания. Широкое распространение НДС связано с принятием его за основу косвенного налогообложения для стран ЕЭС в шестидесятые годы прошлого века.

Напомним, что в состав СКФО входят следующие субъекты (очередность субъектов в списке совпадает с очередностью, представленной в [2]): Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Ставропольский край.

Введем следующий относительный показатель интенсивности? величину собранного НДС, отнесенную к общей численности населения субъекта федерального округа. Назовем вводимый показатель, относительным показателем интенсивности налогообложения добавленной стоимости. Проведем ранжирование субъектов СКФО по величине этого показателя в порядке убывания (табл. 1).

Из табл. 1 видно, что наибольшее значение этот показатель имеет в Ставропольском крае (3163 рубля на одного человека), а наименьшее – в Республике Ингушетия (222 рубля). Видим, что интенсивность налогообложения населения в этих субъектах по НДС, различается более чем в 14 раз. Среднее значение этого показателя в СКФО в 2008 составило 965 рублей. Расслоение субъектов по налоговой нагрузке населения будет еще более показательным, если отнести собираемый НДС к численности занятого населения.

Рассмотрим относительный показатель интенсивности, определяемый как величина НДС, отнесенная к численности занятого населения субъекта федерального округа. Далее в статье под относительным показателем интенсивности налогообложения добавленной стоимости (ОПИНдс) будем понимать именно этот показатель. Поскольку в СКФО входят семь субъектов, то имеем соответствующее количество относительных показателей ОПИНдс_i, где нижний индекс *i* соответствует номеру субъекта в приведенном списке. Выбор этого показателя представляется закономерным, поскольку, именно, занятое население создает добавленную стоимость и несет соответствующее налоговое бремя.

Доля занятого населения в общей численности населения в субъектах СКФО варьирует в достаточно широком интервале от

Таблица 1

Ранжирование субъектов СКФО по величине относительного показателя интенсивности налогообложения добавленной стоимости

№	Субъект федерального округа	НДС на душу общего населения, руб.
1	Ставропольский край	3163
2	Чеченская Республика	1038
3	Республика Северная Осетия - Алания	805
4	Республика Дагестан	523
5	Кабардино-Балкарская Республика	519
6	Карачаево-Черкесская Республика	486
7	Республика Ингушетия	222

Таблица 2

Рейтинг субъекта в СКФО по величине НДС на душу занятого населения

№	Субъект федерального округа	НДС на душу занятого населения (ОПИНдс _і), руб.
1	Ставропольский край	7026
2	Чеченская Республика	5407
3	Республика Северная Осетия - Алания	1909
4	Республика Ингушетия	1702
5	Республика Дагестан	1508
6	Кабардино-Балкарская Республика	1487
7	Карачаево-Черкесская Республика	1245

13% (Республика Ингушетия) до 45% (Ставропольский край). Поэтому при новом ранжировании субъектов, распределение их мест в округе несколько изменится Коэффициент корреляции между рангами субъектов по величинам НДС на душу населения и НДС на душу занятого населения приблизительно равен 0,82. Далее для определения рейтинга субъекта в рамках федерального округа будем использовать величину НДС на душу занятого населения (табл. 2).

В Ставропольском крае каждый занятый в экономике человек приносит в бюджет страны 7026 рублей – это наибольшее значение показателя в СКФО. Среднее значение показателя интенсивности НДС в СКФО в 2008 году равнялось 2898 рублей. Минимальное значение показателя интенсивности НДС наблюдалось в Карачаево-Черкесской республике (1245 рублей). В двух субъектах СКФО (Ставропольский край и Чеченская республика) интенсивность налогообложения добавленной стоимости выше средней по округу, а в остальных

пяти – ниже. Для сравнения, среднее значение показателя интенсивности НДС в Приволжском федеральном округе в 2008 году составило 10137, наибольшее – 23181 (Самарская область) и наименьшее – 2155 (Оренбургская область) [3].

По величине НДС можно судить о добавленной стоимости, создаваемой при производстве товаров (работ, услуг), а значит об экономической активности того или иного субъекта РФ. Для того чтобы выяснить, как образуется добавленная стоимость в разных субъектах, рассмотрим структуру НДС по видам экономической деятельности. Это поможет в какой-то степени оценить уровень и экономическую направленность развития субъектов в федеральном округе.

Выделим следующие основные виды экономической деятельности (ВЭД) субъектов РФ (из отчетности Федеральной Налоговой Службы о поступлении налоговых платежей в бюджетную систему РФ форма № 1–НОМ): сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыбо-

ловство, рыбоводство; добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и т.д.; гостиницы и рестораны; транспорт и связь; финансовая деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг; остальные виды экономической деятельности; суммы налогов и сборов, не распределенные по кодам ОКВЭД; деятельность физических лиц, не относящихся к индивидуальным предпринимателям и не имеющих код ОКВЭД.

Введем новый относительный показатель интенсивности ? величина НДС, собранная в субъекте по какому-либо виду экономической деятельности, деленная на численность занятого населения субъекта федерального округа. Назовем этот показатель, как относительный показатель интенсивности налогообложения добавленной стоимости по ВЭД. Тогда для каждого субъекта будем иметь восемнадцать таких показателей (по числу ВЭД) ? ОПИНдс_{іj}, где индекс і принимает значения от 1 до 7, а индекс j соответствует виду экономической деятельности. При этом для каждого субъекта должно выполняться следующее равенство:

$$ОПИНдс_i = \sum_{j=1}^{18} ОПИНдс_{ij} .$$

Используем введенный показатель ОПИНдс_{іj} для сравнения между собой двух субъектов Северо-Кавказского федерального округа: Ставропольского края, в котором интенсивность налогообложения добавленной стоимости наибольшая

в округе и Карачаево-Черкесскую Республику, где этот показатель является наименьшим (табл. 2).

В табл. 3 приведены значения НДС на душу занятого населения по видам экономической деятельности в этих субъектах и средние значения показателей ОПИНдс_с для Северо-Кавказского федерального округа в целом. Сравнение субъектов показывает, что практически во всех видах экономической деятельности, интенсивность налогообложения в Ставропольском крае значительно превосходит этот показатель в Карачаево-Черкесской Республике.

Отметим, что в некоторых субъектах СКФО средняя интенсивность налогообложения добавленной стоимости, созданной в сельском и лесном хозяйстве, охоте является отрицательной величиной (Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Ставропольский край). Для остальных субъектов значения этого показателя являются положительными, но не значительными по своему вкладу в суммарную величину.

Проведем сравнение интенсивности налогообложения добавленной стоимости, по видам экономической деятельности, двух субъектов СКФО с наибольшей налоговой нагрузкой на душу занятого населения (Ставропольский край и Чеченская Республика). На рисунке 1 представлены значения ОПИНдс для этих субъектов в различных видах экономической деятельности (нумерация ВЭД представлена выше).

Не трудно заметить, что в Чеченской республике интенсивность налогообложения НДС выше, чем в Ставропольском крае в таких видах экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых и строительство. В остальных видах экономической деятельности Ставропольский край превосходит Чеченскую Республику (с точки зрения интенсивности налогообложения добав-

Таблица 3

Сравнение НДС на душу занятого населения в двух субъектах Северо-Кавказского федерального округа по видам экономической деятельности в 2008 году

Наименование ВЭД	НДС на душу занятого населения, руб.		
	Ставропольский край	Карачаево-Черкесская Республика	Среднее значение по СКФО
1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-207	-1153	-191
2. Рыболовство, рыбоводство	2	0	1
3. Добыча полезных ископаемых	297	163	382
4. Обрабатывающие производства	1231	813	525
5. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1697	239	408
6. Строительство	1118	388	737
7. Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	903	325	317
8. Гостиницы и рестораны	17	7	8
9. Транспорт и связь	945	76	272
10. Финансовая деятельность	20	3	8
11. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	782	246	248
12. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	20	36	23
13. Образование	17	1	7
14. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	70	15	16
15. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	92	86	53
16. Остальные виды экономической деятельности	0	0	-3
17. Суммы налогов и сборов, не распределенные по кодам ОКВЭД	22	0	87
18. Деятельность физических лиц, не относящихся к индивидуальным предпринимателям и не имеющих код ОКВЭД	0	0	0
Сумма	7026	1245	2898

ленной стоимости, а значит и позиции экономической активности населения).

Если рассматривать такой важнейший вид экономической деятельности, как обрабатывающие производства, то каждый занятый человек в экономике Ставропольского края создает добавленную стоимость в 14 раз больше, чем его визави в Чеченской Республике.

Интенсивность налогообложения добавленной стоимости при производстве и распределе-

нии электроэнергии, газа и воды в Ставропольском крае выше аналогичного показателя в Чеченской Республике в 325 раз.

Значительное преимущество Ставропольский край имеет и за счет такого вида экономической деятельности, как транспорт и связь, причем в основном за счет добавленной стоимости, создаваемой при транспортировании по трубопроводам.

Отметим, что в большинстве субъектов федерального окру-

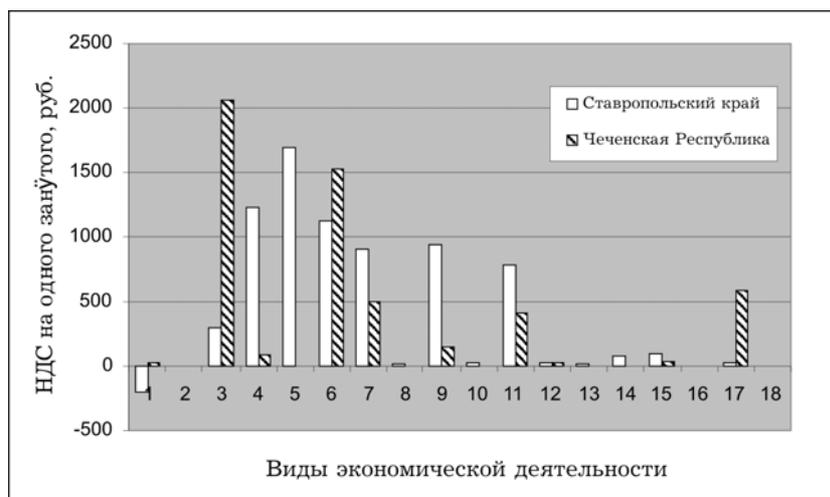


Рис.1. Распределение НДС на душу занятого населения по видам экономической деятельности в 2008 году в Ставропольском крае и Чеченской Республике.

Таблица 4
Структура налоговых доходов по НДС и численности занятого населения по субъектам СКФО в 2008 г.

№	Субъект федерального округа	Налоговые доходы, тыс. руб.	Доля доходов дд	Занятое население, тыс. чел.	Доля занятого населения дзн
1	Республика Дагестан	1419424	0,112	941,4	0,291
2	Республика Ингушетия	112827	0,009	66,3	0,020
3	Кабардино-Балкарская Республика	462836	0,037	311,2	0,097
4	Карачаево-Черкесская Республика	207369	0,016	166,5	0,051
5	Республика Северная Осетия - Алания	565053	0,045	296	0,091
6	Чеченская Республика	1286381	0,102	237,9	0,073
7	Ставропольский край	8563570	0,679	1218,8	0,377

га, через которые проходит сеть трубопроводов, добавленная стоимость по виду деятельности транспорт и связь создается именно за счет транспортирования энергоносителей по трубопроводам. Например, доля добавленной стоимости, создаваемой в железнодорожном, водном и воздушном транспорте в Ставропольском крае составляет чуть более 2%, в сфере связи – 2%, тогда как при транспортировании энергоносителей по трубопроводам – 72%.

В Чеченской Республике эти показатели соответственно равны минус 38% (38% НДС, собранного по данному виду экономической деятельности государство должно возмес-

тить республике), 28% и 68%.

Определение вклада различных видов экономической деятельности в величину добавленной стоимости, созданной в целом по СКФО в 2008 году, осуществлялось на основании расчетов доли НДС для каждого вида экономической деятельности в общей сумме налога. Расчеты показали, что наибольший вклад в добавленную стоимость, созданную в СКФО, внесли следующие виды деятельности:

- строительство – 24%,
- обрабатывающие производства – 17%,
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 13%,
- добыча полезных ископаемых – 12%,

- торговля – 10%,
- транспорт и связь – 9%,
- операции с недвижимым имуществом – 8%.

Доля остальных видов экономической деятельности составляет всего 7%.

Проведем сравнение субъектов СКФО по следующим структурным показателям: собранному НДС и численности занятого населения. В таблице 4 представлены данные о налоговых доходах по НДС и численности занятого населения, а также доли субъектов в налоговом доходе по НДС и численности занятого населения федерального округа.

Сопоставление абсолютных величин налоговых доходов и численности населения не раскрывает различия в налогообложении по субъектам СКФО.

Для выявления структуры налогообложения вычислим отношение доли налоговых доходов дд к доле занятого населения дзн субъекта. При равномерном распределении налогообложения по субъектам, доли дд и дзн должны совпадать, и значит их отношение в этом случае равно единице. Поэтому отличие фактического отношения долей от единицы будет указывать на отклонение распределения налоговых доходов субъектов от равномерного распределения. Если отношение долей превышает единицу, то значит доля налоговых доходов субъекта больше его доли в занятом населении, а это говорит о том, что вклад этого субъекта в налоговый доход по НДС всего федерального округа выше равномерного. Если же это отношение меньше единицы, то вклад субъекта ниже равномерного.

На рис. 2 представлено распределение отношения долей дд и дзн по субъектам СКФО в 2008 г. (фактическое распределение). Здесь же показана окружность с единичным радиусом, отражающая равномерное распределение налоговых доходов.

Только в двух субъектах СКФО: в Ставропольском крае

и Чеченской республике отношение долей больше единицы, в остальных субъектах округа меньше единицы. Отметим, что самое низкое значение отношения долей среди субъектов СКФО, равное 0,37 наблюдается в Кабардино-Балкарской Республике, а самое высокое 1,78 – в Ставропольском крае.

Попытаемся определить степень неравномерности налогообложения в субъектах СКФО. В качестве показателя неравномерности распределения налоговых доходов по НДС в субъектах СКФО можно использовать коэффициент Лоренца K_L . Для определения этого коэффициента используется следующая формула [3]:

$$K_L = \frac{\sum_j |d_{dj} - d_{zj}|}{2},$$

где суммирование производится по всем субъектам, входящим в СКФО. Значение коэффициента Лоренца получилось равным $K_L = 0,32$. Напомним, что возможные значения коэффициента Лоренца находятся в пределах от 0 до 1. В нашем случае, $K_L = 0$, означает, что фактическое распределение налоговых поступлений совпадает с равномерным, а из равенства $K_L = 1$ следует, что доля налоговых поступлений одного субъекта равна единице. Полученное значение коэффициента Лоренца говорит о том, что распределения налоговых доходов по НДС в субъектах СКФО существенно отличается от равномерного распределения.

По нарастающей доле занятого населения и налоговых доходов субъектов ПФО построим диаграмму Лоренца, представленную на рис. 3.

В этой диаграмме по оси абсцисс откладывается накопленная доля занятого населения d_{zj} , а по оси ординат – накопленная доля налоговых доходов по НДС d_{dj} в СКФО (предварительно все субъекты ПФО были ранжированы по доле налогового дохода в порядке возрастания). На рисунке эта диаграм-

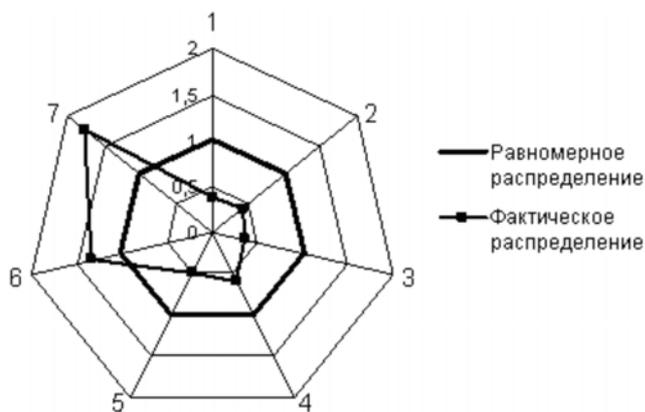


Рис. 2. Распределение отношения доли налоговых доходов по НДС к доле занятого населения d_{zj} по субъектам СКФО (нумерация субъектов приведена в табл. 4).

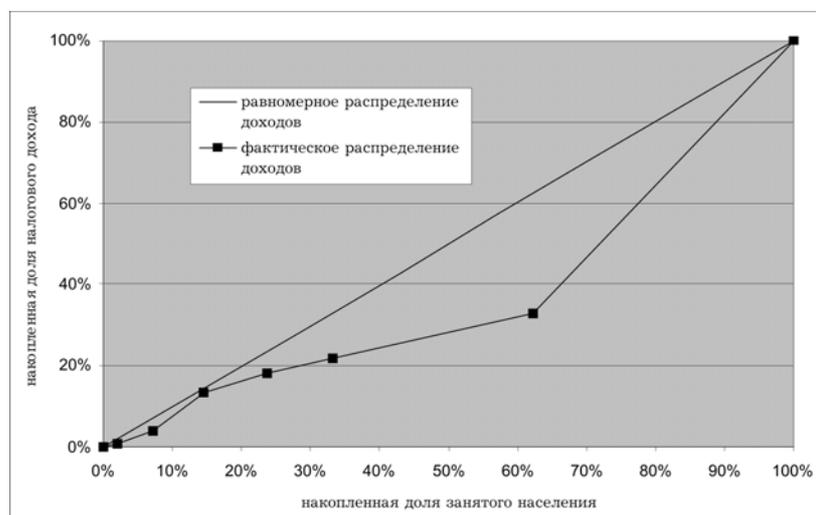


Рис. 3. Диаграмма Лоренца для налоговых доходов по НДС субъектов СКФО в 2008 году.

ма обозначена, как фактическое распределение налоговых доходов субъектов ПФО. Прямая линия отражает равномерное распределение налоговых доходов. Неравномерность налоговых доходов будет тем, значительней, чем больше ломаная отклоняется от прямой линии. На основании диаграммы Лоренца можно вычислить интегральный показатель неравномерности налогообложения добавленной стоимости в субъектах СКФО, который называется коэффициент Джини K_G .

Для этого аппроксимируем фактическую ломаную линию с помощью полинома третьей степени $2,478x^3 - 2,809x^2 + 1,350x - 0,016$ (коэффициент детерминации равен 0,998) и

приблизительно найдем площадь фигуры, ограниченной прямой и ломаной линиями (погрешность будет небольшой). Затем определим отношение найденной площади к площади прямоугольного треугольника с единичным катетом, т.е. к 0,5. Это отношение и равняется значению коэффициента Джини. В нашем случае коэффициент Джини равен $K_G = 0,34$. Видим, что полученное значение коэффициента Джини указывает на то, что распределение налоговых доходов по НДС в СКФО в 2008 году отличается от равномерного.

Отметим, что полученные значения коэффициентов Лоренца и Джини для СКФО близки друг к другу. Это косвенно

подтверждает правильность вывода относительно фактического распределения налоговых доходов. Проведенные расчеты для других федеральных округов и доходам по другим видам налогов показывают, что значения коэффициента Джини всегда несколько больше, чем коэффициента Лоренца.

Предлагаемые в работе показатели интенсивности налогообложения добавленной стоимости позволяют проводить ранжирование субъектов РФ в соответствии с экономической активностью их населения, выявлять структуру добавленной

стоимости по видам экономической деятельности, оценивая тем самым экономическую эффективность различных отраслей экономики. Использование этих показателей помогает понять природу создаваемой добавленной стоимости в каждом субъекте, федеральном округе, виде экономической деятельности. Также вышеописанные показатели помогают оценить степень неравномерности распределения налоговых доходов субъектов СКФО по НДС.

Литература

1. Сайт Федеральной налоговой службы www.nalog.ru.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009. Статистический сборник. М., Росстат, 2009, 990 с.
3. Камалетдинов А.Ш., Ксенофонтов А.А. Сравнение эффективности налогообложения добавленной стоимости по видам экономической деятельности (на примере субъектов ПФО), Научно-практический межотраслевой журнал «Интеграл», 2010, №3, 103, 47-49.
4. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики, М., Финансы и статистика, 2002, 480 с.

Инвестиционный капитал и инвестиционный потенциал предприятия

Ревуцкий Леопольд Давыдович, к.т.н., с.н.т., независимый консультант по вопросам управленческого аудита, оценки производственного потенциала, уровня экономического развития и стоимости предприятий
e-mail: rev_ld@mail.ru

Рассмотрены вопросы формирования инвестиционного капитала и инвестиционного потенциала предприятий из внутренних (собственных) и внешних источников инвестиционных ресурсов для осуществления высокоэффективных модернизационных и инноватизационных инвестиционных проектов. При этом под инвестициями понимаются вложения капитала в объекты экономической деятельности (в частности, в предприятия) с целью его увеличения (наращивания) в будущем при положительном производственном и социальном эффекте многолетнего хозяйственного оборота этого капитала. Ключевые слова: предприятие, инвестиционный капитал, инвестиционный потенциал, залог, стоимость хозяйственного объекта, ликвидность.

INVESTMENT CAPITAL AND INVESTMENT POTENTIAL OF THE BUSINESS
Revutsky L.D.

The questions of the formation of investment capital and investment potential of companies from the internal (intrinsic) and external sources of investment resources for the implementation of high-leniya modernization and innovatization investment projects.

Thus under investment refers to capital investments in the bulk of JECTS economic activity (particularly in the enterprise). The aim of its increase (grow) in the future with positive industrial and social effect of long-term economy turnover of capital. Keywords: enterprise, investment capital, investment potential, collateral value of household objects and liquidity.

Задача определения инвестиционного капитала (инвестиционных ресурсов, инвестиционных средств) и инвестиционного потенциала предприятия обычно возникает в том случае, когда появляется и прорабатывается идея необходимости и целесообразности расширения, реконструкции и/или технического перевооружения (модернизации и инноватизации) такого объекта и готовится всестороннее технико-экономическое, финансовое и социальное обоснование актуальности, а также производится числовая оценка ожидаемой результативности, эффективности и рентабельности осуществления предполагаемого инвестиционного проекта.

Инвестиционный капитал предприятия бывает собственным, заёмным и совокупным, т.е. суммой двух предыдущих элементов. В представлении автора этой статьи совокупный инвестиционный капитал предприятия характеризует его инвестиционный потенциал при фактическом уровне использования имеющихся у него производственных, производительных и сбытовых возможностей. Единицами измерения инвестиционного капитала и инвестиционного потенциала предприятия и их элементов являются тыс. руб. или тыс. условных денежных единиц (у.д.е.).

Величину инвестиционного потенциала предприятия строго определить нельзя, она является индикативным показателем, так как входящий в него заёмный инвестиционный капитал, в силу множества объективных и субъективных обстоятельств, не поддаётся сколько-нибудь точной однозначной оценке и может изменяться в весьма широких пределах.

Различают внутренние и внешние источники инвестиционных ресурсов (инвестиционного капитала и инвестиционного потенциала) предприятия.

Очевидных (традиционных) внутренних источников этих ресурсов - источников собственного инвестиционного капитала у любого предприятия всего два: накопленные амортизационные отчисления и накопленная нераспределённая чистая прибыль, устанавливаемые на момент расчёта величины этого капитала.

Сумма накопленных амортизационных отчислений и нераспределённой чистой прибыли фиксируется с момента перехода предприятия в собственность его последнего владельца, если в истории этого бизнес-объекта наблюдались переходы от одного собственника к другому (от одних собственников к другим). При этом обязательно учитываются исторически выверенные бухгалтерско-экономические факты расходов части начисленных амортизационных средств по своему прямому назначению (текущий и капитальный ремонт, а также частичная реновация производственных основных фондов предприятия), и суммы ежегодно распределяемой чистой прибыли, полученной в рассматриваемые годы в результате хозяйственной деятельности этого предприятия.

Таким образом, для определения фактической суммы накопленных и оставшихся на бухгалтерском учёте амортизационных отчислений на предприятии за рассматриваемый период календарного времени (срок эксплуатации предприятия последним владельцем) - Ано используется нижеприведённое выражение:

$$\text{Ано} = \text{Анп} - \text{Апн} - \text{Абп}, (1)$$

где Анп - общая сумма амортизационных начислений на предприятии за рассматриваемый период календарного времени;

Апн - сумма амортизационных начислений, использованных на предприятии по своему прямому назначению в рассматриваемый период календарного времени;

Абп - часть свободных амортизационных средств предприятия, переданная в долг партнёру (партнёрам) по бизнесу и другим дружественным предприятиям либо организациям по их просьбе с гарантиями возврата этого займа по первому требованию займодателя, если такие события имели место.

Фактическая сумма накопленной нераспределённой чистой прибыли предприятия за рассматриваемый период календарного времени - Пчн определяется по следующей разнице:

$$\text{Пчн} = \text{Поч} - \text{Прч}, (2)$$

где Поч - общая сумма нераспределённой и распределённой чистой прибыли предприятия за рассматриваемый период календарного времени;

Прч - сумма распределённой чистой прибыли предприятия за рассматриваемый период календарного времени.

На основании приведенных выше соображений собственный инвестиционный капитал предприятия, скопившийся на традиционных внутренних источниках инвестиционных ресурсов к моменту оценки его величины, - Икс представляет собой сумму:

$$\text{Икс} = \text{Ано} + \text{Пнч} + \text{Абп}. (3)$$

В этом выражении принимается на веру аксиома, что при необходимости (в частности, для инвестиционных целей) все имеющиеся долги рассматриваемому предприятию должны быть и будут в кратчайшие сроки возвращены.

В последние годы довольно часто неосвоенные амортизационные отчисления руководство предприятий использует на пополнение оборотных средств. С позиций образцо-

вой учётной политики предприятия такая практика вряд ли правомерна. Однако, если возможен обратный процесс компенсации суммы накопленных амортизационных начислений предприятия, истраченных в разное время не по назначению, из средств его производственного оборотного фонда, тогда такое положение можно признать вполне допустимым.

Кроме упомянутых выше традиционных внутренних источников инвестиционных ресурсов предприятия, по мере надобности, для наращивания его инвестиционного капитала могут быть рассмотрены и использованы другие возможные собственные источники таких ресурсов:

- выручка от продажи ценных бумаг посторонних компаний, фирм, предприятий и организаций - Вцб, находящихся в собственности рассматриваемого предприятия, если эти ценные бумаги у него есть;

- выручка от сдачи в аренду свободных (неиспользуемых в настоящее время) площадей производственного, складского и административно-хозяйственного назначения, а также части земельного участка предприятия - Вап, если такие возможности имеются;

- выручка от продажи непрофильных и излишних профильных активов предприятия - Вна, если таковые существуют;

- первоначальная либо дополнительная эмиссия ценных бумаг предприятия - Эцб, размещение и продажа их на фондовых биржах;

С учетом этих возможностей, формула для определения общей величины собственного инвестиционного капитала предприятия - Иксо приобретает вид:

$$\text{Иксо} = \text{Ано} + \text{Пнч} + \text{Абп} + \text{Вцб} + \text{Вап} + \text{Вна} + \text{Эцб}. (4)$$

Само собой разумеется, что входящие в формулу (4) элементы Впб, Вап, Вна и Эцб подставляются в неё в виде, очищенном от положенных налогов и сборов.

Все элементы формулы (4), начиная с четвертого, принадлежат не только собственному инвестиционному капиталу предприятия, но и его инвестиционному потенциалу.

Если предприятие входит в состав корпорации (консорциума, конгломерата, других форм объединения предприятий) специальным решением учредителей и Совета директоров этой компании дополнительный инвестиционный капитал может быть выделен для него из корпоративного «общего котла» свободных денежных средств.

Помимо того, в отдельных конкретных случаях, одним из внутренних источников инвестиционных ресурсов предприятия может служить часть распределённой чистой прибыли, направленная на пополнение его инвестиционного капитала в виде части дивидендов, выделяемых на эти цели учредителями - держателями наиболее крупных пакетов обыкновенных и привилегированных акций этого предприятия. Всё зависит от степени инвестиционной привлекательности, ожидаемой социально-экономической эффективности рассматриваемого проекта.

Когда для реализации намеченного инвестиционного проекта модернизации и инноватизации предприятия собственных (внутренних) инвестиционных ресурсов не хватает, прибегают к поиску внешних источников этих ресурсов. Основные формы привлечения предприятием требующихся для инвестиций сумм денежных средств со стороны:

- взятие соответствующего по размерам кредита в государственных либо коммерческих банках под залог имеющегося у предприятия имущества;

- получение аналогичного кредита в тех же банках под гарантии правительства страны и государства, т.е. без залога собственности предприятия;

- получение такого же кредита в тех же банках под поручи-

тельство платёжеспособных, состоятельных юридических или частных лиц также без залога своего имущества;

- взятие денежных средств в долг у деловых партнёров и других, находящихся в контакте предприятий и организаций (в частности, у крупных финансово обеспеченных клиентов) под гарантии возврата заимствованных сумм по первому требованию займодателя;

- изыскание и реализация возможностей целевого финансирования намечаемого обстоятельно обоснованного инвестиционного проекта модернизации и инноватизации рассматриваемого предприятия - Фцп через государственные или частные корпорации, венчурные фонды, фонды развития и внедрения инноваций и т.д.;

- варианты государственно-частного партнёрства в выделении требующихся рассматриваемому предприятию недостающих инвестиционных ресурсов - Ирп.

Общие формулы для определения совокупного инвестиционного капитала предприятия - Сикп имеют следующий вид:

Сикп = Иксо + Ксз + Зсп
или

Сикп = Иксо + Кбз + Зсп
или (5)

Сикп = Иксо + Фцп
или

Сикп = Иксо + Ирп,

где Ксз и Кбз - банковские кредиты рассматриваемому предприятию соответственно с залогом и без залога всего или части его имущества;

Зсп - денежные средства, взятые рассматриваемым предприятием в долг у деловых партнёров или у других так или иначе связанных с ним предприятий и организаций под гарантии возврата взятых долгов по первому требованию.

Существуют и иные способы привлечения предприятием инвестиционных ресурсов из внешних источников. Например, запрашивание и получение у некоторых своих клиентов авансов в качестве частичной

предоплаты будущих поставок продукции, выполнения работ и/или оказания услуг в ближайшем будущем. Значительное увеличение инвестиционного капитала и инвестиционного потенциала предприятия может быть достигнуто выпуском, размещением и продажей на фондовом рынке соответствующих по размерам пакетов его привилегированных акций.

Правовые и финансово-экономические отношения между предприятиями-залогодателями и банками-залогодержателями основательно рассмотрены в публикации [1]. В этой же книге подробно изложены методы определения залоговой стоимости объектов залога.

Размеры кредита, запрашиваемого предприятием у банка под залог, безусловно зависят от справедливой рыночной стоимости закладываемого имущества и степени его ликвидности. Чем дороже стоит объект залога и чем выше его ликвидность, тем больший по размерам банковский кредит можно получить.

Обычно объектами залога для получения предприятием относительно небольших банковских кредитов являются его машины, оборудование, транспортные средства и самоходные механизмы. Для получения более крупных кредитов предприятия могут закладывать в первую очередь складские и офисные здания, другие объекты собственной недвижимости, а также свои земельные участки с улучшениями и обременениями, если они принадлежат им на правах собственности.

Величину залоговой стоимости объекта залога - Сз, как правило, определяют соответствующим произведением двух стоимостеобразующих показателей:

$$Сз = Ср \times Кзд, (6)$$

где Ср - справедливая рыночная стоимость закладываемого предприятия имуществом, тыс у.д.е.;

Кзд - залоговый дисконт, показывающий, насколько бу-

дут различаться значения стоимостей закладываемого имущества Ср на момент её оценки и залоговой стоимости Сз, устанавливаемой банком для конкретной кредитной сделки.

Залоговый дисконт Кзд определяют по соотношению [1]:

$$Кзд = 1 - Сз / Ср. (7)$$

Диапазон разброса значений Кзд, судя по упомянутой книге - 20 - 60%.

В случаях, когда в качестве объекта залога используют само предприятие с земельным участком или без него, величину показателя его справедливой рыночной стоимости Ср предлагается определять нормативно-доходным (ресурсным) методом по уточнённой формуле, приведенной в статье [2], скорректированной с учётом условий конкретного договора такого залога.

В начале статьи приведено понятие инвестиционного потенциала предприятия при фактически достигнутом уровне его производственного и коммерческого использования и развития. Гораздо больший интерес для владельцев, топ-менеджмента и инвестиционно-финансовых аналитиков предприятия представляет оценка его инвестиционного потенциала при нормативно полной производственной загрузке имеющихся мощностей по выпуску как профилирующей, так и побочной (сопутствующей) продукции, а также по выполнению соответствующих объёмов работ и оказанию предусмотренных услуг. Методы определения производственного и производительного потенциала предприятия самым подробным образом представлены в монографии [3]. Нормативные суммы накапливаемых амортизационных отчислений - Анн и накапливаемой нераспределённой чистой прибыли - Пон на предприятии определяют соответственно по формулам (1) и (2), в которых вместо показателей Анп и Поч подставляют показатели Анн и Пон. При этом показатели общей норматив-

ной суммы амортизационных отчислений и общей нормативной суммы чистой прибыли предприятия за рассматриваемый период календарного времени рассчитывают по соответствующим показателям его производительного потенциала. Как правило, значения показателей Анн и Пон практически всегда будут намного превышать значения показателей Анп и Поч, т.е. инвестиционный потенциал предприятия при нормативно полном использовании его производственного, производительного и сбытового (коммерческого) потенциала, всегда будет выше инвестиционного потенциала этого бизнес-объекта, подсчитанного для фактического уровня его производственной и коммерческой загрузки.

Если расчётная либо сметная стоимость инвестиционного проекта модернизации и инноватизации того или иного предприятия существенно превышает его инвестиционный потенциал, то собственникам и высшему руководству этого хозяйственного объекта, как правило, приходится принимать одно - наиболее эффективное и благоразумное управленческое решение из трёх возможных в таких случаях:

- отложить осуществление рассматриваемого инвестиционного проекта до лучших времён, когда ожидается возможность изыскания требующихся финансовых ресурсов;

- реализовать только наиболее экономически эффективные автономные части (этапы) разработанного инвестиционного проекта, если он поддаётся соответствующему расчленению и учитывая общую сумму сформиро-

ванного на предприятии инвестиционного капитала;

- раз и навсегда отказаться от внедрения этого инвестиционного проекта как непосильного в финансовом отношении.

Стратегия и тактика хозяйственной деятельности предприятий всегда должны выстраиваться по принципу «живи и развивайся по средствам и возможностям» в рамках предполагаемого инвестиционного капитала и инвестиционного потенциала, без залезания в неподъёмные долги. Этот принцип безусловно распространяется на инвестиционные проекты развития предприятий, экономическая эффективность которых убедительно доказана. Реализация инвестиционных проектов модернизации и инноватизации предприятий приносит наибольший экономический эффект в тех случаях, когда их производственные, производительные и социальные возможности в результате осуществления этих проектов используются в полную силу.

Наибольших успехов в хозяйственной жизни обычно добиваются на тех предприятиях, владельцы и руководители которых не допускают ошибок при выборе, обосновании целесообразности и своевременности осуществления задуманных инвестиционных проектов, а опасность (вероятность) таких ошибок по многим причинам велика. Заработать и/или взять в долг инвестиционный капитал предприятию трудно, потратить легко, добиться своевременного возврата затраченных средств с ожидаемой прибылью проблематично, сложно, а иногда и невозможно.

Практически завершив подготовку этой статьи, автор посчитал целесообразным познаться с содержанием книги «Инвестиционный капитал предприятия» [4] в надежде найти в ней что-то такое, что позволило бы повысить обстоятельность и качество освещения затрагиваемого в статье вопроса. К сожалению, надежда не оправдалась. Кроме ощущения путаной эклектики и «каши» в голове ничего не осталось. Всего много и фактически ничего по сути. Удивительное несоответствие названия книги её основному содержанию. В тексте нет даже чёткого определения понятия того, что называется инвестиционным капиталом предприятия.

Литература

1. Федотова М.А., Рослов В.Ю., Щербакова О.Н., Мышинов А.И. Оценка для целей залога: теория, практика, рекомендации банковским специалистам, оценщикам, аналитикам. - М.: «Финансы и статистика», 2008. 384 с.

2. Ревуцкий Л.Д. Уточнённая формула для определения экономической справедливой рыночной стоимости предприятий. - М.: // «Вопросы оценки», № 4, 2009. С. 38 - 42.

3. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учёт и контроль. - М.: «Перспектива», 2002. 240 с.

4. Гукова А.В., Егоров А.Ю. Инвестиционный капитал предприятия. Под общей редакцией А.Ю. Егорова. - М.: «Кнорус», 2006. 276 с.

Иностранные источники инвестирования инновационной деятельности предприятий текстильного и швейного производства России

Жаркова Наталья Николаевна, соискатель
НОУ «Институт экономики и предпринимательства»
5363305@mail.ru

В статье описывается процесс привлечения иностранных инвестиций как способ инвестирования инновационной деятельности предприятий текстильного и швейного производства. Выделены основные типы иностранных инвесторов вкладывающих средства в акционерный капитал отечественных предприятий текстильного и швейного производства. Рассмотрены региональные венчурные фонды в рамках программы развития Региональных Фондов Венчурного капитала совместно с ЕБРР.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, частные инновационные фонды, венчурные фонды ЕБРР, региональные фонды венчурного капитала.

In article process of attraction of foreign investments as investirovanija innovative activity of the enterprises textile and sewing proizvodstva is described a way. The basic types of foreign investors putting means in a share capital of the domestic enterprises textile and sewing proizvodstva are allocated. Regional venture funds within the limits of the program of development of Regionalnyh of Funds of the Venture capital together with the European Reconstruction and Development Bank are considered. Keywords: foreign investments, private innovative funds, veinschurnye funds EBBR, regional funds of the venture capital.

Легкая промышленность Российской Федерации - это важнейший много-профильный и инновационно привлекательный сектор экономики, обеспечивающий укрепление обороноспособности, экономической, социальной и интеллектуальной безопасности страны, сохранение ее статуса независимой и суверенной индустриальной державы. Наибольший удельный вес в ассортиментной структуре по объему вырабатываемой продукции занимает текстильная и швейная отрасли. Анализ современного состояния предприятий текстильного и швейного производства показал техническую и технологическую отсталость отрасли, низкий уровень инновационной и инвестиционной деятельности предприятий, выражаемый в слабой конкурентоспособности отечественных товаров, в низкой доле «ноу-хау» и инновационной продукции в объеме продаж на российском и мировом рынке.

Сегодняшний уровень инвестиций явно недостаточен для увеличения масштабов производства и освоения эффективных достижений отраслевой науки. Это является барьером в создании современной технологической базы легкой промышленности, необходимой для стабилизации развития и финансовой устойчивости предприятий.

Росту инновационной активности предприятий текстильного и швейного производства могут способствовать иностранные инвестиции.

Основными типами иностранных инвесторов, вкладывающих средства в акционерный капитал отечественных предприятий текстильного и швейного производства, являются:

- частные инновационные фонды, чаще всего в виде паевых инновационных фондов; основной интерес инвестора – игра на курсовых разнице стоимости ценных бумаг;
- венчурные фонды Европейского банка реконструкции и развития, вкладывающие средства в акционерный капитал в основном в перспективные средние и мелкие организации; финансовый интерес – курсовые разницы стоимости ценных бумаг;
- межправительственные организации, вкладывающие средства в российские организации со стоимостью активов не более 10 млн. экю с целью в первую очередь помощи мелкому и среднему бизнесу;
- промышленные компании (стратегические инвесторы), заинтересованные в развитии собственного бизнеса, в расширении рынка сбыта.

В 1993 г. Европейский Банк Реконструкции и Развития начал программу развития Региональных Фондов Венчурного капитала (РВФ) на территории Российской Федерации. К настоящему времени подобные фонды созданы в одиннадцати регионах России.

Основными принципами деятельности РВФ являются:

- размер одной инвестиции должен находиться в пределах от 1 до 9 млн. долл.;
- представляемые средства должны использоваться на финансирование нового проекта, включая оборотный капитал. Главным критерием при этом будет адекватность ожидаемого дохода с имеющимся риском;
- не менее 75% акций инвестируемого предприятия должно находиться в собственности частных акционеров;

Таблица 1
Общие характеристики фондов
*Примечание: РАВИ – Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования

Венчурные фонды и фонды прямых инвестиций	Управляющая компания	Размер и источник капитала	Тип фонда	Инвестированный капитал, число портфельных компаний	Характеристика динамики развития / Комментарии
Нижневолжский региональный венчурный фонд (LowerVolga Regional Venture Fund)	Большой менеджмент	30 млн долл. ЕБРР	Фонд прямых инвестиций	2/3 средств фонда проинвестировано	РАВИ
Региональные фонды венчурного капитала для Северо-Запада, Запада России	Nordic Russian Management Company Ltd	63 млн долл.: из них 60 млн долл. — ЕБРР, 3 млн долл. — Norum	Долевое финансирование	8,4 млн долл., 8 компаний. Инвестиционным комитетом одобрено еще 7 проектов на 19 млн долл., на рассмотрении 7 проектов на 13,8 млн долл.	РАВИ Содействие развитию пр-ва, новых и высокодоходных видов бизнеса на рос. и зарубеж. рынках
Региональный фонд венчурного капитала для Центральной России (Central Russia)	Quadriga Capital Russia H	30 млн долл. ЕБРР	Долевое финансирование	9,3 млн долл.,	РАВИ

- инвестиции в этих регионах осуществляются в текстильную и швейную отрасль российской экономики.

Наиболее масштабные по задачам модернизации текстильных и швейных производств, внедрения прогрессивных технологий, развития межотраслевой и межтерриториальной кооперации являются пилотные инвестиционные проекты Ивановской, Вологодской, Костромской, Ярославской и Волгоградской областей в рамках Стратегии развития легкой промышленности России на период до 2020 года, для реализации которых предусматривается использование различных способов и форм инвестирования инновационной деятельности. Механизм привлечения инвестиционных ресурсов предусматривает смешанную систему инвестирования с привлечением иностранных источников в размере 44327,5 млн.

руб. на период 2009-2020гг.

В рамках реализации Стратегии совместно с ЕБРР созданы региональные венчурные фонды в Волгоградской, Ивановской, Ярославской, Костромской и Вологодской областях.

Стратегическая цель и задачи пилотного инвестиционного проекта Ивановской области – сохранение и развитие отечественной текстильной промышленности за счет модернизации и технического перевооружения существующих и создания новых современных производств по выпуску конкурентоспособного ассортимента продукции бытового и медицинского назначения, домашнего и технического текстиля с широким диапазоном использования химических волокон и нитей.

Пилотный инвестиционный проект «Развитие льняного комплекса Вологодской области путем межотраслевой и межтерриториальной кооперации»

предусматривает комплексную модернизацию и техническое перевооружение экспортно-ориентированного льнокомплекса региона на новой технологической основе, развитие собственной сырьевой базы и рентабельного товарного производства конкурентоспособной продукции из льна.

Цель пилотного инвестиционного проекта Костромской области модернизация крупного текстильного предприятия – Костромской хлопкопрядильной мануфактуры (Кохлома) и создание современного автоматизированного производства по выпуску высококачественной хлопчатобумажной и смесовой пряжи.

Проект Ярославской области предусматривает модернизацию прядильного, ткацкого и отделочного производств, реконструкцию и организацию печатного и жаккардового производства, производства брезентовой ткани.

Целью проекта Волгоградской области является организация современного высокопроизводительного текстильного производства с использованием импортного оборудования последнего поколения с применением российских инновационных технологий.

Развитой формой привлечения иностранных инвестиций в экономику страны является инвестиционное соглашение. Оно предусматривает осуществление инновационной программы силами иностранного инвестора и российской организации, учредителем которой он является, обеспечивает подготовку технико-экономической документации, заключение договоров со смежниками; инвестирование и технический мониторинг за ходом осуществления инновационной программы в сроки, установленные инвестиционным соглашением. Инвестиционные соглашения могут иметь двусторонний и многосторонний характер. Ключевое значение в соглашениях принадлежит механизму защиты инвестиций, к которым отно-

сят условия перевода средств, гарантии против некоммерческих рисков, порядок разрешения возможных разногласий. Удельный вес двусторонних соглашений в последнее время заметно повысился.

К мотивам, по которым иностранные инвесторы предпочитают размещать свои инвестиции именно в российские предприятия, прежде всего, необходимо отнести значительную емкость рынка текстильной и швейной продукции, наличие дешевой рабочей силы и появившуюся в последнее время, в связи с процессом вступления России в ВТО, тенденцию к снижению торговых барьеров.

Вместе с тем, рост привлекательности российского рынка и расширение привлечения инвестиций еще не означают, что иностранный капитал стал легкодоступным для предприятий текстильного и швейного производства. Привлечение его – дело непростое даже для предприятий, действующих в странах с более благоприятным инвестиционным климатом и с меньшими рисками.

Привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику в качестве источника инвестирования инновационных программ сталкивается с рядом проблем, обусловленных низким финансовым международным рейтингом, связанным со значительной политической, экономической и законодательной нестабильностью инновационной деятельности в стране. Реализация государственной стратегии по привлечению зарубежных инвестиций в реальный сектор экономики предполагает создание благоприятного инвестиционного климата и эффективного механизма их мобилизации.

Для создания благоприятного инвестиционного климата в России следует:

- достижение национального соглашения между различными властными структурами, социальными группами, политическими партиями и прочими общественными организациями;

- законодательно обеспечить одинаковый, а в отдельных случаях льготный, правовой режим для иностранных вкладчиков; предоставлять гарантии права собственности зарубежного инвестора, а также права беспрепятственного распоряжения своей долей прибыли;

- создать соответствующие экономические предпосылки, включая предоставление льгот по налогообложению прибыли, земли, собственности и объектов инфраструктуры;

- установить легкую промышленность как одно из приоритетных направлений иностранных инвестиций, в котором страна обладает значительными преимуществами;

- пересмотр налогового законодательства в сторону его упрощения и стимулирования производства;

- отвлечь финансовые ресурсы от спекулятивного рынка и создать условия для вложения их в легкую промышленность, как реальный сектор экономики;

- наладить стабильную и качественную работу банков;

- предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции в инновации с тем, чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности;

- обеспечить прозрачность российских субъектов хозяйствования;

- создание системы приема иностранного капитала, включающей широкую и конкурентную сеть государственных институтов, коммерческих банков и страховых компаний, страхующих иностранный капитал от политических и коммерческих рисков, а также информационно-посреднических центров, занимающихся подбором и заказом актуальных для России проектов, поиском заинтересованных в их реализации инвесторов и оперативном оформлении сделок «под ключ»;

- создание в кратчайшие сроки Национальной системы мониторинга инвестиционного климата России.

Для России, ее округов и регионов достаточно показательным и имеющим убедительное основание в связи с этим должен быть опыт Китая и стран Центральной и Восточной Европы в привлечении иностранных инвестиций для предприятий текстильного и швейного производства.

Иностранные инвестиции в данную отрасль должны способствовать продвижению российских товаров легкой промышленности на внешний рынок, содействовать расширению и диверсификации экспортного потенциала, созданию новых рабочих мест и освоению передовых форм организации производства.

Литература

1. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 295 с. – (Высшее образование);

2. Нижневолжский региональный венчурный фонд [Электронный ресурс] / Siguler Guff & Company // RUSSIA PARTNERS. – 2009. – Режим доступа: <http://www.russiapartners.ru/firm-profile-ru>, свободный.

3. Доклад Директора Департамента лесной и легкой промышленности «О мерах государственной поддержки легкой и текстильной промышленности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru/>, свободный. – Загл. с экрана;

4. Рекомендации по привлечению инвестиций в российские компании / ЗАО «МАРП» // Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства. – Режим доступа: <http://bportal.ru/>, свободный. – Загл. с экрана;

5. Силакова В.В. Инновационное развитие на основе партнерства предприятий и научных организаций // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. №1. С. 68-73;

Развитие стратегического потенциала металлургических предприятий Казахстана в условиях неустойчивости развития экономики

Урекешов Бактыбай Жанузакович, аспирант
Московский гуманитарный университет, кафедра экономических и финансовых дисциплин

В статье рассматриваются проблемы развития стратегического потенциала металлургических предприятий Казахстана в условиях неустойчивости развития экономики. В статье подчеркивается, что достижение намеченных путей развития стратегического потенциала возможно путем реформирования и внедрения модели развития металлургических предприятий Казахстана для возможной их адаптации в мировую экономику.

Ключевые слова: неустойчивость экономики, металлургические предприятия, черная металлургия, цветная металлургия, стратегический потенциал, модель.

Development of strategic potential of the metallurgical enterprises of Kazakhstan in the conditions of instability of development of economy
Urekeshov B. Zh.

Problems of development of strategic potential of the metallurgical enterprises of Kazakhstan in the conditions of instability of development of economy are considered in the article. In article it is underlined that achievement of the planned ways of development of strategic potential probably by reforming and introduction of model of development of the metallurgical enterprises of Kazakhstan for their possible adaptation in economic.
Keywords: instability of economy, the metallurgical enterprises, ferrous metallurgy, nonferrous metallurgy, strategic potential, model.

Существующие тенденции и приоритеты в развитии, как мировой металлургии, так и в масштабе Республики Казахстан, с учетом факторов научно-технического, организационно-управленческого, социально-политического характера, финансирования, инвестиционной политики и государственного регулирования позволяют обозначить следующие возможные пути развития стратегического потенциала металлургических предприятий Казахстана: структурная перестройка отрасли путем модернизации и реконструирования производственного аппарата, а также создания мини-заводов; снижение диспропорции между спросом и предложением через ликвидацию избыточных мощностей; внедрение ресурсосберегающих технологий; диверсификация производства и деловой активности корпораций; повышение жизнеспособности предприятий посредством эффективной налоговой, амортизационной и протекционистской политики государства.

Дополнительно, в черной металлургии согласно программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы и программе «30 корпоративных лидеров Казахстана» намечены следующие мероприятия по диверсификации производства:

- расширить номенклатуру и создать новые виды продукции для металлопотребляющих отраслей к 2014 году – металлургических продуктов и гранулированного чугуна; ферросплавов до 1,9 млн. тонн к 2015 году.

- увеличить долю потребления стального проката - до 60% к 2015 году.

- организация сортопрокатного производства в Карагандинской области (АО «АрселорМиттал Темиртау») стоимостью 153,9 млн. долларов США. В 2009г. проект вышел на проектную мощность по выпуску 400 тыс. тонн сортового проката в год;

- горно-обогатительный комбинат по обогащению хромовой руды на месторождении «Восход» стоимостью 250 млн. долларов США. В 2009 году проект вышел на проектную мощность по переработке 1 млн. тонн руды в год;

- производство металлургического кремния из жильного кварца в Карагандинской области стоимостью 166,5 млн. евро. В 2009г. проект вышел на проектную мощность по производству 25 тысяч тонн металлургического кремния в год.

В цветной металлургии с учетом тенденций мирового развития и, прежде всего, развивающихся стран, рекомендации основываются на положениях разрабатываемой программы развития металлургии, проекта программы развития редкометальной отрасли Республики Казахстан, Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы и программы «30 корпоративных лидеров Казахстана» и включают следующие направления развития стратегии:

- увеличить долю потребления продукции цветной металлургии - до 20% к 2015 году;

- создать горно-обогатительный комбинат мощностью не менее 20 млн. т руды в год по производству не менее 9 тыс. т молибдена в концентрате ;

- оказать содействие отечественным компаниям в приобретении производственных активов за рубежом, предприятий как сырьевой направленности, так и сферы высокого передела (в частности, покупка танталониобиевых месторождений в Бразилии и России (по предложению АО «НАК «Казатомпром») для загрузки отечественных заводов АО «УМЗ» и АО «ИХМЗ» с обеспечением производства танталовых продуктов не менее 300 т/г, ниобия – 250 т/г, феррониобия – 900 т/г.

- расширить номенклатуру и создать новые виды продукции для металлопотребляющих отраслей: в 2010 году - титановых слитков и сплавов, в 2011 году – рельсовой продукции: уголков, швеллеров, стержневой арматуры; в 2013 году - никеля, ферроникеля;

- увеличить объемы производства металлопродукции: меди к 2015 году на 30% от существующего уровня производства, алюминия до 250 тыс. тонн к 2012 году,

- развивать малый и средний бизнес при крупных предприятиях отрасли по производству продукции высоких переделов:

- создать в Восточно-Казахстанской, Павлодарской, Карагандинской, Актюбинской и Южно-Казахстанской областях более 40 предприятий к 2015 году;

- выделять ежегодно по 300 млрд. тенге для льготного финансирования малых и средних предприятий производственного и инновационного профиля, включая венчурное финансирование инновационных «стартап» проектов;

- обеспечить производителям гарантированные заказы на поставку металлопродукции при реализации проектов с участием государства в других отраслях экономики;

- сократить срок отгрузки продукции крупными предприятиями горно-металлургической отрасли для отечественных переработчиков до 15 дней с момента оплаты;

- создать реестр переработчиков горно-металлургической отрасли, соответствующих установленным критериям (наличие лицензии на производство, производственных площадей, наличие оборудования, сертификаты качества и т.д.), и стимулирование их путем предоставления скидок на стоимость продукции горно-металлургической отрасли выданной на внутренний рынок¹.

Достижение намеченных путей развития стратегического потенциала возможно путем реформирования и внедрения модели развития металлургических предприятий Казахстана для возможной их адаптации в мировую экономику.

Для этого металлургические компании Казахстана должны быть, прежде всего, вертикально интегрированными, с гибким процессным управлением. Исходя из этого, модель развития металлургической компании для адаптации в мировую экономику должна включать в себя следующие признаки реформирования и развития:

- вертикально - интегрированную организационную структуру;

- гибкое (адаптивное) управление, под которым понимается процессное управление;

- бюджетирование и внутрифирменное планирование;

- интеграцию бухгалтерского и управленческого учета.

Вертикальная интеграция наиболее характерна для отраслей со значительным числом технологических переделов и позволяет максимизировать совокупный доход группы за счет контроля над всей цепочкой, производящей добавленную стоимость. При помощи регрессивной интеграции компания старается расширить свое влияние на поставщиков. В то же время прогрессивная интеграция заключается в попытках фирмы заполучить во владение покупателей.

Вертикальные группы – это объединения, в которых предприятия, входящие в их состав,

участвуют в выпуске одной и той же продукции, но на разных стадиях производства, и создаются по принципу технологических цепочек. Вертикальная интеграция с точки зрения компании, которая инициирует этот процесс, может быть прямая (вперед по технологическому потоку) и обратная (назад по технологическому потоку).

Вертикальная интеграция позволяет металлургическим компаниям нарастить дополнительные сырьевые, электрогенерирующие и производственные активы, что, в конечном счете, приводит к формированию крупных вертикально-интегрированных холдингов. Контроль над полным технологическим циклом, включающим добычу и обогащение руды и угля, производство металла нескольких стадий обработки, выпуск конечной металлопродукции с высокой добавленной стоимостью и утилизацию вторичных ресурсов, значительно повышает эффективность деятельности металлургической компании. Следовательно, основные структурные преобразования в металлургии направлены на слияния и поглощения компаний и выстраивание вертикально (с поставщиками сырья) или горизонтально-интегрированных компаний (с потребителями продукции). Рассматривая эти преобразования, хотелось бы заметить, что особенности металлургии заключаются в формировании, прежде всего, крупных вертикально-интегрированных холдингов.

Гибкое (адаптивное) управление, к которому следует относиться и процессное управление является важным элементом развития в условиях неустойчивой экономики и глобальных изменений. В связи с этим и с учетом процесса производства предлагается формирование бизнес-процессов в компании и внедрение процессного управления с использованием следующего механизма.

Во-первых, описание бизнес-процессов «как есть» рабо-

чими группами, состоящими из ведущих специалистов структурных подразделений - по основным направлениям деятельности металлургического предприятия (процессным областям): управление продажами; управление закупками; управление производством; управление перемещением ТМЦ; управление ремонтами; управление финансами; управление затратами; управление персоналом.

Во-вторых, проведение анализа бизнес-процессов и разработка предложений по их улучшению.

В-третьих, разработка бизнес-процессов «как должно быть».

Для реализации первого этапа, механизм включает: схему проведения интервьюирования ведущих специалистов компании; схему описания процессов «как есть» с использованием инструментальной системы моделирования и анализа процессов; схему обучения рабочих групп, состоящих из сотрудников структурных подразделений компании; схему проведения аналитических семинаров по процессным областям.

Результатами этого этапа должны стать: формализация организационной структуры компании; иерархическое построение процессов, входящих в процессные области; детальное описание процессов;

аннотация к иерархическим схемам процессов, содержащая цель процесса и его краткое описание; подробное описание функций, входящих в состав процессов.

Анализ полученных материалов позволит выявить и устранить ошибки, связанные с недостаточной детализацией и, как следствие, нарушением логики бизнес-процессов, неточностью и дублированием информационных объектов, функций, элементов организационной структуры. Важным результатом второго этапа станет понимание того, что совершенствование бизнес-процессов является

само по себе ключевым аспектом деятельности металлургической компании, что эта деятельность не должна ограничиваться рамками проекта, но должна стать постоянной.

Бюджетирование в металлургических компаниях Казахстана предлагается осуществлять в соответствии с разрабатываемым Положением по бюджетированию. Бюджет должен разрабатываться на год как в целом по всему металлургическому холдингу, так и по отдельным компаниям и утверждаться бюджетным комитетом (БК) холдинга. Бюджет представляет собой план, сформулированный в стоимостных и количественных величинах, служащий инструментом планирования, контроля и анализа в процессе управления деятельностью холдинга и является одним из инструментов реализации стратегии развития металлургического холдинга.

Назначение внутрифирменного планирования как функции управления состоит в стремлении максимально и заблаговременно учесть все внутренние и внешние факторы, обеспечивающие благоприятные условия для нормального функционирования и развития металлургического предприятия. Оно предусматривает разработку комплекса мероприятий, определяющих последовательность достижения конкретных целей с учетом возможностей наиболее эффективного использования ресурсов каждым производственным подразделением. Поэтому планирование призвано обеспечить взаимосвязь между отдельными структурными подразделениями, включающими всю технологическую цепочку: закупки, снабжение, научные исследования и разработки, производство и сбыт.

Дополнительно к указанным конкретным технологическим мероприятиям в условиях неустойчивости развития экономики необходимо дополнительно принимать меры к выработке критериев оценки эффективно-

сти стратегии развития металлургических компаний. Представляется необходимым применять следующие два вида критериев, отражающие:

Во-первых, интересы государства, и включающие

- Ориентацию на удовлетворение собственной потребности за счет собственных ресурсов, т.е. производство металлургической продукции Республики Казахстан должно быть направлено на обеспечение собственных потребностей, т.е. аналогично Китаю, где руководство страны не поощряет экспортное направление.

- Эколого-социальную направленность

И, во-вторых, интересы металлургического предприятия, включая

- Безубыточную работу металлургических компаний и обеспечение оптимальных значений следующих показателей:

- Коэффициент рентабельности основной деятельности – Кр.ос.д.;

- Коэффициент текущей ликвидности – Кт.л.;

- Коэффициент автономии – Кавт.;

- Коэффициент маневренности собственного капитала – Км.с.к.;

- Коэффициент соотношения собственных и заемных средств – Кс.з.с.;

Значимость (весомость) этих показателей может быть определена, исходя из нормативных значений, и характеризуется следующими данными:

Кр.ос.д = 0,25; Кт.л. = 0,25; Кавт. = 0,20; Км.с.к. = 0,15; Кс.з.с = 0,15

Итого сумма удельных весов: 1,00

Используя эти параметры, далее можно определить обобщающий показатель оценки эффективности стратегии развития металлургии на уровне предприятий, по следующей формуле:

Коб.эфф.мп. = e Ку.р. * ai,

где i – 1, 2...n – число коэффициентов, на базе которых оце-

нивается уровень оптимальности предприятий;

Ку.р. – соответствующий коэффициент, характеризующий показатели эффективности финансово-экономического развития предприятий;

α_i — значимость (удельный вес) показателей эффективности.

Обобщающий показатель оценки эффективности стратегии развития металлургических предприятий, учитывающий неустойчивость развития экономики и изменение целевой функции государства может быть определен как сумма наиболее представительных показателей пяти критериальных блоков, взвешенных по удельным весам значимости. То есть:

$$\text{Коб.эфф.мп} = \sum_{i=1}^n \text{Ку.р.} \times \alpha_i =$$

$$= \text{Кр.ос.д.} \times \alpha_1 + \text{Кт.л.} \times \alpha_2 + \text{Кавт.} \times \alpha_3 + \text{Км.с.к.} \times \alpha_4 + \text{Кс.з.с.} \times \alpha_5 =$$

$$= \text{Кр.ос.д.} \times 0,25 + \text{Кт.л.} \times 0,25 + \text{Кавт.} \times 0,20 + \text{Км.с.к.} \times 0,15 + \text{Кс.з.с.} \times 0,15$$

Градацию уровней эффективности предлагается оценивать следующим образом:

0,00 – 0,60 – критический;

0,61 – 0,75 – удовлетворительный;

0,76 – 0,90 – хороший;

0,91 – 1,0 – высокий;

>1,0 – перспективный, устойчивый.

Но данный обобщающий показатель оценки эффективности стратегии отражает только интересы одной стороны – металлургических предприятий, так как не включает интересы и критериальные показатели уровня страны.

Критерием, отражающим уровень удовлетворения потребности страны в металлургической продукции, может служить показатель металлоемкости, представляющий отношение валовой продукции металлургических предприятий (без экспорта) к ВВП страны или национальному доходу.

$\text{Кме} = \text{ВП мо} / \text{ВВП (НД)}$, где
Кме – критерий –металлоемкость;

ВПмо – валовая продукция металлургической отрасли (без экспорта);

ВВП(НД) – валовой внутренний продукт страны и национальный доход.

Критериальным показателем, отражающим эколого-социальную направленность, может служить показатель экономики, приходящийся на единицу ВВП или национального дохода и полученный за счет применения природоохранных мероприятий на металлургических предприятиях. То есть

$$\text{Кэ} = (\text{ЭУ} - 3) / \text{ВВП (НД)}$$

Где

Кэ – Критерий –экономия;

ЭУ – предотвращенный экологический ущерб;

З- затраты на природоохранные мероприятия.

Для определения обобщающего показателя оценки эффективности стратегии развития, учитывающего неустойчивость и изменение целевой функции страны, интересы металлургических предприятий и государства используются следующие веса значимости - 0,25 для обобщающего показателя оценки эффективности стратегии на уровне предприятий, 0,5

- для критерия, отражающего уровень удовлетворения потребности страны в металлургической продукции и 0,25 для критериального показателя, отражающего эколого-социальную направленность.

$$\text{Коб.эфф} = \text{Коб.эфф.мп} \times 0,25 + \text{Кме} \times 0,5 + \text{Кэ} \times 0,25$$

Соответственно градация уровней эффективности осуществляется по той же схеме, что и оценка эффективности на уровне предприятий.

Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015г.г. Астана, 2002.

2. Программа развития горно-металлургической отрасли Республики Казахстан до 2014г. Астана, 2010.

3. Программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014г.г. Астана, 2009.

4. Программа развития редкометальной отрасли Республики Казахстан. Астана, 2008.

5. Архипова Ю.А. Формирование вертикально-интегрированного производства в горно-металлургической промышленности (на примере Дальневосточного региона РФ). Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. Хабаровск, 2006.

Ссылки:

1 Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. Астана, 2002.

Методические аспекты обоснования целесообразности внедрения инноваций в конкретные области операционной деятельности предприятий

Макаров Георгий Иванович,
соискатель, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
gi_makarov@mail.ru

В статье раскрывается методика обоснования необходимости внедрения инноваций в конкретные виды оперативной деятельности предприятия, включающая в себя ряд этапов: во-первых, организацию исследовательской (аналитической) деятельности и постановку проблемы, на решение которой должна быть направлена конкретная инновация; во-вторых, определение параметров и типов инновации в зависимости от типа рынка, на котором предприятие функционирует.

Ключевые слова: инновация, внедрение инноваций, конкретные области операционной деятельности предприятий, инвестиции, инфраструктура, предпринимательская услуга, инвестиционная деятельность компаний, инвестиционные ресурсы предприятия, издержки упущенной возможности.

Methodological aspects of the rationale for introduction innovations in specific operational activity of the enterprises

The article reveals methodological aspects of the rationale for introduction innovations in specific operational activity of the enterprises, which includes several stages: firstly, the organization of research (analytical) activity and posing problems for the solution of which should be directed to specific innovations, and secondly, the definition of parameters and the types of innovations depending on the type of market in which the enterprise operates.

Keywords: innovation, introduction innovations, specific operational activity of the enterprises, investment, infrastructure, business service, investment companies, investment funds business, the cost of lost opportunity.

Активная позиция органов государственной власти Российской Федерации в последние годы в целях распространения инновационности в максимально возможных областях жизнедеятельности приводит, с одной стороны, к планомерному целенаправленному формированию необходимых институциональных структур, таких как, например, государственная корпорация «Российские Нанотехнологии», региональные агентства по венчурному инвестированию, дирекции технико-внедренческих, производственно-промышленных особых экономических зон, научно-исследовательские инновационные лаборатории, что, несомненно, позитивно повлияет со временем на становление работоспособной инфраструктуры инноваций. С другой стороны, а, именно, с позиций многих функционирующих в настоящее время российских предприятий, такая активная позиция государства косвенно провоцирует иной эффект, когда внедрение инноваций становится не частным делом конкретного предприятия, обусловленным реальной необходимостью совершенствования каких-либо процессов в ответ на вызовы внешней среды, а чуть ли не плановым, навязываемым извне, преждевременным процессом. Инновации, в таком случае, могут трансформироваться в своеобразную «предпринимательскую повинность» отечественных компаний, и по причине ментального (корпоративного) неприятия - не быть внедренными тогда, когда это станет действительно нужным.

В некотором смысле «выравнивает» указанную выше ситуацию определенная схожесть между инновациями и инвестициями в проект, особенно если такой проект имеет максимальную степень риска, т.е. направлен на предложение рынку продукта или услуги с качественно новыми потребительскими свойствами. Реализация предприятием данного проекта еще на предпроектной «нулевой» его стадии предоставляет менеджменту компании необходимые методические подходы к обоснованию целесообразности проекта, оценке его эффективности и выбору одного проекта из списка альтернативных. Перечисленные методики давно известны науке и повсеместно используются в инвестиционной деятельности компаний, однако далеко не всегда могут успешно применяться для выбора конкретной инновации из спектра существующих, особенно речь идет о процессных, а не продуктовых инновациях. Восполнить существующий пробел призвана, сформированная автором, методика обоснования необходимости внедрения инноваций в конкретные виды оперативной деятельности предприятия. Начальным условием ее применения является тезис о традиционной ограниченности инвестиционных ресурсов предприятия и недопущении существенных значений издержек упущенной возможности. Предлагаемая методика состоит из следующих этапов:

Первый этап: организация исследовательской (аналитической) деятельности и постановка проблемы, на решение которой должна быть направлена конкретная инновация.

Безусловно, каждое предприятие осуществляет аналитику своей производственно-коммерческой, технологической, финансово-экономической, маркетинговой, логистической, управленческой и прочей деятельности, периодичность и исследовательская

глубина которой различны в зависимости от своих размеров, масштабов деятельности, степени диверсификации производимых (предоставляемых) благ, задач и управленческих решений. Между тем, начальное осознание необходимости инновации возникает в момент, когда анализ внешней (или внутренней) среды показывает возникновение проблемы или противоречия, требующих кардинального и результативного решения, генерировать которое, используя привычные, традиционные внутрикорпоративные или позаимствованные вовне методы и инструменты, становится невозможно. На данном этапе крайне важно определить состав и параметры корневой, первичной, приоритетной проблемы, не путая ее с последствиями, так же требующими решения, но – вторичными по отношению к главной. Ниже автором выделяются основные признаки, определяющие приоритетность проблемы и важность ее решения с помощью инновационных методов (см. табл. 1).

Для формирования массива данных и последующего построения иерархии проблем мы рекомендуем применять стандартные методы исследований: на начальной стадии - в форме брейншторминга, Дельфи, экспертных оценок среди сотрудников всех подразделений предприятия, выделенных в своеобразные инновационно-проектные группы согласно действующему функционалу; на промежуточной и конечной стадиях – с помощью метода последовательного исключения наименее важных проблем из списка сформированных участниками инновационно-проектных групп. В результате должна определиться только одна наиболее существенная проблема, значимость которой не вызывает сомнения ни у кого из вышеобозначенных экспертов, и в общем виде определены основные черты, параметры будущей инновации. Возможен,

Таблица 1.
Основные признаки, характеризующие важность решения проблемы инновационными методами (авторская разработка)

Признак	Характеристика	Способы и методы оценки
Значимость	Существенное негативное влияние проблемы на эффективность деятельности подразделений предприятия, на функционирование его ключевых бизнес-процессов, на успешность его делового поведения и т.д.	Методы анализа результатов финансово-экономической, производственно-коммерческой, маркетинговой, логистической, управленческой деятельности предприятия; методы оценки положения предприятия на рынке товаров и услуг, на фондовом рынке.
Предельность	а) «Тупиковый» характер проблемы, означающий невозможность дальнейшей деятельности подразделения, предприятия в целом (функционирования процесса) и развития в привычном текущем режиме без внедрения изменений. б) «Сложный» характер проблемы, означающий невозможность ее решения традиционными, привычными способами.	Метод экспертных оценок; личные и профессиональные компетенции руководителей
Системность последствий	Способность проблемы генерировать, помимо основного негативного эффекта, множество производных «подпроблем» в различных областях и подсферах.	Метод экспертных оценок; личные и профессиональные компетенции руководителей; инсайт

бесспорно, и менее «демократичный» вариант выбора приоритетной проблемы, когда конечную стадию построения иерархии централизованно осуществляет топ-менеджмент предприятия. Такой вариант адекватен, по нашему мнению, для субъектов малого предпринимательства, либо, наоборот, для крупнейших медленно растущих корпораций, в которых право на управленческую ошибку ничтожно мало.

Продлевая данную тему взаимосвязи между размерами компании и способами постановки (выбора) проблемы, автором ниже сформирован способ условного распределения проблем в зависимости от типа рынка, на котором данное предприятие функционирует. Применение указанного способа распределения может быть

особенно полезным на стадии сбора данных о проблеме в жестких условиях необходимости оперативного реагирования на событие или недостатка временного ресурса на сбор и обработку требуемой информации.

Разработка вышеобозначенного способа автором базируется на классической классификации рынков, а именно их распределения на модели чистой конкуренции, монополии, монополистической конкуренции, олигополии. Деятельность на каждом типе рынков налагает на предприятие специфические черты в процессах формирования его внутренней среды, взаимодействия с потребителями. В этой связи, логично ожидать появления стандартных, унифицированных проблем, свойственных для функционирующего

Таблица 2

Подбор единичного инновационного решения для его внедрения в конкретную область проблем в зависимости от типа рынка (авторская разработка)

Тип рынка	Область генерирования проблем	Тип инновации
Чистая конкуренция	Процессы ценообразования (сравнительно более высокие издержки на фоне конкурентов); Процессы востребованности инноваций в качестве товара и (или) услуги.	Локальные; обеспечивающие (связывающие).
Чистая монополия (естественная)	а) В российских условиях – процессы взаимодействия с ключевыми клиентами, маркетинговая деятельность; б) Процессы дополнительного роста доходности, юридическая практика на предприятии.	Управленческие; Системные инновации взаимосвязей с клиентами; Комплексная системная инновация в единичных случаях
Монополистическая конкуренция	Качество продукта; услуги, связанные с продажей и послепродажным обслуживанием; Каналы сбыта - различия в размещении и доступности товара для покупателя; Нематериальные отличия - результат рекламной деятельности (престиж торговой марки, торговых знаков, имидж производителя).	Организационно-производственные, технологические; управленческие; Создание систем постоянных преимуществ; Создание систем удовлетворения запросов потребителей.
Олигополия	Слияние и поглощение; Формальные соглашения (об объемах производства и продаж, единых ценах каналах распределения продукции); Инновационная активность.	Управленческие; Комплексная системная инновация.

ния именно на данном типе рынка. Ниже автором приводится распределение предприятий по типам рынков и обозначение областей, потенциально генерирующих проблемы (см. табл.2).

По нашему мнению, максимальная сложность для предприятий здесь может заключаться преимущественно в категоризации своей деятельности по известной причине: на практике все типы рынков представлены в смешанных, а не чистых формах, за исключением, возможно, предприятий рынка естественных и административных монополий. Тем не менее, выявление нескольких характерных черт деятельности поможет менеджменту компаний идентифицировать свой рыночный тип и в первом приближении определить сферу гене-

рирования наиболее приоритетной проблемы. В некотором смысле это позволяет осуществить дополнительное и более предметное уточнение предпринимательских компетенций компании с целью их дальнейшего усиления с помощью инноваций.

Второй этап: определение параметров и типов инновации в зависимости от типа рынка, на котором предприятие функционирует.

- На основе параметров и характеристик сформированной проблемы, на данном этапе требуется выстроить примерный образ инновационного решения. По нашему мнению, сообразно основным признакам, характеризующим важность решения проблемы инновационными методами инновация также должна иметь следу-

ющие, аналогичные признакам.

Очевидно, что, в отличие от признаков проблем, все свойства инновационного решения на предпроектной стадии определяются только методом экспертных оценок, и содержательность этих свойств в полной мере станет определенной и доказанной после внедрения инновации и получения ожидаемых результатов от нее. Несмотря на этот факт, результатом второго этапа должен служить итоговый выбор конкретной инновации из спектра существующих; в качестве базы для выбора мы предлагаем использовать данные табл. 2 и существующую в научных активах классификацию инноваций. В итоге, мы формируем карту выбора конкретного инновационного решения, реализация которого целесообразна в данной области и может быть результативной.

Как видно из данных табл. 2 из двенадцати предложенных инновационных решений только четыре относятся к так называемому «предметному» блоку: локальные, обеспечивающие, производственные, организационные. Преимущественно такие решения предназначены для компаний, действующих на рынке чистой и монополистической конкуренции и это – оправданный выбор. Например, рассматривая компанию, функционирующую на рынке чистой конкуренции, можно сделать вывод, что при наличии товаров-заменителей, в условиях непринципиальности приобретения потребителем альтернативного товара, данному предприятию экономически не целесообразно осуществлять кардинальные и резонансные инновации, т.к. возврата вложенного капитала не последует. Следовательно, логичными областями внедрения инноваций будут выступать процессы, например ценообразования, послепродажного обслуживания, а само инновационное решение примет свойство локальных, обеспечивающих и низкобюд-

жетных мер. Отметим здесь, что совершенно противоположными и понятными причинами обусловлен выбор предметных инноваций (производственно-технологических, организационных). Остальные восемь инновационных решений имеют свойство управленческих и (или) системных, в отдельных случаях переходя друг в друга. Вместе с тем, особого пояснения требует выбор необходимости внедрения управленческих (системных) инноваций в процессы взаимодействия с клиентами в рамках предприятия сферы естественных монополий.

Литература

1. С. И. Агабеков, Д. И. Кокурин, К. Н. Назин. Инновации в России. Системно-институциональный анализ. М.: ТрансЛит. – 2010. – с. 376.
2. В. П. Медведев. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации. М.: Магистр – 2009. – с. 160.
3. А. Г. Фонов. Россия. Инновации и развитие. М.: Бинном. – 2010 – с. 432.
4. Тони Давила, Марк Дж. Эпштейн, Роберт Шелтон. Работающая инновация. М.: Баланс бизнес букс. – 2007. – с. 320.
5. Э. Харгадон. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний. М.: Вильямс. – 2007. – с.307.
6. К. Кристенсен, С. Энтони, Э. Рот. Что дальше? Теория инноваций как инструмент предсказания отраслевых изменений. М.: Альпина Паблишерз. – 2007. – с.398.
7. В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. Управление инновациями. М.: Юрайт. – 2011. – с. 712.
8. К. Маркидес. Новая модель бизнеса. Стратегии безболезненных инноваций. М.: Юрайт. – 2010. – с. 304.

Предложения по созданию системы обеспечения экономической безопасности государственной корпорации

Мухитов Наиль Мансурович,
докторант МАЭП
mukhit-off@mail.ru

В статье на основе анализа основных методов экономического анализа, которые могут быть использованы в создании модели экономической безопасности государственной корпорации сформулированы предложения по созданию системы обеспечения ее экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, государственная корпорация, система, модель.

N.M. Mukhitov
Offers on creation of system of maintenance of economic safety of the state corporation

In article on the basis of the analysis of the basic methods of the economic analysis which can be used in creation of model of economic safety of the state corporation offers on creation of system of maintenance of its economic safety are formulated.
Keywords: economic safety, the state corporation, system, model.

Методологический подход к созданию системы обеспечения экономической безопасности во многом определяет успешность дальнейших исследований, развивающих концепцию экономической безопасности. Целью разработки методологии создания и функционирования СЭБ является определение последовательности и методов, используемых при ее создании, а также механизмов, обеспечивающих функционирование. В основу методологии исследования объекта и интересующих нас в рамках настоящей работы его свойств, представляется необходимым положить выработку модели системы обеспечения экономической безопасности госкорпорации. Выбор моделирования как метода исследования механизма создания и функционирования СЭБ обусловлен способностью модели раскрыть системный характер госкорпорации а также возможностью включения в модель широкого круга объектов системы обеспечения экономической безопасности, поддающихся формализованному и неформализованному описанию.

Под моделью принято понимать «отображение каким-либо способом процессов, происходящих в реальном объекте»¹. Проблема моделирования системы обеспечения экономической безопасности госкорпорации, по нашему мнению, не может быть решена посредством разработки статичной экономико-математической модели, в которой будут заданы числовые критерии различных состояний объекта и дана соответствующая оценка.

Современная экономическая наука располагает широким спектром методов моделирования, основанных на экономическом анализе исследуемого объекта. Представляется необходимым выделить следующие основные методы экономического анализа, которые могут быть использованы в создании модели экономической безопасности госкорпорации:

- методы математической статистики, которые при изучении одномерных систем используют вариационный ряд, законы распределения, выборочный метод, а при исследовании многомерных – корреляции, регрессии, дисперсионный, ковариационный, спектральный, компонентный и факторный методы;

- эконометрия (экономика – математика – статистика) – «схематическое представление экономического явления или процесса с помощью научной абстракции, отражения их характерных черт»²;

- математическое программирование – это основное средство решения задач оптимизации производственно-хозяйственной деятельности, в настоящий момент – один из наиболее прогрессивных способов определения результата развития изучаемого процесса с применением электронной вычислительной техники;

- исследование операций, предметом которых являются экономические системы, в том числе производственно-хозяйственная деятельность корпорации и ее дочерних обществ. Целью является выбор такого сочетания структурных взаимосвязанных элементов системы, которое приводит к получению наилучшего экономического показателя из ряда возможных;

- теория игр, которую принято определять как «теорию математических моделей принятия оптимальных решений в условиях неопределенности или конфликта нескольких сторон, имеющих различные интересы»³.

На основании этих методов в настоящее время разработано множество видов экономико-математических моделей, которые в целях данного исследования можно классифицировать по характеру использования⁴:

- экономико-математические модели без управления, под которыми обычно понимают статические модели, предназначенные для исследования объектов путем установления количественных соотношений между их характеристиками или параметрами;

- оптимизационные модели, которые представляют собой целенаправленное решение поставленной задачи, оценка его эффективности путем построения целевой функции;

- игровые модели, основанные на теории математических моделей принятия оптимальных решений в условиях конфликта или неопределенности, вследствие несовпадения интересов игроков (участников);

- имитационное моделирование, включающее совокупность следующих элементов: имитационных моделей «больших систем», экспертных процедур и программирования структуры модели на ЭВМ.

Исследователи проблемы моделирования экономической безопасности корпорации рассматривали некоторые из вышеперечисленных методов, как возможные способы построения модели управления экономической защищенностью хозяйствующего субъекта. Однако общая методология создания и функционирования СЭБ, которой отдавала бы предпочтение значительная часть исследователей, в настоящее время не выработана. Большинство рассмотренных нами методологических подходов опирают-

ся на механизм определения состояния экономической защищенности корпорации и рассматривают систему управления экономической безопасностью как узкий перечень мер по приведению значений критериев экономической безопасности в соответствие пороговым.

Автором одного из наиболее обширных исследований данной проблемы является Гусев В. С., который предлагает в создании модели обеспечения экономической безопасности корпорации опираться на оценку состояния экономической защищенности для чего, по мнению исследователя, необходимо отобрать ключевые показатели из следующих групп⁵:

1. Рентабельность деятельности (эффективность управления).

2. Платежеспособность и финансовая устойчивость (ликвидность).

3. Деловая активность (оборачиваемость средств).

4. Эффективность использования имущества (рыночная устойчивость).

5. Инвестиционная привлекательность.

После определения пороговых значений Гусев В. С. предлагает использовать «N-мерную параметрическую интерпретацию состояния экономической безопасности и финансовой состоятельности корпорации», включающую следующие показатели:

- рентабельность активов;

- балансовую прибыль;

- коэффициент текущей ликвидности;

- коэффициент обеспеченности собственными средствами;

- коэффициент чувствительности плечу рычага ($Kч = ЗС / КР$, где ЗС – заемные средства, КР – капитал и резервы);

- число оборотов активов корпорации.

Концепция экономической безопасности корпорации, разработанная Груниным О. С., предполагает иной подход к моделированию, реализован-

ный в составленном исследователем алгоритме. Предложен комплекс принципиальных моделей обеспечения безопасности персонала фирмы, основных фондов, конфиденциальной информации. Эти модели представляют собой графически изображенные, взаимосвязанные элементы, обычно включающие:

- объект безопасности;
- объект угроз;
- источники угроз;
- угрозы;
- способы защиты и др.

В данном исследовании предпринята попытка избежать недостатков предыдущего исследования, однако, моделирование лишь трех объектов СЭБ (персонала фирмы, основных фондов, конфиденциальной информации) представляется недостаточным для комплексного управления экономической безопасностью. Обобщая результаты анализа методологических подходов к созданию СЭБ других исследователей, можно сделать вывод о наличии недостатков, выявленных в концепциях авторов – отсутствие или недостаточно эффективное использование системного подхода.

На службу обеспечения экономической безопасности госкорпорации ложатся не только функции непосредственно охраны, обеспечение информационной безопасности и участие в кадровой политике. Также, в той или иной степени, службы обеспечения экономической безопасности принимают участие и в реализации других инструментов управления, как финансовых, так и технических. В частности, если диверсификация корпорации осуществляется путем слияния и поглощения какого-то бизнеса, то служба экономической безопасности проводит анализ целесообразности и последствий этой сделки, что позволяет корпорации снизить последствия рисков использования данных активов в своей непосредственной деятельности.



Рис. 1. Структурно-логическая модель системы экономической безопасности госкорпорации ⁶

С точки зрения финансово-го мониторинга, контроллинга и управленческого учета служба безопасности госкорпорации может осуществлять дополнительные функции для повышения надежности и достоверности собираемой информации, а также представление руководству информации получаемой из конфиденциальных источников.

Таким образом, служба экономической безопасности принимает участие в реализации практически всех инструментов, только в отдельных инструментах она осуществляет мониторинг, т. е. текущее сопровождение, либо участвует в заключение договоров, либо принимает непосредственное участие в обеспечении экономической безопасности.

На наш взгляд, разработка модели экономической безопасности корпорации обладает некоторыми особенностями, которые определяют свойства полученных моделей, являющихся оптимизационными, так как позволяют искать решения по критериям оптимальности; приближенными, так как применение их не гарантирует получения единственного решения. Таким образом, можно сделать вывод о наличии как положительных, так и отрицательных

черт, присущих экономико-математическому моделированию.

Представляется, что наиболее наглядно и точно раскрыть сущность СЭБ позволяет графическое построение структурно-логической модели, которая может быть положена в основу методологии создания и функционирования системы экономической безопасности корпорации. Приведенная на рис. 1 модель определяет направления действия системы, которые представлены в виде взаимосвязанных блоков.

Предложенная структурно-логическая модель, созданная на основе принципиальной схемы управления экономической безопасностью госкорпорации, позволяет раскрыть существенные направления функционирования системы экономической безопасности госкорпорации и разработать по каждому из блоков методику создания системы противодействия угрозам экономической безопасности, критерии оценки защищенности экономических интересов и механизмы функционирования системы экономической безопасности дочерних предприятий и госкорпорации в целом.

Методологический подход к созданию системы экономи-

ческой безопасности госкорпорации заключается в определении комплекса методов, применение которых детерминировано особенностями корпорации и их спектр разнообразен на различных этапах в реализации процесса формирования системы экономической безопасности госкорпорации.

Первый этап состоит в выявлении угроз экономической безопасности госкорпорации путем выделения направлений ее производственно-хозяйственной деятельности, в которых выражаются экономические интересы корпорации. На данном этапе формируется комплекс объектов системы экономической безопасности госкорпорации. В процессе реализации первого этапа возможно применение различных методов, из которых наиболее предпочтительными являются статистические, аналитические, интуитивно-логические и эвристические.

Целесообразность одного из вышеперечисленных методов для конкретной госкорпорации определяется исходя из условий ее функционирования. Так, для создания системы экономической безопасности во только созданном дочернем обществе наиболее адекватно отражающими внешнюю и внутреннюю среду являются эвристические методы. Если же корпорация обладает накопленными в течение длительного времени данными о различных аспектах своей финансово-хозяйственной деятельности, наибольший эффект достигается при применении статистических методов. Аналитические методы целесообразно применять в комплексе с эвристическими и статистическими, как метод обработки эмпирической базы. Особым методом, применяемым при создании системы экономической безопасности госкорпорации является моделирование, которое на ранних стадиях позволяет графически или математически описать основные свойства

объекта – дочерних обществ корпорации, с позиции обеспечения ее экономической безопасности.

Применение интуитивно-логических методов предпочтительнее в условиях разработки системы экономической безопасности для вновь создаваемого дочернего общества в новой, быстро развивающейся отрасли или обладающего иными уникальными отличиями. Эффективность выбранного метода определяется его адекватностью поставленной задаче, объекту и эмпирической базе.

Второй этап создания системы экономической безопасности госкорпорации заключается в определении возможности управления угрозами и механизмов противодействия им. На данном этапе наиболее рационально применение аналитических методов, позволяющих с достаточной точностью решить поставленные задачи. Также необходимо оценить уровень экономической защищенности корпорации, что позволит принять решение о целесообразности управления угрозой и определить пути обеспечения безопасности.

Следующим, третьим этапом создания системы экономической безопасности госкорпорации является разработка механизма прогнозирования состояния дочерних обществ, являющихся сосредоточением экономических интересов госкорпорации. На основе прогнозирования создается механизм планирования системы экономической безопасности госкорпорации. На данном этапе реализуются имитационные и сценарные методы прогнозирования, основанные на циклическом характере экономических процессов в госкорпорации.

Заключительным, четвертым этапом является разработка локальной нормативной базы, позволяющей упорядочить функции по обеспечению экономической безопасности корпорации и распределить их между сотрудниками, а также придать юридическую силу системе экономической безопасности госкорпорации. На данном этапе целесообразно оперировать нормативными методами, устанавливающими пороговые значения индикаторов экономической безопасности и

методами внутриорганизационного нормотворчества, позволяющими адаптировать действующее законодательство и локальную нормативную базу госкорпорации для целей системы ее экономической безопасности.

Ссылки:

¹ Кобелев Н. Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей – М.: «Финстатинформ», 2000, С. 10

² Баканов М. И., Шеремет Л. Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1996, С. 100

³ Там же, С. 101

⁴ Кобелев Н. Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей – М.: «Финстатинформ», 2000, С. 31

⁵ Гусев В. С. и др. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов – СПб.: ИД «Очарованный странник», 2001, С. 224

⁶ Мищенко С. Н. «Система обеспечения экономической безопасности» – Дисс. канд. экон. наук, Ростов-на-Дону.: – 2004, 197 с.

Инновационные методы повышения конкурентоспособности и реализации продукции российской автомобильной промышленности

Парадо Александр Олегович,
соискатель НОУ ИНЭП
aoparado@mail.ru

Статья посвящена способам повышения качества продукции отечественной автомобильной промышленности и ее реализации с использованием инновационных методов предложенных автором. Выявлены основные проблемы препятствующие повышению качества выпускаемой продукции и предложены методы решения данных проблем.

Ключевые слова: Инновационные методы, автомобильная промышленность, инновационная система, автомобильная промышленность, государственная поддержка.

Parado A.O.
Innovative methods of enhancing competitiveness and realization of production of the Russian car industry

The article is devoted to ways of increasing the quality of the products of the domestic automotive industry and its implementation with the use of innovative methods proposed by the author. The main challenges to improve the quality of manufactured products and the methods of solving these problems. Keywords: Innovative methods, the automotive industry, the innovative system, the automobile industry, the state support.

Низкое качество продукции российской автопромышленности, является, пожалуй, основным фактором снижения её конкурентоспособности и спроса. Менеджмент отечественных автозаводов не работает над повышением качества продукции, этот факт подтвердила «Счетная Палата» в ходе проверок концерна ОАО «АвтоВАЗ». Количество выявленных недостатков, в течение первых трех месяцев эксплуатации модели Lada Priora, составили 306 штук, а у модели Lada Kalina 268. Для сравнения, у лучших мировых марок автомобилей в данном классе, выявляется в среднем лишь около 20 недостатков. Стоит отметить, что в тоже время отечественные авто-производители, планировали завоевать авто-рынки Урала, Сибири и Дальнего Востока, воспользовавшись введением запретительных пошлин на поддержанные иномарки. Исходя из качества выпускаемых автомобилей, задача завоевания северного рынка автомобилей отечественными марками авто, остается невыполнимой. В вышеперечисленных регионах весьма прохладный климат, а при поломки автомобиля, в дали от населенного пункта, возникает опасность замерзания. Исходя из подобных соображений потребитель, в первую очередь, ищет надежность в покупаемом авто, а удобство и дизайн отходят на второй план. В итоге получаем логичный результат в виде падения продаж продукции концерна ОАО «АвтоВАЗ» в выше перечисленных регионах, на 51% в 2009 году.

Одна из рекомендаций предлагаемых нами - это рациональное использование опыта иностранных авто-производителей. Отечественным компаниям необходимо перенимать опыт ведущих мировых автокомпаний, как в сфере производства, так и в методах управления производством. Примером могут служить такие компании как японский авто-концерн «Toyota», чьи хорошие финансовые показатели и высокий уровень качества продукции не оставляют сомнений в том, что методы и принципы управления этой компании, работают эффективно.

Приведем в пример метод «останови и исправь». Во многих российских автокомпаниях по-прежнему считают недопустимым остановку линии, что и приводит к повышению количества брака в выпускаемой продукции. В 2009 году, такая стратегия отечественного автопроизводства привела компании ОАО «АвтоВАЗ» и ОАО «Иж-Авто» к затовариванию продукцией, когда спрос на автомобили резко упал, в связи с мировым финансовым кризисом, а заводы продолжали выпускать авто. Нередко в таком поведении виноват организационную культуру компании, и возникает вопрос об ее изменении. С такой точкой зрения можно согласиться, но изменение культуры, является чрезвычайно сложной задачей, поэтому российским компаниям, прежде чем приняться за преобразование культуры, необходимо знать, что для формирования новой культуры необходимо время. Культура возникает в силу ряда обстоятельств и впоследствии должна поддерживаться. Если механизмов, поддерживающих нужную культуру, не было создано, то складывается культура индивидуализма.

Невозможно просто объявить людям, что с сегодняшнего дня все будет иначе, рассчитывая на то, что культура внезапно изменится, а ведь отечественные компании часто так и поступают. Нельзя за три дня изменить мастера, который за 30 лет уже приспособился к старой системе. Нельзя вдруг взять и решить, что с этой минуты мы будем останавливать линию для устранения проблем.

На рис. 1, представлен алгоритм, в котором отображены одиннадцать основных ступеней перехода к успешному формированию новой культуры и системы, опирающейся на принцип «остановки линии», применяемой японскими компаниями авто-производителями. Говоря об «остановке линии», мы имеем в виду остановку оборудования или остановку процесса работы. Это значит, что обнаружена проблема и производство остановилось.

Для создания системы решения проблем, предприятиям необходимо представить весь цикл решения проблем от начала до конца, от обнаружения проблемы до предупреждения ее повторного возникновения.

Данный цикл представлен на рис. 2. Такой цикл типичен для концерна «Toyota» и других японских авто-производителей.

В течение дня этот цикл повторяется многократно. Выявление и устранение проблем происходит постоянно, почти не сказываясь на производственном процессе. Этапы этого цикла следует воспринимать как цепь событий, где один эпизод неизбежно влечет за собой следующий. Данный процесс является таким же согласованным и управляемым, как например, игра хорошей футбольной команды.

Рассмотрим основные этапы данного процесса, более подробно. Первый этап цикла решения проблем - это обнаружение проблемы.

Обнаружить и установить наличие проблемы помогают визуальные стандарты, которые делают отклонение очевидным для всех. Предположим, выполняя определенную задачу, оператор видит, что не укладывается в заданное время, это становится очевидным, поскольку стандартизированная работа соотнесена с перемещением сборочной линии, а разметка на полу показывает границы участка, на котором должен находиться оператор, выполняя соответствующую операцию. Если оператор переходит границу, прежде чем операция будет выполнена, он ос-



Рис. 1. Алгоритм формирования новой культуры на предприятии

танавливается и обращается за помощью к лидеру группы.

Откликнувшись на просьбу о помощи, лидер группы, тем самым снимает с оператора ответственность за проблему и берет ее на себя. Оператор описывает ситуацию, и как только лидер понимает, в чем дело, оператор возвращается к выполнению своих прямых обязанностей. Теперь проблемой занимается лидер группы, который должен ее локализовать, и не исключено, что для полного устранения причины ему придется подключить к работе других членов команды. Далее следует

этап оценки проблемы. Лидер группы, оценивает ситуацию и пытается выявить, какой характер носить проблема, локальный или масштабный. Если проблема более масштабна и не ясна, то линию останавливают, и ее работа возобновится только после того, как проблема будет решена. В случае если лидер группы, взявший на себя решение проблемы, не может перезапустить линию сразу, он извещает о сложившейся ситуации более высокий уровень управления. Мы видим, что порядок извещения вышестоящих менеджеров, регулируется по заранее

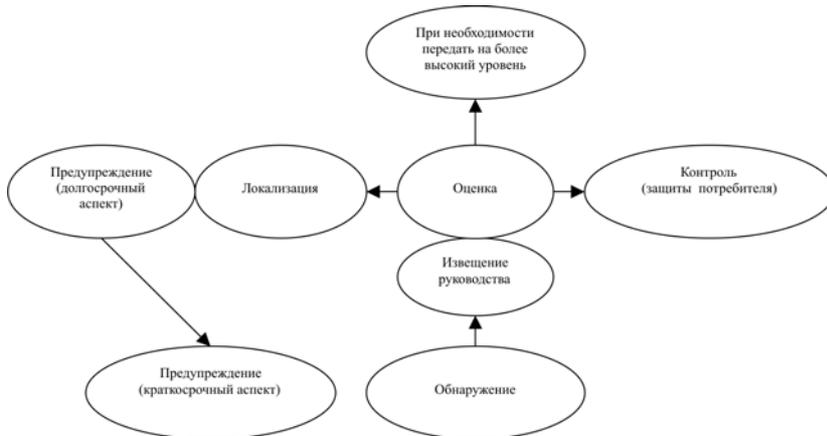


Рис. 2. Цикл решения проблем в компании «Toyota»

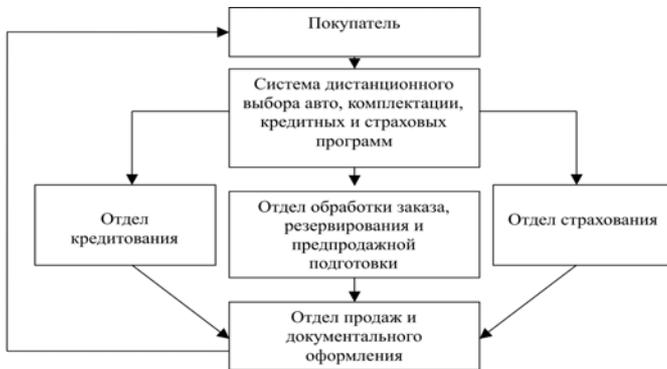


Рис. 3. Система дистанционного выбора и покупки автомобиля

заданным правилам. Чем значительнее проблема, тем выше уровень, на который она передается. Таким образом, крупным проблемам уделяется надлежащее внимание, а высшему менеджменту не приходится заниматься мелкими сбоями в производстве, которые могут решить лидеры. Задачей менеджмента в компании, является обеспечение необходимыми ресурсами для быстрого устранения проблем и забота о принятии корректирующих мер, которые предотвратят повторное появление проблем.

Рассматривая вышеперечисленные примеры, можно проследить систему и контроль качества на каждом этапе производственного цикла автомобиля, ничего подобного нет в системе производства российских автокомпаний.

Анализируя принципы и методы построения производства мировыми лидерами автомобильной индустрии, мы пришли к выводу, что отечественным авто-производителям, на на-

чальном этапе перехода к инновационным методам развития, нет необходимости радикально менять систему управления и производства, внедряя революционные новшества. Рациональней было бы начать с инкрементных инноваций. Инкрементные или локальные инновации – это незначительные изменения уже существующего продукта, не носящие революционного характера. Например, корректировка комплектации продукта, создание зонтичного бренда или новая упаковка. Чаще всего именно такого рода изменения приносят основную часть прибыли компаниям. Кроме того, такого рода инновации доступны практически всем компаниям, так как не требуют больших финансовых вложений, гигантского штата разработчиков, а период их создания и внедрения минимален. В итоге, получается, что инкрементные инновации экономически более выгодны, чем глобальные нововведения. Незначительные изменения способны помочь российским автокомпа-

ниям освоить новые рынки сбыта продукции и завоевывать свои ниши на них, таким образом, решая стратегические задачи менеджмента предприятия.

Далее в целях повышения качества и удобства обслуживания, мы предлагаем авто-производителям внедрить в свою дилерскую сеть инновацию систему дистанционного выбора и покупки автомобиля. Для покупки необходим лишь компьютер и Интернет, причем подбор автомобиля можно осуществлять как в самих автосалонах, так и сидя дома (Рис.3).

Как показано на рис. 3, система достаточно проста и значительно упрощает процесс выбора и покупки автомобиля с необходимыми опциями. В автосалонах покупатели, сидя за компьютером, выбирают автомобили, желаемые опции, по необходимости кредитные и страховые программы. На следующем этапе устанавливается стоимость, и консультант показывает покупателю выбранное авто. При положительном решении, автомобиль резервируется, и готовятся необходимые документы.

Основное преимущество данной системы в том, что продажа не производится продавцом, а происходит в результате процесса выбора, который покупатель организует самостоятельно. Это исключает возможность дезинформации, своего рода давРис. 3. Система дистанционного выбора и покупки автомобиля

ления со стороны продавца консультанта и назойливости, что позволяет сделать обдуманый и объективный выбор.

Похожую практику весьма успешно внедрили американские гипермаркеты «Auto Nation USA» и «CarMax Auto Superstores», сделавшие опыт выбора центром внимания конкурентной борьбы, в результате чего продажи выросли на 47%.

На наш взгляд постановка и решение выше перечисленных задач лежит в основе успешного становления и развития отечественной автомобильной промышленности, в условиях кризиса.

Особенности влияния человеческого капитала на функционирование предприятий в новых экономических условиях развития России 2005–2010 годов

Исмагилов Таир Гаярович,
аспирант Уфимский государственный
нефтяной технический уни-
верситет
email: tair@yandex.ru

Статья посвящена анализу истории, текущего состояния и будущих возможностей развития человеческого капитала в России. В статье рассматриваются проблемы формирования и использования человеческого капитала через срез использования научно-технического прогресса и инновационного подхода в образовании и программы подготовки персонала.
Ключевые слова: человеческий капитал, научный прогресс, технологический прогресс

Features of the influence of human capital on business operations in the new economy of Russia 2005 - 2010's

This article analyzes the history, current status and future opportunities for the development of human capital in Russia. The article reviews problems of formation and use of human capital through a slice of the scientific and technological progress and innovation in education and training programs.

Keywords: human capital, innovation, scientific progress, technological progress, future opportunities

В конце XX – начале XXI века в ряде развитых стран мира начался переход к постиндустриальной стадии развития цивилизации, в которой меняются роль и место факторов развития производства. Вместо традиционной триады – труд, земля, капитал – решающим становится научно-технический прогресс и использование достижений науки и техники, а важнейшими ресурсами выступают информация и знания. От масштабов и скорости использования новых знаний и их коммерциализации зависит конкурентоспособность во всех сферах деятельности. Формируется новая инновационная экономика. В этих условиях все большую значимость приобретает понимание проблем наращивания и эффективного использования человеческого капитала. Благодаря теории человеческого капитала удалось преодолеть заблуждение, будто затраты на социальную сферу являются потребительскими расходами, признать их производительную природу. Инвестиции в человека обеспечивают значительный долговременный социально-экономический мультиплицирующий эффект. В связи с этим сфера услуг занимает особое место в структурном преобразовании экономики, поскольку в условиях рыночной системы отношений она представляется как сфера воспроизводства человеческого капитала. За последние 15-20 лет в России произошли заметные качественные изменения в национальной экономике. В результате Россия, в недавнем прошлом одна из ведущих мировых держав, отстала в технологическом развитии от стран-лидеров почти на 50 лет.

К сожалению, в современной России человеческий капитал оказывает лишь незначительное влияние на темпы экономического роста. Среди важнейших причин этого – недостаток инвестиций в человеческий капитал и низкая норма их отдачи. В настоящее время предпринимаются определенные шаги в направлении повышения эффективности человеческого капитала страны, включающие приоритетные национальные проекты «Здоровье», «Образование», «Доступное жилье», «Концепцию демографической политики Российской Федерации на период до 2015 года».

Формирование и наращивание человеческого капитала должно осуществляться через повышение системности создания федеральных целевых и комплексных программ в области развития человеческого капитала. Необходимо введение федеральной комплексной целевой программы развития человеческого капитала страны, составными частями которой должны стать уже реализуемые национальные проекты и соответствующие региональные целевые программы. Программа развития человеческого капитала должна охватывать все его сферы и направления:

1. Улучшение демографической ситуации через преобразование и увеличение финансирования системы здравоохранения, политики в области физкультуры и спорта, миграционной политики, а также создание условий и формирование мотивации для ведения здорового образа жизни.

2. Рост уровня и качества образования населения от дошкольного до послевузовского посредством углубления интеграции на-

уки и образования, предоставления образовательных кредитов, реформирование всей системы образования.

3. Повышение качества жизни населения через рост уровня оплаты труда, оптимизацию системы социального и пенсионного обеспечения, повышение уровня культуры и отдыха населения.

4. Повышение производительности труда с помощью роста инновационной активности и внедрения передовых технологий, улучшение условий труда и техники безопасности.

Перераспределение человеческого капитала целесообразно осуществлять через совершенствование политики занятости. Сбалансировать рынок труда возможно путем создания эффективной деятельности в регионах следующих структур:

- учебных и профориентированных центров департамента службы занятости населения;
- центров развития бизнеса и предпринимательства;
- центров социальной адаптации отдельных категорий населения, кадровых центров.

В функции этих структур должны входить:

1. Разработка кадровой политики.
2. Диагностика и прогнозирование развития регионального рынка труда.
3. Создание банка данных.
4. Разработка портфеля заказов по подготовке и переподготовке специалистов.
5. Прогнозирование подготовки специалистов учебными центрами.
6. Работа с кадровым резервом города и области.
7. Кадровый мониторинг.
8. Координация и обобщение научных разработок в области кадрового менеджмента.

Именно выработка новой идеологии является первой и важнейшей управленческой задачей, поскольку именно через нее, возможно, задействовать реализацию стратегии всех деятельных участников соци-

альных процессов и решить задачи:

1. Формирования инновационного видения.
2. Формирования новых параметров патриотизма.
3. Формирования предпринимательского менталитета.
4. Изменения отношения к сфере социальных услуг, как основной сфере воспроизводства человеческого капитала.

Одной из мер повышения мотивации к инновационной деятельности является стимулирующее налогообложение. Все субъекты РФ наделены полномочиями, собственностью, бюджетами, имеют возможность суверенного экономического поведения и относительно обособленные экономические интересы. Все большую роль в социально-экономическом развитии страны начинает играть бизнес. Бизнес, особенно крупный, должен стать равноправным партнером социального развития.

Российские компании уже делают первые шаги в этом направлении. Целесообразно и в дальнейшем распространять этот опыт. Рекомендуется распространение следующих мероприятий: разработка и участие бизнеса в трехсторонних соглашениях; публикация социальных отчетов компаний, в том числе в рамках глобальной инициативы по отчетности (GRI) в области устойчивого развития; присоединение организаций к социальной хартии российского бизнеса; формирование рейтингов корпоративной социальной ответственности, создание корпоративных университетов. Федеральным и региональным властям целесообразно использовать все возможные инструменты привлечения бизнеса к социально-экономическому развитию страны и регионов и повышения его социальной ответственности, такие как:

1. Развитие системы государственно-частного партнерства, в том числе по концессионным соглашениям;

2. Развитие социальной и инновационной инфраструктуры;

3. Создание благоприятной экономической и правовой среды относительно социальной и инновационной деятельности;

4. Совершенствование кредитно-финансовой политики;

5. Содействие техническому перевооружению;

6. Снижение бюрократических барьеров и коррупции;

7. Содействие в подготовке кадров по организации и управлению в инновационной сфере.

Только конструктивное партнерство населения, власти и бизнеса способно улучшить социально-экономическую ситуацию в стране и ее регионах.

Большое место в новых экономических условиях развития России в 2005 – 2010 годах занимала, и будет занимать в дальнейшем проблема профессиональной подготовки специалистов в области экономики, с точки зрения особенности влияния человеческого капитала на функционирование предприятий.

Организации начинают придавать все большее значение нематериальным характеристикам своих сотрудников, таким как лояльность, способность устанавливать взаимоотношения с потребителями и готовность идти на риск, а также ищут способы их формальной оценки. И понимая насколько велик потенциал таких человеческих качеств, компании преобразуют их в нечто более конкретное – человеческий капитал. На современном рынке труда специалисты имеют огромную свободу выбора своих работодателей. Основная причина, по которой сотрудники уходят из компании, состоит в том, что они не ощущают своей востребованности или не видят перспектив для развития своих возможностей. Управление человеческим капиталом помогает эффективно использовать опыт и знания сотрудников, чтобы помочь им полностью реализо-

вать свой потенциал. Сторонники концепции управления человеческим капиталом уверены, что, измеряя влияние, которое сотрудники оказывают на финансовые показатели организации, предприятия могут выбирать, управлять, оценивать и развивать возможности своих сотрудников так, чтобы преобразовать их человеческие качества в весомые финансовые показатели предприятия. Такой подход предполагает поиск способов количественной оценки того, что прежде считалось нематериальными активами, специалисты, реализующие такие методики, отмечают, что на рынке бизнеса аналогичные подходы уже используются.

Тем не менее, многие руководители предприятий отказываются от инвестиций в программы развития человеческого капитала (например, в обучение персонала), поскольку осознают все трудности, связанные с определением возврата от таких инвестиций. Многие руководители и аналитики настаивают на том, что человеческий капитал отрицает измерение, и утверждают, что предприятия на самом деле девальвируют ценность сотрудников, когда пытаются подходить к их оценке как к оценке финансовых активов. И действительно, измерения человеческого капитала обычно неточны, но сам по себе процесс измерения необычайно важен. Точная количественная оценка невозможна, да и не нужна. Но организации постепенно осознают связь между человеческим капиталом и финансовыми показателями предприятия – связь, которую не способны учесть традиционные бухгалтерские методы. Предприятия понимают, что связь может проявляться, а может и не проявляться в конкретных показателях и цифрах, выражающих ценность человеческого капитала. Пытаясь количественно определить ее, они могут понять, в чем состоит вклад в работу предприятия

каждого сотрудника, насколько они преданы работе, что думают о предприятии и какова вероятность, что уволятся. Часто в процессе оценки человеческого капитала предприятия получают представление о своих организациях и приобретают важную для работы информацию. Всё больше сторонников завоевывает точка зрения, что человеческий капитал – это наиболее ценный ресурс не только для отдельной компании, но и для общества в целом, гораздо более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Именно человеческий капитал, а не предприятия, оборудование и производственные запасы являются сегодня показателем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности. В настоящее время предприятия затрачивают все больший объем средств на повышение квалификации работников. Расширение роли обучения отражает тот факт, что правила экономической конкуренции изменились. Уже недостаточно просто действовать эффективно. Для выживания и процветания предприятий требуется сегодня быстрота и гибкость, удовлетворение потребностей клиентов в отношении качества продукции, ассортимента, условий поставки, удобства и своевременности. Чтобы отвечать этим стандартам, недостаточно быть просто технически подготовленным работником, необходимо иметь способность к анализу и решению проблем, относящихся к трудовой деятельности, к продуктивной работе в коллективе, а также к переключению с одного вида деятельности на другой. Повышение квалификации работников предприятия делится на общее и специальное. Затраты на общую подготовку в одинаковой степени повышают производительность работника как на предприятиях производящих ее, так и во всех остальных, подготовка по месту работы, связанная с повышением произво-

дительности в представляющих ее предприятиях, является специальной. Ресурсы, затрачиваемые фирмой на ознакомление новых работников со своей внутренней организацией и приобретенные знания, также представляют один из видов специальной подготовки, потому что производительность повышается в самих предприятиях. Общая подготовка способна приносить пользу во многих предприятиях, помимо той, где она получена. Поэтому рационально действующие предприятия на конкурентном рынке не участвуют в оплате издержек по общей подготовке. Лица, получающие общую подготовку, сами платят за нее, поскольку она повышает их будущую заработную плату. Несмотря на то, что предприятия не получают отдачи от общей подготовки, они тем не менее предоставляют ее работникам. Предприятия появляются стимулы идти на это, когда цена спроса подготовки, оказываемая, по меньшей мере, равной издержкам подготовки. Издержки по специальной подготовке предприятия берут на себя, и отдачу от такого рода подготовки в виде более высокой прибыли, вызванной возросшей производительностью, также станут получать сами предприятия. Отдача будет больше издержек. При специальной подготовке заработная плата, на которую может рассчитывать сотрудник в других местах, никак не будет связана с полученной им подготовкой. Также эта подготовка напрямую не скажется на заработной плате на предприятиях. В этом случае предприятия будут вынуждены брать подготовку на себя, так как ни один рациональный работник не станет платить за нее, если он не получает никакой выгоды. Следовательно, отдачу от этой подготовки будут иметь сами предприятия.

Еще одна проблема, связанная с человеческим капиталом в новых условиях России характеризуется инновационным развитием человеческого капитала.

В XXI веке проблемы формирования и использования человеческого капитала приобретают особую актуальность. Научно-технический прогресс, и их составляющие характеризуют человеческий капитал как фактор всеобщего качественного и количественного роста инновационной деятельности. Вместе с тем в современных условиях наблюдается диверсификация проблем интегрирования трудового фактора в воспроизводственный процесс на базе инновационного и инвестиционного подъема, а также виртуализации рыночного взаимодействия.

В России развитие личности, поддержка и повышение ее потенциала, расширение социального и интеллектуального выбора невозможны вне динамичного развития экономики, ее глубокой структурной, институциональной и технологической модернизации, что требует сокращения государственной поддержки экономически невыгодных, убыточных предприятий, производств и отраслей; концентрации усилий, ресурсов и привлечения инвестиций для стимулирования конкурентоспособного сегмента экономики. Каждый регион России

будет иметь свои особенности в переходе на новую модель развития. Успешность перехода сопряжена с административно-территориальными реалиями федеративного устройства государства, разнообразием природно-ресурсного потенциала и экологических условий, уровней и возможностей социально-экономического развития, политических сил в регионе. В экономическом отношении развитие человеческого потенциала в современном обществе подразумевает долгосрочное инвестирование и требует больших материальных затрат. В современных условиях в России и ее регионах отсутствуют такие возможности, поэтому существует необходимость определения приоритетов и поиска источников их финансирования. Важна поэтапная реализация концепции развития человеческого потенциала, которая полагает людей самым значимым ресурсом развития.

Человеческая деятельность представляет собой специфическую форму отношений человека к окружающему миру. При этом она может быть направлена на получение и воспроизвод-

ство уже известных благ традиционными и инновационными способами. Последние способы связаны с выработкой и реализацией новых полезных благ традиционными и инновационными средствами. Активизацию человеческого фактора следует рассматривать и с точки зрения социально-психологических аспектов трудовой деятельности работника, характерных для данного периода: усложнилась взаимосвязь между составляющими производства; интенсификация производства и ускорение процесса его технического перевооружения динамично изменяют условия трудовой деятельности, воздействующие на реализацию трудовых потенциалов работника. В этих условиях не воздействие технического уровня определяет экономический потенциал предприятия, а человеческий фактор, отличающийся способностью творить, изобретать, продуцировать новые знания.

Таким образом, в условиях перехода к новому типу экономического роста качество рабочей силы рассматривается как ключевой фактор эффективности и устойчивого развития.

Государственное регулирование инвестиций в автомобильную промышленность

Макаров Кирилл Александрович,
аспирант РГСУ

В статье дан анализ воздействия государства на инвестиционную деятельность, рассмотрены методы регулирования инвестиций на государственном уровне и развитие автомобилестроения в России. На основе проведенного анализа инновационные сценарии развития отрасли предполагают разработку и принятие стратегии развития автомобильной промышленности России, призванную решить проблему обеспечения автотранспортного комплекса страны конкурентоспособной продукцией отечественного производства, соответствующей современным требованиям безопасности, экологии и энергоэффективности на долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: Анализ инвестиций; автомобильной индустрии. Инвестиционный процесс; реальная ситуация.

State regulation of investment in the automotive industry

The paper analyzing investment theme in the automotive industry. The state's role in the investment process. Analysis of the actual situation and prospects. Organization of healthy investment environment. Improve productivity. Methods for stimulating investment in the industry. Demonstrates the importance of industry to the economy of Russia.

Keywords: Analyzing investment; automotive industry. Investment process; actual situation.

Инвестиционная деятельность для государства является одной из важнейших форм проявления предпринимательства, которое дает государству определенный доход и способствует поддержанию экономических связей в стране. Именно поэтому государство должно осуществлять регулирование инвестиций постоянно, отслеживая денежные потоки как внутренних, так и иностранных инвестиционных проектов.

Регулирование инвестиций на государственном уровне может осуществляться несколькими основными методами. Первая группа методов – экономические, они же – косвенные и административные – прямые. Суть прямых методов регулирования инвестиций связана с изданием законов, постановлений и указов. Экономические методы – создание благоприятной обстановки для осуществления и развития инвестиционной деятельности. Эти условия создаются государственными органами власти и регулирования экономики несколькими методами:

- модификация налоговой системы и установление специальных налоговых режимов
- формирование механизмов амортизационных отчислений
- правовая защита инвесторов
- выдача разрешений инвесторам на льготное использование земельных и других ресурсов
- официальное разрешение на использование в инвестициях строительства внебюджетных источников и фондов

Также регулирование инвестиций со стороны государства может реализовываться в форме проведения антимонопольной политики и создания аналитических центров для осуществления контроля инвестиционной деятельности в государстве. Кроме того. В современном российском законодательстве, например, предусмотрена возможность использования для инвестиций залоговых средств, а также принимаются меры для развития финансового лизинга. Это может быть также названо регулированием инвестиций, проводимым государственными органами.

Регулирование инвестиций, которые осуществляются в форме капитальных вложений, занимаются специальные органы государственной власти. Оно может предусматривать способствование созданию благоприятных условий для инвестиционной деятельности, а также прямое участие государства в процессе вложения средств [2].

Инвестиционная деятельность – это сфера, которая в обязательном порядке должна ощущать на себе формы регулирования инвестиций государственными органами власти, иначе отсутствие контроля может спровоцировать нарушения законодательства и возникновение ситуаций, которые могут пагубно сказаться на состоянии экономики государства.

Инвестиционная деятельность предприятия может осуществляться в различных направлениях. Савчук В.П. предлагает следующую классификацию оснований для инвестирования [4]:

- строительство предприятий или новое строительство сооружений, зданий, реализовываемое на новых площадках и по первоначально утвержденному проекту;
- расширение функционирующего предприятия - строительство вторых и последующих очередей функционирующего предприятия, дополнительных производственных комплексов и производств, строительство новых либо расширение имеющихся цехов с целью повышения производственной мощности;

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 1

Оценка текущих и прогнозных макроэкономических параметров развития автомобилестроения в России

П/п	Параметры	2008	2009 (оценка)	2020 (прогноз)	Источник данных
Макроэкономические:					
1	ВВП (с учетом индекса дефляции), млрд. руб.	32 743	38 743	63 366	Минэкономразвития России
2	Численность населения, млн. чел.	142,0	141,9	134,17	Росстат
3	Численность трудоспособного населения, млн. чел.	68,5	66,4	67,9	Минэкономразвития России
4	Доля автомобильной промышленности в ВВП, %	0,98%	0,57%	2,38%	Минэкономразвития России
5	Количество занятых в автомобильной промышленности от общего числа трудоспособного населения, %	0,7%	0,6%	0,6%	Минэкономразвития России
Рынок и производство:					
Объем внутреннего рынка ¹ , тыс. шт.					
6	1. В целом	3202,3	1557,4	4166,6	Минпромторг России
7	2. ЛА	2801	1400	3600	Минпромторг России
8	3. ЛКА	210	102	350	Минпромторг России
9	4. Грузовые а/м	171	44	190	Минпромторг России
10	5. Автобусы	20,3	11,4	26,6	Минпромторг России
Внутреннее производство, тыс.шт.					
11	1. В целом	1793,6	723,6	3745	
12	2. ЛА	1469,4	596,9	3150	Минпромторг России, Росстат
13	3. ЛКА	196,5	75,0	280	Минпромторг России
14	4. Грузовые а/м	103,7	40,1	280	Минпромторг России
15	5. Автобусы	24,0	11,6	35	Минпромторг России
Автомобильный парк:					
16	Парк легковых автомобилей (млн.) на конец года	32	33,2	52	Минэкономразвития России, Минпромторг России,
17	Обеспеченность, автомобилей / тыс. населения	225	229	363	Минэкономразвития России, Минпромторг России
18	Коэффициент выбытия, % от парка	4%	3%	6%	Минэкономразвития России, Минпромторг России
19	Плотность парка, автомобилей / км дорог	44,79	44,71	41,7	Росстат, Минпромторг России

- реконструкция функционирующего предприятия - реализация по единому проекту частичного или полного переустройства и переоборудования производств со сменой физически изношенного и морально устаревшего оборудования с целью видоизменения профиля или выпуска новой продукции;

- техническое перевооружение - комплекс мероприятий,

устремленных на увеличение технико-экономического уровня производства некоторых производств, цехов, участков.

Согласно классификации, предложенной В.В. Ковалевым, к основаниям для инвестирования могут быть добавлены следующие причины [3]:

- инвестиции в освоение новых сфер бизнеса;

- инвестиции социального предназначения;

- инвестиции, осуществляемые в соответствии с требованиями законодательства.

Для российской автомобильной индустрии, по мнению автора, наиболее значимыми являются инвестиции, связанные с выходом на новые рынки сбыта, осуществляемые иностранными инвесторами. С приходом на российский рынок крупных иностранных автомобилестроительных предприятий происходит не только значительный технологический скачок, улучшение качества продукции, в том числе и у российских производителей, которые стремятся удержать свою долю на рынке, но и повышается эффективность менеджмента, привносится новый стиль управления. При этом следует отметить важность российского рынка и для иностранных инвесторов. Активное присутствие компании на растущем, перспективном рынке, каковым является российский, обеспечивает прирост рыночной стоимости фирмы, что ведет к максимизации благосостояния акционеров. Пытаясь занять как можно более значительную долю рынка, иностранные компании осуществляют инвестиции в производство на территории России и готовы к некоторым потерям, закладывая более низкую ставку доходности на инвестиции. Так, при оценке бизнес-плана по расширению производства автомобилей во Всеволожске, компания Форд использовала ставку дисконтирования 10% вместо стандартной ставки в 30%, применяемой для финансовой оценки инвестиций в Европе. Применение различных дисконтных ставок, по мнению автора, наглядно демонстрирует важность, но не единственность такого критерия, как прибыль при оценке инвестиционного проекта. Динамичное развитие фирмы и будущее увеличение благосостояния акционеров полнее отражают приоритеты инвестора, что и определяет их ключевое значение при принятии инвестиционных решений.

Оценивая инвестиционную привлекательность российско-

го рынка, иностранные инвесторы ориентируются на его емкость, уровень системного риска, макроэкономические показатели и многие другие факторы, оказывающие влияние на эффективность инвестиций.

Российская автомобильная промышленность представлена предприятиями во всех сегментах автомобилестроения: производство легковых автомобилей, легких коммерческих автомобилей, грузовых автомобилей и автобусов, прицепного состава, специальной и военной автомобильной техники, автомобильных компонентов (двигателей, трансмиссий, ходовых частей, автотракторного электрооборудования и автомобильной электроники и др.), автомобильных материалов, а также научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими организациями. Всего в отрасли действует около 400 предприятий и организаций.

В настоящий момент автомобильная промышленность Российской Федерации создает порядка 1% ВВП, обеспечивая около 400 тыс. рабочих мест непосредственно в компаниях-производителях автомобилей и комплектующих. Кроме того, отрасль создает около 1 000 000 рабочих мест в зависимых и дилерских компаниях.

Производство автомобильной техники осуществляется в тесной кооперации с предприятиями электротехнической, металлургической, химической, электронной, легкой и других отраслей промышленности. Благодаря мультипликативному эффекту автомобилестроение обеспечивает в смежных отраслях дополнительную занятость в экономике страны около 4,5 млн. человек.

Оценка текущих и прогнозных макроэкономических параметров развития автомобилестроения в России представлена в табл. 1 [5].

Общие производственные мощности по выпуску автомобильной техники в России на конец 2008 года составили 2602,5¹ тыс. штук в год (против 2239² тыс. шт. на начало года). При этом наибольшее от-

носительное увеличение производственных мощностей произошло в сегменте производства автобусов – за счет технического перевооружения действующих мощностей и роста производительности. Рост производственных мощностей в сегментах производства легковых и грузовых автомобилей обусловлен как проведенным техническим перевооружением, так и вводом новых мощностей.

Данные статистики подтверждают тот факт, что, с одной стороны имеющиеся производственные мощности, не могут обеспечить перспективные потребности внутреннего рынка, а, с другой стороны, в большинстве своем остаются недозагруженными. Во многом это объясняется сложившейся рыночной ситуацией ввиду низкой конкурентоспособности выпускаемой продукции и изношенности производственной инфраструктуры.

Государственное воздействие на инвестирование выражается и путем проведения финансовой и кредитной политики, политики ценообразования, амортизационной политики. Не подлежит сомнению, что государственное управление должно оставаться важнейшим средством структурного преобразования производственного и социального потенциала России, повышая его эффективность.

В формировании потока инвестиций в национальную экономику государству неизменно отводится чрезвычайно важная роль, и это определяется теми значимыми функциями, которые государство выполняет в инвестиционном процессе.

Прежде всего, государство определяет стратегию поведения инвесторов на рынке инвестиций, а также структуру инвестиций. При этом, исходя из состояния экономики (уровня инфляции, структуры производства, платежеспособности спроса населения на товары и услуги и иных факторов) применяются те или иные концепции регулирования рынка инвестиционных товаров. Любая концепция базируется на целевых установках двух уровней: конечных целях

(рост национального дохода, увеличение занятости населения, снижение темпов инфляции до 3-5% в год) и промежуточных целях (соотношение между спросом и предложением на капитал, процентные ставки на кредитные ресурсы, динамика денежной массы и др.) [1].

Автомобильная индустрия, являющаяся одной из важнейших отраслей промышленного производства, стоит на пороге коренных изменений. В наибольшей степени эти изменения должны быть связаны с формированием инновационной составляющей, развитием импортозамещения и ростом производительности труда. Инновационные сценарии развития отрасли предполагают разработку и принятие стратегии развития автомобильной промышленности России, призванную решить проблему обеспечения автотранспортного комплекса страны конкурентоспособной продукцией отечественного производства, соответствующей современным требованиям безопасности, экологии и энергоэффективности на долгосрочную перспективу. Конечной целью всех этих инициатив является создание устойчивой национальной автоиндустрии. Важнейшим элементом стратегии является направленность на создание нового поколения инновационных автотранспортных средств и автомобильных компонентов.

Литература

- 1.Автотранспорт 2002 – 2010: Итоги распоряжения правительства №978-Р под названием «Концепция развития автомобильной промышленности России до 2010 года»
- 2.Величко. Киев: Абсолют-В; Киев: Эльга, 1999. -304 с
- 3.Инвестиции/ под ред. Ковалева В.В. М. «Проспект», 2003
- 4.Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов Учебное пособие для студентов экономических вузов /В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г.
- 5.Промышленность России. 2009: Стат. сб./ Госкомстат России. - М., 2009. - 582 с.

Механизм и последствия кризиса 1998 года

Переслегин Александр Александрович,
аспирант Института Экономики РАН
e-mail: apereslegin@gmail.com

Статья посвящена анализу механизма развития финансового кризиса 1998 года. В ней рассматриваются предпосылки дестабилизирующих процессов, последствия, принимаемые правительством меры, альтернативные варианты развития событий, исходя из анализа причин кризисных явлений. Ключевые слова: финансовый кризис, рынок ГКО, дефолт

The mechanism and consequences of the crisis of 1998 year.

This article is dedicated to the analysis of the mechanism of financial crisis 1998 development. It discusses preconditions of destabilizing processes, consequences, government action, alternative scenarios, based on the analysis of crisis ground. Keywords: financial crisis, the GKO bonds, the default, the crisis of 1998.

Сегодня мировой экономике грозит кризис, сопоставимый с Великой Депрессией. Власти США и Европы смягчают денежно-кредитную политику, бюджетную дисциплину, наращивают ликвидность, пытаются спасти ряд кредитных учреждений, то есть делают все то, что РФ в преддверии 1998 года. Допускают ли они ошибки и лишь отсрочивают основную фазу кризисных явлений, или ситуация в развитых экономиках коренным образом отличается от того, что было в России?

События 98 года принесли значительные экономические потери, из-за них пострадали как рядовые граждане страны, так и иностранные инвесторы, профессиональные финансовые институты.

К 1998 году создалась уникальная ситуация. Россия – страна с колоссальным объемом природных ископаемых – не имела средств для погашения задолженностей по пенсиям и зарплатам бюджетников. Меры, принимаемые по переходу к англо-саксонской модели экономики, зачастую были неуместными, либо неоконченными, либо не учитывали текущей действительности.

Январь 1998 года проходил вполне благоприятно. Рубль держался стабильно, инфляция оставалась на приемлемом уровне, экономические реформы получили свое развитие. Был утвержден новый Налоговый кодекс, правительство объявило о решительных мерах в борьбе с неплательщиками налогов.

По мнению многих очевидцев, это время отличали следующие обстоятельства. Основные лица правительства владели неполной и искаженной информацией, зачастую узкоспециализированной по своей отрасли, при этом общая картина экономики вырисовывалась недостоверно. Принимаемые решения зачастую были лишены экономического смысла, поскольку лоббировались во многих случаях заинтересованными группировками. [2, 231-232]

В 1998 году государственный долговой рынок считался наиболее надежным сектором торговли финансовыми инструментами. Учитывая, что инфляцию в 1996, 1997 годах удалось сдержать на уровне 20%, а доходность по казначейским облигациям превышала 100% годовых, данный инструмент пользовался популярностью и объем торгов составил 95% от общего объема торгов на фондовом рынке. Основными долговыми инструментами служили следующие:

- облигации государственного российского республиканского внутреннего 5%-ного займа 1990 г.;
- облигации российского внутреннего выигрышного займа РСФСР 1992г.;
- государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО);
- облигации внутреннего государственного валютного облигационного займа;
- облигации государственного займа федерального займа с переменным купоном (ОФЗ – ПК) и другие. [4, 8-9]

Основную часть составляли ГКО, которые имели, как правило, срок погашения 3,6 или 12 месяцев. Поскольку источником погашения служили новые заимствования, то образовалась государственная долговая пирамида.

С другой стороны банки, спешившие воспользоваться стабильностью первого квартала 1998 года, применяли следующую почти арбитражную схему заработка. Они брали долларские кредиты под низкий процент, на заемные средства покупали высокодоходные ГКО и ОФЗ. Полученная процентная разница являлась их прибы-

лю. Консервативные институциональные участники подобный механизм заработка хеджировали форвардными контрактами на доллар. Эмпирические данные показывают, что данная схема работает, пока на финансовых рынках сохраняется общий подъем.

Риски оставались огромными. В подтверждение этого рейтинговое агентство Moody's Investor Service, понизило рейтинг государственных облигаций, заявив, что экономика России зависима от международных рынков капитала и конъюнктуры на энергоносители, порядок в госфинансах отсутствует.

Кризис, разразившийся в Юго-Восточной Азии, привел к оттоку средств с развивающихся рынков и падению цен на энергетические ресурсы. Для России данные процессы привели к удорожанию кредита по ОФЗ и ГКО и уменьшению налоговой базы, так как основной поток платежей в бюджет шел от сырьевых компаний.

Сильное влияние на экономику России в краткосрочной перспективе играет динамика цен на нефть. Когда в 1998 году цены стали падать, сказался эффект домино. Основными налогоплательщиками являлись нефтяные компании. При недополучении прибыли нефтяными компаниями сокращались не только налоговые поступления, но и срабатывал эффект мультипликатора во всей экономике, поскольку основные расходы в экономике несли сырьевые фирмы.

Государство пыталось залатать дыры в бюджете продажей «Роснефти». Аукцион готовился порядка восьми месяцев, правительство надеялось выручить по его итогам более двух миллиардов долларов. Однако заявок на покупку акций не поступило, и даже уменьшить дефицит бюджета не удалось. Это известие вызвало 27 мая 1998 года панику на фондовом рынке, который в этот день упал на 11% и потерял относительно

начала года половину своей капитализации. [5]

Несмотря на данную ситуацию, государство пыталось сдержать курс валюты в определенном коридоре путем интервенций. В июне 1998 года известный инвестор, спекулянт и «специалист по дефолтам» Дж. Сорос заявлял, что России необходимо ослабить курс рубля хотя бы на 20% и призывал западные страны к поддержке России финансовой помощью. Данные шаги произведены не были. Вышеуказанные противоречия привели к острой фазе кризиса. [7, 56]

За годы работы с Россией МВФ перепробовало множество методов экономической стабилизации, включая сокращение государственных расходов, т.е. трансфертных платежей и госзаказов, увеличение налогов на доходы граждан, либерализация внешней торговли, уменьшение протекционистских мер, изменение учетных ставок. Прием управления девальвацией также хорошо знаком сотрудникам фонда, однако правительство РФ не решилось на эту меру.

Российские реформаторы боялись провести девальвацию, боясь ускорения инфляции. Инвесторы в свою очередь в ожиданиях девальвации избавлялись от ГКО, доходность по которым составляла 60% весной 1998 года и уже до 140% в августе этого же года. Из таблицы видно, что потенциальный доход по основным долговым инструментам в первую неделю августа был баснословным и колебался в пределах от 75 до 135% годовых. Такая доходность может быть только у дефолтных облигаций, что и доказали дальнейшие события. (см. табл. 1)

Возможны были следующие краткосрочные решения относительно государственного долга: эмиссия денежных средств и смягчение кредитной политики, дефолт по внешнему долгу и дефолт по внутреннему долгу. От первых двух решений

правительство отказалось из-за боязни раскручивания новой инфляционной спирали и недопустимости невыплаты внешней задолженности. Нужно отметить, что Россия всегда исправно платила и платит по своим кредитам и долгам бывшего СССР международным организациям и правительствам, полученным на условиях проведения сомнительных реформ, которые в конечном итоге привели к кризису.

При появлении признаков острой фазы кризисов, шли переговоры о предоставлении кредитной линии в 22.6 млрд. долларов, из которых 11 млрд. должны были выделить МВФ и Всемирный Банк, а все остальное правительство Японии.

Многие не решались предоставлять России долг, поскольку понимали, что большая часть средств могут быть просто разворованы. Подтверждение этого можно проследить в воспоминаниях сотрудников МВФ и Всемирного банка Дж. Стиглица, М. Камдессю, М. Гилмана. Даже, если бы средства пошли по назначению, они использовались бы на удержание курса рубля, а это всего лишь отсрочивало острую фазу кризиса. Реальным выходом из сложившейся ситуации было ужесточение фискальной политики и улучшение сбора налогов.

Финансовые международные организации находились под сильным влиянием администрации США, которая требовала выделения России траншей в полном объеме. Их решение понятно, учитывая возможность развития негативного сценария для России и возобновление «холодной войны». В итоге МВФ, Всемирный банк и администрация Клинтона пошли на компромисс: деньги выделились, но не одним траншем, а маленькими порциями. В итоге некоторые международные организации, в том числе ВБПР, перестали кредитовать Россию в период кризиса.

Через месяц после получения транша, Россия объявила

Таблица 1

Доход государственных облигаций к погашению купона/облигации^{1*}

*К купону ОГСЗ, ОФЗ; к погашению ГКО.

**С учетом накопленного купонного дохода.

п/а — показатель отсутствует или его корректный расчет невозможен.

Наименование ценной бумаги	Номер серии	Дата погашения облигации (купона)*	Дней до погашения облигации (купона)*	Цена покупки (% от номинала на 3.08.98)	Доходность к погашению облигации (купона) (% годовых)	Теоретический доход (%)	
						к погашению облигации (купона)	за период с 3.08.98 по 17.08.98
ГКО	21126	12.05.99	282	64,95	80,38	53,96	2,68
ГКО	21130	09.06.99	310	59,77	77,32	67,31	3,04
ГКО	21123	21.04.99	261	64,81	76,47	54,30	2,91
ГКО	21122	14.04.99	254	66,15	75,66	51,17	2,82
ГКО	21120	07.04.99	247	66,50	74,91	50,38	2,86
ГКО	21118	10.03.99	219	69,10	74,77	44,72	2,86
ОФЗ-ПД	25023	12.09.01	44	39,09**	135,48	22,27	7,09
ОФЗ-ПД	25020	25.10.00	86	42,16**	132,51	20,98	3,42
ОФЗ-ПД	25018	27.09.00	58	46,71**	127,27	19,79	4,78
ОФЗ-ПД	25021	17.01.01	353	33,22**	119,99	66,30	2,63
ОГСЗ	23	21.01.00	171	128,45	91,52	28,01	n/a
ОГСЗ	16	23.07.99	173	128,98	87,33	28,20	n/a
ОГСЗ	15	25.06.99	144	108,99	57,64	14,43	n/a

дефолт по ГКО и ОФЗ 17 августа 1998 года, курс рубля по отношению к доллару упал в 3 раза. Кризис произошел по известному сценарию. Спекулянты играли на понижение рубля относительно доллара, продавали облигации государственного займа, сбережения ЦБ РФ таяли.

США столь быстрое развитие кризиса стало неожиданностью, поскольку появился риск превращения РФ из лояльного партнера в нестабильное государство, к тому же обладающим ядерным потенциалом. Многие аналитики считали, что стагнация должна ускориться и привести к критичной точке через три месяца, однако все произошло за считанные дни.

Ускорили кризис действия олигархов по вывозу капиталов в офшоры и игра на понижение против российской валюты крупнейших инвестиционных домов мира.

17 августа 1998 года было объявлено о следующих изменениях в российской финансовой системе. РФ отказалась от погашения долга по долговым инструментам, номинированных в рублях, то есть по ГКО и ОФЗ, в том числе и от выплаты процентов по основному долгу. Однако заверялось, что весь долг будет реструктурирован

в будущем. О сроках и форме будущей реструктуризации не сообщалось. Слово дефолт стало в одночасье популярным.

Был расширен новый валютный коридор для рубля, который составил от 6 до 9,5 рублей. Это заявление носило довольно популистский характер, поскольку уже не оставалось причин для стабильного рубля. Второго сентября 1998 года было заявлено о переходе к свободному ценообразованию по рублю. Формальные условия в виде фиксированного коридора, препятствующие девальвации, были устранены. Обвал рубля стал неизбежен.

В это же время был озвучен мораторий на погашение российскими предприятиями иностранных кредитов, в том числе и по срочным контрактам. Эта мера была принята с целью избежать массового банкротства хозяйствующих субъектов экономики, нормальное функционирование которых было нарушено вследствие резкой девальвации рубля. Данные методы носили достаточно радикальный характер, но они мгновенно разрывали порочный круг жизни в долг, сложившийся в российской экономике к 98 году.

Данные действия имели довольно «дорогую цену». Россия

становилась изгоем мировых финансов. К ней подрывалось доверие как со стороны внутренних инвесторов, так и со стороны международных организаций. Под финансовую изоляцию попадало не только федеральное правительство, но и российские банки, и прочие предприятия.

Помимо рациональных преимуществ, полученных от экономических действий 17 августа, подобные меры правительства во многом, по мнению Аникина, были продиктованы остатками великодержавного сознания: «проглотят, учитывая ядерный статус и политическую роль России». [1, 378]

Начиная с 1995 года, когда впервые был установлен валютный коридор, финансисты и экономисты отмечали необоснованно высокий курс национальной валюты. Такой курс был выгоден для банков, поскольку им был открыт доступ к мировым кредитным ресурсам, и для импортеров в силу дешевизны ввозимых товаров, на которые делалась колоссальная конечная наценка. От такой политики страдали экспортеры, поскольку из-за дешевого доллара товары российской промышленности были неконкурентоспособны как за рубежом, так и себя на родине.

В РФ сложилась качественно иная ситуация. Федеральный бюджет уже не был обременен краткосрочными обязательствами, на них как на основную доходную часть не приходилось и думать.

Наиболее детальный анализ проводит А. Илларионов. С помощью теоретических умозаключений он приходит к выводу, что основой финансового кризиса 1998 года явился валютный. Дефолт и мораторий были экономически полезны, но рискованны с политической точки зрения. Пролонгация и реструктуризация долга на основе договоренности с основными кредиторами, учитывая их лояльность, была бы более последовательным шагом для руководства

страны. Основными кредиторами являлись Центробанк, Сбербанк, ряд российский коммерческих банков, а также иностранные институциональные инвесторы. В силу своего положения им пришлось бы согласиться на любые условия, предложенные со стороны правительства РФ. Были и другие более мягкие способы выхода из сложившейся кризисной ситуации. Как иронично подметил А.Илларионов, при наличии у государства суверенного права на эмиссию денежных знаков не существует экономических ограничений на обслуживание долга, номинированного в национальной валюте. [3]

Краткосрочные последствия кризиса выглядели сокрушающими. Рубль делал огромные скачки в сторону удешевления. Индекс цен в сентябре оказался на 45% выше, нежели в августе. Деятельность российской банковской системы фактически была заморожена. Не имея высоколиквидных активов, банки не выполняли своих обязательств перед вкладчиками. Таким образом, многие российские предприятия не могли воспользоваться своими оборотными средствами. Даже Сбербанк, сохранность вкладов в котором была гарантирована государством, выдавал денежные средства в порядке очереди.

Внешний кредитный рынок стал недоступным для России. Международные рейтинговые агентства в скором порядке понижали рейтинг как РФ, так и российских банков и предприятий. МВФ прекратило выдачу согласованных траншей. Международные институциональные инвесторы создали комитет по отстаиванию своих финансовых интересов.

Политика правительства России и МВФ толкнули Россию в долговую яму. Расплачиваться за все пришлось не им, а российскому налогоплательщику и продажей энергоресурсов.

Кризис 1998 года являлся системным и вообрал в себя раз-

Табл.2. Динамика государственного внутреннего и внешнего долга РФ и расходов на его обслуживание за 1994 -1998 гг².

Годы	Долг СССР, млрд.долл.	Внешний долг РФ, млрд.долл.	Обслуживание внешнего долга в % ВВП	Внутренний долг РФ, трлн.р.	Обслуживание внутреннего долга в % ВВП
1993	103,7	9,0	0,3	35,2	0,6
1994	108,6	11,3	0,5	88,4	2,6
1995	103,0	17,4	0,9	188,0	2,3
1996	100,8	24,2	0,9	365,5	4,3
1997	97,8	33,0	0,7	501	3,6
1998	95,0	55,0	1,2	7511	4,0

личные аспекты проявления финансового кризиса – долговой, валютный, банковский. Фундаментальными причинами послужили диспропорции в экономической политике РФ, которые сделали невозможным поддерживать устойчивый курс рубля. При этом правительство осознанно не допустило развития кризиса по канонической модели (девальвацию), ввергнув страну в долговой коллапс.

Азиатский кризис резко снизил возможности заимствования на международных финансовых рынках, что привело к невозможности обслуживания долга на текущих условиях. Нужно отметить, что азиатский кризис определил для России не самую возможность финансового кризиса, а явился своего рода катализатором проводимой внутренней экономической политики.

Из темпов динамики государственного долга видно (табл.2), что начиная с 1996 года он начал достигать критической массы. Уже на тот момент на обслуживание долга шло 5,2% ВВП. Фискальный кризис преследовал РФ все 1990-е годы, и финансирование бюджета происходило за счет внешних и внутренних заимствований.

Разумно в мае и апреле 1998 года звучали слова недавно назначенного премьер-министра С.Кириенко, что Россия должна «жить по средствам». Но других источников дохода не хватало, а обслуживание уже обходилось слишком дорого. Так пишет на события того времени журналист Рой Медведев:

«Так, на обслуживание внешних заимствований уже в 1997 году ушло около 20% бюджета страны. В 1998 году на эти же цели уйдет не менее 30% бюджета. По расчетам, в 2003 году России придется расходовать только на обслуживание своего внешнего долга до 70% бюджета».[5]

Инвесторы по всему миру, не видя результатов, мало верили в проводимые экономические реформы. Слабые места российской экономики в виде несбалансированной денежно-кредитной политики, задолженность по трансфертным платежам, низкая собираемость налогов – не давали поводов на стабилизацию. Попытки правительства конвертировать ГКО в долгосрочные еврооблигации в 1998 году не увенчались успехом. Разместить удалось не более 5 млрд. долларов. Благоприятная конъюнктура цен на энергоносители позволили. Кризис стал логичным завершением экономической политики, проводимой в 1991-1998 годах.

В 1998 году целью денежно-кредитной политики было поддержание стабильного курса рубля, который являлся мнимым залогом экономического роста и улучшения благосостояния страны. Другие показатели финансовой политики (ставка рефинансирования, денежная масса) выполняли прежде всего вспомогательную роль, которая заключалась в поддержании стабильного курса национальной валюты. Результатом данной экономической политики в 1998 году должно было

явиться снижению инфляции до 8% и экономический рост 1-2% в реальном выражении. Стабильный курс рубля обернулся увеличением долговой нагрузки, которая к 1 января 1998 году составляла 133,6 млрд. долларов внешнего долга и 501 трлн. рублей внутреннего.

Механизм привязки рубля к доллару являлся основным способом борьбы с инфляцией и инфляционными ожиданиями. Однако стоит отметить, что обесцениванию национальной валюты способствовали немонетарные факторы – падение ВВП, диспропорции в экономике, преобладание импорта над экспортом и другие.

Для поддержания стабильности использовались следующие методы: Валютные интервенции ЦБ, изменение ставки рефинансирования, официальные котировки ЦБ по покупке-продаже долларов, депозитные и кредитные операции для регулирования уровня ликвидности и др.

В конце 1997 года Россия перешел к измененному порядку формирования обменного курса, который был установлен в 6,2 рубля за доллар и допускались колебания в 15%. [4,94]

Устойчивость обменного курса рубля за первые шесть месяцев 1998 года стоила бюджету 12,8% золотовалютных запасов страны. Уменьшением внутренних источников пополнения валютных резервов страны затрудняло положение. В результате спада цен на энергоносители сложилось отрицательное сальдо по счету текущих операций. За семь месяцев 1998 г. наблюдалось абсолютное уменьшение денежной массы М2 на 3,8%, а широкие деньги М3 (денежная масса с учетом валютных депозитов) уменьшились на 5,2%. [6]

Летом 1998 года наступила ситуация, когда единственным продавцом долларов на межбанковском рынке являлся Центробанк, израсходовав на эти цели за три месяца более 10 млрд. долларов. 1 сентября

была объявлена новая валютная политика ЦБ РФ, заключавшаяся в плавающем курсе национальной валюты. ЦБ отвел себе роль наблюдателя, оставив при этом возможность интервенций в критических моментах.

Вслед за наступлением кризиса государственного долга разразился валютный кризис.

Валютный и долговой кризисы повлекли за собой тяжелое положение банковской системы. Банковская система связывает в национальной и мировой экономике предпринимателей различных форм через расчеты, депозиты и другие услуги. Коммерческие банки до 1998 года динамично развивались, зарабатывая на спекулятивных операциях с государственными облигациями и скептически относясь к кредитованию реального сектора экономики. С другой стороны развитие банков тормозила недоверие со стороны населения, что выражалось не только в нежелании хранить средства на счетах, предпочитая наличные доллары, но и повышало вероятность возникновения банковской паники.

Вследствие этого состояние финансовой системы является своеобразной лакмусовой бумажкой для экономики страны. Активы банков после августа 1998 года пострадали от объявления дефолта по ГКО и ОФЗ, многие кредиты стали невозвратными, пакеты акций компаний, служивших обеспечением, резко снизились в цене. Все эти последствия привели к уменьшению банковской краткосрочной ликвидности и зачастую неплатежеспособности. Ситуацию усугубляли кредиты, взятые банками, в иностранной валюте, обслуживание их возрастало вследствие трехкратного снижения курса рубля, а конечные потребители - промышленные предприятия, получающие выручку и прибыль в национальной валюте, были не готовы выплачивать проценты при высоком курсе доллара. Получалось, что вследствие де-

вальвации заем банка в иностранной валюте, взятый на треть портфеля, оказывался приблизительно равен всем активам банка.

Кризис банковской системы проявился в следующих формах:

- массовое снижение доверия к коммерческим банкам как со стороны домохозяйств, так и со стороны предприятий привело к нарушению движения капитала и снижению ликвидности,

- отсутствие источников финансовых ресурсов привело к замораживанию кредитования субъектов экономики, стагнации их хозяйственной деятельности,

- остановка банковских расчетов привела к парализации экономики, от финансирования были отрезаны как предприятия, так и бюджет из-за непоступления налогов,

- массовое изъятие вкладов грозило вылиться в банковскую панику,

- арест корреспондентских счетов за границей лишал банки последнего источника ликвидности,

- дефолт по государственным облигациям уменьшал капитал банков, нанося им огромные убытки.

ЦБ и правительство, учитывая плачевное состояние банковской системы на конец 1998 года, приняло ряд мер по реструктуризации банков. Так, для получения лицензии нормы собственного капитала были увеличены до 1 млн. ЭКЮ с 2001 года, то есть более 40% кредитных учреждений не удовлетворяло этой норме. В программе реструктуризации российской банковской системы, разработанной ЦБ и одобренной правительством от 21.11.1998, банки условно были поделены на следующие группы:

- 1 группа – стабильно работающие банки, не испытывающие значительных затруднений в управлении ликвидностью, способные решить текущие проблемы без государственной поддержки;

2 группа – региональные банки, которые должны стать «опорными» в будущей региональной банковской системе России;

3 группа – отдельные крупные банки, не имеющие возможности самостоятельно продолжать банковские операции, которые опасно закрывать ввиду социально-экономических издержек;

4 группа – банки, испытывающие существенный дефицит ликвидности или собственных средств (капитала). [9, 4-5]

Однако перспективы каждого банка рассматривались индивидуально.

Для поддержания реструктуризации была создана государственная корпорация - агентство по реструктуризации кредитных организаций. Согласно Федеральному закону от 8 июля 1999 г. N 144-ФЗ «О реструктуризации кредитных организаций» основными функциями новой организации являлись: принимать под свое управление кредитные организации; участвовать в формировании органов управления кредитных организаций, находящихся под управлением Агентства; осуществлять мероприятия по реструктуризации кредитных организаций, находящихся под управлением Агентства; привлекать необходимые финансовые средства для реализации мероприятий по реструктуризации кредитных организаций; создавать организации, в том числе кредитные, необходимые для осуществления задач и функций Агентства; взаимодействует с Правительством Российской Федерации и Банком России при осуществлении мероприятий по реструктуризации кредитных организаций; осуществлять иные функции, направленные на достижение поставленной перед Агентством цели.

Активное участие с целью избежать банковской паники принимал ЦБ, реструктурируя долги коммерческих банков.

Обобщая все выше написанное, можно выделить следующие основные группы причин кризиса 1998 года:

Налогово-бюджетная нестабильность характеризовалась:

- низкой собираемостью налогов,

- чрезмерным дефицитом бюджета,

- дороговизной обслуживания долга, высокой внешней и внутренней задолженностью,

2) кризис банковской системы:

- неспособность аккумулировать денежные средства населения,

- невозвраты кредитов,

- большая роль спекулятивной составляющей

3) на общую обстановку влияли краткосрочные факторы:

- снижение цен на нефть и другие полезные ископаемые,

- азиатский кризис,

- поведение спекулятивного капитала,

- вывоз капитала резидентами,

4) нестабильность национальной валюты

- диспропорции в стоимости рубля и развитии экономики

- отсутствие надежных источников финансирования интервенций, мнимый эффект стабильности

5) общая экономическая обстановка

- постоянное ухудшение макроэкономической ситуации

- распространение бартерных сделок

- неудовлетворительное функционирование государственных институтов, отсутствие у центрального правительства реальной власти.

Однако после острой краткосрочной фазы кризиса в следующие несколько месяцев появились признаки общей экономической стабилизации. Новые процессы входили прочно в экономическую жизнь страны. Рубль прекратил свое обвальное падение, гиперинфляция, которая была так близка осенью 1998 года, так и не получила своего развития. Бюджет, осво-

божденный от краткосрочных обязательств, чувствовал себя более чем удовлетворительно. Торговый баланс начал улучшаться, благодаря тому, что многие предприятия получили передышку перед агрессивным засильем импорта.

Кризис 1998 г. стал самой нижней точкой спада российской экономики. Риск дальнейшего развития кризиса был предотвращен жесткой монетаристской политикой Е.Примакова.

Экономический рост, начавшийся в 1999 году, носил эволюционный характер и был связан в основном с загрузкой имеющихся мощностей. В инвестициях и инновациях успехи были незначительны. По мнению Е. Ясина, рост возобновился, «как и ожидали либералы, без вмешательства государства, если не считать того, что оно удержало рыночные реформы и добилось финансовой стабилизации, затем под давлением вынужденных обстоятельств девальвировало рубль». [8]

Однако нужно отметить, что действия правительства В. Путина по централизации власти, жесткой монетарной политики сложно назвать либеральными. До сих пор в научных кругах нет единого мнения, что послужило выходом из кризиса: действия правительства или благоприятная конъюнктура на продукты российского экспорта, т.е. энергоносители.

Однозначно можно утверждать, что отсутствие краткосрочной задолженности и последовавший рост цен на нефть помогли решить проблемы с дефицитом бюджета, социальными выплатами, увеличить налоговые сборы.

То есть финансовый кризис 1998 года имел и положительное значение для развития экономики. Девальвация придала силы развитию российских предприятий, поскольку себестоимость производства в валюте снизилась значительно. Это вызвало долгожданный экономический рост.

Были и другие очевидные последствия. Так МВФ перестал вмешиваться во внутреннюю политику России, и наше правительство (сначала приматов, Потом Путин) вели направление отказа от «шоковой терапии», ужесточение фискальной политики, увеличение сбора налогов, централизацию власти, то есть были предприняты шаги для закрепления перманентного экономического роста.

Кризис освободил экономику от долга ГКО. В то же время государство, понимая, что на займы в ближайшем будущем надеяться не придется, приняло ряд мер по генерации внутреннего источника доходов в бюджет. Выплаты процентов по кредитам были сокращены и многие миллиарды средств наконец-то достигли нужных целей – социальной сферы, образования, науки. Сложно назвать данные изменения революционными, скорее они носили консервативно-эволюционный характер.

Фактически кризис ослабил для России тиски глобализации, дал ей возможность превратиться в полноправного участника мировых экономических отношений. Но закрепления успеха не произошло, Россия развивается не по инновационному пути, а по товарно-сырьевому.

Литература

1. Аникин А.В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта // изд-е второе и переработанное // М.: Олимп Бизнес, 2002
2. Гилман М. Дефолт, которого могло не быть // М.: «Время», 2009
3. Илларионов А. Мифы и уроки августовского кризиса. Окончание // Вопросы экономики, 1999, № 11.
4. Константинов Ю.А., Ильинский А.И. Финансовый кризис: причины и преодоление//

М.: Финстатинформ, 1999

5. Медведев Р. Размышления после войны на рельсах// Рабочая трибуна// М.: № 115, 20.06.1998

6. Садков В.Г., Кирин Е.А. Системный анализ денежно-кредитной политики России за период с 1991 по 2003 г. и пути ее модернизации // Финансы и кредит, №021, 04.10.2004

7. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности // Пер. с англ.//М.: ИНФРА-М, 1999

8. Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации // Вопросы экономики, №4, 10.04.2006

9. Вестник банка России 4.12.1998

Ссылки:

1 По данным Газеты «Коммерсантъ» № 141 (1544) от 05.08.1998

2 По данным Минфина РФ и Росстата.

Перспективы развития ПИФов в России с учетом мировой практики

Покидов Виталий Вячеславович
аспирант ИМПЭ им. А.С. Грибоедова
E-mail: bum66@list.ru

Данная статья была написана с целью выявления доходных объектов вложения инвестиций. Целью статьи является донесения до читателя информации об эффективности вложения денежных средств на рынке коллективных инвестиций, а так же важности развития отрасли для экономики России с учетом мировой практики. В статье рассматривается текущее состояние фондового рынка и рынка коллективных инвестиций, дается оригинальная трактовка фактов. В завершении делается прогноз перспектив развития коллективных инвестиций в России.

Ключевые слова: коллективные инвестиции, паевой инвестиционный фонд, инвестиционный пай, фондовый рынок, портфельные инвестиции.

Unit funds perspectives of development in Russia with taking into account of world practice
Pokidov V. V.

This article has been written with the purpose to expose profitable objects of investments. The purpose of an article is to bring out to the reader an information about the efficiency of investment of cash assets in the market of common trust funds, and also about the importance of field development for Russian economy with taking into account of world practice. In the article current status of stock exchange is being described and market of common trust funds, has been given original interpretation of facts. In the conclusion a forecast about perspective in development of common trust funds in Russia has been made.

Keywords: common trust funds, Unit fund (UF), Share of investment (share), Stock exchange, Portfolio investments

В последнее время в России набирает популярность институт коллективных инвестиций. Это достаточно молодой участник фондового рынка приносит доход немногочисленному числу вкладчиков уже порядка 15 лет, тогда как в Европе, этот институт пользуется большой популярностью уже давно, а объем привлеченных денежных средств превышает объем банковских депозитов. США со своими высокими финансовыми показателями «впереди планеты всей». Сегодня почти треть американцев имеют счета в различных небанковских кредитно-финансовых структурах, а стоимость активов американских взаимных фондов с 1980 года увеличилась в 100 раз и почти в пять раз превосходит государственный бюджет Соединенных Штатов.¹

Инвестиционные фонды предлагают сокращение инвестиционного риска и затрат по сравнению с риском и затратами прямых вложений в ценные бумаги. В дополнение к этому, они наиболее эффективны с точки зрения налогообложения. Это - те преимущества, которые можно измерить. Кроме того, инвестиционные фонды дают и иные преимущества, такие как: удобство для клиента, профессиональное инвестиционное управление и, как правило, сокращение работы инвестора по ведению его персональной отчетности и предоставлению информации налоговым органам (по сравнению с инвестированием непосредственно в ценные бумаги).

Местные факторы, такие как экономическая культура, налогообложение, регулирование и временной период развития фондовых рынков, придают уникальную форму эволюции инвестиционных фондов в каждой конкретной стране.

ПИФы в России имеют особый режим налогообложения, в результате чего получается существенный экономический эффект. Речь идет об обусловленном выигрыше от отложенного налогообложения (владелец ценных бумаг уплачивает налог на прибыль 13% с дохода только при реализации или ином выбытии) применительно к налогу на прибыль организаций и налогу на доходы физических лиц.

Преимущества инвестиционных фондов по сравнению с прямым инвестированием наиболее явны в случае, если средства инвестируются на зарубежных рынках, что люди делают все чаще и чаще в целях диверсификации риска. Немногие частные инвесторы могут эффективно провести анализ зарубежных рынков. Кроме того, мало кто захочет взвалить на себя труд, связанный с прогнозированием курсов обмена валют и другими сложностями инвестиций за границей. Это, в частности, относится к инвестициям в развивающиеся рынки, где информация о компаниях может быть недостаточной и где единственным способом ее получения могут оказаться личные встречи с руководителями компаний. Этим и обуславливалось недавнее стремительное развитие российских инвестиционных фондов, вкладывающих средства в зарубежные рынки.²

Нельзя не упомянуть и о сравнительном риске вложений в банковские депозиты, как альтернативы инвестиций на фондовом рынке. Способность инвестиционного фонда предложить частным инвесторам менее рискованные, по сравнению с банковскими депозитами, инвестиции, зависит от характера банковской системы и степени, в которой закон защищает клиентов банков в случае банковского краха. С января 2004 года в России существует система страхования вкладов, специальная государственная программа, реализуемая в соответствии с Федеральным законом от 23 декабря 2003 года № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», но не более 700 000 рублей.³ Инвестиционные фонды могут дать частным инвесторам доступ к более высоким процентным ставкам, существующим на «оптовых» фи-

нансовых рынках (как это уже случилось в США и Франции).

Краткосрочный аспект работы рынка коллективных инвестиций связан с его возможностью аккумулировать и эффективно распределять средства институциональных инвесторов, направляя их на повышение мощности и ликвидности экономики, а также способствовать решению социальных обязательств, которые лежат на плечах этой группы инвесторов. «Институциональные участники рынка доверительного управления активами – страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, ПФР, АСВ способны выступить важным источником среднесрочного финансирования, поскольку их инвестиционные горизонты традиционно больше, чем у спекулянтов, а отношение к риску – весьма консервативное».⁴

Долгосрочный аспект функционирования системы коллективных инвестиций несет на себе важнейшую социальную миссию по повышению благосостояния граждан через участие в росте капитализации национальной экономики. По данным Росстата объем нетрудовых доходов граждан на третий квартал 2010 года составил порядка 7% от общей суммы всех доходов, что говорит о склонности граждан к капитализации.⁵ И поскольку это участие реализуется через инвестиционные механизмы, происходит необходимый для экономики процесс эффективного распределения средств и вовлечения их в финансовый оборот.

Одной из главных особенностей текущей ситуации в мире является активное развитие фондового рынка. Коллективные инвестиции, в свою очередь, продолжают привлекать новых игроков: появляются управляющие компании, растет количество пайщиков инвестиционных фондов.

Управляющие компании и банки активно работают над повышением финансовой грамотности населения, что позволит увеличить количество инвестиционно активного населения, и тем самым расширять

объемы рынка коллективного инвестирования в России.

Эксперты сходятся во мнении, что главной тенденцией ближайшей перспективы станет привлечение новых инвесторов. Некоторые управляющие компании уже снижают минимальные суммы инвестиций в управляемые ими ПИФы. С одной стороны, появление неопытных игроков связано с популярностью темы паевых фондов, которые активно обсуждаются в средствах массовой информации. Однако, с другой стороны, инвесторам не стоит рассчитывать на 100% доходность, предупреждают эксперты.

Маркетинговая политика и политика привлечения клиентов паевых инвестиционных фондов, ориентированная исключительно на демонстрацию доходности прошлых периодов при отсутствии стандартов представления результатов управления средствами, фактически вводит инвесторов в заблуждение относительно доходности и рисков рынка. Более того, расходы на рекламу относятся к прямым издержкам фонда и вычитаются из общей стоимости всех активов. Другими словами, привлечение внимания потенциальных инвесторов происходит за счет уже имеющихся у фонда владельцев паев.

Практику раскрытия результатов управления в соответствии с едиными стандартами GIPS - Global Investor Performance Standards – в настоящее время поддерживают единицы управляющих компаний. При этом отсутствие единого стандарта предоставляет возможности недобросовестным управляющим, а также и финансовым пирамидам действовать наряду с профессиональными управляющими компаниями, зачастую выигрывая в рекламных обещаниях. В итоге возникает проблема «ухудшающего отбора».

Эффект «ухудшающего отбора» заключается в том, что при сопоставлении двух компаний, одна из которых придерживается принципов GIPS, а вторая – не следует этим требованиям, инвестор, скорее всего, выберет

именно вторую компанию, поскольку ее результаты будут выглядеть лучше, например, за счет демонстрации результатов наиболее успешного отдельно взятого портфеля инвестиций. При этом в соответствии с GIPS управляющий обязан показать результат управления по всем портфелям и стратегиям, которые у него есть, вне зависимости от их успешности.⁶

Последствие «ухудшающего отбора» – появление инвесторов, введенных в заблуждение некорректной демонстрацией доходности. В масштабах всего рынка подобная недобросовестность со стороны управляющих повышает степень недоверия населения к коллективным инвестициям и вообще финансовым компаниям. А задача управляющих компаний не раздавать обещания, а грамотно сориентировать новичков при выборе продукта и формы инвестирования. В настоящее время, большинство экономистов полагает, что «... российские фондовые активы остаются недооцененными».⁷

Общей чертой развивающихся экономик является то, что их потребность в капитальных инвестициях превышает объемы имеющихся у них накоплений. Иностранные инвестиции – прямые и портфельные – могут помочь заполнить эту брешь.

Постепенное восстановление мировой экономики после кризиса позитивно отражается на фондовых рынках и на российском рынке коллективных инвестиций. По данным Итернет-журнала «Личные деньги»: общая стоимость чистых активов ритейловых фондов в конце 2010 года подобралась к максимальным значениям с сентября 2008 года и достигла уровня 127,8 млрд. руб. Тем не менее, до пиков 2007 года еще далеко – наивысшая отметка была зафиксирована на уровне 227,8 млрд. руб. Таким образом, российский рынок коллективных инвестиций имеет потенциал роста более 78% до пиковых значений.⁸

В 2011 году возможно возвращение показателя привлеченной на положительную террито-

рию. Притоку средств в фонды будут способствовать как постепенное возвращение доверия инвесторов к фондам, так и продолжающееся снижение ставок по депозитам, что заставит пайщиков обращаться к инвестиционным инструментам для преодоления потерь от инфляции.

Конечно, большое значение для развития отрасли будут иметь и дальнейшие изменения в законодательной базе, и в развитии инфраструктуры, и в продвижении ПИФов в регионы, и в привлечении сторонних агентов по продаже паев, и диверсификация продуктовой линейки.

Рынок коллективного инвестирования должен получить мощный импульс к развитию за счет притока временно свободных средств госкорпораций, временно свободных средств государственных бюджетов и фондов разного уровня, а также иных бюджетных средств. Использование инфраструктуры рынка коллективного инвестирования должно решить вопросы повышения эффективности и прозрачности использования средств госкорпораций и госбюджета экономической системой, защиты этих активов от обесценивания.

Венчурные и инновационные методы развития экономики всесторонне поддерживаются государством и осваиваются бизнесом. В настоящий момент активно используется несколько способов финансирования венчурных проектов (прямое участие в формировании уставных капиталов, размещение дополнительных выпусков акций, привлечение средств путем выпуска облигационных займов, получение кредитов и иных форм заимствований), но наиболее развитым - и с законодательной, и с практической точки зрения - является инструмент закрытого ПИФа.⁹

Не менее важно поддержание высоких темпов реализации инфраструктурных проектов, нацпроектов, крупных венчурных проектов, федеральных целевых программ с использованием ресурса рынка коллективных инвестиций. Для этого необходимо создание возмож-

ностей по работе с инфраструктурными облигациями, выпущенными в рамках реализации крупных проектов.

Развитие рынка ипотечных и инфраструктурных ценных бумаг в будущем способно сформировать целый отдельный класс управляющих, специализирующихся на работе с этими инструментами, а также значительно ускорить реализацию ФЦП, нацпроектов, инфраструктурных проектов, и в конечном итоге – способствовать превращению России в один из ведущих финансовых центров мира.

Литература

1.; 2. Лоскутников А.Г. Зарубежный опыт в сфере коллективных инвестиций: Инвестиционный менеджмент // Компания «Refbank.Ru», <http://www.refbank.ru/invmen/1/invmen1.html>;

3. Федеральный Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», <http://www.asv.org.ru/guide/show/?id=3980>;

4. Рынок коллективных инвестиций и управление активами: Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА». – Резюме 1997 - 2011г., http://www.raexpert.ru/strategy/conception/concept_institut/1/;

5. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Росстат, <http://www.gks.ru/>;

6. Системные ограничения существующей модели рынка коллективных инвестиций: Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА», 1997 -2011г., <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part4/10/>;

7. Обзор российского рынка ПИФов: Анализ рынка ПИФов в России // РИА «РосБизнесКонсалтинг», РБК Обзор рынков, <http://www.rbc.ru/reviews/pif/chapter3.shtml>;

8. Рынок коллективных инвестиций - 2011: Финансовая грамотность // Интернет-журнал «Личные деньги». – 18.01.2011г., <http://www.pmoney.ru/txt.asp?sec=1550&id=1900931>;

9. Золотарев В.С., Белоконь А.Л. Финансирование инноваци-

онных проектов с применением механизма закрытых паевых инвестиционных фондов: Презентация, <http://finlearn.ru>

Ссылки:

¹ См.: Лоскутников А.Г. Зарубежный опыт в сфере коллективных инвестиций : Инвестиционный менеджмент // Компания «Refbank.Ru», <http://www.refbank.ru/invmen/1/invmen1.html>

² См.: Лоскутников А.Г. Зарубежный опыт в сфере коллективных инвестиций : Инвестиционный менеджмент // Компания «Refbank.Ru», <http://www.refbank.ru>

³ См. :Федеральный Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», <http://www.asv.org.ru>

⁴ Рынок коллективных инвестиций и управление активами: Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА». – Резюме 1997 - 2011г., http://www.raexpert.ru/strategy/conception/concept_institut/1/

⁵ Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. Росстат, <http://www.gks.ru/>

⁶См.: Системные ограничения существующей модели рынка коллективных инвестиций: Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА», 1997 -2011г., <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part4/10/>

⁷ Обзор российского рынка ПИФов: Анализ рынка ПИФов в России // РИА «РосБизнесКонсалтинг», РБК Обзор рынков., <http://www.rbc.ru/reviews/pif/chapter3.shtml>

⁸ См.: Рынок коллективных инвестиций - 2011: Финансовая грамотность // Интернет-журнал «Личные деньги». – 18.01.2011., <http://www.pmoney.ru/txt.asp?sec=1550&id=1900931>

⁹См.: Золотарев В.С., Белоконь А.Л. Финансирование инновационных проектов с применением механизма закрытых паевых инвестиционных фондов: Презентация, http://finlearn.ru/component/option,com_fireboard/Itemid,153/func,view/catid,37/id,361/

Территориальная экспансия транснациональных корпораций: операции ТНК на рынке слияний и поглощений

Ракитин Владимир Сергеевич, аспирант кафедры Банковского дела Московского банковского института
Email: vladimirrakitin@yahoo.com

В статье рассмотрены различные стратегии, которые могут быть выбраны транснациональными корпорациями для продвижения на зарубежные рынки. Территориальная экспансия корпораций рассматривается на примере финансового сектора, в частности инвестиционных компаний. В статье приведена статистика российского рынка слияний и поглощений, выделена доля трансграничных сделок, рассмотрены наиболее крупные из них.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, инвестиционные банки, слияния, поглощения, территориальная экспансия, трансграничные сделки.

Territorial Expansion of Transnational Corporations: Operations of TNCs on Mergers And Acquisition Market".

Article provides with different strategies which may be chosen by transnational corporations for expansion on foreign markets. Territorial expansions is analyzed on example of financial sector, investment banks in particular. Article provides with statistics of the Russian mergers and acquisitions market, stake of cross-border transactions, the biggest transactions.

Keywords: transnational corporations, investment banks, mergers, acquisitions, territorial expansion, cross-border transactions.

Транснациональные корпорации (ТНК) располагают широким арсеналом различных инструментов для своего продвижения на зарубежные рынки, среди которых одним из важнейших является территориальная экспансия за счет операций на рынке слияний и поглощений. Основным преимуществом, определяющим выбор данного способа территориальной экспансии, является наличие готового бизнеса у компании-цели в стране, куда направлена экспансия, то есть достигается существенная экономия времени и финансовых ресурсов по сравнению с созданием собственного бизнеса «с нуля».

В настоящее время мы наблюдаем существенный спад активности на российском рынке слияний и поглощений и снижение его стоимостного объема в связи с мировым финансовым кризисом. Количество сделок в 2009 году снизилось на 42% по сравнению 2008 годом и составило 730 завершенных сделок¹, суммарная стоимость сделок в 2009 году снизилась на 52% по сравнению с 2009 годом и составила \$ 56,2 млрд (определенность цены сделок – 73%), из них 78 сделок было совершено на сумму более \$ 100 млн. В стоимостном выражении лидером в 2009 году являлся нефтегазовый сектор, объем сделок в котором составил 60,2% от рыночного, в количественном выражении лидируют компании сферы услуг и торговли – 15,3% от объема рынка. Приобретения российскими компаниями иностранных (импортная интеграция) составили 9% от количественного и 22% от стоимостного объема сделок на рынке, в то время как приобретения иностранными компаниями российских (экспортная интеграция) составили 10,3% от количественного и 14,3% от стоимостного объема рынка. Следует отметить, что данные показатели не являются точной характеристикой территориальной экспансии иностранных ТНК на российский рынок, поскольку также включают в себя приобретения инвестиционного характера, осуществляемые в том числе зарубежными инвестиционными фондами, но анализ сделок позволяет говорить о том, что поглощения российских компаний являются одним их приоритетных инструментов как для выхода иностранных компаний на отечественный рынок, так и расширения своего присутствия на нем.

В качестве примера рассмотрим сделки в финансовом секторе, которые в 2009 году составили 11,1% от количественного (снижение на 6,72% по сравнению с 2008 годом) и 4,4% от стоимостного (снижение на 51,65% о сравнению с 2008 годом) объема сделок на рынке, то есть в 2009 году в финансовом секторе было совершено сделок на общую сумму \$2,472 млрд. В количественном выражении преобладают сделки на внутреннем рынке, которые составили 84% от общего числа сделок в секторе, они же преобладают в стоимостном выражении, но уже не так явно: суммарная стоимость сделок на внутреннем рынке слияний и поглощений в финансовом секторе составляет порядка 66% от общего числа сделок в секторе. Интересно отметить, что в структуре сделок на внутреннем рынке значительное место занимают сделки по покупке государством финансовых активов у частных инвесторов, крупнейшим из которых в 2009 году стала продажа 100% акций ОАО «Банк

ВЕФК» консорциуму инвесторов, в числе которых значились Агентство по страхованию вкладов (50%), ООО «Финансовая корпорация «Открытие» и ОАО «Номос-Банк» за \$305 млн.

Таким образом, на трансграничные сделки в 2009 году пришлось порядка 16% количественного и 34% стоимостного объема рынка, в абсолютных величинах объем данного сегмента составил 13 сделок на общую сумму более \$ 849 млн.², из которых 6 сделок были экспортными, а 7, соответственно, импортными. Крупнейшей трансграничной сделкой в финансовом секторе стало приобретение 100% в капитале страховой компанией «Россия» финансово-промышленной группой Eastone (Украина) у инвестиционной группы Трастком за \$ 375 млн. Для сравнения, в целом по рынку было совершено 147 трансграничных сделок на общую сумму \$ 20,4 млрд., то есть в среднем по рынку трансграничные сделки составили 20,1 % от количественного и 36,29 % от стоимостного объема рынка, то есть трансграничная активность в финансовом секторе в 2009 году была ниже, чем в среднем по рынку.

Детальный анализ трансграничных сделок в финансовом секторе показывает, что к территориальной экспансии ТНК можно отнести несколько из них:

1. Приобретение 75% + 3 акции и дальнейшая консолидация пакета до 93,84% акций Украинского акционерного коммерческого промышленно-инвестиционного банка (Проминвестбанк Украины) Внешэкономбанком. Общая сумма сделки составила \$30,8 млн. Проминвестбанк является шестым по размеру активов банком Украины. У банка более 700 отделений по Украине, есть опыт расчетов по энергопоставкам. В экспертном сообществе существует мнение о стратегическом характере сделки. ЗАО «Проминвестбанк» - одно из

крупнейших предприятий украинской экономики, который обслуживает промышленные предприятия, ориентированные на экспорт. Таким образом, покупка сильно подешевевших под влиянием кризиса акций ЗАО «Проминвестбанк» может способствовать увеличению доступа российских компаний на рынок Украины.

2. Партнерство SO.MO.I Group (Италия) и группы «Доходь». Сумма сделки составила \$ 1 млн. Петербургская группа «Доходь» и международный финансовый холдинг SO.MO.I Group, специализирующийся на услугах риск-менеджмента, создали совместное предприятие. Группа «Доходь» продала холдингу SO.MO.I. 50-процентную долю в дочерней консалтинговой компании D&K. Созданное СП будет оказывать услуги риск-менеджмента российским предприятиям, базирясь на опыте и технологиях SO.MO.I.

3. Приобретение 100% акций Russische Kommerzial Bank AG (Швейцария) Газпромбанком у ВТБ. Сумма сделки составила \$ 91 млн. Russische Kommerzial Bank AG (Русский коммерческий банк) является универсальным банком и предоставляет все виды банковских услуг, за исключением обслуживания вкладов физических лиц. Клиентура банка — западные и российские банки и компании.

4. 100% в капитале страховой компанией «Россия» финансово-промышленной группой Eastone (Украина). Сумма сделки составила \$ 375 млн. В сделку войдут ОСАО «Россия» и его одноименная «дочка» по страхованию жизни. Открытое страховое акционерное общество «Россия» было образовано в апреле 1990 года в Москве, заявив о себе не только как о компании, ориентированной на современные тенденции развития экономики России, но и как об историческом преемнике одного из лидеров дореволюционного страхового рынка

Российской Империи – одноименного страхового общества «Россия».

5. Приобретение 93,27% акций Белпромстройбанк (Беларусь) Сбербанком. Сумма сделки составила \$ 280,8 млн. БПС-банк создан в 1991 году. Занимает четвертое место среди 31 белорусского банка по размеру активов.

Отдельно следует отметить альянс российской инвестиционной компании «Тройка-Диалог» и южноафриканской банковской группы Standard Bank, о создании которого было объявлено в марте 2009 года. В результате данного соглашения Standard Bank выкупил 30% акций «Тройки-Диалог» за \$ 300 млн.

Данная сделка является примером не только территориальной экспансии ТНК за счет приобретения доли в компании, осуществляющей свою деятельность в целевом регионе, но и собственных операций инвестиционных банков на рынке слияний и поглощений. В настоящее время инвестиционные банки являются неотъемлемой частью рынка слияний и поглощений, но наиболее привычная их роль на рынке – роль финансового консультанта. Говоря об инвестиционно - банковском бизнесе в целом, в российской научной литературе можно найти крайне мало исследований собственных операций инвестиционных банков на рынке, когда инвестиционные банки либо расширяются посредством приобретения других компаний, так и когда инвестиционные банки сами становятся объектом поглощения. Вместе с тем, слияния и поглощения, в том числе и трансграничные, являются важным инструментом экспансии инвестиционного банка. В мировой практике существует множество примеров трансграничной экспансии крупных инвестиционных банков, такие примеры есть и в российской новейшей истории. Например, один из крупнейших мировых

инвестиционных банков Union Bank of Switzerland (UBS) вышел на российский рынок в 1997 году путем частичного поглощения компании Brunswick, которая уже присутствовала на отечественном рынке. В последние годы UBS выкупил оставшуюся долю в Brunswick, расширив свое присутствие в России.

Стратегии территориальной экспансии инвестиционных банков

Говоря о выборе наиболее эффективной стратегии территориальной экспансии для инвестиционных компаний (далее «ИК»), можно выделить основные:

1. Поглощение существующей на целевом рынке компании. Данная стратегия обладает ощутимыми преимуществами, поскольку при таком подходе компания – покупатель получает в свое распоряжение квалифицированные кадры, имеющие опыт работы в целевом регионе, а также клиентскую базу компании-цели. Инвестиционные банки, бизнес которых построен на предоставлении широкого спектра консультационных и финансовых услуг, крайне заинтересованы в наличии готовой клиентской базы в данном регионе.

На российском рынке есть множество примеров выбора такой стратегии как российскими ИК, так и зарубежными. К последним можно отнести, например, выход банка UBS на российский рынок, о котором было сказано выше, или покупку швейцарского дочернего банка ВТБ Газпромбанком.

2. Создание партнерства или альянса с существующей на целевом рынке ИК. Данный подход дает возможность выходить на новые рынки или расширять свое присутствие с минимальными затратами. ТНК может предоставить в пользование целевой компании, с которой заключен альянс, часть своих ресурсов, включая бренд, целевая компания предоставляет ТНК, например, долю до-

хода от операций на целевом рынке.

В качестве примера можно привести альянс «Тройки Диалог» и Standard Bank, о котором говорилось выше.

3. Поглощение другой международной инвестиционной компании. Поглощая инвестиционную компанию, действующую на рынках в разных регионах, ТНК приобретает в том числе и ее региональную сеть. Примером может служить поглощение консалтинговой компании Harisson Lovegrove, специализировавшейся на оказании консультационных услуг в области нефте- и газодобычи и переработки, международной группой Standard Chartered. В числе прочих преимуществ Standard Chartered приобрел филиальную суть компании во многих странах мира, в том числе и в России.

4. Открытие собственной филиальной сети в целевом регионе. Данная стратегия позволяет сохранить вертикальную интеграцию в компании за счет подчиненности представителей головному офису компании. В то же время, следует помнить, что в целевом регионе может присутствовать ряд ограничений на открытие филиалов иностранных компаний, в России, например, действует запрет на открытие филиалов иностранных банков.

5. Создание дочерней компании в целевом регионе. Выбор данной стратегии позволяет диверсифицировать корпоративную структуру, оптимизировать финансовые потоки и налоговое планирование. В целом, данная стратегия не имеет ряда преимуществ, которые ТНК получает при выборе любой из стратегий описанных выше, поэтому ТНК в большинстве случаев отдадут предпочтение им.

Подводя итог обзору различных стратегий выхода инвестиционных компаний на новые рынки, следует привести основные преимущества поглощения существующей компании в целевом регионе:

1. ИК получает клиентскую базу в целевом регионе;

2. ИК получает филиальную сеть в целевом регионе;

3. ИК получает квалифицированные кадры с опытом работы в целевом регионе;

4. ИК получает материальные активы компании – цели (здания, офисы, оборудование и т.п.)

5. ИК сохраняет преимущества диверсификации корпоративной структуры, финансовых потоков, налоговой оптимизации за счет отдельного юридического статуса приобретаемого подразделения.

Российский рынок как цель экспансии зарубежных инвестиционных банков

Экспансию зарубежных инвестиционных банков на российский рынок в новейшей истории России можно условно разделить на несколько этапов.

Первый этап связан с либерализацией российской экономики, попытками интеграции в мировой рынок. Данный этап характеризуется прежде всего высокой доходностью на рынке государственных долговых ценных бумаг, приватизацией предприятий, которые становились объектами поглощений извне, привлечением заемных средств из-за рубежа коммерческими банками и предприятиями. Данные факторы обусловили интерес зарубежных инвесторов к российской экономике, что повлекло за собой экспансию мировых лидеров инвестиционного банкинга на отечественный рынок. Данный этап закончился крахом системы государственных заимствований на рынке ГКО и финансовым кризисом 1998 года.

Второй этап расширения присутствия инвестиционных банков в России связан с восстановлением российской экономики после кризиса 1998 года, ростом отечественного фондового рынка, накоплением российских компаниями достаточных средств для осуществления собственной экспансии за рубеж. Последнее относится в

основном к предприятиям нефтегазового и металлургического секторов, они также оставались привлекательными объектами на рынке слияний и поглощений. После либерализации энергетической отрасли и реорганизации РАО ЕЭС на фондовый рынок вышел целый ряд компаний энергетического сектора, которые сразу стали объектами для поглощений со стороны как зарубежных инвесторов, так и российских структур, заинтересованных в контроле над энергетическими активами. Данный этап сопровождался ростом бизнеса инвестиционных банков в России за счет оказания консультационных и прочих финансовых услуг как на фондовом рынке, так и на рынке слияний и поглощений. Некоторые инвестиционные банки, такие, как UBS, пришли в Россию на данном этапе после кризиса 1998 года. Данный этап заканчивается в 2008 году в связи с мировым финансовым кризисом, падением цен на нефть, котировок акций естественных монополий, фондового рынка в целом.

Третий этап является преодолением последствий мирового финансового кризиса, восстановлением экономики России. Несмотря на снижение деловой активности на рынке слияний и поглощений в 2009 году, о чем писалось выше, услуги инвестиционных банков по-прежнему востребованы на рынке, о чем говорит рейтинг финансовых консультантов за 2009 год³, который приводится ниже (см. табл. 1).

Таблица 1

№	Компания – консультант	Количество сделок	Объем сделок, \$ млрд.	Средняя стоимость транзакции, \$ млрд.
1.	J.P. Morgan	6	5,140	0,875
2.	Merill Lynch	3	4,323	1,441
3.	UBS	3	4,034	1,345
4.	«Тройка Диалог»	2	3,224	1,612
5.	Газпромбанк	7	2,566	0,367
6.	Deutsche Bank Russia	2	1,797	0,899
7.	Goldman Sachs	2	1,014	0,507
8.	Aquia Capital Group	2	0,520	0,260
9.	«Тайга Капитал»	1	0,010	0,010
10.	«Адванс Капитал»	1	0,005	0,005

Как мы видим, зарубежные инвестиционные компании играют существенную роль в сфере оказания консультационных услуг, что создает предпосылки для восстановления их бизнеса в России и возможного дальнейшего расширения.

Литература

1. Ценных М.А. Международные слияния и поглощения в мировой экономике. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2009
2. Русаков Д.Е. Трансграничные слияния и поглощения. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2008
3. Горелая Н.В. Слияния и поглощения как способ реорганизации коммерческих банков. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2007
4. Fleuriot M. Investment banking explained. N-Y.: 2008

5. Cole B. M&A Titans. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2008

6. DePamphilis D. Mergers, acquisitions and other restructuring activities. San Diego, California: Elsevier, Inc., 2009

7. Журнал «Слияния и поглощения»

8. Аналитический портал Mergers.ru

Ссылки:

1 Здесь и далее, если не указан иной источник, приводятся данные аналитического портала Mergers.ru

2 Без учета цены приобретения 100% в капитале Национального коллекторского агентства Финансовым агентством по сбору платежей и цены приобретения 9,9% в капитале Ханты-Мансийского банка финансовой группой PPF Group. Статистика по данным сделкам является конфиденциальной.

3 По данным издательства «Слияния и поглощения»

Налоги в системе государственного макроэкономического регулирования при переходе к инновационному направлению развития экономики России

Гафиятуллин Артур Римович, аспирант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан
g-art@bk.ru

Статья посвящена вопросам формирования и развития инновационно-ориентированной экономики России. Изучается роль налоговой системы в общегосударственной политике, направленной на стимулирование активизации инновационной деятельности. Налогообложение рассматривается как инструмент регулирования инновационно-инвестиционных процессов, оценивается роль налогового фактора на каждом этапе реализации инновационного проекта.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, налог, налоговая система, налоговая политика

Taxes in a system of state macro economical regulation during transferring to innovational direction of Russian's economics development

The article is devoted to question of formation and developing of economics, orientated at innovations. Part of tax structure in state politics directed at stimulating and stirring up the innovational activity is studied. Taxation is examined as an instrument of regulation of innovational and investment processes. Part of tax factor at the developing of every phase of innovational project is estimated.

Keywords: innovations, investment, tax, taxation, fiscal policy

Перед большинством как развитых, так и развивающихся стран мира сегодня стоят различные проблемы экономического характера, для решения которых необходимо осуществление целого комплекса мероприятий. Ярким примером этого является Российская Федерация, вступившая, очевидно, в новый этап своего экономического развития. Однако, несмотря на существенные темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП) в докризисный период, и относительно высокие темпы восстановления экономики, решение вопроса обеспечения стабильного и долгосрочного экономического роста остается весьма актуальным для современной России. Данная проблема обусловлена высокой долей сырьевых доходов в структуре ВВП, а, следовательно, существует острая необходимость в структурных преобразованиях экономики России, способных обеспечить качественно новый характер интенсивного развития.

Необходимость перехода к инновационному направлению развития экономики России – одна из самых обсуждаемых проблем, как в научных, так и в политических кругах российского общества. Чего стоит одна только «стратегия четыре И» Д.А. Медведева, где две из четырех составляющих – это инновации и инвестиции. Однако для практической реализации планов по формированию инновационно-ориентированной экономики необходимы действенные меры по стимулированию инновационной деятельности. И особое место среди факторов активизации инновационного развития должна занять налоговая система России.

Важно понимать, что научные разработки становятся инновациями только после их практического внедрения и применения в производственной и экономической деятельности. Именно поэтому, усилия государства по стимулированию инновационной деятельности должны быть направлены с одной стороны – на увеличение количества и качества научных разработок, а с другой – на активизацию инвестиционной деятельности, направленной на финансирование инновационных проектов. И если первый вопрос скорее находится в сфере образования и науки, а так же социальной политики, то решение второго имеет исключительно экономическую основу.

На сегодняшний день большинство государственных мер по стимулированию инновационной деятельности в России направлено на развитие инфраструктуры - создание условий для активизации научной деятельности. Учитывая упадочное состояние российской науки с точки зрения ее коммерциализации, такие действия вполне понятны и обоснованы, однако необходимо понимать, что никакие венчурные фонды и иные государственные проекты финансирования инновационных разработок не заменят частный капитал. Несмотря на существенные объемы финансовых средств, государственные инвестиции лишены той экономической эффективности, которая присуща проектам, реализованным коммерческими структурами, а значит, пренебрежение привлечением частного инвестиционного капитала грозит превратить ин-

новационные проекты в механизм неэффективного перераспределения государственных средств.

В настоящий момент, когда бизнес начинает оправляться от понесенных убытков, а большинство государств еще несколько лет будут вынуждены искать источники покрытия бюджетного дефицита, как никогда важно стимулировать инновационную деятельность путем предоставления инвесторам налоговых льгот и преференций. Ведь в условиях отсутствия свободных финансовых ресурсов именно льготы могут стать потенциальным источником инвестиций.

Столь важная роль налоговой системы в механизме регулирования инновационной деятельности обуславливается несколькими факторами. Во-первых – эффективность. Посредством фискальной политики возможно эффективно воздействовать на отдельные узкие секторы экономики, что не присуще, например, инструментам монетарной политики. Во-вторых – относительная дешевизна, так как нет необходимости в создании дополнительных государственных структур, и соответственно, отсутствуют административно-бюрократические барьеры реализации таких мероприятий. В-третьих, что не маловажно, налогообложение оказывает комплексное, всестороннее воздействие на инновационно-инвестиционные процессы.

В частности, процесс финансирования инновационных проектов укрупнено можно представить в виде последовательности нескольких этапов – формирование источников инвестиций, выбор объекта инвестирования (инновационный проект), непосредственно сам процесс реализации инновационного проекта, и в заключении – получение определенного экономического результата. Однако стоит отметить, что любой инвестиционный процесс, в том числе и направленный на

реализацию инновационного проекта, в идеале, должен иметь циклический характер, и стадия получения результатов от инвестиций должна совпадать со стадией формирования инвестиционных ресурсов для следующего цикла инвестиционного процесса. Так происходит только в том случае, когда имеет место реинвестирование полученной прибыли.

Уникальность налогового фактора состоит в том, что на каждой стадии финансирования инновационной деятельности налогообложение оказывает многостороннее и существенное влияние на процесс реализации инновационного проекта.

Роль налогов на этапе формирования инвестиционных ресурсов определяется наличием обратной пропорциональной зависимости между тяжестью налогового бремени и величиной свободных финансовых средств коммерческих организаций – потенциальных источников инвестиций. Как известно, источники инвестиционных ресурсов коммерческих организаций могут быть собственными (прибыль и амортизационные отчисления) и заемными (кредиты, займы, эмиссия ценных бумаг и т.д.). Очевидно, что размер чистой прибыли организации во многом зависит от величины налоговых ставок по действующим в стране налогам и сборам, а размер амортизационных отчислений – от действующей амортизационной политики государства, которая в нашей стране устанавливается Налоговым кодексом Российской Федерации. Стоит так же отметить, что существует аналогичная зависимость между налоговой системой и стоимостью заемных средств – так же являющихся возможным источником инвестиционных ресурсов.

В кризисные периоды развития экономики государство должно брать на себя функции финансирования инновационных проектов. И в таком случае

налоги уже являются не ограничителем инвестиционных средств, а их источником, что объективно отражает многогранную роль налоговой системы в процессе финансирования инновационных проектов.

Второй этап реализации инновационного проекта – выбор объекта инвестиций – как правило, обусловлен потенциальной экономической эффективностью каждого из возможных направлений использования инвестиционного капитала. Инвестор, принимая во внимание все без исключения факторы, самостоятельно принимает решение о размещении средств. Однако государство, имеющее определенную заинтересованность в наиболее рациональном для него распределении инвестиций, при помощи налоговых рычагов способно воздействовать на принятие инвестором решения. Иными словами, используя целенаправленные льготы, государство может стимулировать направление инвестиций в реализацию тех инновационных проектов, которые имеют определенное социальное или региональное значение. И наиболее эффективным инструментом такого регулирования, наряду с субсидированием, являются налоговые преференции в виде налоговых льгот.

После определения объекта, осуществляется непосредственно реализация инновационного проекта. Роль налоговой системы на данном этапе заключается в осуществлении налоговыми органами контрольной функции за законностью инвестиционной деятельности. Данный контроль призван обеспечить соблюдение инвесторами всех норм действующего в стране законодательства, а также полное и своевременное поступление налогов в бюджет государства. Качество такого контроля оказывает немаловажное влияние на заинтересованность инвесторов в финансировании инновационных разработок на терри-

тории конкретного региона. Международный опыт показывает, что для привлечения, например, иностранных инвестиций более целесообразно идти не по пути введения для них особых налоговых льгот, а устранять существующие препятствия, являющихся проявлением низкого качества налогового администрирования.

Наиболее же существенное влияние налогообложения на процесс реализации инновационных проектов происходит на его завершающей стадии и проявляется в изъятии государством части прибыли. Вероятность достижения основной цели инвестиционного проекта во многом определяется величиной налогового бремени. Непосредственно от размера налоговых изъятий зависит размер доли полученного результата, остающегося в распоряжении инвестора после уплаты налогов в бюджет.

Учитывая многогранное влияние налогообложения на инновационно-инвестиционные процессы, необходимо максимально эффективно использовать налоговые рычаги стимулирования инновационной деятельности. На сегодняшний же день налоговую систему России скорее можно назвать социально-ориентиро-

ванной нежели инновационно-направленной. Среди льгот инновационного характера в российском налоговом законодательстве можно выделить лишь инвестиционный налоговый кредит и особый порядок признания расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Однако их эффективность не существенна, так как инвестиционный налоговый кредит имеет определенные сложности и ограничения в получении, а льготный порядок признания расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки может быть полезен для инвестора только в случае реализации собственного инновационного проекта.

Так или иначе, формирование инновационно-ориентированной налоговой системы является обязательным условием перехода к инновационному направлению развития экономики России. И такая налоговая система должна, во-первых, стимулировать приток инвестиций в инновационную сферу экономики, и, во-вторых, способствовать реинвестированию полученных результатов в новые инновационные проекты. Все это может быть обеспечено только комплексным подходом к процессу налогового сти-

мулирования инновационно-инвестиционной деятельности.

Литература

1. Горский И.В. Налоги в экономической стратегии государства. Налоговая политика и практика № 9 2007г.;

2. Дадашев А.З. Налоговый механизм регулирования инвестиционной активности. Финансы №5 2008г.;

3. Данильчук О.В., Конотопов М.В. Налоги и инвестиции в современной России. Издательство «Палеотип» Москва, 2003 г.;

4. Кизимов А.С. Международный опыт и российская практика налогового стимулирования инновационной деятельности. Финансы №7 2008г.;

5. Конотопов М.В., Сметанин С.И. Из тупика. Издательство «Палеотип» Москва, 2002 г.;

6. Новицкий Н.А. Инвестиции и инновации в России: проблемы в начале XXI века (макроэкономические, социальные, институциональные и методологические). Сборник статей. РАН. Институт экономики. Центр инвестиций и инноваций. М., 2001г.;

7. Пансков В.Г. Налоговое стимулирование инвестиционной активности. Финансы №11 2007г.

Организационно экономические аспекты формирования региональной инновационной системы

Филимонов Владимир Федорович, аспирант ФГОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»

Куцына Елена Ивановна, соискатель ФГОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»
vffilimonov@ulnsk.cbr.ru
kutsina1960@mail.ru

Статья посвящена оценке организационных и экономических условий формирования региональной инновационной подсистемы, исследованию методических аспектов эффективного использования региональных ресурсов инновационного процесса.

Ключевые слова: региональная экономика, инновационный процесс, инновационная подсистема, ресурсы инновационной деятельности, эффективность ресурсов.

Vladimir F. Filimonov, Elena I. Kutsyna

The article is devoted the estimation of organizational and economic terms of forming of regional innovative subsystem, methodical aspects of the effective use of regional resources of innovative process.

Keywords: regional economy, innovative process, innovative subsystem, resources of innovative activity, efficiency of resources.

Развитие инновационной системы в стране зависит от эффективности реализации государственной инновационной политики, - прежде всего, в таких сферах как научно-техническая, промышленная и образовательная, в области подготовки кадров, а также в проведении региональной социально-экономической политики. Национальная инновационная система формируется на основе сбалансированного применения государственных и рыночных механизмов регулирования экономики с учетом уровня социально-экономического развития конкретных территорий и субъектов хозяйствования.

В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу. Для субъектов рыночной экономики инновационная экономика – это экономическая деятельность, характеризующаяся использованием инноваций как способа увеличения прибыли за счёт уменьшения издержек, повышения качества и т.д., или как на способ сокращения убытков вследствие отставания от конкурентов.

Анализ работ в этом направлении позволил выявить критерии отнесения экономики к инновационному типу. Первый из них заключается в разделении экономических систем по степени использования в производстве инноваций. По этому критерию доля производителей внедряющих инновации для увеличения будущей прибыли больше тех, которые внедряют инновации чтобы не отстать от конкурентов в будущем и не потерпеть серьезные убытки от того, что, например, себестоимость продукции у них будет намного выше, должна преобладать в экономике, которую можно назвать инновационной.¹

Второй критерий базируется на отнесении экономических систем к тому или иному типу по степени свободы экономических агентов. Так как инновационная экономика может существовать в условиях различных общественно-политических формаций, быть как рыночной, так и командной, степень инновационности определяется исходя из того, как много, в процентном отношении, предприятий, под управлением государства внедряют инновации.

Возрастание роли регионов в развитии экономики страны диктует необходимость формирования региональных инновационных систем (РИС). Региональная инновационная система является пространственно-необходимым элементом, важной составной частью в национальной инновационной системе. Она включает структуру участников инновационных процессов в их взаимодействии, формы организации прямых и обратных связей между ними, отражает региональные особенности организации инновационных процессов.

Региональная инновационная система является неотъемлемой частью национальной инновационной системы, которая должна обеспечить объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях повы-

Таблица 1

Характерные признаки, значимые для формирования региональных инновационных систем

Источник: Мазур Н.З. Формирование системы управления интеллектуальной собственностью на региональном уровне: подходы, условия, элементы // Известия Самарского научного центра РАН. Спец. Выпуск «Экономика и управление регионами», 2006. с. 37

Характер отраслевой специализации	
Сырьевые отрасли	Перерабатывающие отрасли
Региональная инновационная система сырьевых регионов должна работать на увеличение доли добавленной стоимости в общем объеме производства отраслей специализации региона за счет внедрения новых технологий.	Акценты в деятельности инновационных систем регионов со специализацией на перерабатывающих отраслях ставятся на трансфере продуктовых и процессных инноваций, осуществлении отраслевых институтов и внедряющих организаций.
Диверсификация регионального производственно комплекса	
Моноотраслевая специализация	Высокий уровень диверсификации промышленности региона
РИС включает в себя как элементы среды, генерирующей знания, так и среды, использующей результаты НТД в производственном секторе. Инновационная инфраструктура носит отраслевой характер.	РИС обладают разветвленной структурой, ориентация на приоритетные направления. Инновационная инфраструктура направлена на взаимодействие с другими регионами и поиск партнеров.
Целевая направленность инновационной деятельности в регионе	
Преимущественно внешние цели	Преимущественно внутренние цели
В этих регионах доминирующую роль играют федеральные органы управления. Роль РИС заключается в использовании результатов деятельности научных центров федерального уровня в интересах региона.	Инновационное развитие экономики обеспечивает повышение технического уровня производства в базовых отраслях регионального хозяйственного комплекса. Возрастает роль региональных органов управления.
Существующая система управления инновационным развитием региона	
Наличие системы управления инновационным потенциалом региона	Управление на основе разовых мероприятий
Для таких регионов характерно наличие законодательной базы, организационную структуру инновационной деятельности в регионе и находятся в лучших стартовых условиях.	Управление инновационной сферой осуществляется бессистемно, от случая к случаю.

шения качества жизни населения и устойчивого экономического развития страны.²

Одним из наиболее полных определений РИС, является рассмотрение его, как комплекса учреждений и организаций различных форм собственности, находящихся на территории региона и осуществляющих создание и распространение новых технологий, а также организационно-правовые условия их хозяйствования, определенные совокупным влиянием государственной научной и инновационной политики, региональной политики, проводимой на федеральном уровне и социаль-

но-экономической политики региона.³

К числу организационно-экономических задач при формировании РИС относятся:

- координация деятельности всех элементов, входящих в РИС для обеспечения единства целей инновационного развития региона;

- стимулирование инновационной деятельности через организационные и экономические инструменты воздействия на элементы РИС;

- формирование научно-инновационной инфраструктуры;
- развитие малого инновационного предпринимательства;

- создание условий для инноваций в социальной сфере и в интересах развития региона.

Организационная часть задач, направленная на создание региональной инновационной системы рассматривается как комплекс взаимосвязанных мероприятий по отбору наиболее перспективных научных направлений с учетом целей и задач объекта управления, а также как создание финансовых, материальных, идеологических, правовых и иных условий для осуществления эффективной инновационной деятельности. Выбор приоритетов и распределение ресурсов, безусловно, предполагает реализацию принципа селективного подхода при планировании и организации экономических, социальных, правовых условий реализации инновационного процесса в регионе.

При формировании РИС важным является эффективное взаимодействие организаций, генерирующих и передающих знания, с организациями, использующими результаты научно-технической деятельности и реализующими продукцию на региональном рынке и за его пределами. Создание региональных систем не требует обязательного выравнивания показателей научно-технического развития по всем территориям, необходимо использовать преимущества каждого региона, не стремясь к абсолютному равенству научно-технического развития. Для удобства понимания, основные характерные признаки, значимые для формирования региональных инновационных систем, и в особенности инновационных систем этих регионов, нами были структурированы и представлены в табл. 1.

Как элемент социально-экономического развития региона региональная инновационная система является инструментом повышения конкурентоспособности производителей данного региона, обеспечивает занятость наиболее квалифици-

рованной части населения, содействует повышению общего образовательного уровня населения, что уже само по себе имеет далеко идущие социальные последствия.

Анализ понятий национальной инновационной системы и региональной инновационной подсистемы позволяют утверждать, что в основе этих систем состоит предприятие, создающее, использующее и распространяющее результаты научно-технической деятельности. Под таким инновационным субъектом, как организационной формой реализации инноваций, будем понимать отдельное предприятие, характеризующееся определенной иерархической структурой, системой управления и соответствующим специфике инновационных процессов механизмом управления, обеспечивающим обоснование инноваций, выявление основных идей их создания, определение и использование технологии и организации инновационных процессов с целью коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Инновации таких предприятий часто являются синтезом технологических, организационных и социокультурных «находок», формирующих труднокопируемый корпоративный облик и стиль поведения на рынке, что создает более ценное превосходство над конкурентами. Ввиду достаточно жесткой конкуренции между организациями и предприятиями, а также целенаправленной ориентации их деятельности на конечного пользователя, развитие инновационной деятельности, использование интеллектуаль-

ной собственности (ИС), как новой формы конкурентной борьбы и получения прибыли, именно для такого типа организаций становится чрезвычайно важным.

При этом целевая подсистема системы управления предприятия включает максимальное использование инноваций, в т.ч. интеллектуальной собственности, развитие научно-технической деятельности, повышение инновационной активности, по созданию и использованию интеллектуальной собственности, адаптацию организации к внешней среде. Обеспечивающая подсистема включает научно-методическое обеспечение; информационное обеспечение; правовое обеспечение; финансовое обеспечение инновационной деятельности; кадровый потенциал; организационно-технологическое обеспечение. Управляемая (функциональная) подсистема включает маркетинговые исследования; создание интеллектуальных продуктов и товаров; объектов интеллектуальной собственности и их формы использования. Управляющая подсистема включает управление кадровым потенциалом; разработку и принятие управленческих решений по инновационной деятельности, в т.ч. по созданию и использованию ИС; координирование мероприятий по реализации механизма управления инновационной деятельностью, а также процессами создания, использования и коммерциализации ИС.

Анализ теоретических подходов к пониманию особенностей формирования инновационных систем различных уровней позволяет утверждать, что

институциональной базой развития инновационной экономики является не только национальная инновационная система, рассматриваемая в горизонтальном разрезе – как взаимосвязанная совокупность ее элементов, но и в вертикальном как единый комплекс инновационных систем различных уровней, интегрированных друг в друга.

Литература

«Основные положения региональной политики в Российской Федерации». Указ Президента РФ, 1996

Особенности развития национальных и региональных систем в РФ. ЦИСН Минпромнауки РФ и РАН, Санкт-Петербург, 2007

Мазур Н.З. Формирование системы управления интеллектуальной собственностью на региональном уровне: подходы, условия, элементы // Известия Самарского научного центра РАН. Спец. Выпуск «Экономика и управление регионами», 2006.

Голиченко О. Г. Российская инновационная система: проблемы развития // Вопросы экономики. 2004. №12.

Ссылки:

1 Голиченко О. Г. Российская инновационная система: проблемы развития... // Вопросы экономики. 2004. №12.

2 Особенности развития национальных и региональных систем в РФ. ЦИСН Минпромнауки РФ и РАН, Санкт-Петербург, 2007

3 «Основные положения региональной политики в Российской Федерации». Указ Президента РФ, 1996

Развитие инновационных механизмов ипотечного кредитования в России – опыт, проблемы и перспективы

Жукова Ольга Владиславовна,
аспирант
Королевский институт управления,
экономики и социологии (КИУЭС)

Развитие инновационных механизмов ипотечного кредитования в посткризисный период должно осуществляться преимущественно за счет привлечения финансовых ресурсов на рыночных условиях с внутреннего и внешнего рынков капитала. По мере развития и укрепления рынка капитала всем классам инвесторов должны быть предложены приемлемые по срочности, надежности и доходности ипотечные инструменты.
Ключевые слова: ипотечное кредитование, инновационный механизм, региональные банки, ипотечная ценная бумага.

Development of innovative mechanisms of mortgage lending in Russia – experience, problems and prospects
Zhukova O.V.

Development of innovative mechanisms of mortgage lending during the postcrisis period should be carried out mainly at the expense of attraction of financial resources on market conditions from the internal and external markets of the capital. In process of development and strengthening of the market of the capital to all classes of investors mortgage tools should be offered comprehensible on promptness, to reliability and profitableness. It is necessary to expand the list of mortgage tools for the purpose of maintenance of the maximum satisfaction of requirements of various groups of investors.
Keywords: mortgage lending, the innovative mechanism, regional banks, a mortgage security.

Следует отметить, что уже в 2010 году у подавляющего большинства игроков ипотечного рынка, объем и количество выданных кредитов по сравнению с первым полугодием 2009 года вырос на десятки процентов, причем у отдельных кредитных организаций темп роста оказался невероятно высоким. Для подтверждения указанного вывода рассмотрим статистические данные (рис. 1).

Так, в соответствии с данными Банка России, по состоянию на 1 июля 2010г. число участников первичного рынка ипотечного жилищного кредитования по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. увеличилось на 15 кредитных организаций и составило 586 участников, из них 407 кредитных организаций предоставляли в первом полугодии 2010г. ипотечные жилищные кредиты, остальные осуществляли обслуживание ранее выданных кредитов. Регулярно осуществляли выдачу ипотечных кредитов в рублях 124 кредитные организации, в иностранной валюте – 14 кредитных организаций, что характеризуется дальнейшим ростом абсолютных показателей объемов ипотечного кредитования в нашей стране.

В августе 2010 года Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) обнародовала данные о количествах сделок с недвижимостью, в том числе и жилой, заключенных в первом полугодии 2010 года. Согласно этим данным, количество зарегистрированных сделок с недвижимостью за первые шесть месяцев выросло в стране на 18%, а с жилой недвижимостью - на треть. Так, в первом полугодии Росреестр зарегистрировал 12 млн. 630 тыс. 589 сделок с недвижимостью, что на 18% превышает показатель аналогичного периода 2009 года. Наибольшее количество операций с недвижимостью пришлось на апрель 2010 года, когда было зафиксировано более 2.74 млн. сделок. Наиболее динамично с начала текущего года увеличивался федеральный рынок жилой недвижимости. Общее количество зарегистрированных прав на жилые помещения увеличилось на 33% и превысило 5.48 млн. сделок².

При этом Росреестр также отметил значительное увеличение количества сделок с использованием кредитов. Так, общее количество регистрационных записей об ипотеке за шесть месяцев 2010 года увеличилось на 59% и составило 509 тыс. 628 штук. По

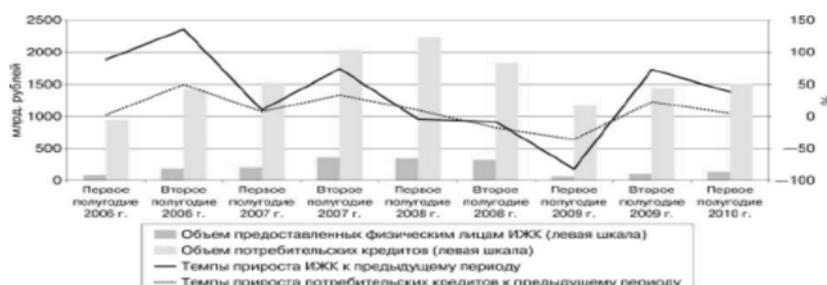


Рис. 1 Динамика объемов и темпов прироста потребительских и ипотечных кредитов за период 2006 – 2010 (первое полугодие)¹.

мнению экспертов Росреестра, приведенные данные свидетельствуют о росте доступности механизмов ипотечного кредитования для населения.

Действительно, объем и количество выданных ипотечных кредитов у подавляющего большинства банков в первом полугодии текущего года оказалось больше, чем в первом полугодии прошлого, причем у отдельных участников темп роста оказался весьма впечатляющим. Так, объем выданных ипотечных кредитов за первые шесть месяцев 2010 года у Сбербанка превысил отметку в 78,8 млрд. руб., тогда как за аналогичный период прошлого года крупнейший российский банк выдал кредитов на сумму 37.6 млрд. руб., что на 110% ниже нынешних показателей. Более чем в два раза выросло и количество кредитов – с 42 909 до 88 259 штук³.

Вместе с тем считаем, что для создания инновационных возможностей в сфере ипотечного кредитования на рынке капитала, необходимо развивать внутреннюю базу институциональных консервативных инвесторов, создавать условия кредиторам для секьюритизации, развивать альтернативные формы привлечения долгосрочных ресурсов и повышать привлекательность отечественного рынка для иностранных инвесторов.

В целях создания социальной инфраструктуры и обеспечения доступным жильем населения России, необходимо решить проблему нормализации стоимости денег на кредитном рынке. Указанная задача, на наш взгляд, должна быть реализована в рамках политики государства по противодействию немонетарным факторам инфляции и активной процентной политики центрального банка, направленной на снижение процента по денежным ресурсам, предоставляемым Банком России коммерческим банкам, а также доходности на рынке государственного долга, находя-

щегося под контролем Банка России и крупных банков с государственным участием. На снижение процента могло быть направлено введение низкопроцентных кредитно-депозитных схем (по ипотеке, по образовательным кредитам, по кредитам коммерческих банков приоритетным отраслям экономики, проектам и предприятиям), вместо политики субсидирования процента, которая поддерживает его высокий уровень в экономике.

Кроме того, с нашей точки зрения, в целях развития инновационного механизма ипотечного кредитования необходимо расширение сферы административно устанавливаемых и субсидируемых процентных ставок, банковской маржи (предельного размера превышения процента по активам, размещаемым банками, за счет денежных ресурсов, полученных от государства с низкой доходностью). И уже далее, по мере нормализации уровня процента необходим переход к антициклической политике регулирования процента Центральным Банком РФ, к формированию вектора динамики процента в зависимости от задач, возникающих на последовательных стадиях средне- и долгосрочных экономических циклов.

Необходимо также отметить, что в 2009 году российские коммерческие банки практически остановили выдачу ипотеки, и, несмотря на оживление, связанное с активностью АИЖК, докризисные объемы до сих пор так и не достигнуты.

Следует обратить внимание и на тот факт, что постепенное восстановление российского рынка ипотечных займов осложняется отсутствием у коммерческих банков длинных ресурсов, необходимых для предоставления таких кредитов. Указанная задача также носит инновационный характер, поскольку от ее решения будет зависеть законодательная платформа существующего ипотечного рынка России.

Поэтому считаем, что необходимо внедрение инновационных способов рефинансирования ранее выданных кредитов с помощью выпуска специальных ценных бумаг. Однако принятый в 2003 году Федеральный закон № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах»⁴ имеет ряд существенных недоработок, не позволяющих банкам активно использовать этот инструмент. Действующее законодательство не делает разницы между бумагами, выпущенными специализированными агентствами, и бумагами, выпускаемыми самими банками. Вместе с тем, эти модели существенно различаются и получили развитие в западных странах, существенно отличающихся, как правовым регулированием, так и типовыми условиями ипотечных кредитов.

Ипотечные ценные бумаги, выпускаемые специализированными - SPV получили широкое распространение на западе. Следует отметить, что модель выпуска ипотечных ценных бумаг кредитными организациями (без списания активов с баланса и создания SPV) возникла более 250 лет назад в Германии и в настоящее время доминирует в континентальной Европе. В рамках данной модели ипотечные кредиторы формируют на своем балансе покрытие, включающее ипотечные (или иные) активы, и выпускают долговые ценные бумаги специального вида⁵.

Например, с позиции Миркина Я.М.⁶, в отечественную практику целесообразно шире внедрять рефинансирование по европейской модели, но необходимо внести изменения в действующий ФЗ № 152, а также в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций»⁷ и некоторые другие нормативные акты, в том числе правительственный законопроект «О секьюритизации». Необходимо более четко определяется специальный вид ипотечной ценной бумаги – облигация с ипо-

течным покрытием, выпускаемая кредитными организациями. Для целей терминологического удобства данной ценной бумаге дается название закладной лист. В текст закона нужно включить новую главу, описывающую особенности эмиссии и обращения закладных листов, параллельно изъяв из главы 2 закона «Об ипотечных ценных бумагах» положения, касающиеся эмиссии облигаций с ипотечным покрытием кредитными организациями. Кроме того необходимо уточнить требования к системе управления рисками, корпоративному управлению и нормативам, которые должна выполнять кредитная организация, рассчитывающая на выпуск ипотечных закладных. Для обеспечения интересов держателей ипотечных закладных, необходимо предусмотреть норму, по которой имущество, включенное в реестр ипотечного покрытия, в случае принятия арбитражным судом решения о признании кредитной организации – эмитента закладных листов несостоятельным, исключается из общей конкурсной массы. Предлагаемые изменения в законодательство сделают механизм эмиссии ипотечных ценных бумаг более гибким, прозрачным и существенно повысят его надежность. Это повысит интерес отечественных инвесторов к этому инструменту, что даст возможность банкам шире использовать его для рефинансирования кредитов.

Нельзя не согласиться с позицией Миркина Я.М., поэтому считаем, что для внедрения инновационных механизмов ипотечного кредитования необходимо совершенствовать действующее законодательство, регулирующее рынок ипотечного кредитования в России с учетом западного опыта и наиболее совершенных технологий.

На наш взгляд, в процессе постепенной адаптации российской ипотеки к инновационной европейской модели, целесообразно более точно опре-

делить специальный вид ипотечной ценной бумаги - облигация с ипотечным покрытием, выпускаемая кредитными организациями. Некоторые специалисты предлагают использовать название закладной лист. Кроме того, важно на законодательном уровне регламентировать особенности эмиссии и обращения закладных листов, параллельно исключив из закона «Об ипотечных ценных бумагах»⁸ положения, касающиеся эмиссии облигаций с ипотечным покрытием кредитными организациями.

Кроме того, развитие инновационных механизмов обеспечения ипотечного кредитования в России, необходимо рассмотреть и с позиции дальнейшего развития государственных и частных банков. Так, если крупные государственные и частные банки способны достойно выдерживать конкуренцию, то в отсутствие бесперебойного доступа к источникам фондирования слой средних и небольших участников банковского рынка рано или поздно будет «размыт» активными действиями иностранных игроков. В особенности это касается ипотечных региональных банков, которые выполняют важные социальные функции на уровне отдельных регионов.

Поэтому, для внедрения инновационных механизмов обеспечения ипотечного кредитования, а также поддержания общей стабильности региональной банковской системы, на наш взгляд, необходимо применять отдельные принципы обеспечения равноправного доступа к ликвидности, в частности: за счет распределения на федеральном уровне ресурсов между региональными банками, возможно через специализированные банки-агенты, либо использование принудительных схем перераспределения ликвидности внутри банковского сектора между всеми его участниками.

С нашей точки зрения, использование схем перераспре-

деления ресурсов между всеми кредитными организациями, во-первых, обеспечит соблюдение принципа равной конкуренции, снизит напряженность среды банков-участников ипотечного рынка, увеличит возможность более широкого использования ипотечных программ в рамках региональных программ развития ипотечного рынка и будет способствовать выполнению основных положений Концепции социально-экономического развития на период до 2020 г.⁹.

Литература

1. О состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в первом полугодии 2010 г. [Информация cbr.ru]
2. Сведения о деятельности Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним за первое полугодие 2010 года, [www.rosreestr.ru].
3. Данные РБК-рейтинг – Крупнейшие ипотечные банки в I полугодии 2010 года, [www.rating.rbc.ru].
4. Иванов О.М. Обеспеченные облигации банков – новый способ рефинансирования ипотеки [http://www.finanal.ru/002/obespechennye-obligatsii-bankov-novyi-sposob-refinansirovaniya-ipoteki?page=0,0]
5. Миркин Я.М. Стратегия развития финансовой системы России: блок стимулирование модернизации экономики (банковский сектор, денежно-кредитная политика, налоги).: М – Финансовая Академия при Правительстве, 2010
6. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»// СЗ РФ от 28 октября 2002 г. № 43 ст. 4190
7. Федеральный Закон № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах»// СЗ РФ от 17 ноября 2003 г. N 46 (часть II) ст. 4448
8. Концепция социально-

экономического развития на период до 2020 г., утв. Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р

Ссылки:

¹ О состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в первом полугодии 2010 г. [Информация cbr.ru]

² Сведения о деятельности Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним за первое полугодие 2010 года, www.rosreestr.ru.

³ По данным РБК-рейтинг – Крупнейшие ипотечные банки в I полугодии 2010 года, www.rating.rbc.ru.

⁴ Федеральный Закон № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах»// СЗ РФ от 17 ноября 2003 г. N 46 (часть II) ст. 4448

⁵ Иванов О.М. Обеспеченные облигации банков – новый способ рефинансирования ипотеки [http://www.finanal.ru/002/obespechennye-obligatsii-bankov-novyi-sposob-refinansirovaniya-ipoteki?page=0,0]

⁶ Миркин Я.М. Стратегия развития финансовой системы

России: блок стимулирование модернизации экономики (банковский сектор, денежно-кредитная политика, налоги).: М – Финансовая Академия при Правительстве, 2010

⁷ Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»// СЗ РФ от 28 октября 2002 г. № 43 ст. 4190

⁸ Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах»// СЗ РФ от 17 ноября 2003 г. № 46 (часть II) ст. 4448

⁹ Утв. Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р.

Базовые критерии эффективности функционирования рынка инноваций

Огурцов Сергей Владимирович,
аспирант
Институт международного права и
экономики им. А.С. Грибоедова

Данная статья посвящена оценке ключевых показателей эффективности рынка инноваций. В результате изучения существующих подходов к оценке функционирования рынка инноваций автором систематизированы показатели, характеризующие его развитие, в 6 укрупненных групп показателей, таких как: предложение товаров, покупательский спрос на товары, пропорциональность рынка и др. На основе предложенной системы показателей сформированы критерии эффективности функционирования рынка инноваций, позволяющие судить не только о сложившейся ситуации на нем, но и оценивать перспективы изменения рыночной конъюнктуры.

Ключевые слова: Инновация, эффективность, критерий, спрос, предложение, рыночная конъюнктура

Main criteria of efficiency of functioning of the innovation market

Given article is devoted an estimation of key indicators of efficiency of the market of innovations. As a result of studying of existing approaches to an estimation of functioning of the market of innovations the author systematizes the indicators characterizing its development, in 6 integrated groups of indicators, such as: the offer of the goods, consumer demand for the goods, proportionality of the market, etc. On the basis of the offered system of indicators are generated criteria of efficiency of functioning of the market of the innovations, allowing to judge not only a current situation on it, but also to estimate prospects of change of market conditions.

Keywords: Innovation, efficiency, criterion, demand, supply, market conditions

Поскольку рынок инноваций является динамической постоянно меняющейся системой, представляется целесообразным исследовать его с позиций эффективности развития. При этом под эффективностью развития рынка понимается степень достижения целевых показателей его функционирования, а именно спроса, предложения, емкости и т.п.

Любой рынок в конкретный момент времени характеризуется рыночной ситуацией, которая представляет собой сочетание условий и обстоятельств, создающих конкретную обстановку, или положение на рынке.

При этом рыночная конъюнктура представляет собой сложившуюся на рынке экономическую ситуацию, которую характеризуют следующие основные параметры (переменные) рынка: соотношение между спросом и предложением (по отрасли); уровень цен; товарные запасы; портфель заказов; другие параметры, которые связаны с краткосрочными тенденциями развития рынка по отношению к данной фирме.

Комплексный подход к изучению конъюнктуры рынка предполагает: использование различных, взаимодополняющих источников информации; сочетание ретроспективного анализа с прогнозом показателей, характеризующих конъюнктуру рынка; применение совокупности различных методов анализа и прогнозирования. Результаты анализа прогнозируемых показателей конъюнктуры рынка в сочетании с отчетными и плановыми данными дают возможность заблаговременно выработать меры, направленные на развитие позитивных процессов, устранение имеющихся и предотвращение возможных диспропорций.

Рыночная конъюнктура характеризуется рядом качественных и количественных показателей, наиболее важными из которых являются: предложение товаров, покупательский спрос, уровень цен, пропорциональность рынка, колеблемость, цикличность рынка и тенденции его развития, рыночный риск, уровень конкуренции.

Конъюнктура рынка может меняться неожиданно и под воздействием разнообразных причин, даже таких вроде бы невесомых как слухи. Отличительными чертами конъюнктуры любого рынка являются: динамичность; пропорциональность; вариабельность; цикличность.

Следовательно, и при оценке эффективности развития рынка инноваций следует учитывать эти четыре характеристики.

Оценка рыночной конъюнктуры осуществляется на основе комбинирования рыночных индикаторов. Индикатором рынка считается показатель, позволяющий единолично или в комбинации с другими показателями отразить рыночную ситуацию. К рыночным индикаторам относятся: поступление товаров (поставка или в качестве альтернативы объем производства), продажа товара (товарооборот, в стоимостных или натуральных единицах), товарные запасы (в стоимостном выражении или в днях оборота), цены (в денежных единицах или в отношении к доходу), прибыль (или рентабельность). Часто рыночными индикаторами являются не статичные показатели, а их темпы роста (динамические индексы).

Неформальными конъюнктурными оценками являются характеристики покупательских настроений, отражающие тенденции ожив-

ленности рынка, и инфляционных ожиданий, предсказывающих изменения цен. Обе эти характеристики базируются на основе опросов, как самих потребителей, так и предпринимателей, выступающих на рынке в качестве продавцов.

Учитывая вышеизложенное, все показатели конъюнктуры рынка можно представить в виде четырех групп:

- показатели материального производства, характеризующие предложение товара;
- показатели спроса на товары;
- показатели валютной и кредитно-денежной ситуации, характеризующие как предложение, так и спрос;
- цены, как наиболее концентрированные показатели.

Обычно в натуральных показателях измеряется производство многих важнейших товаров, на характеристики которых практически не влияют достижения научно-технического прогресса. Например, выпуск металлургической продукции, сбор зерновых, выработку электроэнергии, добычу нефти удобно измерять соответственно в тоннах, киловатт в час, баррелях. В данном случае такие показатели дают вполне объективную картину состояния конкретного товарного рынка.

В тех случаях, когда потребительские свойства готовых изделий подвергаются быстрым изменениям под воздействием научно-технического прогресса, использование только натуральных показателей может давать искаженную картину состояния рынков. Например, едва ли возможно оценивать конъюнктуру рынка инноваций по количеству единиц выпускаемой продукции, если не учитывать все возрастающую долю вновь появляющихся товаров.

С другой стороны, использование стоимостных показателей производства готовой продукции также не может считаться универсальным средством анализа конъюнктуры рынка, поскольку такие показатели ис-

числяются в текущих ценах, причем в разных странах эти цены могут быть различными. Поэтому возникает необходимость внесения в эти показатели определенных коррективов. Кроме того, следует иметь в виду, что стоимостные показатели приводятся в национальных валютах, курсовые соотношения которых также подвержены частным и даже значительным колебаниям.

В ряде случаев данные об изменении объема производства публикуются в виде индексов, составленных на основе стоимостных показателей по отраслям или отдельным крупным секторам экономики.

Когда абсолютные показатели не позволяют оценить конъюнктуру или эти показатели не доступны, прибегают к косвенным показателям. К ним можно отнести: объем или портфель заказов, динамику загрузки производственных мощностей, объем инвестиций и даже уровень занятости в соответствующей отрасли и т.д.

Показатели спроса на внутреннем рынке отражают характер потребления на рынке инноваций и включают в себя данные об объеме продаж. На внешнем рынке такими показателями спроса выступают валовой импорт и валовой экспорт. Рост этих показателей говорит о росте спроса на товар, а снижение - о его падении.

Спрос на товары можно оценивать и по таким расчетным показателям, как емкость (Ер), доля (Др) и насыщенность рынка (Нр). Емкость рынка означает возможный объем спроса или объем реализуемого товара при данном уровне цен в определенный период времени, обычно в течение года. Емкость национального рынка по любому товару за год рассчитывают на основе данных внутренней и внешней статистики в физических единицах или по формуле (1):

$$E_p = T + Z + I + I_k - \text{Э} - \text{Э}_k \quad (1)$$

где Т - национальное производство данного товара;

Z - остаток товарных запасов на складах предприятий-изготовителей в данной стране;

I - импорт;

I_к - косвенный импорт;

Э - экспорт;

Э_к - косвенный экспорт.

Здесь косвенный импорт (экспорт) представляет собой поставки товара, используемого в других более сложных изделиях в виде комплектующих узлов, деталей, материалов. Однако учет косвенного импорта и экспорта, а также движение товарных запасов зачастую оказывается трудно учитывать. Поэтому на практике учет емкости рынка проводят по упрощенной схеме:

$$E_p = T + I + \text{Э} \quad (2)$$

Сравнение емкости за ряд лет позволяет судить, как меняются ситуация на рынке.

Насыщенность рынка Н_р (%). - показатель, который определяется отношением числа потребителей, уже купивших товар П_т, к общему числу потребителей П:

$$H_p = P_t / P * 100 \quad (3)$$

Чем меньше значение имеет этот показатель, тем перспективнее рынок для сбыта товаров.

Учитывая особенности рынка инноваций, предлагается систематизировать показатели, характеризующие его развитие следующим образом:

1. Предложение товаров:

- 1.1. объем, структура и динамика предложения;
- 1.2. производственный потенциал предложения;
- 1.3. эластичность предложения.

2. Покупательский спрос на товары:

- 2.1 емкость рынка;
- 2.2. эластичность спроса.

3. Пропорциональность рынка характеризуют показатели:

3.1. соотношение спроса и предложения;

4. Колеблемость, устойчивость и цикличность рынка характеризуют показатели:

- 4.1. коэффициенты вариации продаж;

Таблица 1
Критерии эффективности функционирования рынка инноваций

Критерий	Неэффективный рынок	Низкий уровень эффективности	Средний уровень эффективности	Высокий уровень эффективности
1. Темп роста предложения	<1	1-1,05	1,05-1,1	1,1-1,15
2. Темп роста емкости рынка	<1	1-1,05	1,05-1,1	1,1-1,15
3. Темп роста насыщенности рынка	<1	1-1,05	1,05-1,1	1,1-1,15
4. Уровень риска	>1,0	0,7, 1,0	0,3, 0,7	<0,3
5. Уровень монополизации рынка	70 – 100 %	40 – 70 %	10 – 40 %	Менее 10 %
6. Информационная эффективность	Отсутствует	слабая форма эффективности	средняя форма эффективности	сильная форма эффективности

4.2. параметры цикличности развития рынка.

5. Коммерческий (рыночный) риск оценивается показателями:

5.1. инвестиционный риск;

5.2. риск случайных рыночных колебаний.

6. Масштаб (размер) рынка, уровень монополизации и конкуренции характеризуют показатели:

6.1. число фирм, выступающих на рынке, их распределение по формам собственности, организационным формам и специализации;

6.2. общий объем реализации товаров (продуктов и услуг) на рынке и распределение фирм по размеру (объему сбыта и продажи);

6.3. доля малых, средних и крупных фирм в общем объеме рынка.

На основе этой системы показателей предлагается сформировать критерии эффективности функционирования рынка инноваций, отражающие особенности развития данного рынка и позволяющие судить не только о сложившейся ситуации на нем, но и оценивать перспективы изменения рыночной конъюнктуры (табл. 1).

Поскольку все предлагаемые критерии измеряются относительными показателями, то их можно использовать для любого периода, т.е. рассчиты-

вать за месяц, за год и т.д. Однако, официальная статистика предоставляет информацию по годам, поэтому в целях сопоставимости получаемых результатов, единства методологии сбора и обработки целесообразно рассчитывать данные показатели раз в год. При этом расчет может быть проведен как по каждому новому товару, так и по группе новых товаров (в т.ч. по всем новым товарам).

Наиболее распространенная методология расчета уровня риска носит название Value-at-Risk (сокращенно VAR). VAR – это статистическая оценка максимальных потерь по выбранному инструменту при заданном распределении рыночных факторов за выбранный период времени с высоким уровнем вероятности. Согласно этой методологии для оценки уровня риска целесообразно воспользоваться методом вариации-ковариации.¹

Для оценки уровня монополизации рынка, которая обратно пропорциональна интенсивности конкуренции, целесообразно использовать Индекс Херфидала-Хиршмана, оценивающий равномерность распределения рыночных долей фирм-операторов анализируемого рынка.²

В соответствии со степенью информационной эффективности рынка принято выделять три

уровня эффективности рынка. Говорят, что рынок является эффективным в отношении какой-либо информации, если данная информация сразу и полностью отражается в цене, т.е. невозможно построить инвестиционную стратегию, использующую исключительно эту информацию, которая позволяла бы на постоянной основе получать сверхприбыль (прибыль, отличную от нормальной). В зависимости от объема информации, которая сразу и полностью отражается в цене, принято выделять три формы эффективности рынка:

- слабая форма эффективности (weak-form efficiency) - в стоимости инновации полностью отражена прошлая информация;

- средняя форма эффективности (semistrong efficiency) - в стоимости инновации полностью отражена публичная информация;

- сильная форма эффективности (strong efficiency) - в стоимости отражена вся информация.

Данное определение формы эффективности рынка не полностью формализовано и отчасти носит интуитивный характер, поэтому для оценки информационной эффективности рынка следует использовать качественные оценки экспертов.

Общее заключение о функционировании рынка инноваций следует делать на основе превалирования показателей конкретной группы. В случае, если разброс между показателями существенный и определить доминантную группу невозможно (например, Критерий 1 = 0,7 – неэффективный рынок, Критерий 2 = 1,15 – высокий уровень эффективности, Критерий 3 = 1,05 – низкий уровень эффективности, Критерий 4 = 0,5 – средний уровень эффективности, Критерий 5 = 5% - высокий уровень эффективности, Критерий 6 = слабая форма информационной эффективности – низкий уровень эффективности), следует считать ры-

нок неэффективным, поскольку параметры его функционирования сильно разбалансированы, что свидетельствует о приближении кризиса.

Предложенная система критериев характеризуется:

- отражением особенностей развития рынка инноваций;

- способностью адаптации к экономической системе любого уровня (отрасль, регион, страна);

- возможностью сравнения рыночных конъюнктур в разных регионах и отраслях, поскольку отсутствует сравнение результатов с эталонным значением показателя;

- возможностью изменения количества используемых критериев в зависимости от целей и характера оценки;

- разработкой конкретных мероприятий по управлению рынком инноваций.

Для оценки российского рынка инноваций были использованы данные официальной статистики по инновационным товарам, работам, услугам организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству электроэнергии, газа и воды, размещенные на сайте Росстата³, а также заключения экспертов об уровне информационной эффективности.⁴

За анализируемый период с 2005 по 2009 гг. рынок инноваций был представлен такими товарами как:

1. Абсорбционная система хладоснабжения с использованием тепловой солнечной энергии: Система хладоснабжения работает за счет использования тепловой энергии, получаемой с применением вакуумированных солнечных коллекторов. Часть системы – генератор холода – работает без использования механического насоса для прокачки раствора. Предлагаемая система хладоснабжения предназначена для регионов, в которых годовое поступление солнечной энергии составляет более 1200 КВтчас на 1 кв.м (южнее 50 градусов

северной широты) (2004-2005 гг.).

2. Автоматизированная лазерная технологическая установка с манипулятором деталей по сферическим и криволинейным поверхностям: создание автоматизированных технологических комплексов для высокоточной обработки деталей без применения механических усилий, в том числе с применением лазерных технологий. Обеспечивается пространственное перемещение (манипулирование) по сферической или криволинейной поверхности (траектории) изделия относительно технологического активного органа, например неподвижного лазерного луча (2005-2006 гг.)

3. Аппарат электрохирургический высокочастотный: выполнен по методологии академического изобретательства (<http://www.inno.ru/project/30035/>). Аппарат относится к области к медицинской техники и может быть использован при рассечении и коагуляции мягких тканей организма. Аппарат электрохирургический высокочастотный содержит последовательно соединенные источник тока высокой частоты, датчик тока и формирователь управляющего сигнала, выход которого соединен с управляющим входом источника тока высокой частоты, биполярный выход которого соединен через входную цепь с биполярным входом биполярного пинцета. Использование устройства обеспечивает повышение удобства эксплуатации за счет сигнализации о приближении, возможности или наличии аварийного режима, возникающего в момент сближения или замыкания электродов биполярного пинцета (2007-2008 гг.).

4. Создание комплекса блочно-модульных агрегатов для обработки рисовых почв: комплекс обеспечивает совмещенные операций предпосевной подготовки почвы для возделывания риса. Например: зяблевую вспашку с кротованием с

чизилеванием; дискование с выравниванием поверхности почвы и т.д. Он базируется на энергосредствах типа: Террион 3000 АТМ; 5000 АТМ; ХТЗ 16131; ХТЗ 16 331 и др. Технологические модули навешиваются спереди и сзади. Комбинированный агрегат обеспечен управлением через систему GPS или Глонасс (2007-2008 гг.)

5. Азаполицикланы: являются продуктами конденсации формальдегида и других альдегидов с диаминами и их смесями с аммиаком и другими соединениями, содержащими аминогруппы, продуктами их дальнейшей конденсации с нитрометаном и кетонами (в том числе содержащими другие функциональные группы), продуктами реакций функциональных групп получаемых таким образом соединений. Являются дезинфицирующими и лекарственными средствами для ветеринарии (2008-2009 гг.).

6. Автоматизированная двухуровневая система «KlimMed» неразрушающего акустического контроля и прогнозирования остаточного ресурса работоспособности теплоэнергетического оборудования: В основе системы лежат метод акустической эмиссии и метод измерения относительных скоростей ультразвуковых волн. Отличительная черта: не требуются дополнительные методы для прогнозирования остаточного ресурса и для оценки состояния объекта в режиме реального времени. Предотвращение аварийных ситуаций, ведущим к экономическим, человеческим и другим потерям (2009-2010 гг.).

Результаты оценки российского рынка инноваций на основе выделенных критериев за последние 5 лет, представленные в табл. 2, свидетельствуют, что рынок инноваций развивается несбалансированно, демонстрируя явное смещение в сторону предложения. Однако отсутствие соответствующего спроса определяет замедление темпов роста предложения и

Таблица 2
Оценка эффективности российского рынка инноваций

Критерий (показатель)	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1. Темп роста предложения	1,04	1,12	1,1	1,05	1,07
2. Темп роста емкости рынка	1,01	1,0	1,06	1,0	1,01
3. Темп роста насыщенности рынка	1,08	1,07	1,20	1,11	1,07
4. Уровень риска	1,9	1,2	1,3	2,0	1,8
5. Уровень монополизации рынка	21 %	12 %	23 %	17%	23%
6. Информационная эффективность	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	слабая форма эффективности	слабая форма эффективности
Общая оценка эффективности рынка инноваций	Крайне низкий уровень эффективности	Низкий уровень эффективности		Средний уровень эффективности	

снижение насыщенности рынка, что в целом снижает общий уровень эффективности рынка инноваций.

Динамический анализ полученных результатов оценки эффективности функционирования рынка инноваций свидетельствует о повышательной тенденции роста эффективнос-

ти рынка. Вместе с тем, следует отметить сохраняющийся крайне высокий уровень риска, характерный для рынка инноваций, который, прежде всего, связан с непрозрачностью рынка и отсутствием действенных инструментов правовой защиты прав собственности на ряд инновационных товаров и услуг.

Существенной проблемой сдерживающей развитие рынка инноваций, согласно проведенным оценкам, является отсутствие соответствующего информационного обеспечения происходящих на нем процессов, что снижает общую рыночную активность как со стороны предложения, так и со стороны спроса.

Таким образом, предложенный подход к оценке формирования и развития рынка инноваций позволяет оценить эффективность его развития, выявить сдерживающие факторы активизации инновационной деятельности и определить перспективы развития рынка инноваций.

Ссылки:

1 Аньшин В.М., Дагаев А.А. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития. - М: Изд-во «ДЕЛО», 2007.

2 Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: пер с англ. – 2-е Европ. Изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 944 с. – С. 589.

3 www.gks.ru

4 www.avias.com

Классификация причин и факторов экономических кризисов как предмета исследования

Шагиева Альбина Хатыповна, канд. биол. н., соискатель ГОУ ВПО «Казанский государственный технологический университет» (КГТУ),

Кризис как крайнее обострение противоречий в социально-экономических системах разного уровня, имеет различные причины и классифицируется по видам, которые можно сгруппировать на эндогенные и экзогенные. Классификация причин кризисных явлений на предприятиях на основе критериев управленческой функциональности позволяет определить наиболее эффективные формы и методы антикризисного управления предприятиями. Ключевые слова: экономический кризис, классификация причин, эндогенные и экзогенные факторы.

Classification of the reasons and factors of economic crises as object of research
Shagieva A.Ch.

Crisis as an extreme aggravation of contradictions in social and economic systems of different level, has the various reasons and is classified on by kinds which can be grouped on endogenous and exogenous. Classification of the reasons of the crisis phenomena at the enterprises on the basis of criteria of administrative functionality allows to define the most effective forms and methods of anti-recessionary management of the enterprises. Keywords: economic crisis, classification of reasons, endogenous and exogenous factors.

Экономические кризисы в условиях современной глобализации представляют собой одну из наиболее серьезных проблем развития социально-экономических систем различного уровня. Эти проблемы связаны с негативными социально-экономическими последствиями кризисных явлений, выражающимися в застойных явлениях части экономического потенциала, в социальных потрясениях, приводящих в конечном итоге к снижению качества жизни населения и потере устойчивости региональной экономической системы в целом.

По определению ряда специалистов, кризис представляет собой крайнее обострение противоречий в социально-экономических системах разного уровня, угрожающее жизнестойкости этих систем в окружающей среде. Причины кризиса могут быть различными и специалисты¹ классифицируют их на следующие виды:

- экономические (объективные) кризисы, вызванные циклическостью экономического развития и связанные с потребностями модернизации экономики и управления;
- управленческие (субъективные) кризисы, вызванные неспособностью управленческих систем и политических режимов в обеспечении адекватного экономического и социального роста;
- инновационные, обусловленные циклическостью возникновения и смены инноваций технико-технологического развития «инновационными паузами», являющиеся одним из важнейших условий экономического роста;
- экологические, связанные с возникновением природных катастроф как результатом потребительского уровня природопользования.

Исследование причин кризисных явлений в экономике предприятий имеет своей целью выявление и систематизацию специфических причинно-следственных отношений, возникающих в процессе экономического цикла.

Классификация подобных причинно-следственных отношений в процессе исследования позволяет заранее диагностировать наступление кризисных явлений, так и прогнозировать, а, значит, и минимизировать их последствия. Обширные экономические исследования указанных явлений, преимущественно, концентрируются на раскрытии причин и диагностике таких критических состояний предприятий, как неплатежеспособность и банкротство.²

Достаточно устойчиво в экономической литературе присутствует мнение о том, что несостоятельность предприятия кроется в причинах управленческого характера.³ Однако, не умаляя управленческой составляющей в качестве причин возникновения кризисных явления, совокупность сложившихся внешних факторов экономической среды может оказать решающее воздействие на положение предприятия. В связи с этим представляется наиболее обоснованной и объективной точка зрения⁴, рассматривающая кризис как особое состояние хозяйствующего субъекта и являющееся итогом сложившихся под воздействием внешних факторов последовательных событий. Анализ большинства теоретических и практических исследований показывает, что причины кризисных явлений на предприятиях, как правило, не ограничиваются только одной, какой бы она ни была, причиной. В подавляющем количестве случаев кризис является результатом совокупности как объективных, так и субъективных причин, большинство из которых носи-

ли фатальный для предприятия характер.

Анализ основных причин кризисных явлений на предприятиях, которые выдвигаются ведущими специалистами в этой области в качестве основных деструктивных факторов тех или иных сфер деятельности производственных систем, позволяет подразделить их на следующие группы:

Эндогенные причины:

- моральный и физический износ основных фондов;
- нарастающий процесс недозагрузки оборудования и других производственных мощностей;
- низкий уровень квалификации рабочих кадров;
- недостаток высококвалифицированных рабочих;
- низкий уровень квалификации производственного менеджмента;
- ускоренный физический и моральный износ рабочей силы вследствие совмещения нескольких рабочих мест;
- относительно плохие условия труда;
- рост транспортных расходов в структуре себестоимости продукции;
- рост накладных расходов в структуре себестоимости продукции;
- рост цен на услуги естественных монополий (газ, электроэнергия, топливо);
- недостаточное информационное обеспечение руководства о возможностях (инструментах и методах) минимизации или ликвидации причин кризисных явлений.

Экзогенные причины:

- снижение спроса на продукцию на внутреннем и внешнем рынках;
- рост стоимости кредитных ресурсов;
- демографические проблемы;
- отсутствие государственных программ поддержки предпринимательства;
- психологический прессинг уголовной ответственности руководства за отсутствие антикризисной стратегии управления предприятием;

- политическое давление, выражающееся в ускоренных разработках инновационной продукции предприятиями, не имеющими для этого необходимых ресурсов, вместо подготовки правительственных программ эффективного заимствования и тиражирования передовых технологий.

Если классифицировать причины кризисных явлений на предприятиях на основе критериев управленческой функциональности, то можно подразделить их на следующие группы:

А. Кадровый менеджмент:

- авторитарный стиль руководства, резко выраженное единоначалие, фрагментарность менеджмента и его управленческих проявлений, низкий уровень профессионализма менеджеров по управлению персоналом, отсутствие квалифицированных рабочих, низкий уровень квалификации высшего управленческого звена, отсутствие эффективной системы подготовки и повышения квалификации управленческих кадров, недостаточное развитие социальной инфраструктуры.

Б. Организационный менеджмент:

- устаревший тип организационной структуры, который тормозит развитие предприятия, излишняя организационная усложненность как наследие отраслевых традиций управления, не соответствующая отраслевой стратегии развития организационно-правовая форма предприятия.

В. Маркетинговый менеджмент:

- нарушение соотношения производственных возможностей предприятия и его маркетинговых позиций, неквалифицированная оценка уровня капитализации предприятия, неспособность обнаружить собственную рыночную нишу, излишняя разнопрофильность продуктовой номенклатуры, нарушенная дивизиональная структура, неадекватная ценовая политика.

Г. Производственный менеджмент:

- отсутствие стратегии производственного менеджмента, адаптированной к отраслевой принадлежности устаревшие технологии производства, недостатки абсорбционной функции при приобретении новых технологий, не обеспеченных необходимой инфраструктурой и кадрами, территориальная разобщенность производственного процесса, отсутствие адекватной системы мониторинга и контроллинга.

Д. Инновационный менеджмент:

- отсутствие концепции инновационного развития отечественной промышленности, отсутствие ресурсов для проведения инновационных разработок, жесткое давление вышестоящих организаций по поводу активизации инновационных разработок, отсутствие государственной абсорбционной политики и механизмов эффективного заимствования передовых зарубежных технологий, отсутствие рынка инвестиций, низкая эффективность венчурного финансирования, низкая эффективность инфраструктуры инновационного развития в виде технопарков и технополисов, отсутствие мотивации персонала к инновационным разработкам.

Е. Финансовый менеджмент:

- потеря контроля над издержками, нарастающая потребность в финансовых ресурсах, рост зависимости предприятия от внешних источников финансирования, ослабление финансовой независимости предприятия, потеря его финансовой сбалансированности, рост кредиторской задолженности и нарастание угрозы банкротства.

Важной и скрытой деструктивной особенностью финансового кризиса является то, что он может возникнуть в период экономического роста, связанного со значительным спросом на продукцию предприятия. Это происходит в случаях, когда в период расширения хозяйственной деятельности покупателям предоставляются кредиты или отсрочки платежа, не

совпадающие во времени с темпами роста объемов продаж. В результате у предприятия возникает потребность в финансировании, превышающем плановые размеры собственных средств, заложенных в его инвестиционном и финансовом планах. Возникает потребность в привлечении банковского кредита, денежный поток становится отрицательным, предприятие попадает под контроль банков и, в такой ситуации, может подвергнуться угрозе банкротства, оставаясь при этом вполне жизнеспособным.⁵

Приведем полученные в результате анализа вышеприведенные причины кризиса в табл. 1.

Несомненным критерием идентификации причин кризисных явлений в производственных системах является и сам жизненный цикл развития предприятия. Как известно, кризис стабилизации предшествует проявлению кризисных явлений на стадии свертывания производства, когда предельные издержки производства начинают превышать средний отраслевой уровень и норма прибыли снижается. Подобные причины кризисных явлений возникают на каждой из трех фаз развития предприятия:

- непосредственно после создания предприятия, связанные с захватом рыночного товарного сегмента;

- при достижении критического предела роста и насыщения рыночного сегмента данным товарным ассортиментом;

- в конце жизненного цикла продукта, когда спрос на него резко падает.

Предприятия с высоким производственным потенциалом роста сталкиваются с этими причинами кризиса в результате несвоевременной и неадекватной инвестиционной политики, отсутствия относительно дешевых заемных средств, сокращения возможностей сбыта на данном сегменте товарного рынка, недостаточной диверсификации производства.

Таблица 1
Классификация причины кризисных явлений на предприятиях на основе критериев управленческой функциональности

Причины кризисов	Функциональное содержание причин кризисов
Кадровый менеджмент	Авторитарный стиль руководства, резко выраженное единоначалие, фрагментарность менеджмента и его управленческих проявлений, низкий уровень профессионализма менеджеров по управлению персоналом, отсутствие квалифицированных рабочих, низкий уровень квалификации высшего управленческого звена, отсутствие эффективной системы подготовки и повышения квалификации управленческих кадров, недостаточное развитие социальной инфраструктуры.
Организационный менеджмент	Устаревший тип организационной структуры, который тормозит развитие предприятия, излишняя организационная усложненность как наследие отраслевых традиций управления, не соответствующая отраслевой стратегии развития организационно-правовая форма предприятия
Маркетинговый менеджмент	Нарушение соотношения производственных возможностей предприятия и его маркетинговых позиций, неквалифицированная оценка уровня капитализации предприятия, неспособность обнаружить собственную рыночную нишу, излишняя разнопрофильность продуктовой номенклатуры, нарушенная дивизиональная структура, неадекватная ценовая политика
Производственный менеджмент	Отсутствие стратегии производственного менеджмента, адаптированной к отраслевой принадлежности устаревшие технологии производства, недостатки абсорбционной функции при приобретении новых технологий, не обеспеченных необходимой инфраструктурой и кадрами, территориальная разобщенность производственного процесса, отсутствие адекватной системы мониторинга и контроллинга
Инновационный менеджмент	Отсутствие концепции инновационного развития отечественной промышленности, отсутствие ресурсов для проведения инновационных разработок, жесткое давление вышестоящих организаций по поводу активизации инновационных разработок, отсутствие государственной абсорбционной политики и механизмов эффективного заимствования передовых зарубежных технологий, отсутствие рынка инвестиций, низкая эффективность венчурного финансирования, низкая эффективность инфраструктуры инновационного развития в виде технопарков и технополисов, отсутствие мотивации персонала к инновационным разработкам
Финансовый менеджмент	Потеря контроля над издержками, нарастающая потребность в финансовых ресурсах, рост зависимости предприятия от внешних источников финансирования, ослабление финансовой независимости предприятия, потеря его финансовой сбалансированности, рост кредиторской задолженности и нарастание угрозы банкротства.

Таким образом, экономические кризисы отражают острые противоречия в экономике страны или экономическом состоянии отдельного региона или предприятия, кото-

рые связаны с кризисами производства и реализации товаров и услуг, взаимоотношений хозяйствующих агентов, кризисы неплатежей, потери конкурентных преимуществ, банкротства и пр.

Опираясь на исследования А.Г. Аганбегяна⁶ в области теории экономических кризисов, можно сформулировать несколько общих теоретико-методологических условий протекания экономических кризисов в социально-экономических системах разного уровня. Прежде всего, необходимо отметить, что экономические кризисы в силу цикличности экономического развития неизбежны и воспринимать их нужно как объективную неизбежность, что дает все основания для толкования определенной их экономической целесообразности и полезности. Обязательным элементом любого цикла является кризисная фаза, которая завершается либо обновлением системы, либо заменой ее на новую, более эффективную и жизнеспособную. Из данного положения можно сделать вывод, что каждый хозяйствующий субъект, являясь частью одновременно макро- и мезоуровневой системы, испытывает воздействие цикличности экономического развития и, прежде всего, его кризисной фазы. В рамках этой цикличности идентифицируются воздействия, несущие технологический, технико-экологический, демографический, политический, социокультурный, инновационный и информационный характер. Все эти горизонтально расположенные подсистемы периодически переживают кризисные потрясения, которые оказывают взаимовлияние друг на друга. Кроме того, кризисные явления имеют и характер выраженных вертикальных связей. Так, кризисы на предприятиях, в экономике региона, на уровне национальной экономики взаимообусловлены и подвержены встречному и догоняющему влиянию друг на друга.

Кроме того, каждый кризис вертикального и горизонтального взаимодействия уникален в конкретном своеобразии породивших его причин, форм проявления и последствий. Однако наличие общих черт и закономерностей возникновения

позволяет классифицировать кризисы по трем основным признакам идентификации: функциональным, территориальным и временным.

Использование признаков классификации кризисов позволяет выделить базовые взаимосвязи цикличности развития региональной экономики и кризисных ситуаций на предприятиях. Так, функциональные признаки идентификации кризисов позволяют определить целевые точки антикризисного управления при возникновении кризиса того или иного вида. Классификационные признаки временного параметра позволяют определить стадии и фазы кризиса, вызванные различной длительностью протекания той или иной фазы кризиса, когда кризисы различной продолжительности могут накладываться друг на друга, вызывая резонансный, демпфирующий (смягчающий) либо деформирующий эффект. Например, наложение кризисных явлений на понижательный характер волны большого цикла приведет к более глубокому и затяжному его характеру, в то время как повышательный характер волны большого цикла может оказывать позитивное влияние на преодоление кризиса. В результате идентификации таких взаимосвязей позволяет определить временной интервал, когда управленческие меры могут иметь наиболее эффективные последствия.

Классификация кризисов по территориальным признакам позволяет определить границы распространения кризисных явлений, взаимосвязи региональных, локальных и точечных кризисов, выявить уровни их возникновения и направления распространения. При этом под точечными кризисами понимаются кризисы в рамках одного предприятия, под локальными - в пределах одного локалитета (малая территория в регионе), региональные - возникающие в экономике региона.

Таким образом, можно заключить, что экономические

кризисы по своей признаковой природе разнообразны, а влияние каждого из них отражается на функционировании всех уровней социально-экономических систем.⁷ Это проявляется в перекрытии амплитуд их горизонтальных и вертикальных колебаний, сочетании, казалось бы, не сочетаемых признаков их проявлений, что подвергает риску их неожиданного воздействия на все уровни и горизонтальные слои микро-, мезо- и макроуровневых хозяйствующих субъектов и систем. Все это многообразие и взаимное влияние кризисных потрясений нужно учитывать, чтобы поставить правильный диагноз происходящему или предстоящему кризису, выработать превентивные меры, уменьшающие глубину колебаний и сглаживающие последствия.

Анализ теории кризисных явлений позволяет классифицировать их как многофакторные явления. Они вызываются множеством причин как внутреннего (эндогенного), так и внешнего (экзогенного) для социально-экономических систем характера. Поэтому представляется возможным выделить специфические для каждого уровня экономических систем как индивидуальные факторы возникновения и распространения кризисов, так и факторы общего характера. Приведенная ниже классификационная схема отражает факторы возникновения кризисов применительно к микроэкономическим системам предприятий и мезоэкономическим системам регионов (рис. 1).

Так, например, воспроизводственные и структурные эндогенные факторы, проявляются в смене фаз воспроизводственных циклов и обусловленные этим сдвиги в структуре экономических систем, смене лидирующих отраслей, производств и технологий.

В свою очередь, управленческие и правовые экзогенные факторы обуславливают необходимость трансформации норм экономических отношений, проявляющихся в организационно-

экономических формах хозяйствования на предприятиях и в региональных экономических системах, рыночных институтах, формах организации производства и управления.

С другой стороны институциональные экзогенные факторы обуславливают необходимость модернизации форм и методов государственного регулирования экономики с учетом устойчивых изменений в конъюнктуре и организации управления на предприятиях. При этом демографические и экологические экзогенные факторы могут существенно повлиять на степень развития тех или иных отраслей в силу исчерпания доступных запасов природного сырья, чрезмерное загрязнение окружающей среды, значительное увеличение демографической нагрузки на природную среду и, как результат, продолжение экономического развития той или иной географической общности.

Особенно значимо сегодня влияние инновационных экзогенных факторов, проявляющееся в технологическом отставании методов организации производства, отсутствия адекватных абсорбционных механизмов заимствования передовых технологий, возникновении «инновационных пауз», оказывающих определяющее влияние на формирование технологических укладов и технологических способов производства;

Все большее значение в современных условиях приобретают такие инфраструктурные экзогенные факторы возникновения кризисов как внешнеэкономические и конъюнктурные, проявляющиеся в резонансном воздействии мировых кризисов, кризисных потрясений в смежных интегрированных экономиках, радикальные перемены в структуре внешней торговли, чрезмерный внешний долг и т. п.

Таким образом, можно заключить, что классификация причин, а также функциональные взаимосвязи экзогенных и эндогенных факторов возникновения и развития кризисов позволяют



Рис. 1. Факторы возникновения экономических кризисов

проследить взаимодействие кризисных процессов на уровне предприятия и уровне региона и определить наиболее эффективные формы и методы антикризисного управления предприятиями. Необходимо помнить, что не все эти причины и факторы действуют одновременно и с равной силой, однако при углубленном исследовании каждого конкретного кризиса следует выделять один или несколько приоритетных факторов, которые явились его первопричиной и определили характер его протекания и последствий.

Литература

1. Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление. - М.: ЮНИТИ, 2009. - 416 с.
2. Аганбегян А.Г. Кризис: беда и шанс для России. - М.: АСТ Астрель, 2009. - 285с.
3. Антикризисное управление /Под ред. проф. Э.М. Короткова - М.: Инфра-М, 2007. - 620 с.
4. Балдин К.В., Передеряев И.И., Рукосуев А.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: - М.: Дашков и К, 2009. - 268 с.
5. Большаков А. С. Антикризисное управление: финансовый аспект. - СПб.: СПбГУП, 2005. - 132 с.
6. Дондуков А.Н., Юн Г.Б., Рязцева Н. Б. Антикризисное управление и реструктуризация предприятий в Российской Федерации. - М.: Издательский дом «Грааль», 2001.
7. Патласов О.Ю., Сергиенко

О.В. Антикризисное управление. Финансовое моделирование и диагностика банкротства коммерческой организации. - М.: Книжный мир, 2009. - 512 с.

8. Кошкин В.И., Беляев С.Г. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «управление развитием организации» / Под ред. Кошкина В.И. - М.: Инфра - М, 2000. - 512с.

Ссылки:

- 1 Арутюнов Ю.А. Антикризисное управление. - М.: ЮНИТИ, 2009. - 416 с.
- 2 Антикризисное управление /Под ред. проф. Э.М. Короткова - М.: Инфра-М, 2007. - 620 с.
- 3 Большаков А. С. Антикризисное управление: финансовый аспект. - СПб.: СПбГУП, 2005. - 132 с.
- 4 Кошкин В.И., Беляев С.Г. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «управление развитием организации» / Под ред. Кошкина В.И. - М.: Инфра - М, 2000. - 512с.
- 5 Патласов О.Ю., Сергиенко О.В. Антикризисное управление. Финансовое моделирование и диагностика банкротства коммерческой организации. - М.: Книжный мир, 2009. - 512 с.
- 6 Аганбегян А.Г. Кризис: беда и шанс для России. - М.: АСТ Астрель, 2009. - 285с.
- 7 Аганбегян А.Г. Кризис: беда и шанс для России. - М.: АСТ Астрель, 2009. - 285с.

Алгоритм формирования приоритетных стратегий региональной инвестиционной политики в АПК

Жуков Сергей Александрович, аспирант кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте РБ, zhukovs@list.ru

В статье обосновывается социально-экономическая необходимость совершенствования механизма управления инвестициями в агропромышленном комплексе на основе разработанной модели системного конфигуратора. Предложен алгоритм формирования приоритетных стратегий региональной инвестиционной политики в АПК.

Ключевые слова: инвестиционная политика, стратегическое управление, системный конфигуратор, стратегия рыночного опережения, экстенсивно-интенсивная стратегия, заемная стратегия, прогрессивная стратегия, стратегия эффективного собственника, стратегическая концепция, алгоритм, инвестопроводящая система, эффективность инвестиций.

The algorithm of the priority strategy of a regional investment policy formation in the agrarian and industrial complex

In the article the social and economic necessity of the mechanism of management improvement by investments into agriculture on the basis of the developed model of a system configurator is proved. The algorithm of formation of a regional investment policy priority strategy in the agrarian and industrial complex is offered.

Keywords: investment policy, strategic management, a system configurator, strategy of a market advancing, an extensive-intensive strategy, a loaning strategy, progressive strategy, a strategy of the effective proprietor, strategic concept, an algorithm, an investment carry out system, efficiency of investments.

Фундаментальной основой расширенного воспроизводства и экономического роста выступают инвестиции. Именно масштабы, структура и эффективность инвестиционной деятельности во многом определяют состояние материально-технической базы в аграрном секторе экономики, инновационный характер его развития, внедрение научных достижений, передовых технологий и высокопроизводительной техники и, как следствие, результаты хозяйственной деятельности агропромышленных предприятий.

Вместе с тем, в настоящее время большинство предприятий АПК испытывает острую нехватку инвестиций на обновление и расширение материально-технической базы, модернизацию производства. Это приводит к сокращению производства, ухудшению качества продукции, росту импортозамещения на внутреннем рынке, стагнации АПК. Ситуация осложняется невысокой инвестиционной привлекательностью аграрного сектора вследствие низкой рентабельности большинства отраслей, закрежденности агропредприятий, высоких рисков, отсутствия ликвидного залогового имущества.

В сложившихся условиях обоснование перспективных стратегических направлений и разработка практических рекомендаций по реализации инвестиционной политики, определение приоритетов и индикаторов инвестиционной активности, формирование комплексного механизма управления инвестициями в агропромышленном комплексе приобретает особую актуальность и социально-экономическую значимость.

С научно-практической точки зрения, инвестиционную деятельность целесообразно рассматривать как экономическую систему, с входом, определяемым как инвестиционный климат, и с выходом, определяемым как результат инвестиционного процесса или деятельности. В целях реализации системного подхода нами разработана модель системного конфигуратора стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятий АПК (рис. 1), которая включает в себя блок непосредственно системы стратегического управления инвестиционной деятельностью, блок инвестиционного климата в АПК, подсистемы органов управления АПК, макроэкономических факторов, принятия решения.

Ключевыми элементами предложенного конфигуратора являются подсистемы блока «Система стратегического управления инвестиционной деятельностью». Конкретная инвестиционная стратегия предприятия АПК формируется путем управления через организационную подсистему, которая включает в себя организационную структуру, производственную структуру и структуру управления на предприятии; конкретный управленческий персонал, обладающий определенной квалификацией и мотивацией; генеральные цели, миссию и ориентиры развития предприятия; имеющиеся собственные инвестиционные ресурсы или возможности привлечения внешних источников инвестиций. Механизм управления формированием приоритетной стратегии осуществляется при помощи подсистемы стратегического инструментария. При этом руководство предприятия должно опираться на комплексный анализ внешней и внутренней ситуации, учитывать перспективные рыночные возможности, неспецифические и специфические риски, угрозы, сильные и слабые стороны деятельности предприятия (аналитическая подсистема), а также результаты, опыт предыдущих и дей-

ствующих инвестиционных стратегий, проектов, реализуемых предприятием (подсистема инвестиционных стратегий предприятия).

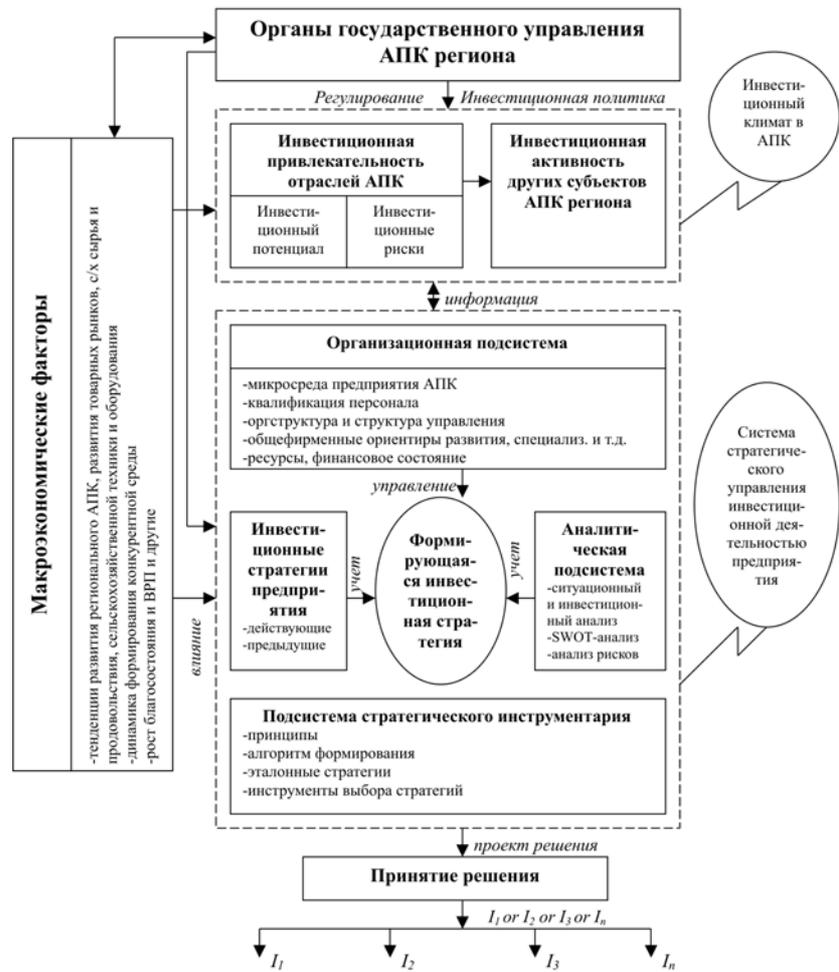
Верхняя иерархическая позиция системного регулятора отводится в модели органам государственного управления АПК региона. Данная подсистема включает в себя совокупность всех органов власти, задействованных в управлении инвестиционной деятельности АПК: Министерство сельского хозяйства РФ и региона, другие органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, государственные внебюджетные фонды, информационно-консультационные центры и иные организации, органы, осуществляющие те или иные функции управления АПК региона или инвестиционным процессом, а также общественные организации.

В процессе стратегического управления инвестиционной деятельностью особую значимость приобретает механизм выбора инвестиционных стратегий и обеспечения эффективной их реализации.

Анализ методических основ и современных научных подходов к выбору приоритетных инвестиционных стратегий отрасли с учетом региональных особенностей, а также обобщение результатов собственных исследований позволили нам разработать алгоритм выбора приоритетной инвестиционной стратегии отрасли (рис. 2).

Основными преимуществами данного алгоритма являются:

- многовариантность и выбор определенной последовательности действий по формированию приоритетных стратегий инвестиционной политики отрасли в зависимости от степени влияния различных региональных факторов и условий;
- акцент на оценку инвестиционной привлекательности отрасли с учетом региональных и специфических особенностей;



Комм: I_1, I_2, I_3, I_n - альтернативные инвестиционные стратегии

Рис. 1. Модель системного конфигуратора стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятий АПК

-доминанта стратегического управления инвестиционной деятельностью над оперативным;

-адаптивность в зависимости от целей региональной инвестиционной политики путем формирования системы индикаторов инвестиционного климата отрасли;

-наличие аналитической составляющей (пункты 2, 3), стратегической составляющей (п. 5–7), тактической составляющей (п. 8–10), результативной составляющей (п. 11). Это позволяет логически последовательно выбрать приоритетные инвестиционные стратегии на основе объективной, достоверной аналитической информации, сформировать перспективные тактические мероприятия по их реализации, своевре-

менно корректировать инвестиционную политику в соответствии с поставленными целями.

На первом этапе разработанного алгоритма в соответствии с государственными программами и направлениями развития отрасли в конкретном регионе устанавливаются четкие, количественно-выраженные цели инвестиционной политики государства.

Для создания достаточного массива объективной информации об экзогенных факторах и условиях формирования инвестиционной политики региона проводится комплексный мониторинг инвестиционного климата отрасли на основе ретроспективного анализа. Результатом интегрированной оценки инвестиционной привлекательности отрасли и инве-

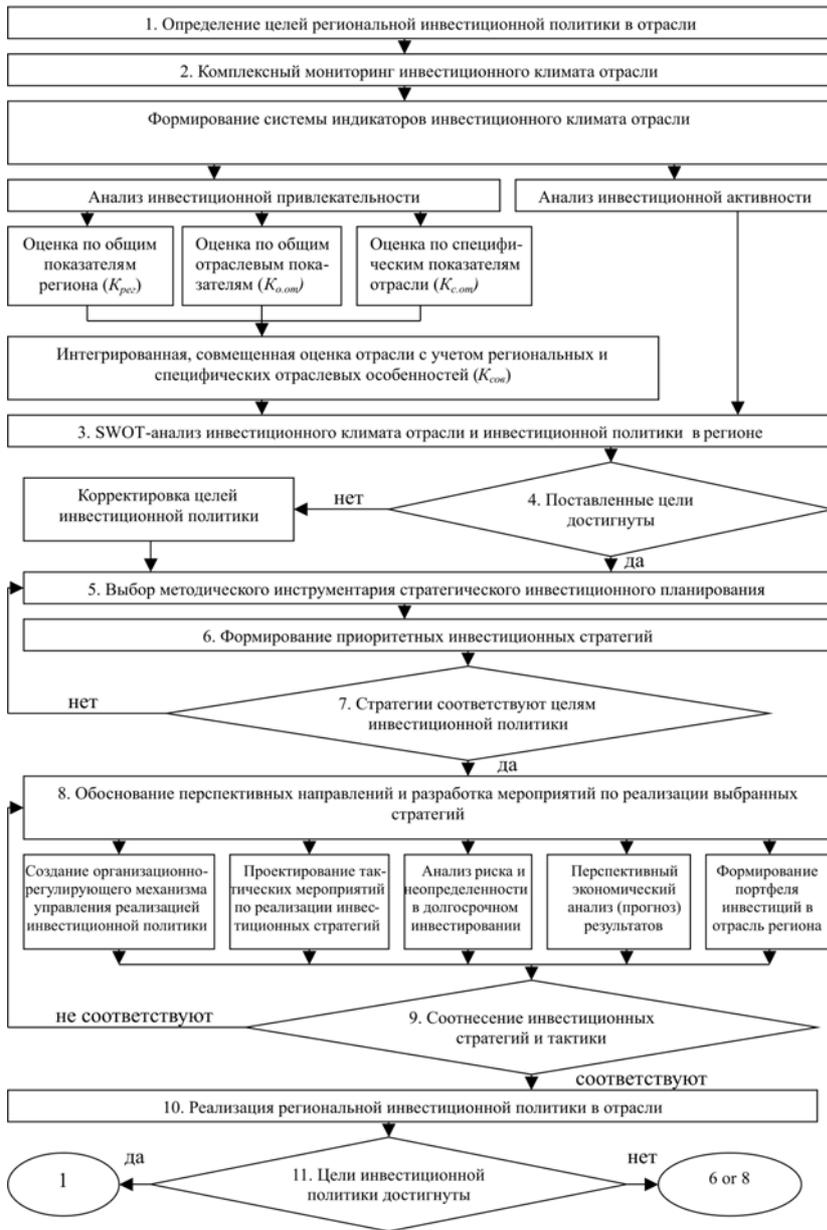


Рис. 2. Алгоритм формирования приоритетных стратегий региональной инвестиционной политики в отрасли

стиционной активности служит сводный анализ сильных и слабых сторон проводимой инвестиционной региональной политики, обоснование имеющихся возможностей развития и угроз снижения инвестиционной активности в определенной отрасли региона. После получения достоверной информации о текущем состоянии и динамике развития инвестиционного климата отрасли оценивается вероятность достижения поставленных целей и при не-

обходимости цели корректируются.

Разработка инвестиционных стратегий начинается с выбора наиболее приемлемого методического инструментария и отбора эталонных стратегий. С учетом выявленных тенденций формируется несколько приоритетных инвестиционных стратегий, которые сопоставляются с поставленными целями инвестиционной политики.

В целях успешной реализации выбранных стратегий раз-

рабатываются и экономически обосновываются тактические мероприятия по их реализации. Это предусматривает создание организационно-регулирующего механизма (или модели) управления региональной инвестиционной политикой, анализ риска и неопределенности в долгосрочном инвестировании, оценку структуры средств финансирования инвестиций, оценку влияния инфляции и налогов на реализацию инвестиционных стратегий, анализ эффективности долгосрочных инвестиций, оценку денежных потоков.

Предлагаемые мероприятия проверяют на степень соответствия приоритетным инвестиционным стратегиям. При реализации разработанных инвестиционных стратегий необходимо отслеживать степень выполнения промежуточных целей, сопоставлять промежуточные результаты с запланированными и при необходимости своевременно вносить коррективы в выбранные стратегии или даже в сами цели инвестиционной политики отрасли.

В соответствии с предложенными методическими рекомендациями нами проведена работа по формированию приоритетных инвестиционных стратегий в агропромышленном комплексе Республики Башкортостан.

Проведенный комплексный анализ инвестиционного климата показал положительные тенденции в изменении макроэкономических региональных показателей: рост населения и его экономически активной части (на 4,9%), сокращение численности безработных (на 23,2%), прирост оборота организаций, валового регионального продукта, среднемесячной начисленной заработной платы. По размеру инвестиций в основной капитал Республики Башкортостан устойчиво входит в первую десятку субъектов Российской Федерации.

Производственный потенциал сельского хозяйства рес-

публики остается очень высоким с положительной динамикой: увеличивается поголовье скота и птицы, отмечен рост объемов производства почти всех видов сельскохозяйственной продукции, сокращается доля убыточных предприятий в аграрном секторе.

Объемы инвестиций в аграрный сектор экономики республики выросли, наблюдается устойчивая тенденция укрупнения инвестиционных проектов.

Несмотря на это, SWOT-анализ показал, что региональная инвестиционная политика в аграрном секторе экономики Республики Башкортостан имеет существенные недостатки. В частности:

- наблюдается ухудшение инвестиционной среды отрасли (снижается инвестиционная привлекательность отрасли и региона, значение интегрированного показателя инвестиционной привлекательности отрасли);

- узкая ориентация инвестиций, преимущественно на животноводство;

- отсутствие действенного механизма стратегического управления инвестициями в аграрном секторе;

- крайне низкий уровень иностранного инвестирования отрасли и т.д.

Республика Башкортостан входит в группу регионов с низкой совокупной инвестиционной привлекательностью аграрного сектора в Приволжском федеральном округе. Иностранные инвестиции в экономику носят разовый, нерегулярный характер и его доля менее 0,01% от объемов инвестиций в региональный АПК. Отметим ограниченность направлений инвестирования – преимущественно в молочное скотоводство, свиноводство и птицеводство. Серьезный недостаток инвестиций испытывают такие традиционные аграрные отрасли республики как коневодство, пчеловодство, растениеводство, переработка сельскохозяйственного сырья.

При этом, несмотря на серьезные угрозы дальнейшего ухудшения результатов реализации инвестиционной политики вследствие объективных факторов, у региона есть реальные возможности роста инвестиционной активности в аграрном секторе, повышения рентабельности инвестиций, в том числе путем:

- разработки комплексной стратегической концепции инвестиционной политики в аграрном секторе экономики Республики Башкортостан;

- перехода к дифференцированной политике использования государственных дотаций и инвестиций;

- привлечения ресурсов за счет развития сельскохозяйственных потребительских и кредитных кооперативов;

- структурирования инвестиционного бизнеса в АПК;

- развития инфраструктуры, в том числе сельского консалтинга, агробизнес-инкубаторов и других мер.

В целях обоснования перспективных направлений инвестиционной политики в АПК региона нами разработана «Стратегическая концепция инвестиционной политики в агропромышленном комплексе Республики Башкортостан до 2020 года».

Необходимость создания Концепции обусловлена пониманием того, что основой динамического инновационного развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан является привлечение в него достаточных инвестиционных ресурсов. Разработанная Концепция определяет стратегические цели, задачи и основные направления инвестиционной политики в АПК Республики Башкортостан; в ней проведена оценка состояния инвестиционной деятельности в аграрном секторе экономики, выявлены основные инвестиционные стратегии и направления их реализации, разработка которых представляется приоритетной. Концепция выступает важным

элементом социально-экономического развития АПК и сельских территорий Республики Башкортостан.

Генеральные цели разработанной концепции:

- обеспечение ежегодного прироста инвестиций в АПК Республики Башкортостан не менее чем на 20%;

- обеспечение доли иностранных инвестиций в АПК республики не менее 10%;

- обеспечение совокупной инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики Республики Башкортостан не менее 0,800;

- обеспечение достижения запланированных уровней инновационного развития приоритетных отраслей АПК посредством целевой ориентации инвестиций.

На основе SWOT-анализа при помощи имеющегося методического инструментария стратегического управления инвестициями нами определены приоритетные инвестиционные стратегии в аграрном секторе Республики Башкортостан (табл. 1).

По степени влияния и участия в управлении предприятиями АПК целесообразно использование стратегии эффективного собственника. Экономическое содержание данной стратегии заключается в привлечении в аграрную сферу инвесторов, заинтересованных в финансировании инновационного бизнеса, во внедрении перспективных технологий, элитного семеноводства, племенного скотоводства, в совершенствовании и наращивании производственно-сбытового потенциала предприятий и, в конечном счете, в обеспечении их финансового оздоровления. В данном случае, основной доход инвесторов носит долгосрочный характер и образуется в результате высокорентабельной хозяйственной деятельности предприятий АПК. В дальнейшем инвестор, придерживающийся стратегии эффективного собственника, формирует

Таблица 1
Приоритетные инвестиционные стратегии в аграрном секторе Республики Башкортостан

Наименование стратегии	Краткое экономическое содержание	Генеральная цель
1. Стратегия эффективного собственника	Миссия инвестора заключается не только в управлении финансовыми потоками, но и в повышении научно-технического, инновационного и производственно-сбытового потенциала предприятия АПК, его финансовом оздоровлении	Обеспечить достаточную инвестиционную поддержку перспективных отраслей АПК РБ и высокие темпы их инновационного развития
2. Экстенсивно-интенсивная стратегия	Инвестиции направлены на расширение существующего агропромышленного производства, увеличение мощностей при одновременной интенсификации и модернизации производства	Целевая ориентация инвестиций на развитие наиболее перспективных отраслей интенсивным путем
3. Прогрессивная стратегия	Направление инвестиций на выпуск новой, прогрессивной агропромышленной продукции, более конкурентно-способной и доходной на рынке	Повышение конкурентоспособности предприятий АПК, более полное удовлетворение потребностей населения за счет инновационного расширения ассортимента
4. Заемная стратегия	Создание благоприятного инвестиционного климата, государственной поддержки инвесторов в АПК, снижение инвестиционных рисков	Обеспечить максимальное привлечение инвестиций в аграрный сектор экономики, в т.ч. иностранных инвестиций
5. Активная стратегия рыночного опережения	Оперативная корректировка направлений и форм инвестирования на основе комплексного, систематического мониторинга регионального рынка, инвестиционных условий и рисков	Повышение безопасности и доходности инвестиций в аграрный сектор экономики

позитивный имидж своего предприятия, осуществляет «раскрутку» и продвижение брендов подконтрольного предприятия на региональном, а иногда и на национальном, международном рынках. Для успешной реализации данной стратегии необходим поиск инвесторов не только обладающих определенными финансовыми ресурсами, но и имеющими опыт, связи, знание рынков сбыта, технологии производства и других специфических отраслевых особенностей производства.

Активная стратегия рыночного опережения базируется на комплексном, всестороннем мониторинге рынка, оперативном управлении инвестиционными потоками с целью использования динамических изменений в инвестиционных условиях для извлечения дополнительной прибыли. Основная задача предугадать (спрогнозировать) конъюнктуру рынка и вовремя переключиться на инвестирование перспективных на-

правлений развития агропромышленного производства. Данная стратегия требует определенных дополнительных затрат, связанных с информационно-аналитической подготовкой решений, сбором информации, разработкой соответствующего программно-организационного и методического обеспечения.

Исходя из мотивов инвестиционной активности в аграрном секторе Республики Башкортостан целесообразно использовать «чистые» стратегии (заемную и прогрессивную) и «смешанную» стратегию (экстенсивно-интенсивную). Экстенсивно-интенсивная инвестиционная стратегия предусматривает направление инвестиций на расширение производства с его интенсификацией и модернизацией. Выбор данной стратегии обусловлен необходимостью повышения конкурентоспособности региональных агропромышленных предприятий в условиях усиления конкуренции, в том числе со стороны импорт-

ных товаропроизводителей; необходимостью сохранения и развития традиционных для региона отраслей аграрного сектора экономики (пчеловодство, табунное коневодство, производства кумыса). Развитие перспективных отраслей АПК Республики Башкортостан должно осуществляться интенсивным путем на основе комплексной механизации, автоматизации, модернизации и реконструкции производства.

Прогрессивная стратегия связана с имеющими место структурными изменениями спроса на агропродовольственную продукцию, с возникновением новых потребностей населения республики, с расширением предлагаемого ассортимента продукции иностранными конкурентами. В сложившихся условиях агропромышленные предприятия (особенно перерабатывающей отрасли) вынуждены активно заниматься инновационной деятельностью, разрабатывать и выводить на рынок новые продукты, уникальные товарные предложения. К сожалению, недостаток финансовых ресурсов многих республиканских товаропроизводителей АПК не позволяют систематически и качественно осуществлять данную деятельность. Необходимо создание условий и поддержка инвестиций именно на инновационное расширение ассортимента путем реализации прогрессивной стратегии.

АПК республики ощущает явный недостаток финансовых ресурсов, поэтому принятие государственных мер по снижению инвестиционных рисков и барьеров в аграрном секторе, по поддержке инвесторов в АПК позволит обеспечить приток дополнительных инвестиционных ресурсов, в том числе иностранных (инвестиционная заемная стратегия).

В целях эффективной реализации выбранных инвестиционных стратегий в предложенной стратегической концепции инвестиционной политики в агро-

промышленном комплексе Республики Башкортостан до 2020 года перспективными направлениями определены: стимулирование инновационно-инвестиционной деятельности в АПК, совершенствование финансового, налогового, бюджетного и инвестиционного законодательства, системы льгот для инвесторов в АПК; формирование механизма привлечения иностранных инвестиций и развития инвестопроводящей системы в АПК; совершенствование научного, методического обеспечения инвестиционных и инновационных процессов по выбору приоритетных проектов, оценки их эффективности, формированию инвестиционных стратегий, мониторингу инвестиционного климата и т.д.; развитие агролизинга, инвестиционного маркетинга и другие.

В соответствии с предложенной Концепцией наибольший размер инвестиций направлен в стратегически важные для АПК отрасли: молочное скотоводство (20,5%), мясное скотоводство (14,2%), птицеводство (20,7), свиноводство (6,7%), техническую и технологическую модернизацию АПК (14,0%). Существенные размеры инвестиций предусмотрены на развитие таких перспективных направлений, как энерго-

сбережение АПК (5,1%), развитие сельскохозяйственных потребительских и кредитных кооперативов (1,6%), ресурсосберегающие технологии продукции растениеводства (2,3%), мелиорацию, агротуризм, коневодство и производство кумыса, пчеловодство.

Расчеты показали, что реализация стратегической концепции инвестиционной деятельности в АПК Республики Башкортостан позволит существенно увеличить производство наиболее значимых видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия: молока на 29,0%, привеса скота и птицы на 79,5%, яиц на 18,2%, овощей на 24,2%, зерна на 6,1%, мясопродуктов на 35,6%, молочной продукции на 45,8%. Возрастет производство картофеля, кумыса, меда, семян подсолнечника, кормовых культур, культивируемых грибов. В результате существенно повысится уровень потребления основных видов продукции населением республики, укрепится ее продовольственная безопасность.

Оценка эффективности реализации концепции показала ее обоснованность: интегральный показатель эффективности составил 1,212 (>1), коэффициент социальной эффективности 1,023 (>1), NPV – 3993,9

млн.руб. (>0), внутренняя норма доходности 14,69%. Общий объем инвестирования составит 145745,4 млн.руб. Совокупная инвестиционная привлекательность АПК республики вырастет по прогнозам с 0,644 до 0,804. Приведенные значения индикаторов подтверждают экономическую целесообразность одобрения и реализации предложенной концепции.

Литература

1. Валинурова Л.С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: КНО-КУРС, 2005. – 384 с.

2. Гончарова О. Пять приоритетов Минсельхоза // Агро-Инвестор. – 2010. - №4.

3. Дриго М. Ф. Методология оценки экономической эффективности инвестиционных решений / Дриго М. Ф. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - № 1 .4. Самогородская М.И. Разработка механизма управления региональной инвестиционной стратегией // Менеджмент в России и за рубежом. - 2003.

5. Шевченко Н. Финансово-экономические основы стратегического развития АПК региона / Н. Шевченко // АПК: экономика, управление. -2007. - №8.

Особенности инвестиционной политики холдинговых компаний

Власова Юлия Юрьевна, аспирант кафедры Управления инновациями и инвестиционной деятельностью ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», jjm1805@mail.ru

В данной статье рассматриваются сущность и особенности инвестиционной политики холдинговых компаний как одной из самых распространенных форм предпринимательских объединений в России. Особое внимание уделено реальной инвестиционной активности холдинговых компаний в современной российской экономике.

Ключевые слова: холдинг, инвестиционная политика, инвестиционная активность, экономическая интеграция, реконструкция.

Particularities of the holding investment policy
Vlasova Y.

In this article are considered an essence and particularities of holding company investment policy as one of the widespread form Russian industrialist association. There is given special attention to holding company real investment activity in the modern Russian economy.

Keywords: holding, investment policy, investment activity, economic integration, real investment, modernization.

Со второй половины XX века вследствие быстрого экономического развития ведущих индустриальных стран и усовершенствования средств международного транспорта и коммуникаций произошло бурное развитие международной торговли товарами и услугами. Международная торговля стала все более дополняться различными формами международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы и технологии), в результате которого за границу стали перемещаться уже не только готовый товар, но и факторы его производства. Прибыль, заключенная в цене товара, стала создаваться уже не только в рамках национальных границ, но и за рубежом. Закономерным результатом развития международной торговли товарами и услугами и международного движения факторов производства стала экономическая интеграция.

Основными признаками интеграции являются: взаимопроникновение и переплетение национальных производственных процессов; структурные изменения в экономике стран-участниц; необходимость и целенаправленное регулирование интеграционных процессов.

Различают макроэкономический (интеграция на государственном уровне) уровень интеграции и микроэкономический (межфирменные объединения ТНК) уровень интеграции.

К преимуществам экономической интеграции часто относят: увеличение размеров рынка — проявление эффекта масштаба производства; усиление конкуренции между странами; улучшение условий торговли; расширение торговли параллельно с улучшением инфраструктуры; распространение новейших технологий [1].

Среди отрицательных последствий экономической интеграции отмечают следующие: для более отсталых стран это приводит к оттоку ресурсов (факторов производства), идет перераспределение в пользу более сильных партнеров; олигопольный сговор между ТНК стран-участниц, который способствует повышению цен на товары; эффект потерь от увеличения масштабов производства.

Предпосылки экономической интеграции следующие: близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран; географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей; общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д.; демонстрационный эффект, который, например, проявился наиболее ярко в желании многих стран бывшей рублевой зоны как можно быстрее стать членами ЕС, даже не имея для этого сколько-нибудь серьезных макроэкономических предпосылок; «эффект домино»: страны первоначально не проявляющие интереса к интеграции, стараются присоединиться к интеграционным процессам, просто из страха остаться за ее пределами, т.е. вне игры.

Необходимо упомянуть о целях интеграции. Многочисленные интеграционные объединения, возникающие и развивающиеся в современной международной экономике, ставят перед собой схожие задачи: использование преимуществ экономики масштаба; создание благоприятной внешнеполитической среды; решение задач торговой политики; содействие структурной перестройке экономики — приобретение рыночного опыта у стран с более высоким уровнем развития рыночных отношений; поддержка молодых отраслей национальной промышленности.

Специалисты в области мировой экономики выделяют следующие этапы интеграции.

На первом уровне, когда страны еще только делают первые шаги к взаимному сближению, между ними заключаются преференциальные торговые соглашения. Такие соглашения могут подписываться либо на двусторонней основе между отдельными государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран. В соответствии с ними страны предоставляют более благоприятный режим друг другу, чем они предоставляют третьим странам.

На втором уровне интеграции страны переходят к созданию зоны свободной торговли, предусматривающей полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами.

Третий уровень интеграции связан с образованием таможенного союза (ТС) — согласованной отменой группой национальных таможенных тарифов и введением общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. Таможенный союз предусматривает беспшлинную внутриинтеграционную торговлю товарами и услугами и полную свободу их перемещения внутри региона.

Когда интеграционный процесс достигает четвертого уровня — общего рынка (ОР) — интегрирующие страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства — капитала и рабочей силы.

Наконец, на пятом, самом высоком, уровне интеграция превращается в экономический союз (ЭС), который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства также и координацию макроэкономи-

ческой политики и унификацию законодательств в ключевых областях — валютной, бюджетной, денежной.

Принципиально возможно существование и шестого уровня интеграции — политического союза (ПС), который предусматривал бы передачу национальными правительствами большей части своих функций в отношениях с третьими странами надгосударственным органам. Это фактически означало бы создание международной конфедерации и потерю суверенности отдельными государствами. Однако ни одна интеграционная группировка не только не достигла такого уровня развития, но даже и не ставит перед собой подобных задач.

Корпоративное управление определяет интеграцию как последующий этап развития диверсификации, концентрации, специализации и кооперации производств. Процессы диверсификации, а также потребность в финансовых ресурсах, информационной, правовой, транспортной и другой инфраструктуре привели к значительной интеграции производств. Интеграция производства подразумевает более тесное сотрудничество и кооперацию предприятий, углубление взаимодействия, развитие связей между предприятиями вплоть до объединения экономических субъектов. Экономическая интеграция — это основа создания и функционирования корпораций. Она может иметь место на уровне регионов, отраслей, межотраслевых объединений, в национальных масштабах и за их пределами. Интеграция проявляется в расширении и углублении производственно-технологических связей, в совместном использовании ресурсов, в объединении капиталов.

На микроэкономическом уровне различают горизонтально-интегрированные корпорации, вертикально-интегрированные и корпорации конгломератного типа.

Горизонтальная интеграция отражает объединение капиталов одной отрасли с одинаковыми воспроизводственными характеристиками. Для горизонтально интегрированных структур характерна форма объединения на основе общего управления. В данной системе горизонтальных связей отдельные корпоративные образования составляют часть более крупного образования.

На определенном этапе развития тенденция концентрации капитала распространяется на технологически связанные производства. Это обстоятельство находит отражение в развитии вертикальной интеграции. В основе данного типа интеграции лежит технологическая взаимозависимость производственных процессов. Объединения, образуемые вертикальной интеграцией, можно охарактеризовать как организационно-управленческие, финансово-хозяйственные способы разработки, производства и эффективного выведения продукции на рынок.

Вертикальная интеграция может развиваться в направлении охвата производства сырья в сочетании с производством основных продуктов. В хозяйственной практике ее иногда называют восходящей интеграцией. Если развитие вертикальной интеграции идет в направлении охвата системы сбыта — низходящая интеграция.

В сложившихся условиях, когда возможности инвестиционных ресурсов отдельных предприятий крайне ограничены, а имеющиеся ресурсы часто используются нерационально, интеграция является одной из мер активизации инвестиционных процессов.

Одной из наиболее распространенных форм объединения компаний в России является холдинг.

Рассматривая правовой аспект этого понятия, можно отметить, что холдинговая компания — это предпринимательское объединение с частичной правоспособностью. Входящие в

Таблица 1
Финансирование инвестиций в электроэнергетических холдингах в 2009 году

Электроэнергетические холдинги	Установленная электрическая мощность, МВт	Объем финансирования инвестиций, млн. руб.
ОАО "Башкирэнерго"	4 556,2	3 983,0
ОАО "ТГК-1"	6 347,0	20 445,0
ОАО "Мосэнерго"	11 900,0	9 239,4

состав холдинга коммерческие организации не утрачивают юридической самостоятельности, а холдинговая компания как совокупность организаций не приобретает статус юридического лица.

Холдинг (холдинговая компания) – общество, создаваемое крупными монополиями, фирмами, компаниями для управления дочерними предприятиями через систему участия. Холдинг владеет контрольными пакетами акций других компаний, тем самым контролирует и управляет их деятельностью. Обычно под холдингом понимается любое предприятие независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Юридически холдинги существуют как акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, единоличные предприятия.

В настоящее время выделяют три типа холдинговых структур: интегрированные промышленные компании; конгломераты; банковские холдинги.

С точки зрения менеджмента, холдинговая структура управления – организационная структура управления, которая представляет собой синтез дивизиональной, модифицированной матричной и сетевой организационной структуры управления, в которой функциональные отделы дочерних предприятий холдинга находятся в прямом подчинении у руководителя дочернего (зависимого) предприятия [2].

Холдинговая компания является организационно-экономическим центром управления в

холдинге. Она разрабатывает конкретные цели и общие направления функционирования и развития холдинга в целом; определяет средства, формы и методы, обеспечивающие достижение этих целей; осуществляет контроль за выполнением своих установок и вносит в них коррективы. Основное направление управленческой деятельности холдинговой компании заключается в обеспечении согласованности, взаимосвязи и взаимодействия между дочерними предприятиями, составляющими части холдинга как единого целого. Для достижения этих целей и задач холдинговая компания должна использовать исключительные функции, входящие только в ее компетенцию.

Ключевыми функциями холдинговой компании являются:

1. стратегическое управление всем объединением;
2. создание интегрированной автоматизированной системы управленческого учета;
3. финансовое управление через холдинговую компанию, которое заключается в регулировании и координации привлечения и размещения финансовых средств в холдинге;
4. управление персоналом холдинга через разработку и внедрение фирменных стандартов, развитие менеджмента и трансферт управленческого персонала, мотивацию персонала холдинга;
5. создание положительного имиджа холдинга.

Функционирование холдинговых систем на рынке имеет ряд преимуществ перед отдельно взятыми компаниями: возможность создания замкнутых технологических цепочек от

добычи сырья до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителя; экономия на торговых, маркетинговых и прочих услугах; использование преимуществ диверсификации производства; единая налоговая и кредитно-финансовая политика; возможность варьирования финансовыми и инвестиционными ресурсами в рамках холдинговой системы.

Кроме того, каждое предприятие, войдя в холдинговую систему и получив акции холдинга в обмен на переданную ему свою долю акций, становится экономически заинтересованным в эффективной деятельности всех субъектов холдинга. Холдинговые компании могут объединять под своим контролем, с одной стороны, промышленные и торговые предприятия, финансовые институты, а с другой стороны, функции холдинговой компании с помощью финансово-кредитных рычагов могут осуществлять крупные банки и иные финансовые институты, контролирующие производственные и коммерческие подразделения, инвестиционные фонды, страховые компании.

Холдинги, инвестиционная деятельность которых проанализирована в данной статье, осуществляют производственную деятельность. Этим обусловлен тот факт, что преимущественным направлением инвестирования рассмотренных предприятий являются реальные вложения в форме капитальных вложений. Именно это направление инвестирования позволяет таким предприятиям развиваться наиболее высокими темпами.

Объем финансирования инвестиций рассмотренных холдингов представлен в табл. 1.

ОАО «Башкирэнерго» является одним из крупнейших холдингов Республики Башкортостан, на долю которого в производстве электрической энергии в России приходится 2%, в ОЭС Урала – 10,46%; в производстве тепловой энергии в России доля ОАО «Башкирэ-

нерго» составляет 2,29%, в Республике Башкортостан – 61,15%. ОАО «Башкирэнерго» организует деятельность дочерних и зависимых обществ, непосредственно занятых производством, передачей, сбытом электрической и тепловой энергии, а также ремонтным и сервисным обслуживанием энергосистемы.

Инвестиционная деятельность ОАО «Башкирэнерго» направлена на осуществление реконструкции и технического перевооружения действующих объектов и на строительство новых энергетических объектов.

Так как основные генерирующие мощности ОАО «Башкирэнерго» были введены в эксплуатацию больше 50 лет назад и износ их составляет более 60 %, руководство холдинга увеличивает финансирование строительства новых мощностей. Электросетевое и теплосетевое оборудование также имеет высокий процент износа, однако, ввиду ограниченности инвестиционных ресурсов, инвестирование в сетевую инфраструктуру увеличивается меньшими темпами. Структура инвестиций ОАО «БЭ» в 2009 г. такова: строительство и реконструкция ТЭЦ, ГРЭС, ТЦ, ГЭС – 62%; строительство и реконструкция электрических сетей – 29 %; производственное строительство – 6 %; тепловые сети – 3 % [3].

Кроме того, приоритетное финансирование объектов генерации связано с тем, что производимая электрическая мощность реализуется на созданном в 2005 году рынке электрической энергии, что улучшает финансовые результаты деятельности холдинга, а также увеличивает его капитализацию.

В 2010 году продолжалось строительство новых объектов ОАО «Башкирэнерго», направленное на расширение производственного потенциала компании. Для развития социальной и производственной инфраструктуры г. Уфы одним из важнейших может стать реализация инвестиционного проек-

Таблица 2

Собственные средства ОАО «Башкирэнерго» в источниках финансирования инвестиций

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Финансирование инвестиций, млн. руб.	1019,9	1084,3	1231,7	1402,8	3788,9	3659,7	3983,0
Доля собственных средств в источниках финансирования инвестиций	1,0	1,0	1,0	0,7	0,8	0,7	1,0

Таблица 3

Динамика финансирования инвестиционной программы ОАО «ТГК-1»

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Финансирование инвестиционной программы, млн. руб.	717,6	3598,5	14500,0	19778,0	20445,0
Прирост, %		401,46	302,95	36,40	3,37

Таблица 4

Финансирование инвестиционной программы ОАО «ТГК-1»

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Финансирование инвестиций, млн. руб.	717,60	3598,50	14500,00	19778,00	20445,00
Собственные средства в источниках инвестирования, доля	1,00	0,42	0,49	0,92	0,37

та «Строительство ПГУ ТЭЦ-5» (440 МВт, 290 Гкал/ч). Ввод объекта повысит надежность электроснабжения и обеспечит возможность подключения к электрическим сетям строящегося в г. Уфа жилья, объектов инженерной и общественной инфраструктуры.

В 2005 году основной целью инвестиционной политики РАО ЕЭС «России» становится обеспечение непрерывности инвестиционного процесса в сфере производства электроэнергии в условиях введения рыночных отношений и снижения объемов государственного финансирования инвестиционных проектов в электроэнергетике. Таким образом, руководство электроэнергетической отрасли ставит перед АО-энерго задачу привлечения в отрасль частных инвестиционных вливаний. В это же время в г. Уфа (столица Республики Башкортостан) набирает обороты жилищное строительство, повлекшее за собой возникновение дефицита электрической и тепловой мощности. Становится совершенно очевидным, что без частных инвестиций невозможно строительство новых генериру-

ющих мощностей и объектов сетевой инфраструктуры.

Так в 2006 году в г. Уфе начинается заключение договоров на оказание услуг потребителям по созданию технической возможности для присоединения к электрическим и тепловым сетям ОАО «Башкирэнерго», чем и объясняется рост финансирования инвестиционных проектов и снижение доли собственных средств в источниках финансирования инвестиций ОАО «Башкирэнерго» (таб. 2). Структура инвестиций ОАО «БЭ» по источникам финансирования в 2009 г. выглядит следующим образом: амортизационный фонд – 63%, прибыль – 34%, привлеченные средства – 3%.

Доля собственных средств в источниках финансирования инвестиций вновь достигла единицы лишь в 2009 г., когда волна мирового экономического кризиса, серьезно затронувшего российскую экономику докатилась и до Республики Башкортостан: не все частные инвесторы смогли продолжить финансирование заключенных договоров на оказание услуг потребителям по созданию технической возможности для

присоединения к электрическим и тепловым сетям ОАО «Башкирэнерго».

Когда реформирование российской электроэнергетики подошло к своему завершающему этапу, образовалось ОАО «Территориальная Генерирующая Компания-1», которая объединила генерирующие предприятия от Балтики до Баренцева моря. Производственная специализация компании ориентирована на генерацию электроэнергии и на производство, передачу и продажу тепла. При этом соседство с Финляндией, Норвегией и Прибалтикой, обеспечивающее широкие возможности для межгосударственной торговли, выгодно отличает ОАО «ТГК-1» от других генерирующих компаний России.

Основными направлениями реализации инвестиционной программы ОАО «ТГК-1» на протяжении последних лет являлись реконструкция и техническое перевооружение энергетических объектов в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Мурманской области, Республике Карелия.

В июле 2006 г. акционеры ОАО «ТГК-1» приняли решение о реорганизации в форме присоединения к Компании ОАО «Петербургская генерирующая компания», ОАО «Кольская генерирующая компания», АО «Карелэнергогенерация» и ОАО «Апатитская ТЭЦ», что явилось фактором увеличения на 401% финансирования инвестиционной программы в 2006 г. по сравнению с 2005 г.

Однако, были и объективные факторы. Так, в том же 2006 году губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко и председатель Правления ОАО РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс подписали соглашение о реализации первоочередных мероприятий по строительству и реконструкции объектов электроэнергетики на территории Санкт-Петербурга, что явилось фактором улучшения инвестиционного климата Северо-Западного региона в целом и ак-

тивизировало инвестиционную деятельность ОАО «ТГК-1».

В июне 2007 года представители высшего руководства Северо-Западного региона России предприняли ряд мер по активизации инвестиционного процесса в электроэнергетической отрасли. В частности, Председатель правления РАО «ЕЭС России» Анатолий Чубайс и Губернатор Ленинградской области Валерий Сердюков подписали Соглашение о развитии энергосистемы Ленинградской области. В ноябре 2007 г. аналогичное Соглашение было подписано между РАО «ЕЭС России» и правительством Мурманской области, в декабре Анатолий Чубайс и Губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко скрепили своими подписями Протокол об увеличении объемов вложений в развитие электроэнергетики Северной столицы. Каждый из этих документов стал гарантией заинтересованности региональных властей в развитии и обновлении энергетических мощностей, что привело к лояльности инвестиционных посредников (банков, выдавших кредитных ресурсов ОАО «ТГК-1» на сумму 7 450 млн. руб.), а за счет этого и к приросту почти на 303% финансирования инвестиционной программы ОАО «ТГК-1» в 2007 г.

Финансирование инвестиционной программы в 2008 году увеличилось на 36%, а в 2009 году лишь на 3%. Причина столь невысокого прироста финансирования инвестиционных проектов – мировой экономический кризис.

Тем не менее, если рассмотреть диаграмму, то можно увидеть, что агрессивная политика формирования инвестиционных ресурсов ОАО «ТГК-1», ориентированная преимущественно на заемные источники их привлечения (а в 2009 г. финансирование инвестиционной программы ОАО «ТГК-1» за счет заемных источников составило 64%) оправдала себя: финансирование инвестиционной программы составило 20445 млн.

руб. За счет этих средств было профинансировано новое строительство в сумме 9609 млн. руб. и ряд мероприятий по техническому перевооружению и реконструкции в сумме 10836 млн. руб. Структура инвестиций в разрезе источников финансирования ОАО «ТГК-1» в 2009 г.: амортизационный фонд – 14%; возврат НДС – 12%; прочие собственные источники – 4%; прибыль – 7%; привлеченное финансирование (банковские кредиты) – 63% [4].

ОАО «Мосэнерго» напротив являясь самым крупным холдингом среди рассмотренных в данной статье (таб. 1 установленная электрическая мощность 11900 МВт) и, соответственно, обладая более высоким уровнем финансовой гибкости (имеется ввиду доступ к внешним источникам финансирования), проводит консервативную политику формирования инвестиционных ресурсов: доля заемных средств в источниках финансирования инвестиций 0,2. Кредитные ресурсы позволили бы ОАО «Мосэнерго» увеличивать финансирование инвестиционной программы. Известно, что ОАО «Мосэнерго» нуждается в огромных инвестиционных вливаниях (это показал ряд аварий на объектах холдинга в 2005-2006 г.г.). Однако в 2009 году финансирование инвестиций снизилось с 29714 млн. руб. до 9239 млн. руб.

Следуя по пути модернизации российской экономики, одновременно с пуском новых мощностей ОАО «ТГК-1» – первой (но не единственной: ОАО «Башкирэнерго» в январе 2009 г. приступило к выводу из эксплуатации паровых турбин № 1 и 2 Уфимской ТЭЦ-1, паровых турбин и паровых котлов Уфимской ТЭЦ-2) – начала последовательный вывод из состава действующего оборудования не просто отдельных устаревших агрегатов, а целых станций. Завершилась история первой ТЭЦ, построенной в нашей стране по плану ГОЭЛРО – электростанции «Красный Октябрь» в Санкт-Петербурге. На очереди – вырабо-

тавшие свой ресурс энергоблока Первомайской и Центральной теплоэлектроцентралей.

Экономическое развитие России в 2009 г. не было равномерным. Резкое ухудшение внешнеэкономических условий, падение экспорта, отток капитала и приостановка банковского кредитования привели к значительному сокращению инвестиционной активности и спаду в промышленности в первом полугодии. Это не могло не сказаться на инвестиционной активности ОАО «Мосэнерго»: финансирование инвестиционной деятельности (табл. 5), рост которой наблюдался в течение 2006, 2007, 2008 г.г снизилось в 2009 году до 9239,4 млн. руб., в том числе за счет снижения уровня заемных средств в источниках финансирования инвестиций. Структура инвестиций ОАО «Мосэнерго» по источникам финансирования в 2009 г.: собственные средства 81%; привлеченное финансирование – 19% [5].

В основу реализации инвестиционной программы ОАО «ТГК-1» в 2008, 2009 гг. легло принципиальное решение о строительстве новых мощностей преимущественно с применением парогазовой технологии (ПГУ). Несмотря на то, что стоимость обслуживания и ремонтов установок на базе паросиловых установок (ПСУ) ниже, чем при применении парогазовой технологии, производство электроэнергии и тепла на оборудовании такого типа признано на сегодняшний день наиболее эффективным экономически и безопасным с точки зрения влияния на экологию. ОАО «Башкирэнерго» в настоящее время, как и ОАО «ТГК-1» реализует инновационный инвестиционный проект с применением ПГУ (ПГУ ТЭЦ-5). Это масштабное новое строительство (440 МВт, 290 Гкал/ч), в результате реализации которого будет решена проблема электро- и теплоснабжения крупных районов г. Уфы - Затона и Демы. ОАО «Мосэнерго» так же активно инвестирует в парогазовое оборудование. В 2009

Таблица 5
Финансирование инвестиционной программы ОАО «Мосэнерго»

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Финансирование инвестиций, млн. руб.	2895,1	14702,7	29846,7	29714,4	9239,4
Собственные средства в источниках финансирования инвестиций, доля	1,0	0,2	0,9	0,8	0,8



Рис. 1

г. велось строительство ПГУ на ТЭЦ-12, 16, 20, 26.

Активная экономическая и инвестиционная политика страны при отсутствии прямого непосредственного государственного вмешательства возможна лишь при наличии крупных промышленно-финансовых структур, способных самостоятельно обеспечить сбалансированность экономики и выход производства на новый технологический уровень развития. Одним из типов организационного построения крупной промышленной структуры является холдинг.

Холдинговая компания фактически является собственником всего объединения и поэтому обязана проводить единое стратегическое управление принадлежащими ей предприятиями. Для кредиторов и инвесторов, поставщиков и, как правило, для клиентов важны авторитет и финансовые позиции объединения. Целью деятельности холдинговой компании является эффективное и устойчивое развитие. Для осуществления этой цели необходимо решать следующие задачи: обеспечить финансовую дееспособность холдинга через

привлечение и размещение финансовых ресурсов холдинга между дочерними предприятиями; осуществлять надежное, качественное и эффективное энергоснабжение потребителей, для чего сформировать и реализовать эффективную инвестиционную политику.

Литература

1. Даниленко Л.Н. Мировая экономика: учебное пособие / Л.Н. Даниленко. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Овсянников С.С. Роль холдинговой компании // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. №2. С. 107
3. www.bashkirenergo.ru
4. www.tgc1.ru
5. www.mosenergo.ru
6. Гуськова Н.Д. Инвестиционный менеджмент: учебник / Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Слушкина, В.И. Маколов. – М.: КНОРУС, 2010
7. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009
8. Шиткина И.С.. Холдинги. Правовой и управленческий аспекты. – М., ООО «Городец-издат», 2003.

Оценка уровня развития инновационной среды вуза

Шарова Оксана Олеговна,
аспирант ГОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет
engp@rusoil.net, oxhaxana17@mail.ru

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы развития инновационной среды высшего учебного заведения. Описывается возможность управления исследованиями и разработками на основе интеграции инвестиций предпринимательского сектора и научного потенциала высшего учебного заведения. Предлагается индикатор развития инновационной среды высшего учебного заведения. Приводятся оценка уровня развития инновационной среды высшего учебного заведения при использовании целевого капитала.

Ключевые слова: Инновационная среда, высшее учебное заведение, предпринимательский сектор, исследования и разработки, фонд целевого капитала, индикатор развития инновационной среды высшего учебного заведения

An assessment of the level of innovative environment development of the university indicator

Theoretical and practical problems of innovative environment development of the university are considered in the article. An opportunity of management research and development activities with integration business sector's investment and scientific potential of the university is described. Innovative environment development of the university indicator is offered. An assessment of the level of innovative environment development of the university is presented.

Keywords: Innovative environment, university, business sector, research and development, financial fund, innovative environment development of university indicator

Известно, что для получения конкурентных преимуществ в технологическом и организационном плане предприятиям необходимо внедрять в практику инновации. В России имеется научный и инновационный потенциал, создающий практически применимые и конкурентоспособные продукты и технологии, но существует ряд проблем, вследствие которых имеющийся потенциал используется неэффективно, а полученные результаты исследований и разработок остаются невостребованными.

Численность персонала в России, занятого исследованиями и разработками, с 90-х гг. XX в. имеет устойчивую тенденцию к снижению. Работа ученого в России не является ни престижной, ни высокооплачиваемой. Это приводит к увеличению среднего возраста ученых, оттоку ученых за рубеж и в другие сферы деятельности, отсутствию молодежи в науке.

Однако ежегодно растет число исследователей, получивших степени кандидата и доктора наук. Это говорит о том, что растет научный потенциал России, который необходимо эффективно использовать в инновационной деятельности.

В большинстве экономически развитых стран исследования и разработки проводятся преимущественно в секторе высшего образования. В России в сфере высшего образования фундаментальная и прикладная наука развивается достаточно слабо.

Из 1108 российских высших учебных заведений (вуз) только 500 проводили исследования и разработки в 2007г. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в секторе высшего образования в 2008 году составила 47595 человек, это лишь 12,6 % от общей численности. Среднее значение данного показателя в этом же году по странам ОЭСР (организации экономического сотрудничества и развития) составила 31,4%, максимальное значение - 60,0 % от общей численности персонала. Внутренние затраты на исследования и разработки в данном секторе в России составляют 6,6 % от общих затрат. Данный показатель близок к минимальному значению показателя по странам ОЭСР – 2,4 %. Среднее значение по странам ОЭСР составляет 26,0% от общих затрат.

Сектор высшего образования, выполняющий образовательную и научно-инновационную функции, является сектором, обеспечивающим во многом экономическое развитие экономики. В этой связи возникает необходимость управления исследованиями и разработками в секторе высшего образования, приводящими к практическому использованию инновационных товаров и услуг, что в свою очередь способствует развитию инновационной среды сектора высшего образования. Инновационная среда - определенная социально-экономическая, технологическая, организационно-управленческая, правовая и политическая среда, обеспечивающая осуществление исследований и разработок и их коммерциализацию. Развитие инновационной среды сектора высшего образования благоприятно влияет на развитие инновационной среды российской экономики в целом. Сектор высшего образования представлен высшими учебными заведениями, в которых имеются научный и инновационный потенциал для проведения исследований и разработок. Возникает необходимость развития инновационной среды вуза. Инновационная среда вуза – составная часть инновационной среды экономики в целом, способствующая взаи-

модействию вуза, выполняющего функции проведения исследований и разработок и обеспечения инновационной экономики кадрами, с организациями предпринимательского сектора с целью управления исследованиями и разработками и коммерциализации инновационных продуктов и услуг.

Инновационная среда высшего учебного заведения представлена на рис. 1.

В целях развития инновационной среды вуза необходимо осуществлять управление самим образовательным процессом и процессами проведения исследований и разработок, а также обеспечивать реализацию следующих функций:

- интеграция инновационной, инвестиционной, научной, научно-технической и научно-образовательной деятельности с целью обеспечения практического использования результатов исследований и разработок;

- организация взаимодействия и само взаимодействие с российскими и зарубежными представителями предпринимательского сектора по вопросам организации исследований и разработок и коммерциализации полученных результатов.

Данные функции расширяют роль управления исследованиями и разработками в вузе для формирования инновационной среды. Это позволяет говорить об управлении исследованиями и разработками через обеспечение интеграции вуза и предпринимательского сектора. Важным отличием от существующих подходов к управлению исследованиями и разработками следует считать расширение области управления и включение в нее не только собственно исследований и разработок, но и процессы коммерциализации инновационных продуктов и услуг.

Инновационная среда вуза, создаваемая и развиваемая для управления исследованиями и разработками, включает



Рис. 1. Инновационная среда высшего учебного заведения

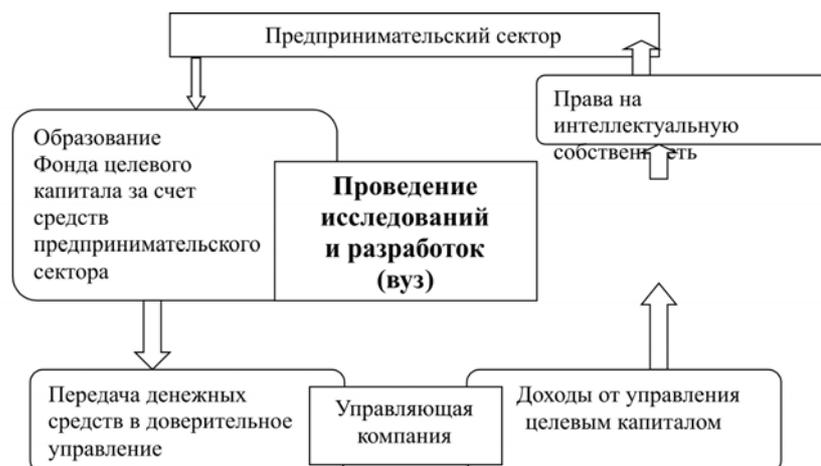


Рис. 2. Структурно-мотивационная схема интеграции вуза и предпринимательского сектора, основанная на совместном управлении исследованиями и разработками, включая их инвестирование

взаимодействие субъектов среды. Среди них: вуз, организации предпринимательского сектора, фонды целевого капитала, научные парки и центры коммерциализации технологий, создаваемые при вузе. Наибольшую сложность для развития инновационной среды представляет управление процессом развития самой инновационной среды путем интеграции с предпринимательским сектором, управление целевым капиталом с целью эффективного использования средств для исследований и разработок и управление процессом коммерциализации

при учете интересов предпринимательского сектора и вуза. Соответственно, управление выделенными процессами исследований и разработок потребовало дополнительных исследований и позволило получить новые научные результаты.

Интеграция вуза и предпринимательского сектора может осуществляться на основе создания и функционирования фонда целевого капитала. В современной практике зарубежных стран одним из популярных инструментов обеспечения деятельности вузов является формирование фонда целевого капитала. Понятие целевого капи-

Таблица 1
Показатели результативности исследований и разработок для расчета индикатора развития инновационной среды вуза

Номер и наименование группы	Наименование показателей	Описание
1. Научный потенциал вуза	1. Удельный вес профессорско-преподавательского состава (ППС) с ученой степенью в общей численности ППС (квалификационный коэффициент) 2. Удельный вес ППС в возрасте до 50 лет в общей численности ППС 3. Удельный вес ППС, ведущих научные исследования и разработки, в общей численности ППС	1. Структурные составляющие научного потенциала, влияющие на осуществление исследований и разработок 2. По статистике самый активный возраст для научной деятельности 3. Удельный вес участников научных исследований и разработок в общей численности ППС
2. Инвестиции предпринимательского сектора	1. Объем государственного финансирования в расчете на 100 ППС 2. Объем хозяйственного финансирования в расчете на 100 ППС 3. Прибыль по проведенным исследованиям и разработкам в расчете на 100 ППС	1. Средства федерального бюджета 2. Инвестиции предпринимательского сектора 3. Прибыль от научно-исследовательской деятельности

тала закреплено во вступившем в действие в 2007 году Федеральном законе №275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Предлагается рассматривать фонд целевого капитала как инструмент для развития инновационной среды сектора высшего образования. Целевой капитал формирует инвестиционные ресурсы для проведения исследований и разработок. При этом возможно управление функциями фонда, которые не использованы в секторе высшего образования до сих пор.

Использование целевого капитала для осуществления исследований и разработок по согласованному с организациями предпринимательского сектора – инвесторами фонда направлениям позволяет развивать инновационную среду вуза. Графическое изображение взаимодействия секторов при использовании целевого капитала приведено на рис. 2.

Для оценки результативности механизма интеграции ре-

сурсов предпринимательского сектора и научного потенциала вуза предлагается использовать разработанный автором индикатор развития инновационной среды вуза.

Методики, использующиеся для оценки экономической эффективности исследований и разработок, основываются на расчете коэффициента экономической эффективности, который отражает отношение суммы экономического эффекта, полученного от внедрения результатов исследований и разработок к общей сумме затрат на исследования и разработки за год.

Современный российский подход к оценке экономической эффективности исследований и разработок основан на методике статистической обработки экспертных оценок результатов исследований и разработок вуза, в которой показатели делятся на девять групп. Данные показатели оценивает компетентная группа экспертов, проводится статистическая обработка оценок и определяются

весовые коэффициенты всех показателей. Существует также комплексная система статистических показателей эффективности. По каждому показателю составляется таблица, в которой вузы ранжируются в порядке убывания величины показателя. Затем для приведения различных по наименованию показателей в безмерные величины по каждому из них проводится сравнительная балльная ранжировка.

Для расчета индикатора развития инновационной среды вуза предлагается сгруппировать показатели в две группы:

Научный потенциал вуза;
Инвестиции предпринимательского сектора.

Мировой опыт показывает, что для реализации системы гибкого распределения средств по результативности работы необходимо применять показатель результативности исследований и разработок для каждого типа вуза отдельно: для университетов, академий, институтов и частных институтов. Также сравнивать вузы необходимо по категории: гуманитарные или технические, и учитывать территориальное положение: центральные или региональные.

Показатели результативности исследований и разработок для расчета индикатора развития инновационной среды вуза представлены в табл. 1.

Индекс научного потенциала рассчитывается по формуле:

$$I_{\text{нп}} = \sqrt[3]{TR_{\text{кк}} \times TR_{\text{м}} \times TR_{\text{и}}}, \quad (1)$$

где $I_{\text{нп}}$ - индекс прироста научного потенциала вуза;

$TR_{\text{кк}}$ - темп роста квалификационного коэффициента, %

$TR_{\text{м}}$ - темп роста ППС в возрасте от 30 до 50 лет в общей численности ППС, %;

$TR_{\text{и}}$ - темп роста ППС, ведущих научные исследования и разработки, в общей численности ППС, %.

Индекс инвестиций предпринимательского сектора рассчитывается по формуле:

$$I_{\text{ипс}} = \sqrt[3]{TR_{\text{гф}} \times TR_{\text{хф}} \times TR_{\text{п}}}, \quad (2)$$

где $I_{ИПС}$ - индекс прироста инвестиций предпринимательского сектора;

$TR_{ГФ}$ - темп роста госбюджетного финансирования, %;

$TR_{ХФ}$ - темп роста хоздоговорного финансирования, %;

$TR_{П}$ - темп роста прибыли по проведенным исследованиям и разработкам, %;

Далее из полученных индексов рассчитывается индикатор развития инновационной среды вуза:

$$I_{РИС} = I_{ИПС} / I_{ИП}, \quad (3)$$

где $I_{РИС}$ - индикатор развития инновационной среды.

Предложенный индикатор развития инновационной среды вуза позволяет комплексно оценить развитие инновационной среды, а использование данного индикатора в динамике отразит темп развития инновационной среды вуза.

Апробация предлагаемого механизма развития инновационной среды вуза в рамках модели интеграции ресурсов предпринимательского сектора и научного потенциала вуза проведена на информационных массивах технических университетов России. Один из них государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Уфимский государственный нефтяной технический университет (УГНТУ). Период оценки - 2007-2009 гг.

УГНТУ осуществляет подготовку кадров для нефтегазовой отрасли и ведет научно-исследовательскую деятельность, охватывающую широкий спектр вопросов, стоящих перед отраслями топливно-энергетического комплекса. Объем госбюджетных средств на проведение исследований и разработок в 2007 г. составил 7029,2 тыс.руб. Рост объема госбюджетных средств в 2008 г. составил 43,7%, в 2009 г. - 67,1%. Прибыль от научно-исследовательской деятельности в 2007 г. составила 118193 тыс.руб. В 2008 г. она увеличилась на 33,5%, в 2009 г. снизилась на 7,3%. Объем инвестиций пред-

Таблица 2

Оценка получения доходов при заданных объемах фонда целевого капитала

Доходность	Размер фонда целевого капитала на конец 2-го года инвестирования средств (млн. руб.)			Размер фонда целевого капитала на конец 10-го года инвестирования средств (млн. руб.)		
	100	200	300	100	200	300
10%	103,60	207,20	310,80	142,43	274,96	412,44
15%	105,40	210,80	316,20	169,20	321,07	481,60
20%	107,20	214,40	321,60	200,42	373,92	560,89

Таблица 3

Оценка показателей результативности исследований и разработок в УГНТУ, 2009 г.

Номер и наименование группы	Наименование показателей	2009 г.	
		Значение	Темп роста, %
1. Научный потенциал вуза	1. Удельный вес ППС с ученой степенью в общей численности ППС (квалификационный коэффициент)	0,64	98,5
	2. Удельный вес ППС в возрасте от 30 до 50 лет в общей численности ППС	0,37	100
	3. Удельный вес участников научных исследований и разработок в общей численности ППС	148	132,1
2. Инвестиции предпринимательского сектора	1. Объем госбюджетного финансирования исследований и разработок в расчете на 100 ППС	1455489,5	139,8
	2. Объем хоздоговорного финансирования исследований и разработок в расчете на 100 ППС	6770582,4	62,7
	3. Прибыль от научно-исследовательской деятельности в расчете на 100 ППС	13570879,8	67,5

Таблица 4

Расчеты индексов прироста научного потенциала вуза и инвестиций предпринимательского сектора и значений фактического и возможных индикаторов развития инновационной среды УГНТУ

Наименование показателей	2009 г.	2009г.	2009"г.
1. Индекс прироста научного потенциала вуза	1,09	1,09	1,09
2. Индекс прироста инвестиций предпринимательского сектора	0,84	1,15	1,34
3. Индикатор развития инновационной среды вуза	0,77	1,05	1,23

принимательского сектора для проведения хоздоговорных исследований и разработок в 2007 г. составил 38271,0 тыс.руб. Рост объема инвестиций предпринимательского сектора в 2008 г. составил 121,5%, в 2009 г. - 42,8%.

Исходя из реальной современной, а также прогнозируемой экономической ситуации, возможно привлечь от 100 до 300 млн. рублей. Определим увеличение активов фондов целевого капитала, образованных

в 100, 200 и 300 млн.руб., с учетом фактора времени в разрезе 2 и 10 лет. При прочих равных условиях установим нормы доходности в фиксированных величинах к активам фонда в размере 10, 15 и 20% от инвестируемых активов фонда.

В табл. 2 представлены результаты рассматриваемых вариантов управления целевым капиталом.

Далее проведена оценка показателей результативности исследований и разработок в УГ-

НТУ за 2007-2009 гг. (табл. 3).

Расчеты индексов прироста научного потенциала вуза и инвестиций предпринимательского сектора и индикатора развития инновационной среды в 2009 г., а также расчет возможных индикаторов развития инновационной среды (табл.4):

- в 2009' г. – при условии, что средства фонда целевого капитала приносили доход 2-ой год;

- в 2009" г. - при условии, что средства фонда целевого капитала приносили доход 10-ый год;

Результаты расчетов (табл. 4) показывают, что возможное значение индикатора развития инновационной среды УГНТУ при условии работы фонда целевого капитала второй год составило бы 1,05, что больше фактического значения в 2009 г. на 0,28 (36,4%). При условии работы фонда целевого капитала 10-ый год возможное значение индикатора развития инно-

вационной среды УГНТУ составило бы 1,23, что больше фактического значения в 2009 г. на 0,46 (59,7%).

Предложенный индикатор развития инновационной среды вуза на основе интеграции ресурсов предпринимательского сектора и научного потенциала вуза с целью управления исследованиями и разработками позволяет количественно оценить уровень развития инновационной среды вуза. Использование данного индикатора в динамике позволит отразить темп развития инновационной среды и принять определенные решения в сфере исследований и разработок.

Проецируя результаты расчетов на организации сектора высшего образования России, можно выделить несколько показательных цифр. Если из более чем 600 организаций данного сектора исследования и разработки осуществляется в 40 %, и эти организации при-

влекают средства предпринимательского сектора по предлагаемому механизму, то уже в ближайшие 2 года это позволит увеличить объем исследований и разработок в РФ на 2,59 млрд. руб., что составит 3,16 % от суммы в 81,9 млрд. руб., направленных на исследования и разработки в 2008 г. Это в свою очередь будет способствовать развитию инновационной среды вуза в частности и экономики в целом.

Литература

Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. - М.: ГУ-ВШЭ, 2009. - 488 с.

Вашавский А. Социально-экономические проблемы российской науки: долгосрочные аспекты развития // Вопросы экономики № 12, 1998. - 67-87 с.

Яковлев И.П. Интеграция высшей школы с наукой и производством. Изд-во ЛГУ, 1987. - 128 с.

К вопросу о появлении нового менеджмента

Бусалов Дмитрий Юрьевич,
к.э.н., РЭУ им. Г.В. Плеханова

На основе обобщений ряда позиций и концепций делается вывод о том, что «менеджмент 1.0» может развиваться в направлении «менеджмента 2.0» в форме конвенционально – административно-го менеджмента.

Ключевые слова: синергия, конвенция, администрирование, самоорганизация.

To a question about the appearance of a new management.

Based on generalizations of positions and concepts concludes, that «Management 1.0» can develop in the direction of «Management 2.0» in the form of conventionally - administrative management.

Keywords: Synergy, convention, administration, self-organization.

У. Бек, Э. Гидденс (1995) считают, что постиндустриальное общество само постоянно производит (причем, легитимно) риски и конфликты. В. Лефевр частью конфликта и соответствующего менеджмента признает рефлексию участников, что выводит ситуацию за пределы киберпространства в форме конкретной предметной области отношений клиентов в предположении, что «направляющая идея» (или цель) выполняет функцию «предельной ограничивающей рамки», осознаваемой каждым из конфликтующих участников бизнес-процесса. Этот момент, скорее всего, способствует компромиссу. Е. Сулова (2005), а несколько раньше А. Соколов (1996), в рассматриваемой ситуации определили три вида (варианта) отношений:

1. субъект - субъектные как диалог (общение) равноправных;
2. субъект - объектные, при которых первые воздействуют на второго для достижения своих целей.
3. объект - субъектный, когда реципиент (объект) подражает второму, который этого может не знать (по Л. Никулину (2001) таких отношений - шесть).

В таком случае взаимодействие есть процесс воздействия субъектов друг на друга (взаимодействие их рыночных интересов, как известно, считается законом связи участников бизнес-процесса). Смысл такого взаимодействия может быть объективно описан с подробностями критерием «семантическая сила» (Ч. Мидоу, Л. Никулин). Естественно, следует иметь в виду, например, позицию П. Адольфатто в том, что видовые отличия в «живых» системах (а социально-экономические системы - «живые» явно) приносят на примере ДНК так называемые «мусорные» участки, не содержащие явных генов, но функционально влияющих на жизнеспособность системы.

Е. Короп (2005) утверждал, что лишь 5% экономически активного населения РФ может быть отнесено к категории специалистов с высшей квалификацией (в ФРГ - 56%, в США - 43%). «Семантические сети», понятийно (по смыслу) отражая слабоструктурированные системы желательных отношений т.н. узлов (родовых, промежуточных, видовых) между собой и внутри себя в любом масштабе (отрасли, округа, субъекта РФ и др.), являются, по нашему мнению, базовыми для эффективной реализации фактических структур управления. Другими словами, интеграторами системы. Такой подход называют Б. Попов, А. Шевельков и др. «ансамблями «гостя» и «хозяина»: семантические сети, естественно, выполняют роли «хозяина» (его скелетную схему со значительными неиспользованными возможностями). «Гости», т.е. фактическая структуризация, естественно, всегда взаимодействуя понятийно, другими словами, слабо, заполняют полностью или частично неиспользованное «хозяином». Иначе - идет «самосборка» корпоративной системы менеджмента с «активизацией» госструктур. Управленческий хаос при этом неизбежен, если семантика «хозяина» не станет усложнять функциональную организацию «гостя», с учетом самоорганизованности отношений. Видимо, такие моменты соответствуют позициям (Р. Джонсон (1988), П. Лоуренс (1988), С. Эванс (1999), Дж. Блик, Д. Эрнст, Р. Миллс (1993) в том, что главной функцией менеджмента становится не посредничество (в сетях), не лоббирование, не торговля собственностью (!), а обес-

печение взаимозависимости («гостя» и «хозяина» с их клиентурой). Этот момент и может рассматриваться как «активизация» инфраструктур через «семантические сети» «хозяев». Индивидуально, по И. Павлову (1916), россиянин лишен максимы предприимчивости и целеустремленности по сравнению с англосаксами (что является благоприятными свойствами, поддающимися исправлениям). Поэтому «семантические стратегии» способны хотя бы минимизировать такую нашу «эмпатию» (созерцательную пассивность без активизации участия), хотя, по Р. Айзексу, возможно множество решений, каждое из которых однозначно.

Если тейлоризм развивался на законах Ньютоновской физики (по Э. Петерсу (2000)), на основе линейности отношений в предположении что:

- взаимодействие лишь два (!) элемента (тела);
- каждая причина имеет прямое (!) следствие;
- все системы равновесны (или стремятся к этому);
- природа упорядочена, симметрична и управляема, то современность с переходом к сетевым, микро- и наноэкономикам и технологиям нелинейна, имеет сложную динамику и, по А. Пуанкаре, при взаимодействии имеет в отношениях не менее трех (!) элементов и поэтому не имеет единственного решения и не является «монадой» (неделимой целостностью, по Лейбницу).

В таких условиях особо актуален «Новый Органон» Ф. Бэкона (1561-1626) с его индуктивной логикой, что учитывается с помощью метода «остатка» Милля. Иначе, по Р. Дилтсу, здесь решается проблемный вопрос перехода текущего в желаемое состояние.

А. Макуренок (2008) выдвинул тезис о том, что менеджменту РФ следует менять свою парадигму в направлении пассионарного противостояния (!) растекающемуся по миру глав-

ному принципу материализации рыночной экономики, согласно которому главное - прибыль, для «отдельной личности» - деньги, для руководства - власть. При этом следует иметь в виду (по результатам обобщения отечественного и зарубежного опыта) такие аспекты реальности: если менеджмент в активно развивающемся мире де-факто непрерывно претерпевает качественные изменения глобально-инновационного характера, то в РФ наличие так называемых зон пассионарности, усиливающих определенным образом изменчивость предметной области, имеет место, но без развития соответствующего менеджмента.

Вероятно, поэтому Б. Шведин (1989) в качестве единицы субъектно-объектной деятельности менеджера предложил «ситуацию», за время развития которой решается одна из задач или создается конфликт (как наименее целостная неделимая часть ситуации).

Однако, если взаимодействие охватывает не только форму, стратегию и приемы, а также содержание и конечный полезный результат, то требуется рассмотрение соответствующих (ключевых) понятий типа парадигма, классификация отношений (или ситуации), стратегии доминирования или отклонения, а также условия. Н. Подымов, М. Шабарова (2005) считают, что в таких случаях смысловые барьеры менеджмента, с одной стороны, нарушают взаимодействие, с другой, - являются средством их поддержки. Представляется, что такая двойственность ошибочна: смысл всегда развивает отношения! О. Иванов, утверждая, что западный бизнес и его менеджмент активно «готовят почву для экспансии и угроз» через слабость отечественного, считает (как и В. Лефевр) необходимым «смену платформы» менеджмента, в т.ч. типа ребрендинга (смены бренда отечественного менеджмента в союзе с маркетингом). Мы ви-

дим эту смену в форме сочетания конвенций (договоренности о намерениях) при целевом администрировании, то есть конвенционально-административного менеджмента, который должен быть более гибким и содержит три этапа своего развития:

- эволюционный (с выявлением научных школ, «золотой пропорции» в моделировании предметной области, учета импакт-индекса и т.д.);
- революционный (с учетом бифуркаций, самоорганизации);
- деэволюционный (на основе «Конгруэнтности Кода».

Н. Бердяев, по Б. Чикину (2008), Н. Дмитриеву, А. Моисееву (1993), ранее перед страной априори также видел три исхода:

«Спам» как «черная дыра» инноваций и одновременно фактор развития экономики и качества жизни!

Доля государства в доходах от нефти (РФ - 34%; ОАЭ - 91%; КНР - 62%, Норвегия - 82%);

3. «Производительные силы знаний» как важнейшее понятие современного генома - наноразвития НТП и т.д.¹ Кризис управляемого развития (по Н. Моисееву (1990), управляющая система становится сложнее управляемой).

При такой парадигме любой конечный полезный результат находится под воздействием феномена самоорганизации и поэтому является т.н. «диагональным» (по ресурсоемкости и значению). Рассмотрим некоторые аспекты.²

Дж. ван Гиг все теории систем классифицирует в три группы (в предположении, что методология, пригодная для жестких систем, не может быть полностью перенесена на мягкие системы):

- теории жестких систем (в т.ч. тейлоризм) построены на основе физматнаук (и опыте протестантской этики); критерий жестких систем «устойчивость - неустойчивость» находится в противоречии с крите-

рием мягких систем «успех - неудача»;

- теории мягких систем (с отождествлением ментальности и поведения, т.е. бихевиоральных характеристик) утверждают, что единое целое, которое они способны сохранять, несмотря на изменения, адаптируется к условиям внешней среды, способны к развитию, сохраняя внутреннюю организацию (сущность, структуру, коммуникации, решение); системы мягкие, по мнению Гига, иерархические, в которых свойства на макроуровнях не являются простым объединением низших, нельзя также мягкие системы рассматривать как иерархические, т.к. они горизонтальные, хотя могут проявляться в любой иерархии, не разрушая вертикаль для регулирования;

- теории самоорганизации отображают постоянное самообновление путем ресурсного общения с внешней средой, допуская изменения своей структуры и т.д. Е. Балашов, Ю. Сачков (1985) важным обобщением таких (всех) систем предлагают считать идею их относительной автономности, т.е. независимости, внутренней упорядоченности и др. на основе самоорганизации, что повышает их результативность в целом (по М. Свирежеву, Д. Логофету (1978), - с самолимитированием по ресурсам и отношениям).

Г. Хакен самоорганизацию (только на макроуровнях) рассматривает лишь при отсутствии внешних воздействий³.

Она в этом случае возникает в результате отдельных действий неупорядоченных элементов и тем самым обеспечивает синергетический эффект.

Таким образом, возможны следующие обобщения в части специфики менеджмента:

1. Во-первых, социально-экономические системы есть самоорганизованные и поэтому слабоструктурированные по горизонтали на основе учета интересов всех участников бизнес-процессов.

2. Во-вторых, отношения самоорганизованных участников бизнес-процессов строятся институционально на «конвенциональной» договорно-правовой основе.

3. В-третьих, административно-бюрократическое жесткое («директивное») управление и регулирование сохраняется, начиная с госструктур в варианте «top-down».

4. В-четвертых, «директивная» вертикаль и горизонтальная самоорганизация на «конвенциональной» основе взаимодействуют следующим образом:

- формально, но всегда неэффективно из-за административно незримого образа феномена самоорганизации;

- фактически также неэффективно из-за совместного формирования конечного полезного результата с учетом самоорганизации лишь как «диагонального» (избыточно ресурсоемкого);

- автономно при учете самоорганизации каждого из участников и их сетцентричности (с

корпоративно-территориальной) и вертикального (директивного) регулирования.

5. В-пятых, даже методология New Public Management как передача (временная и постоянная) ряда функций бизнесам и тем самым «активизация корпоративных и госструктур» лишь частично снижает конфликтность директивной власти и самоорганизации.

Следовательно, конвенционально – административный менеджмент, учитывая в своей концепции сказанное выше способен оптимизировать многие противоречия и конфликты действительности, или, как принято говорить обеспечить переход от «менеджмента 1.0» к «менеджменту 2.0».

Литература

Никулин Л.Ф., Сидоров М.Н., Бусалов Д.Ю. Эkleктическая мозаика менеджмента. – Самара: Учебная литература, 2008.

Движение регионов России в инновационную экономику. – М.: Наука, 2006.

Инновационное развитие-основы модернизации экономики России. – М.: ИМЭМО РАН, ГУВШЭ, 2008.

Ссылки:

1 Анохин П.К. Избр. труды. Философские аспекты теории функциональной системы. – М., Наука, 1978, с.266,

2 Гиг Дж. ван. Прикладная общая теория систем. – М, Мир, 1981. Т. 1. С. 71,72, 102-105. Т.2. С.697, 703

3 Хакен Г. Синергетика. – М., Мир, 1980. С.226.

Статистическое исследование основных показателей уровня жилищного обеспечения населения в Республике Татарстан

Давлетшина Лейсан Анваровна, аспирант ГОУ ВПО «Московского государственного университета экономики, статистики и информатики» (МЭСИ)
LADavletshina@mesii.ru

В данной статье рассматриваются проблемы уровня жилищного обеспечения населения в Республике Татарстан. Проведен анализ основных статистических показателей обеспечения населения жилищным фондом, дана характеристика действующих в Татарстане социальных программ по улучшению жилищной ситуации жителей. Ключевые слова: статистика, статистика жилищного фонда, аварийное и ветхое жилье, формы собственности жилья, оценка благоустройства жилищного фонда.

Statistical research of main housing maintenance's indicators of the population in the Republic of Tatarstan.

Leisan A. D.

The problems of housing level of the population in Republic of Tatarstan are discussed in this article. A key statistical indicators of public housing provision were analyzed; A characteristic of operating social programs in Tatarstan for improving housing situation of population are represented in the article.

Keywords: statistics, housing statistics, emergency and dilapidated housing, ownership of housing, slum housing assessment.

За последнее десятилетие в Республике Татарстан, как и в целом в Российской Федерации, были проведены масштабные социально-экономические преобразования, направленные на формирование основ гражданского общества, современных рыночных отношений, развитие новых форм хозяйствования, стимулирования частной собственности и предпринимательской инициативы. Однако на современном этапе перед государством встали новые, не менее серьезные задачи, заключающиеся в том, чтобы закрепить успехи прошедших лет и, вместе с тем, избавиться от негативных последствий некоторых радикальных и не всегда продуманных реформ начала девяностых годов XX века.

В Республике Татарстан накоплен значительный положительный опыт социально ориентированной государственной политики. Одним из основных ее направлений стала реализация президентской Программы ликвидации ветхого жилья, за время осуществления которой десятки тысяч семей сумели переехать из ветхого и аварийного жилья в новые благоустроенные квартиры.

По инициативе первого президента Республики Татарстан М.Ш. Шаймиева была разработана программа социальной ипотеки, которая поможет незащищенным слоям населения, и в первую очередь работникам бюджетной сферы, решить свои жилищные проблемы. Эта идея оказалась востребована во многих субъектах и регионах Российской Федерации. Очевидно, что реализация столь серьезных программ может превратить строительную отрасль государства в «локомотив» всей экономики, что будет способствовать повышению общественного и индивидуального благосостояния, обеспечить увеличение объема инвестиций в жилищный сектор экономики, увеличит темпы жилищного строительства, сформирует механизмы ипотечного кредитования.

В качестве приоритетного направления экономической политики в Республике Татарстан в настоящее время выступает государственное регулирование субъектов жилищной сферы: разработка инвестиционной стратегии развития, поддержание конкурентной среды, формирование жилищной политики и системы государственных гарантий, совершенствование законодательной и нормативной базы.

В этой связи большой интерес вызывает динамика изменений распределения жилищного фонда по формам собственности в Республике Татарстан (рис. 1) [1].

Как видно из рис. 1 за последние шесть лет в Республике Татарстан произошли серьезные изменения в распределении жилищного фонда по формам собственности. Удельный вес частной собственности за рассматриваемый период увеличился с 73 % в 2003 году до 88 % в 2009 году. Такое увеличение было вызвано снижением удельных весов по остальным формам собственности. Так, муниципальная собственность снизилась вдвое, с 20 % до 10%, государственная в 2,5 раза, с 5 % до 2 %, смешанная ассимилировалась в остальных группах. Данная тенденция была связана с увеличением объема приватизированного жилья в регионе, которое наблюдалось на фоне высокой приватизационной активности не только в Татарстане, но и по стране в целом [2].

Означает ли это улучшение жилищных условий населения республики? Для того чтобы ответить на данный вопрос рассмотрим распределение жилой площади, приходящейся в среднем на одного жителя в Российской Федерации, в Приволжском федеральном округе и в Республике Татарстан (рис. 2) [3].

На основе приведенного выше графика можно сказать, что изменения за рассматриваемый период были идентичны по всем трем субъектам. Везде наблюдалось увеличение числа квадратных метров, приходящихся в среднем на одного жителя, в результате чего к 2009 году данный показатель достиг 22,4 м² в Российской Федерации и по 22,2 м² в Приволжском федеральном округе и Республике Татарстан. Однако если проследить динамику, можно отметить что в Республике Татарстан с 1990 по 2009 годы площадь жилых помещений в среднем на одного жителя была ниже как общероссийского, так и регионального уровня. При том показатели по России в целом (куда входили такие аномальные регионы как г. Москва и г. Санкт-Петербург) на протяжении всего рассматриваемого периода были выше показателей Приволжского Федерального Округа и Республики Татарстан [4].

Проводя статистическое исследование основных показателей уровня жилищного обеспечения населения в Республике Татарстан, крайне важно оценить картину благоустройства жилищного фонда региона, которая представлена на рис. 3 [1].

В рассматриваемый период в Республике Татарстан наблюдалось увеличение всех видов благоустройства жилья. Наибольший рост относился к отоплению – с 72,7 % в 1995 году до 96,3 % в 2009 году, что скорее всего было связано как со сносом ветхого жилья, в котором не было систем отопления, так и с экономическим развитием региона (отопление в час-

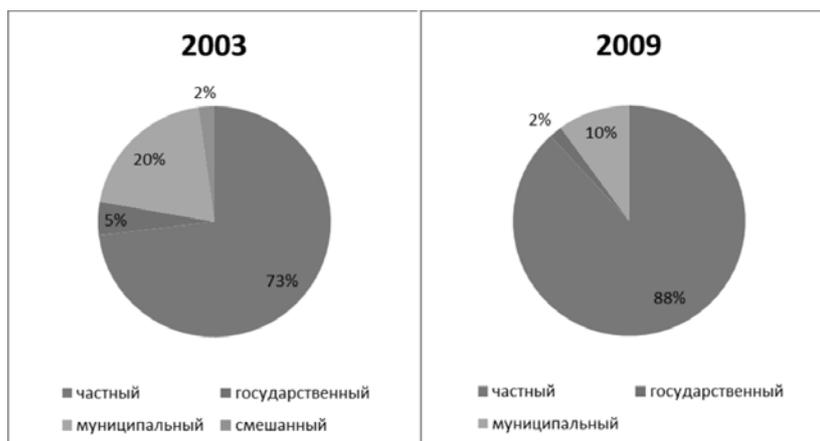


Рис. 1. Распределение жилищного фонда по формам собственности в РТ

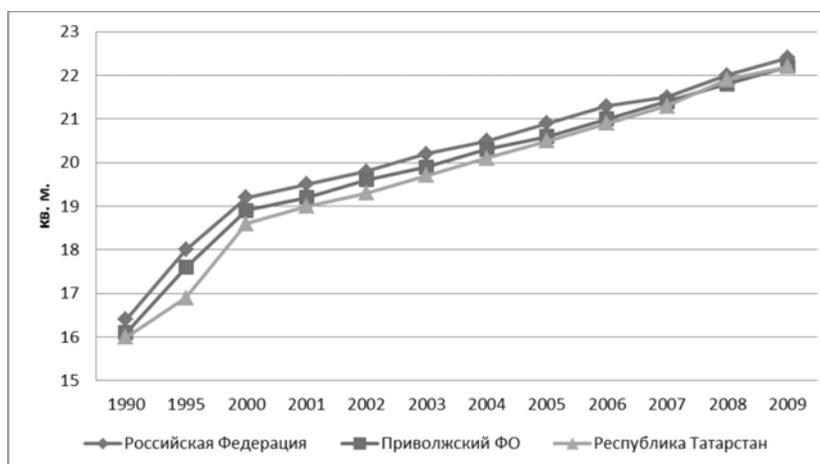


Рис. 2. Общая площадь жилых помещений, в среднем на 1 жителя (кв. м.) в Республике Татарстан.

тных домах могут позволить себе большее число жителей). Данное предположение подтверждает тот факт, что за 1995 – 2009 года так же происходило увеличение таких показателей, как: обеспеченность канализацией (на 13,8%), водопроводом (на 13,4%), горячим водоснабжением (на 12,1%) и ваннами (на 10,8%). На этом фоне очень бросается в глаза низкий процент роста обеспечения газом (всего 3,5%). Он вполне логичен и связан с тем, что в Республике Татарстан апогей газификации пришелся на конец 80-х – начало 90-х XX века, а с середины 90-х XX века начался спад [5].

В Республике Татарстан в настоящее время идет активная работа по снижению удельного веса ветхого и аварийного жилья (рис. 4) [3].

Весьма показательным является тот факт, что удельный вес ветхого и аварийного жилья в Татарстане меньше чем в России в два с половиной раза, а по сравнению с ПФО в 0,5 раза. Это свидетельствует об активной борьбе проводимой в республике с ветхим и аварийным жильем. Однако в Республике Татарстан пока не наблюдается снижения удельного веса ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда (табл. 1) [3].

Из табл. 1 следует, что удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда в Республике Татарстан за 2005 и 2009 гг. остается неизменным на уровне 1,3% из-за структурных различий. Так, в 2005 году ветхий жилищный фонд составляет 1,3%, но происходит уве-

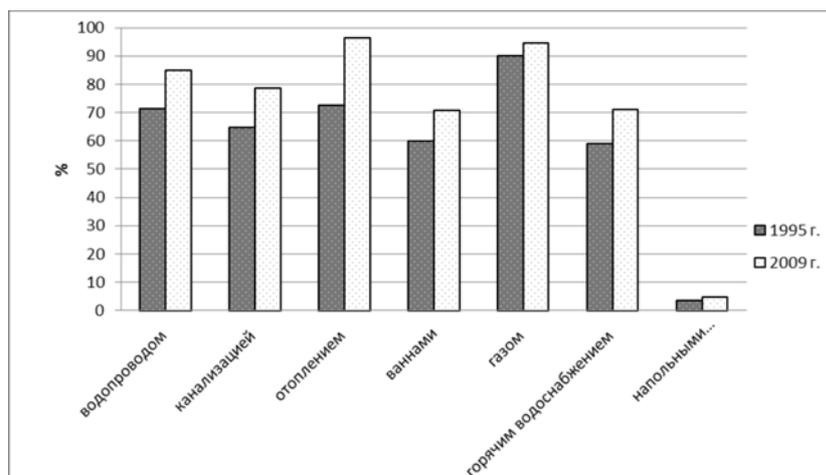


Рис. 3. Благоустройство жилищного фонда в РТ, на конец года

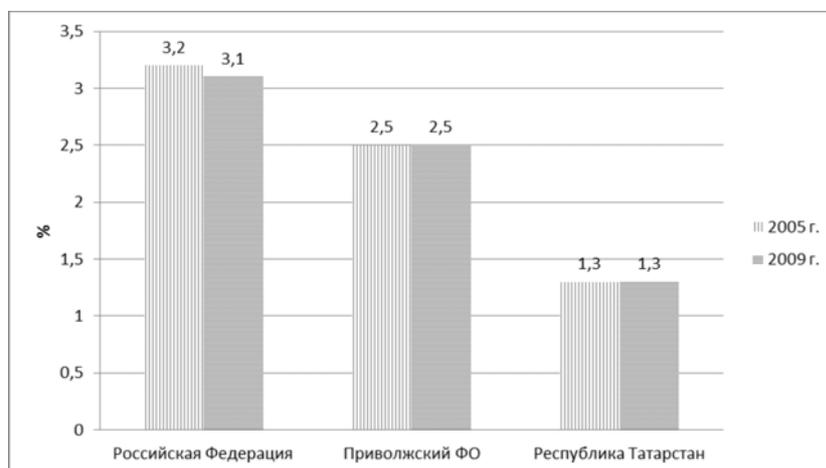


Рис. 4. Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда в Республике Татарстан

личение удельного веса аварийного жилья, а это свидетельствует об увеличении доли старых построек в регионе, где ситуация с предоставлением гражданам жилых помещений выглядит следующим образом (рис. 5) [3].

По имеющимся данным в Российской Федерации и Приволжском Федеральном Округе наблюдается увеличение рассматриваемого показателя (на 2 и 1 промилле соответственно). В Татарстане же за 2008 – 2009 года имело место снижение на 8 % в 2009 году. Однако, несмотря на отрицательные изменения, показатели по Татарстану остаются выше общероссийских, что свидетельствует о лучшем развитии инфраструктуры жилищного строительства и предоставлении

гражданам жилых помещений. На данный момент в Татарстане реализуются следующие программы улучшения жилищной ситуации жителей республики:

«Социальная ипотека Республики Татарстан» – действует с 2004 года;

«Государственная поддержка молодых семей в улучшении жилищных условий», входящей в состав федеральной целевой программы «Жилище» – действует с 2001 года;

Закон РТ № 69-ЗРТ от 27 декабря 2004 г. «О государственной поддержке развития жилищного строительства в Республике Татарстан»;

Постановление КМ РТ от 22 декабря 2010 г. N 1091 «Об утверждении Концепции развития жилищного строительства в Республике Татарстан на пери-

од 2011–2015 годов» и др. [6].

Эффективность данных программ можно оценить при помощи официальной информации Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан: «В январе-декабре 2010 года предприятиями и организациями всех форм собственности, а также населением за счет собственных средств, введены в действие жилые дома общей площадью 2027,0 тыс. кв. метров, на 0,8% выше уровня прошлого года (2009 год к 2008 году – 90,4%). Предприятиями республики принято в эксплуатацию 16287 квартир общей (полезной) площадью 1156,6 тыс. кв. метров. Населением республики за счет собственных средств и с помощью кредитов построено 6739 индивидуальных жилых дома общей площадью 870,4 тыс. кв. метров.»[1]

Анализ основных показателей уровня жилищного обеспечения населения в Республике Татарстан, позволяет сделать следующие выводы. В регионе ведется активная работа по предоставлению населению республики жилых помещений, субсидий и льгот на оплату жилых помещений. Благоустройство жилищного фонда находится на достаточно высоком уровне. Постоянно строятся новые жилые помещения, удельный вес ветхого и аварийного жилья заметно ниже среднего федерального уровня. Однако наряду с положительными моментами, есть и проблемные точки. Общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя республики пока остается ниже аналогичных показателей по Российской Федерации и Приволжскому федеральному округу, что требует усиления внимания региональных властей по решению вопросов подобного рода.

Литература

1. Территориальный орган федеральной службы государ-

ственной статистики по Республике Татарстан – <http://www.tatstat.ru>.

2. Рынок жилья: его влияние на экономику региона и потребности населения – А.Н. Столярова, Институт региональных экономических исследований РАН, канд. экон. Наук // Экономика строительства № 3, 2008.

3. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации – www.gks.ru.

4. Карманов М.В., Смелов П.А., Егорова Е.А., Золотарева О.А., Кучмаева О.В., и др. Методологические вопросы экономико-статистического анализа социально-демографических групп населения – М.: МЭСИ, 2010. -342 с.

5. Прикладной анализ демографической ситуации на региональном уровне. Коллективная монография. – М.: МЭСИ, 2010 – 142 с.

6. Статистический анализ основных параметров социально-демографической ситуации в РТ – Л.А. Давлетшина, М.В. Карманов // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО № 3, 2010.

Таблица 1

Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда %

Регионы	2005			2009		
	Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда	в том числе		Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда	в том числе	
		ветхий жилищный фонд	Аварийный жилищный фонд		ветхий жилищный фонд	Аварийный жилищный фонд
Российская Федерация	3,2	2,8	0,4	3,1	2,5	0,6
ПФО	2,5	2,4	0,2	2,5	2	0,5
Республика Татарстан	1,3	1,3	0	1,3	0,9	0,4

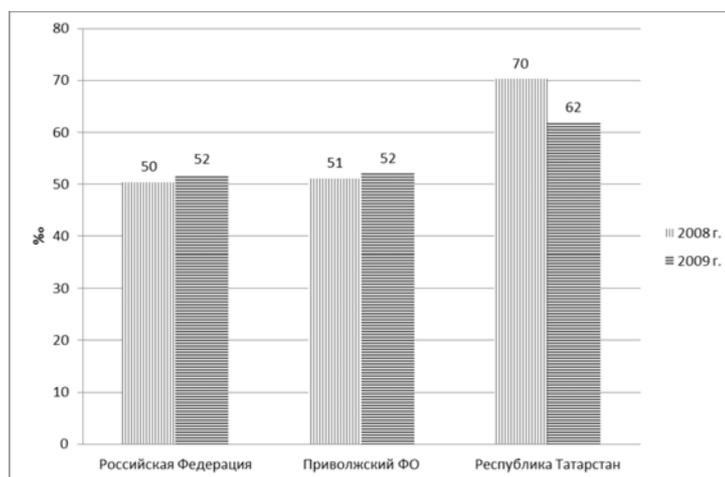


Рис. 5. Соотношение числа семей нуждающихся в улучшении жилищных условий к числу семей улучшивших жилищные условия

Психологические факторы воздействия на фондовый рынок

Мокляк Геннадий Леонидович,
ведущий экономист Агентства
гражданской защиты ЮВАО Москвы
genrih_m@mail.ru

Научная статья раскрывает наиболее значимые психологические факторы участников фондового рынка, которые ведут к образованию глобальных кризисов фондового рынка. В работе проведен обзор бихевиоризма трейдеров, зачастую ведущего к дестабилизации торгового процесса фондовых рынков.

Ключевые слова: фондовый рынок; психология; бихевиоризм; коррекция; кризис.

Psychological factors influence the stock market
Moklyak G.L.

This science article demonstrates the most important psychological factors of stock market participants, which is going to origin global stock market crisis. There is a research of traders behaviorism, that may destabilize a trade process of stock market.

Keywords: Stock market; psychology; behaviorism; correction; crisis.

Введение

Многие исследователи фондового рынка полагают, что одной из главных причин разворачивания кризисов фондового рынка является поведенческая компонента участников фондового рынка. Действия последних можно систематизировать, разделив на три группы: оптимистичные ожидания участников фондового рынка; нерациональность их действий; другие поведенческие тенденции, ведущие к образованию «мыльных пузырей». Мыльный пузырь характеризуется тремя составляющими: быстрым ростом цен на финансовые активы, расширением экономической деятельности и постоянным увеличением денежного предложения и кредита.

Оптимистичные ожидания участников фондового рынка

Финансовые аналитики регулярно обсуждают тему, как отдельные события и факторы рыночной деятельности влияют на ожидания инвесторов. С этим связан вопрос, проявляются ли будущее направление рынка ожидания инвесторов, их пессимизм или оптимизм относительно ценовых трендов. Аналитики стремятся определить ожидания инвесторов, и на их основе составить прогноз о направлении рынка.

Решения о покупке и продаже ценных бумаг принимаются на основе ожиданий относительно будущих цен, которые, в свою очередь, определяются текущими решениями о покупке и продаже.

Высокие цены обеспечивают приемлемую доходность для некоторых инвесторов, что может привлечь внимание отдельных трейдеров и способствуют усилению ожиданий дальнейшего роста цен. Этот процесс оборачивается ростом спроса со стороны инвесторов и порождает другой виток роста цен. Если ответная реакция не остановлена, то после многих раундов может возникнуть спекулятивный пузырь, в котором большие ожидания дальнейшего роста цен спровоцируют высокие текущие цены. «Высокие цены - не стабильны, пока они являются высокими только на основе ожиданий дальнейшего роста цен без учета других факторов, и поэтому, пузырь, в конце концов, лопнет, и цены будут понижаться» [8].

Кроме ожидания повышения цен существуют ожидания продажи актива в будущем. Инвесторы, покупающие актив в надежде, что они смогут его продать в какой-то момент в дальнейшем, способствуют установлению цены выше актива его фундаментальной стоимости. Долгосрочный инвестор никогда не купит акции, стоящие больше фундаментальной стоимости со стремлением держать актив постоянно. В противном случае ему придется платить больше за актив, чем будет отдача последнего. Инвесторы, которые намерены продать актив в будущем, исходят из того, что они смогут реализовать актив за большую сумму, чем сумма цены покупки актива и дивиденды.

Участникам фондового рынка свойственна вера в свою оценку, несмотря на то, что она может быть не точной. Однажды, сформировав мнение, люди опираются на него в течение длительного времени. Существует, как минимум, этому два объяснения. Первое: люди неохотно ищут доказательство, которое противоречит их надеждам. Второе: даже если они найдут подобное доказатель-

ство, они отнесутся к нему со значительным скептицизмом. Некоторые исследования выявили даже больший эффект, известный как «побуждение подтверждения», когда люди ошибочно интерпретируют доказательство, которое противоречит их гипотезе.

Помимо этого, некоторые западные авторы при анализе кризисов на фондовом рынке обращают внимание на чрезмерную самоуверенность участников фондового рынка. Самоуверенность предполагает способность людей объяснять любой успех в своей деятельности наличием таланта, при этом ошибки объясняются неудачей, а не нелогичностью собственных действий. Повторение успеха приводит людей к приятному, но порою ошибочному, заключению, что они очень талантливы. Самоуверенность наступает после некоторого периода успешного инвестирования. Искажение оценки обосновано уверенностью людей в том, что они верно предсказали наступление события.

Психологическим убеждением инвесторов в своих способностях является чувство безопасности. У участников фондового рынка есть возможность уйти с рынка вовремя, без убытков, «возможность обратного решения выхода по самой низкой, возможной транзакционной стоимости» [4]. Ликвидный рынок позволяет инвесторам принимать стратегию быстрого выхода, когда они могут закрыть свои позиции по низкой стоимости в момент падения на фондовом рынке.

Нерациональность действий инвесторов

Нерациональность выступает другим отдельным направлением поведения участников фондового рынка, способствующим образованию «пузырей».

Большинство классических финансовых теорий опирается на предположение о рациональном поведении инвестора

на фондовом рынке, что подразумевает:

- наличие у инвесторов одних и тех же целей и одинакового горизонта планирования;
- использование участником рынка одинаковой и доступной всем информации;
- применение одинаковых методов обработки информации и получение одинаковых количественных оценок относительно одного и того же рыночного актива.

Но отклонение от фундаментальной стоимости и образование «пузырей», свидетельствует о том, что не все инвесторы постоянно рациональны. Причина заключается в том, что поведение инвесторов на рынке не соответствует предположениям, лежащим в основе классических финансовых теорий о движении рыночных цен и поведении рынка.

Это подтверждает высказывание нобелевского лауреата по экономике за 2008 г. Пола Кругмана, «люди готовы на время отказаться от своих рациональных обоснований, например, из-за ажиотажа, который всегда выступает очень мощным фактором» [1].

Интерес представляет заявление бывшего главы ФРС США А. Гринспена, которое было специфически воспринято участниками фондового рынка и побудило их к неординарным действиям на рынке. В выступлении А. Гринспен использовал термин «нелогичная жизнерадостность» для описания поведения инвесторов на фондовом рынке. По сути термин означает озабоченность общества тем, что на рынках могут действительно выставляться заявки на покупку по необычайно высоким и нестабильным ценам под влиянием рыночной психологии. Возникает возможность того, что фондовый рынок упадет – или, как минимум, станет менее благоприятным для инвестирования, что фактически произошло в 1996 г., когда фондовый рынок обвалился.

В рамках теории возможности предполагается, что люди

по-разному оценивают/реагируют на эквивалентные в денежном выражении ситуации в зависимости от того, теряют они или выигрывают – это, так называемая, асимметричная реакция на изменение благосостояния. Дело в том, что человеческая психика воспринимает не столько абсолютное значение своего богатства, сколько его изменения, причем радость выигрыша гораздо меньше горечи проигрыша – потери всегда кажутся более значимыми, чем эквивалентный доход. Был проведен эксперимент, где людям было предложено заключить пари. Они могли выбрать пари с 80% шансом, что выигрывают \$4000 или пари со 100% шансом получить \$3000. Большинство субъектов выбирает стопроцентный шанс выиграть \$3000, даже понимая, что математическое ожидание выше в первом случае $(4000 \cdot 0,8 + 0 \cdot 0,2 = 3200)$. Это конечно нелогично.

Этой же группе людей предложили: либо с 80% шансом потерять \$4000 и 20% шансом ничего не потерять или пари со 100% шансом потерять \$3000. Субъекты выбрали первое решение, несмотря на то, что математическое ожидание потерь было выше $(-4000 \cdot 0,8 - \$0 \cdot 0,2 = -\$3200)$. Очевидно, они хотели избежать потери, несмотря на то, что вероятность таких потерь составит лишь 20%.

Базируясь на экспериментальных исследованиях, теория перспективы делает парадоксальный вывод – люди более склонны брать на себя больший риск, чтобы избежать потерь, нежели чтобы получить дополнительную премию. Это проявляется в неприятии риска на растущем рынке и большей толерантности к риску на падающем, т.е. инвесторы склонны держать «падающие» акции и продавать растущие.

Несмотря на боязнь потерь люди покупают акции или недвижимость, или другие активы, когда цены высокие. Одна-

ко, что случается во время пузыря – люди начинают верить, что потери маловероятны. Они учитывают веру в то, что в акции прибыльно инвестировать в долгосрочной перспективе или, что цены на недвижимость никогда не упадут, и поэтому отсутствие боязни потери прибыли стимулирует держать цены акций и цены недвижимости на завышенном уровне.

Другие поведенческие факторы, ведущие к образованию «пузыря»

Принцип имитации, эффект толпы, чувства сожаления, зависти и другие факторы не являются доминирующими на фондовом рынке, но взаимодействуя с другими факторами, создают опасность появления пузырей.

Например, Дж.Кэджинелп и Дж.Эрментронг провели психологические эксперименты, в которых субъектам предоставили реальные данные о ценах акций, на основе которых требовалось спрогнозировать последующие изменения. Затем, на базе этих прогнозов строилась торговля [6]. Субъекты должны были осуществлять торговлю на основе бывших цен без учета воздействия внешних «фундаментальных» новостей. Было обнаружено, что субъекты следуют средней стоимости прошлых цен, когда фондовые цены стабильны, и торгуют в противоположном направлении от тренда прошлых цен, когда последние растут. Однако, когда цены демонстрировали тренды прошлых лет, участники начинали изменять стратегию следования за трендом, покупая больше при росте цен и продавая при снижении цен. Следовательно, подобные действия участников фондового рынка способствуют росту «пузыря», поскольку происходит значительный рост цен ценных бумаг.

Другой особенностью является эффект толпы или «следование» ей.

Позитивный обмен информацией ведет к коллективному «стадному» поведению, подобно «стадному» чувству на рынке ценных бумаг во время финансового кризиса. Оно не требует координации действий людей, что является результатом «сходимости» эгоистичных интересов. Подобные коллективные действия могут быть очень прочными, пока доминирует эгоистичная природа индивидуалиста. Коллективное поведение инвесторов способствует покупке ценных бумаг во время роста «пузырей» и продажи во время кризиса.

Дидье Сорнетте выделил следующие виды эффекта толпы [10]:

1. Информационный каскад. Инвестор принимает решение, наблюдая за действием большого количества других участников рынка, и имитирует их. В условиях ограниченных возможностей своевременного получения и обработки огромного количества информации следование поведению толпы иногда может оказаться единственным способом решения проблемы выбора в ситуации неопределенности.

2. Репутационная стадность проявляется, когда индивидум опирается на свою собственную информацию и подражает действиям других инвесторов. Однако, модели репутационной стадности имеют дополнительный слой подражания, возникающий на положительных характеристиках репутации личности, полученных в процессе работы в коллективе или при выборе определенного проекта.

3. Эмпирическая стадность охватывает проявления «стадности», наблюдавшиеся многими исследователями, но её невозможно отнести к конкретной модели или дать ей объяснение. Она проявляется в диспропорциональном участии инвесторов в покупках или наоборот продажах одной и той же бумаги.

4. Аналитическая стадность проявляется, когда аналитик решает проанализировать ин-

формацию, которую, как он считает, будут анализировать и другие. Этому аналитику хотелось бы первым использовать эту информацию, но он может получить прибыль от инвестиций только в том случае, если другие последуют за ним, и будут вести цену актива в направлении, прогнозируемом первым аналитиком.

Отдельные специалисты отмечают, что категории трейдеров, которые покупают (продают) в какой-то день, скорее всего, поступят также и будут покупать (продавать) в последующие дни в качестве «следования» запланированным решениям.

Важный аспект психологической составляющей заключается в том, что инвесторы на фондовом рынке часто ссылаются на текущие доходы, как на «играющие деньги». Они рады повторно инвестировать даже в высокорискованную сферу, т.к. склонны больше рисковать прибылью, уже полученной от инвестиций.

Еще одним фактором, воздействующим на движение цен, является «сожаление» и «зависть».

Психологами было доказано, что сожаление – один из сильнейших факторов, влияющих на смену торговой стратегии. Если один трейдер вышел с рынка без получения прибыли, которую другие инвесторы могли получить, этот трейдер чувствовал острую боль сожаления. Ещё одним фактором является зависть, которая проявляется в том, что другие люди получили больше денег на фондовом рынке, чем трейдер. В ситуации, где другие люди оказались предприимчивее, этот трейдер чувствует себя недостаточно рациональным, и даже, если они не были таковыми, а только им сопутствовала удача, он не может изменить своё мнение. Трейдер полагает, что он мог бы продолжать участвовать на растущем фондовом рынке и он бы чувствовал себя намного лучше психологически. Также он может ре-

шить, что потенциальные психологические потери будут намного больше, если он не будет участвовать в торговле. Трейдеры будут больше сожалеть об упущенной возможности продолжать торговлю на фондовом рынке, чем от возможных убытков от этой торговли.

Заключение

Поведенческая составляющая играет значительную роль в механизме действия «мыльного пузыря» на фондовом рынке. Ключевыми психологическими факторами выступают оптимистичные ожидания участников фондового рынка от торговли и нерациональность участников фондового рынка. Различные формы поведения вно-

сят коррективы в процесс торговли на фондовом рынке и являются непредсказуемым фактором, который невозможно ограничить, но необходимо иметь в виду.

Литература

1. Кругман П.П. Возвращение Великой депрессии? – М.: Эксмо, 2009
2. Мухортов В.В. Психология инвестирования. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2005.
3. Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и алчностью. - М.: Дело, 2004
4. Bernstein, P. L. Stock Market Risk in a Post Keynesian World. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(1), 1998, pp.15–24.
5. Cohen D. "Fear, greed & panic: The Psychology of the stock market." - England: John Wiley & Sons Ltd., 2001.
6. Caginalp, G. and G.B. Ermentrout. A Kinetic Thermodynamic Approach to the Psychology of Fluctuations in Financial Markets. *Applied Mathematics*, 4, 1990, pp. 17–19
7. Mandelbrot B., Hudson R. "The Misbehavior of Markets" – New York: Basic Books, 2006.
8. Robert J. Shiller. From Efficient markets theory to behavioral finance. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 17, No. 1, Winter 2003, pp.83-104
9. Sornette D. "Why Stock Markets Crash: Critical Events in Complex Financial Systems" - United Kingdom: Princeton University Press, 2003.

Классификация банковских рисков как основа эффективного риск-менеджмента

Суплаков Дмитрий Александрович,
аспирант
Уральский государственный экономический университет

В данной статье рассмотрены различные подходы к вопросам классификации банковских рисков, и проведено исследование основных элементов понятия риск. Особое внимание уделено специфике процесса определения и классификации рисков присущих кредитным организациям. Выделены недостатки отдельных подходов в классификации рисков, и определена основа для систематизации структуры рисков. Предложена собственная классификация рисков, опирающаяся на подход Центрального Банка и дополненная сущностью рисков в условиях неопределенности в экономике. Ключевые слова: риск, сущность риска, классификации рисков, риск менеджмент, перечень рисков

The classification of banking risks as a basis for effective riskmanagement

This article discusses various approaches to the classification of banking risks, and study the basic elements of the concept of risk. Particular attention is paid to the specifics of the process of identifying and classifying risks inherent in credit institutions. Identified weaknesses of individual approaches to risk classification, and defined the basis for organizing the structure of risks. Offered its own risk classification, based on the approach of the Central Bank and amended the essence of risk under conditions of uncertainty in the economy.

Keywords: risk, the essence of risk, risk classification, risk management, the list of risks

Категория риска является крайне сложной и многоаспектной. В современной экономической литературе существует множество определений риска. Это связано с неоднозначностью в определениях свойств, элементов и содержания риска, многоаспектностью данного явления, разнообразием целей, для выполнения которых формулируется понятие риска.

Как экономическая категория, риск конечно представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае реализации такого события возможны три экономических результата: отрицательный (потери, ущерб, убыток), положительный (выгода, доход, прирост) или же нейтральный (отсутствие изменений). При этом указанная опасность хотя и возможна, но остается и вероятность того, что она не реализуется.

В учебном пособии «Управление рисками» Г.В.Черновой и А.А.Кудрявцева экономический риск рассматривается так: «Экономический риск - возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении» [9]. Несмотря на некоторую нелогичность данного определения, выражающуюся в том, что убытки могут быть как желательными, так и нежелательными, а также рассмотрения только категории чистых рисков, здесь присутствует четкая характеристика позволяющая объединить экономические риски — возможность измерить их последствия в денежном выражении.

Гамза В.А. рассматривает риск как «возможная (потенциальная или реальная) опасность (угроза) для тех или иных интересов банка» [2]. Данная точка зрения является наиболее кратко и логично описанной и иностранными экономистами, например в лице Ченг Ф.Ли и Джозеф И.Финнерти, рассматривающими риск как «вероятность успеха или поражения, где успех обозначает прибыль, а поражение – убыток по инвестициям» [8].

Проводя обобщение и разделение подходов в части понимая сущности понятия «риск», выделим следующие важные аспекты:

вероятностное событие - событие, причем как негативное, так и позитивное, может произойти с определенной вероятностью от минимальной до максимальной, иначе говоря, определенное событие может произойти гарантированно, не произойти совсем, или же произойти с различной степенью вероятности;

событие имеет как положительные, так и отрицательные последствия, может не иметь для данного субъекта никаких последствий (в данном случае риском для этого субъекта не является);

возможность измерения последствий, что позволяет количественно оценить положительные или отрицательные последствия, вызванные наступлением данного события и, следовательно, оценить возможные риски;

материальное измерение последствий — денежное измерение последствий не всегда возможно, как, например, в случае реализации риска потери деловой репутации: стоимостная оценка последствий реализации данного риска не всегда возможна;

измерение последствий - предполагает, что, измерив те или иные последствия наступления вероятностных событий, возможно как исключить неблагоприятный исход, так и максимально уменьшить негативные последствия его наступления, иными сло-

вами- измерение последствий предполагает возможность управления вероятностью их наступления и масштабами последствий, то есть управлять экономическими рисками.

Переходя ближе к понятию рисков как специфичных для деятельности кредитных организаций, отметим, что банковские риски входят в систему экономических рисков, а поэтому являются сложными уже по своей природе. Находясь в системе, они испытывают на себе влияние других экономических рисков, являясь одновременно специфическими, самостоятельными рисками.

Банком России, как регулятором деятельности кредитных организаций, устанавливается следующий подход к раскрытию понятия риска- «присущая банковской деятельности вероятность понесения кредитной организацией потерь и ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними и внешними факторами»[1].

В рамках анализа теоретических основ управления рисками необходимо отметить что эффективность управления рисками определяется их правильной классификацией.

Под классификацией рисков определим их распределение на отдельные группы по определенным признакам для достижения определённых целей [6]. Научно обоснованная классификация банковских рисков позволит чётко определить положение каждого риска в их общей системе.

Классификация банковских рисков, исходя из задач анализа деятельности банка, и совершенствования методик управления рисками, позволяет решить важную проблему - очистить основные показатели, принятые для оценки эффективности деятельности банка, от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы отразить результаты системы риск- менеджмента.

В научной литературе представлено множество различных



Рис. 1. Классификация банковских рисков Роуз П.С.

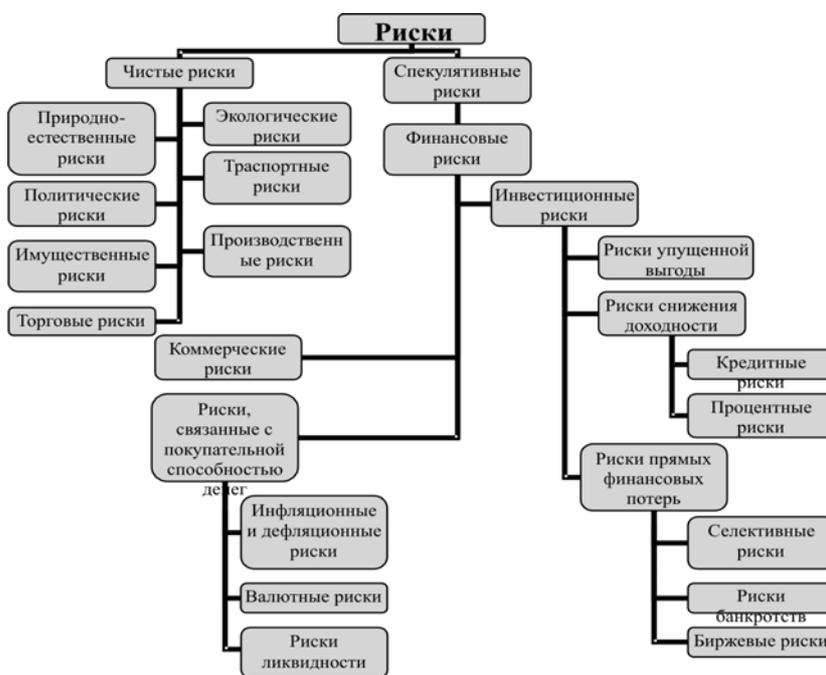


Рис. 2. Классификация банковских рисков

подходов к классификации банковских рисков. Роуз П.С. при классификации банковских рисков выделяет шесть основных и четыре дополнительных видов риска(рис. 1) [4].

Д. Ф. Синки [5], основываясь на анализе баланса кредитной организации, предлагает классификацию на три ключевые группы банковских рисков:

- портфельные (кредитный, процентный, валютный, ликвидности и управления капиталом) и внебалансовые риски;
- регуляторный риск (риск регулирования);
- риск поставки (технологический, текущей эффективности, стратегический риск).

Основными недостатками фундаментальных западных

классификаций необходимо отметить отсутствие чётко выделенных особенностей, присущих для рисков, возникающих в ведении банковской деятельности, в классификациях также нет разделения на финансовые и правовые риски. Последнее имеет большое значение, так как правовые риски изменяются в зависимости от юрисдикции. Некоторые современные экономисты считают финансовые риски составной частью коммерческих рисков, отмечая также спекулятивный характер финансовых рисков. Данная точка зрения представляется не исключительно правильной по нескольким причинам. Во-первых, финансовые риски связаны только с движением денеж-

Таблица 1
Классификация банковских рисков в СИТИ-БАНК

Банковские риски	Кредитный риск	Кредитования	Прямой риск кредитования
			Условный риск кредитования
		Стороны сделки	Невыполнение обязательств до даты валютирования
			Невыполнение обязательств на дату валютирования
	Рыночный	Ценовой	Эмиссии и размещение
			Клиринговый
			Процентных ставок
		Товарных цен	
		Нестабильности опционов	
	Другие	Страновой	Ликвидности
			Капитальный
		Другие	Политический
			Перевода средств
			Фидуциарный
			Документации
			Раскрытия информации
Законодательства			
Системный			

ных потоков и предоставлении финансовых услуг, тогда как коммерческие риски сопутствуют приобретению материальной ценности и последующей перепродаже продукции и услуг и выступают в натуральной и в денежной форме. Во-вторых, финансовые риски имеют не только чистый, но и спекулятивный характер.

Более широкую и общую для всех отраслей предпринимательской деятельности структуру рисков предлагают Шапкин А.С. и Шапкин В.А. [10], представленную на рис. 2.

Однако данная классификация является достаточно общей, и не учитывающей особенности деятельности различных субъектов экономики. Однако расширение и введение подклассификации предложенных рисков, позволяет использовать данную классификацию и для рисков банковской деятельности.

Классификацию рисков в еще более широкое разделение и выделение проводит Н.Б. Ермакова [3], приводя очень интересный комплекс классификаций по 26 критериям. Но автор наравне с такими общими критериями, как: «по длительности воздействия», «по возможности страхования», «по уровню финансовых потерь», приводит критерии, посредством кото-

рых классифицируются отдельные виды рисков: процентные риски и портфельные риски.

Некоторыми экономистами предлагается ещё одна классификация банковских рисков, являющаяся по своей сути специфично банковской. Так в своей работе Тавасиев А.М. [7] предлагает следующую классификацию банковских рисков, разделённую на два подхода: укрупнённый и детализованный. Первый подход позволяет выделить всего несколько наиболее важных видов рисков, но таких, которые в большинстве своём могут иметь место не только в банковской деятельности. Детализованный же подход может быть специфически банковским. При этом в обоих случаях необходимо различать как минимум два уровня практического проявления рисков:

- первый (базовый) уровень, включающий в себя отдельные конкретные (самостоятельные) виды рисков, каждый из которых может реализоваться независимо от других;

- второй уровень, который представлен интегративными, «собираемыми» понятиями (процессами), результирующими итоговые эффекты реализации рисков первого уровня.

Перечень банковских рисков в рамках укрупнённого подхода

может быть представлен следующим образом:

1) конкретные риски:
- кредитный риск - риск невыполнения заёмщиком банка своих обязательств по кредитному договору;
- процентный риск - риск неблагоприятных (для данного банка) колебаний рыночных ставок за привлекаемые и размещаемые денежные ресурсы;
- фондовый риск - риск неблагоприятных (для данного банка) колебаний курсов ценных бумаг (включая и такие колебания цен производных финансовых инструментов);
- валютный риск - риск неблагоприятных (для данного банка) колебаний курсов денег иностранных государств или международных денежных единиц;

2) «собираемые» («суммирующие») риски:
- риск неликвидности (утраты ликвидности);
- риск возникновения убытков;
- риск уменьшения капитала до опасно низкого уровня;
- риск неплатёжеспособности (банкротства).

При детализованном подходе, более адекватно отражающем банковскую практику, картина банковских рисков приобретает во многом совершенно новый вид. При этом в качестве примера нормативных подходов к классификации рисков приведем классификацию банковских рисков, используемую в СИТИ - БАНК (табл. 1). В своей классификации банк выделяет риски по принципу направлений функционирования (проведения операций). Такой подход представляется не совсем верным с позиций российских кредитных организаций, находящихся в гораздо более сложной и противоречивой системе экономических отношений.

Учитывая обусловленную необходимость принятия кредитными организациями позиций, устанавливаемых регулятором - Банком России, целесообразно взять за основу классификацию декларируемую им. Отме-

тим, что, несмотря на отдельные недостатки по смешиванию рисков, их укрупнению и пересечению, данная классификация на сегодня является одной из наиболее оптимальных.

Унифицированная классификацию банковских рисков предложенная Банком России, представлена на рис.3.

Проведенное исследование существующих структур классификации рисков, в результате которого, можно сделать вывод о том, что основной принцип классификации банковских рисков должен соответствовать заданным целям, а их видовые признаки, должны удовлетворять критериям, связанным с целями классификации. Такой подход должен обеспечивать возможность классифицировать не только основные банковские риски, но и их разновидности. При этом необходимо отметить, что все виды рисков системно взаимосвязаны и оказывают влияние на функционирование и финансовую устойчивость банков.

Наиболее актуальным моментом в классификации является необходимость разработки структуры классификации банковских рисков, вероятность которых наступает в условиях нестабильности, которую целесообразно рассмотреть в условиях неопределённости связанной с возможностью возникновения в ходе реализации деятельности неблагоприятных ситуаций и последствий (рис. 4).

Практическое значение предложенной классификации банковских рисков состоит в том, что на ее основе можно разработать систему выявления факторов риска, повысить качество управления рисками, осуществить комплексный поиск внутренних резервов с целью повышения эффективности осуществления банковских операций.

Литература

1. Указание Банка России от 23.06.2004г. №70-Т «О типичных банковских рисках».

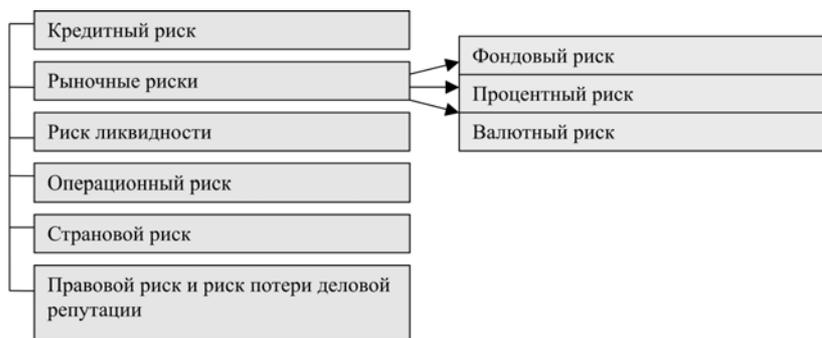


Рис. 3. Классификация банковских рисков Банка России

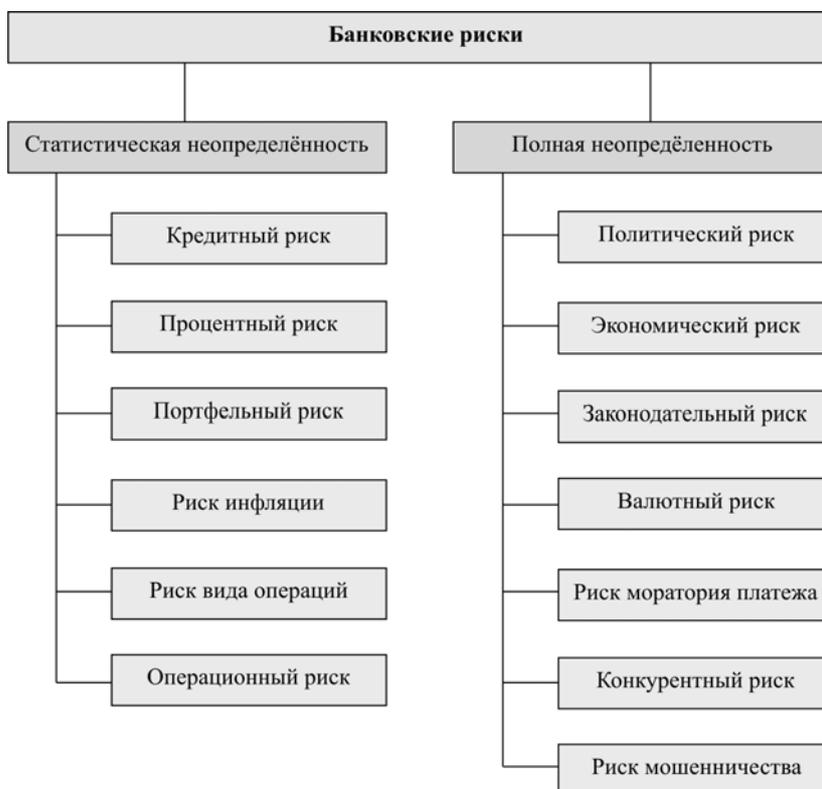


Рис. 4. Классификация основных банковских рисков в условиях неопределённости

2. Гамза В.А. Методологические основы системной классификации банковских рисков // Банковское дело. — 2001. - № 6.

3. Ермакова Н.Б. Риск - менеджмент организации. - М.: Альфа-Пресс, 2005. - С.43-44.

4. Роуз П.С. Банковский менеджмент. - М.: Дело Лтд, 2007. - 768с.

5. Синки Д.Ф. Управление финансами в коммерческих банках. - М.: Catallaxy, 1994. - 937с.

6. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: Перспектива, 2008. - 574с

7. Тавасиев А.М. Антикризисное управление кредитными организациями. - М.: АСТ, 2006. - С.299.

8. Ченг Ф.Ли, Джозеф И.Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. М.- ИНФРА-М, 2000.с.142.

9. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учебное пособие. М., 2003. С.16.

10. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. М., 2004. С. 11.

Проблемы обеспечения инвестиционной привлекательности Северо-Кавказского федерального округа в рамках формирования логистической транспортной системы региона

Шереужева Асият Фузельевна, аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (СПбГУЭФ)

Данная статья посвящена проблемным вопросам обеспечения инвестиционной привлекательности Северо-Кавказского федерального округа, что является необходимой основой для формирования инвестиционных возможностей по развитию логистической транспортной системы данного региона. В статье представлены основные статистические данные и определены основные проблемы и меры по их устранению.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, логистические системы, экономическое развитие

The problem of providing investment attractiveness of the North Caucasus federal district under the formation of the logistics of the transport system in the region

This article deals with problematic issues of security investment, investment attractiveness of the North Caucasus Federal District, which is a necessary foundation for the formation of investment opportunities for the development of the logistics of the transport system in the region. The article presents the key statistics and identified the main problems and measures to address them.

Keywords: Investments, Investment attractiveness, Logistic Systems, Economic development

Северо-Кавказский федеральный округ - это федеральный округ Российской Федерации, выделенный из состава Южного федерального округа указом президента России Д. А. Медведева от 19 января 2010 года¹. Расположен на юге европейской части России, в центральной и восточной части Северного Кавказа. В состав данного округа входят: Республика Дагестан; Республика Ингушетия; Кабардино-Балкарская Республика; Карачаево-Черкесская Республика; Республика Северная Осетия – Алания; Чеченская Республика; Ставропольский край.

Особая значимость Северо-Кавказского федерального округа определяется, прежде всего, его особым геостратегическим положением между динамично развивающимися мировыми центрами деловой активности - Европой и Азией, ключевой ролью в обеспечении евроазиатских транспортно-транзитных товаропотоков. Транзит грузов через таможенную территорию южного региона России всегда был востребован, а свое наибольшее развитие получил во второй половине XX века.²

Образование Северо-Кавказского федерального округа стало первым изменением числа федеральных округов с момента их учреждения в 2000 году президентом России В. В. Путиным. Достаточно интересным фактом является то, что это самый маленький федеральный округ России и единственный, в котором этнические русские составляют меньшинство населения по сравнению со всеми остальными вместе взятыми.

По своему потенциалу Северо-Кавказский федеральный округ может предоставить самые широкие возможности для развития бизнеса. По большому счету это уникальная для России территория, которая обладает всеми предпосылками для того, чтобы совершить экономический рывок.³

Однако до сих пор естественные преимущества остаются нерезализованными, поскольку Северо-Кавказский федеральный округ по-прежнему не обладает инвестиционной привлекательностью в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки.⁴

В настоящее время современными отличительными особенностями Северо-Кавказского федерального округа в данной сфере являются:

высокие террористические и криминальные риски, межэтнические и межрелигиозные конфликты;

высокий уровень коррупции, клановость и низкий уровень государственного управления.

19 мая 2010 года Президент РФ Медведев Д.А., выступая на заседании Совета, еще особо подчеркнул, что одной из основных проблем Северного Кавказа является коррупция, которая напрямую угрожает национальной безопасности страны и является фактом пособничества сепаратистам. Кроме того, Дмитрий Медведев отметил, что огромное количество проблем Северокавказс-

кого региона связано с социальной неустроенностью, безработицей и низким уровнем жизни. По мнению Президента, для решения проблем региона органы власти всех уровней должны активно сотрудничать с неправительственными организациями.⁵

В последнее время был издан целый ряд документов, регулирующих вопросы безопасности в транспортной сфере, в частности Федеральный закон «О транспортной безопасности», Указ «О создании комплексной системы обеспечения безопасности населения на транспорте», принято множество подзаконных актов, Правительством России утверждена соответствующая программа, субъектам транспортной инфраструктуры было поручено разработать планы обеспечения безопасности. Однако, по данным Генпрокуратуры и Контрольного управления Президента, не все положения законодательства исполняются, растёт количество нарушений.⁶

Стоит отметить, что, не смотря на то, что Северо-Кавказский федеральный округ имеет благоприятные условия для развития агропромышленного комплекса, туризма, санаторно-курортной сферы, электроэнергетики, добывающих и обрабатывающих секторов промышленности, а также развитые транзитные функции, до сих пор естественные преимущества остаются нереализованными, поскольку данный регион по-прежнему не обладает инвестиционной привлекательностью в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки.⁷

Полагаю, что именно политическая нестабильность и криминогенный фактор оказывают крайне негативное воздействие на дальнейшее развитие как экономики данного региона, так и на состояния логистической инфраструктуры в сфере транспорта.

Таким образом, существующая обстановка в существенно

Таблица 1

Расходы бюджетов территорий Северо-Кавказского федерального округа в 2010 году, млн. руб.⁸

Наименование показателей	Дагестан	Ингушетия	Кабардино-Балкария	Карачаево-Черкесия	Северная Осетия – Алания	Ставропольский край	Чеченская Республика
Расходы Бюджета	145888,8	24966	-	25358,78	42169,89	218545,5	102806,6
Национальная оборона	36,8	3,3	-	8,9	7,26	47,4	24,89
правоохранительная деятельность	3855,9	877,7	-	435,19	890,8	2893,9	3252,9

Таблица 2

Инвестиции в экономику Северо-Кавказского федерального округа в 2010 году, млн. руб.¹⁰

Направления инвестиций	Дагестан	Ингушетия	Кабардино-Балкария	Карачаево-Черкесия	Северная Осетия – Алания	Ставропольский край	Чеченская республика
объём за счёт всех источников	115000	8115,7	-	8496	18266,16	87212,3	42727,82
с/х, охота, лесное хозяйство	590	285,26	-	329	122,72	7434,3	2371,57
рыболовство, рыбоводство	41	0	-	62	0	29,8	161,84
добыча полезных ископаемых	150		-	153	99,76	896,3	531,73
ТЭ	150		-	0	0	857,1	531,73
кроме ТЭ	0		-	153	99,76	39,3	0
обрабатывающие производства	1643,4	118,9	-	1261	759,39	9874,4	7170,99
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	2100	214,5	-	1370	3694,86	303,6	3009,51
строительство	6850	2386,9	-	12	30,15	2058,1	846,45
образование	1500	825,2	-	308	672,85	1166,1	1846,72
здравоохранение, предоставление социальных услуг	1180	843,46	-	265	210,82	3962,2	3814,18
охрана окружающей среды	1000	14,5	-	0,87	280,1	262,6	96,68

Таблица 3

Инвестиционная привлекательности субъектов Северо-Кавказского федерального округа на 20 декабря 2010 года¹²

Субъект	Значение показателя	Комментарий	Место среди регионов РФ по уровню инвестиционного риска
Дагестан	3С1	пониженный потенциал, высокий риск	70
Ингушетия	3D	низкий потенциал, экстремальный риск	84
Кабардино-Балкарская Республика	3С1	пониженный потенциал, высокий риск	79
Карачаево-Черкесская Республика	3С1	пониженный потенциал, высокий риск	73
Республика Северная Осетия - Алания	3С1	пониженный потенциал, высокий риск	72
Ставропольский край	3В1	пониженный потенциал, умеренный риск	12

снижает приток инвестиций, мешая таким образом развитию экономики региона.

«Никакой инвестор, у которого есть свободные деньги, не

придет в регион, где похищают людей, где есть насилие, причем двухстороннее. Это насилие со стороны радикалов и определенное насилие со сто-

роны государства, не всегда адресное и не всегда качественное. Это дичайший уровень коррупции. Это похоже на замечательные точки земного шара типа Корсики или Швейцарии, но века так 16-го или 17-го».⁹

Поэтому вопросы обеспечения безопасности логистических транспортных систем являются первостепенными для создания эффективной и стабильной работы всей экономики данного региона.

Следует отметить, что в настоящее время крайне затруднен доступ к частным инвестициям, региональные бюджеты ограничены и не позволяют финансировать опережающее развитие, массированное финансирование из бюджета через федеральные целевые программы не приводит к адекватным результатам, большинство предлагаемых бизнес-проектов имеют низкое качество, что не позволяет принять решение об их реализации.

Ниже приведем данные по текущей инвестиционной привлекательности субъектов Северо-Кавказского федерального округа.¹¹

Представленные выше данные свидетельствуют о крайне высоком уровне риска практически по всем субъектам региона. Поэтому полагаю, что на сегодняшний день руководству страны крайне необходимо решить вопросы повышения инвестиционной привлекательности субъектов Северо-Кавказского федерального округа, как в конкретные отрасли экономики - либо уже развитые, либо те, что являлись таковыми в советское время.

Полагаю, что для обеспечения устойчивого роста потребуются повышение эффективности государственного управления, в том числе через создание новых механизмов, которые обеспечат достижение требуемого уровня социальной и политической стабильности, что может повысить привлека-

тельность Северо-Кавказского федерального округа для потенциальных инвесторов, готовых вкладывать деньги в развитие логистической инфраструктуры.

Литература

1. Вступительное слово на совещании по вопросам безопасности в Северо-Кавказском федеральном округе от 27 февраля 2010 года (<http://kremlin.ru/transcripts/6994>)

2. Инвестиционный рейтинг регионов // Эксперт (<http://www.raexpert.ru/ratings/regions/>)

3. Коррупция на Кавказе угрожает безопасности страны и является фактом пособничества сепаратистам. От 19 мая 2010 года (<http://kremlin.ru/news/7791>)

4. Маркедонов С. // «Конфликты на Кавказе» из цикла дискуссий «Война и мир» (<http://www.euingush.com>)

5. Материалы Министерства Регионального Развития РФ (официальный сайт - <http://mezhref.ru>)

6. Совещание о комплексных мерах по обеспечению стабильности на Северном Кавказе от 19 ноября 2010 год (<http://kremlin.ru>)

7. Совещание по вопросу обеспечения безопасности на транспорте 26 января 2011 года

8. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года (<http://www.strategy-center.ru>)

Ссылки:

1 Указ Президента РФ от 19.01.2010 № 82 «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849, и в Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2008 г. № 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти» // Российская газета. - 2010.

- № 10, 21.01.2010. // на kremlin.ru

2 Например, только на иранском направлении транзитом через таможенную территорию бывшего союза перевозилось разными видами транспорта до 5 миллионов тонн грузов ежегодно.

3 Директор Департамента специальных программ и проектов территориального развития Министерства регионального развития Российской Федерации Никита Олегович Исаев дал интервью журналу «Бюджет» (<http://www.minregion.ru/activities/specops/1018.html>)

4 Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года (<http://www.strategy-center.ru>)

5 Коррупция на Кавказе угрожает безопасности страны и является фактом пособничества сепаратистам. От 19 мая 2010 года (<http://kremlin.ru/news/7791>)

6 Совещание по вопросу обеспечения безопасности на транспорте 26 января 2011 года (<http://kremlin.ru/news/10160>)

7 Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года (<http://www.strategy-center.ru>)

8 По данным Министерства Регионального Развития РФ (официальный сайт - <http://mezhref.ru>)

9 Маркедонов С. // «Конфликты на Кавказе» из цикла дискуссий «Война и мир» (<http://www.euingush.com>)

10 По данным Министерства Регионального Развития РФ (официальный сайт - <http://mezhref.ru>)

11 все представленные ниже данные были получены автором на основе данных, представленных журналом «Эксперт».

12 Инвестиционный рейтинг регионов // Эксперт (<http://www.raexpert.ru/ratings/regions/>)

Анализ арбитражных стратегий для инвестиционных проектов

Климанов Руслан Игоревич,
аспирант МЭСИ
klimanovri@rambler.ru

В статье проведен анализ арбитражных стратегий, применяемых для инвестиционных проектов, рассмотрены недостатки и преимущества арбитража, предложен ряд мероприятий, повышающих качество арбитражных стратегий для инвестиционных проектов.

Ключевые слова: арбитраж, стратегии, инвестиции, инвестиционный проект

The analysis of arbitration strategy for investment projects
Klimanov R.I.

In article the analysis of the arbitration strategy applied to investment projects is carried out, lacks and advantages of arbitration are considered, a number of the action, arbitration strategy raising quality for investment projects is offered.

Keywords: arbitration, strategy, investments, the investment project

Суть арбитражной стратегии состоит в одновременной покупке на одном рынке и короткой продаже на другом рынке двух идентичных или тесно взаимосвязанных активов с целью получения прибыли от очевидного несоответствия их цен. Тем самым фиксируется разница в стоимости этих бумаг на разных биржах. Легко увидеть, что независимо от дальнейшего движения рынка - стоимость портфеля остается примерно постоянной (так как встречные сделки компенсируют друг друга). Далее, когда разница в ценах изменяется в благоприятную сторону, производится обратная арбитражная сделка, фиксирующая прибыль. Главным преимуществом чистых арбитражных стратегий является низкий риск, что делает вполне допустимым применение значительного финансового рычага (использование при формировании позиций заемных средств наряду с собственными)¹

Основной недостаток чистого арбитража состоит в том, что возможности для реализации таких стратегий могут возникать достаточно редко, и эксплуатировать их можно лишь в очень ограниченном объеме.

Примеры арбитража между идентичными рынками - арбитраж РТС-ММВБ, арбитраж местный рынок - рынок ADR. Примеры арбитража между связанными рынками - арбитраж срочный рынок - рынок спот, рынок опционных контрактов и рынок базового актива.²

На наш взгляд, наиболее продуктивно использовать арбитражные стратегии на рынках производных ценных бумаг, например на рынке опционов. Наличие у каждого продукта на фьючерсном рынке нескольких дат окончания срока действия также позволяет совершать такие операции на основе продолжительности действия контракта. При этом трейдеры оценивают аномалии в ценах по разным датам окончания действия, особенно на основании ожидаемого процентного дохода по соответствующим датам.

На рынке FORTS возможно проведение следующих арбитражных операций:³

1. Арбитраж синтетических позиций на «ближних» опционах. Такая арбитражная операция строится из синтетического и реального опционов. Можно сформировать позицию покупки синтетического опциона пут за счет приобретения опциона колл при одновременной продаже фьючерса:

2. Арбитраж синтетических позиций на «ближних» опционах и фьючерсе. Такая арбитражная операция строится из синтетического и реального фьючерсов. Позицию покупки синтетического фьючерса можно создать купив опцион колл при одновременной продаже опциона пут.

3. Арбитраж синтетических позиций на «ближних» и «дальних» опционах. Такая арбитражная операция строится из двух синтетических фьючерсов, сформированных из опционов с разными сроками истечения.

¹ Боди З., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций.: Пер. с англ.-М.: Вильямс,2004.-984

² www.management.uralsib.ru/investors_laboratory/

³ www.finmarket.net/ru/mod_price

В случае исполнения одного из «ближних» опционов у трейдера остается «длинная» позиция по реальному фьючерсу, этот срочный контракт предстоит использовать для закрытия «короткой» позиции по синтетическому фьючерсу, сформированному из «дальних» опционов, но если на рынке базового актива не будет какого-либо серьезного изменения цен и «ближние» опционы окажутся «на деньгах», может случиться так, что держатель опциона пут не станет требовать его исполнения. При этом самому трейдеру, проводящему арбитражную операцию, нет смысла исполнять купленный опцион колл: есть риск, что у него на руках окажется сразу два фьючерса, так как о решении держателя опциона пут будет известно лишь после клиринга. Если исполнять обязательства по опциону пут не придется, то трейдеру нужно будет просто купить фьючерс на следующий день после экспирации «ближних» опционов и таким образом покрыть позицию продажи синтетического фьючерса.⁴

С помощью арбитражной стратегии можно купить относительно дешевый портфель (позиция: акции плюс получение займа - представлена в правой части уравнения) и продать относительно дорогой портфель («длинная» позиция по опциону «колл» и «короткая» позиция по опциону «пут» представлены в левой части уравнения; т.е. инвестор продает опцион «колл» и покупает опцион «пут»)⁵.

Паритет опционов позволяет создать синтетическую акцию, алгоритм формирования длинной синтетической акции представлен формулой:

$$S = \tilde{n} + \frac{X}{1 + r\left(\frac{t}{\Delta t}\right)} - p \quad (1.1.)$$

Для получения синтетической акции инвестору необходимо купить колл, продать пут и иметь сумму денег, равную дисконтированной стоимости цены исполнения опционов.

В случае нарушения равенства (1.1.) возникает возможность получить арбитражную прибыль. Для определения действий арбитражера равенство удобно рассмотреть как равенство стоимости двух портфелей. Первый портфель - левая часть равенства, второй портфель - правая часть равенства. При нарушении равенства один портфель стоит дороже другого. Поэтому действия арбитражера заключаются в том, чтобы продать более дорогой портфель и купить более дешевый.⁶

В формуле паритета величину X можно рассматривать как безрисковую бескупонную облигацию с номиналом X , погашаемую в момент истечения опционных контрактов. Цена облигации в момент заклю-

$$\frac{X}{1 + r\left(\frac{t}{\Delta t}\right)}$$

чения контрактов равна: . Поэтому из формулы паритета можно получить алгоритм формирования синтетической безрисковой бескупонной облигации:

⁴ Hull J. Options, Futures and Other Derivatives. 4-th ed., L: Prentice-Hall, 2000.

⁵ Боди З., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций.: Пер. с англ.-М.: Вильямс, 2004.-984

⁶ Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. – М., Научно-техническое общество имени академика С.И.Вавилова, 2005

$$S = \tilde{n} + \frac{X}{1 + r\left(\frac{t}{\Delta t}\right)} - p \quad (1.2)$$

Формула говорит о том, что синтетическая покупка облигации представляет собой покупку акции, опциона пут и продажу опциона колл. Если равенство не будет выполняться, можно совершить арбитражную операцию.

С помощью опционов на фьючерсные контракты можно формировать синтетические фьючерсные позиции. Длинная синтетическая фьючерсная позиция включает покупку опциона колл и продажу опциона пут с одной ценой исполнения и сроком истечения контрактов. Короткая синтетическая фьючерсная позиция формируется с помощью короткого опциона колл и длинного опциона пут с одной ценой исполнения и датой истечения контрактов .

Алгоритм формирования синтетической фьючерсной позиции можно получить на основе формулы паритета опционов.⁷ Если не принимать в расчет процентную составляющую, поскольку она представляет собой незначительную величину, то паритет опционов на фьючерсные контракты можно записать следующим образом:

$$\tilde{n} - p = F - X \quad (1.3)$$

Перегруппировав переменные, получим:

$$F = \tilde{n} - p + X$$

Формула соответствует длинному синтетическому фьючерсу: покупается колл и продается пут с ценой исполнения X . Синтетический фьючерс открыт по цене $s - p_1X$.

Чтобы получить алгоритм для короткого синтетического фьючерса Формулу $F = \tilde{n} - p + X$ следует умножить на минус один:

$$-F = -\tilde{n} + p - X$$

Это означает, что надо продать колл и купить пут с ценой исполнения X .

Формула $\tilde{n} - p = F - X$ имеет важное значение для определения арбитражных возможностей. Левая часть равенства показывает стоимость синтетической фьючерсной позиции. Если равенство выдерживается, то прямая фьючерсная и синтетическая позиции эквивалентны. Если $s - p > P - X$, то синтетическая фьючерсная позиция дороже прямой фьючерсной. Поэтому следует продать синтетический фьючерс и купить фьючерсный контракт. Прибыль арбитражера составит разность между стоимостью первой и второй позиций.

Стратегия, в рамках которой продается синтетический актив и покупается базисный актив (в нашем случае фьючерс), называется конверсией и для такой ситуации синтетический актив стоит дороже. Стратегия, в рамках которой покупается синтетический актив и продается базисный актив, называется реверсией или обратной конверсией, в такой ситуации синтетический актив стоит дешевле.

В рассмотренных выше случаях в формуле паритета мы не учитывали процентную ставку. Если принять ее во внимание, то равенство примет вид:

⁷ Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. – М., Научно-техническое общество имени академика С.И.Вавилова, 2005

$$-F = -c - p = F - X - \text{цена_доставки}$$

Применительно к опционам на фьючерсы цена доставки равняется той сумме кредита, которую возьмет арбитражер для покупки более дешевой синтетической фьючерсной позиции или процентам по депозиту, которые он получит на сумму от продажи более дорогой синтетической фьючерсной позиции.⁸ Арбитражер осуществит конверсию, если:

$$c - p = F - X - \text{цена_доставки} \quad (1.4)$$

Конверсия и реверсия считаются арбитражными стратегиями, однако в определенных ситуациях по ним может возникнуть риск. Риск появится в том случае, если после истечения срока действия опционов у арбитражера останется открытая позиция по фьючерсному контракту. Такой случай возможен, если на момент окончания опционных контрактов фьючерсная цена равна цене исполнения. Тогда на следующее утро арбитражер может обнаружить у себя открытую позицию по фьючерсному контракту.

Допустим, арбитражер сформировал конверсию и, чтобы исключить фьючерсную позицию он должен отдать приказ исполнить опцион пут. Тогда его длинная позиция по фьючерсу будет погашена коротким фьючерсом, который появится в результате исполнения опциона, однако арбитражер, отдавая приказ исполнить пут, не может быть до конца уверен, что контрагент не исполнит проданный им колл (например в целях закрытия своей фьючерсной позиции по реверсии). В результате, если будет исполнен колл, то арбитражер получит открытую короткую фьючерсную позицию. Когда арбитражер нормировал большое количество конверсии, то наверняка какое-то количество опционов колл будет исполнено контрагентами, а какое-то нет, чтобы избежать подобной ситуации, можно закрыть позиции по конверсии и реверсии до момента истечения опционов, если ожидается, что фьючерсная цена будет равна цене исполнения, однако и в этом случае возможны убытки, так как существует спрэд между ценой продавца и покупателя. Арбитражеру придется покупать проданные опционы по более высокой цене продавца и продавать купленные опционы по более низкой цене покупателя, если спрэд отсутствует или является небольшим, то при досрочном закрытии позиции арбитражер получит прибыль.

Одной из наиболее удобных и высокоэффективных арбитражных стратегий для синтетических опционов является бокс-арбитраж - это арбитражная стратегия, в которой используются четыре европейских опциона.⁹ С их помощью инвестор может сформировать два синтетических актива с разными ценами исполнения. Одна синтетическая позиция является длинной, другая - короткой. Условия осуществления бокс-арбитража следуют из условий паритета опционов пут и колл, например, имеются опционы колл и пут на акцию: c_1, p_1, c_2, p_2 с ценами исполнения соответственно X_1 и X_2 , истекающие в одно время. Цена спот акции равна 5. Паритет опционов с ценой исполнения X_1 равен:

$$c_1 + \frac{X_1}{1 + r\left(\frac{T}{\text{база}}\right)} = p_1 + S \quad (1.5)$$

Паритет опционов с ценой исполнения X_2 равен:

$$c_2 + \frac{X_2}{1 + r\left(\frac{T}{\text{база}}\right)} = p_2 + S$$

Приравняем формулы между собой

$$c_2 + \frac{X_2}{1 + r\left(\frac{T}{\text{база}}\right)} = p_2 + S = c_2 + \frac{X_2}{1 + r\left(\frac{T}{\text{база}}\right)} - p_2 \text{ или} \quad (1.6)$$

$$(c_1 - p_1) - (c_2 - p_2) = \frac{X_2 - X_1}{1 + r\left(\frac{T}{\text{база}}\right)} \quad (1.7)$$

Если существует последнее равенство, арбитраж невозможен. Оно говорит о том, что разность между совокупными премиями опционов должна равняться дисконтированной стоимости разности между ценами исполнения опционов к моменту заключения контрактов. В случае нарушения последней

формулы можно заработать прибыль без риска. Для определения алгоритма совершения арбитражной операции обозначим в равенстве левую часть как портфель А, правую - как портфель В.

Пусть на рынке существует ситуация:

$$(c_1 - p_1) - (c_2 - p_2) < \frac{X_2 - X_1}{1 + r\left(\frac{T}{\text{база}}\right)} \quad (1.8)$$

$A < B$, поэтому необходимо купить портфель А продать портфель В. Покупка портфеля А означает, что арбитражер покупает одну часть портфеля: $-(c_1 - p_1)$, обозначим ее как a_1 , и продает другую часть портфеля: $-(c_2 - p_2)$, обозначим ее как a_2 . Покупая a_1 , инвестор покупает опцион колл c_1 , и продает опцион пут p_1 . Комбинация этих действий дает синтетическую покупку акции с ценой исполнения X_1 . Продавая a_2 , арбитражер продает опцион колл c_2 и покупает опцион пут p_2 . Комбинация этих действий дает синтетическую продажу акции с ценой исполнения X_2 . Продажа портфеля В означает, что арбитражер занимает средства под процент r на время T для покупки портфеля А. По истечении срока действия контрактов в результате исполнения опционов, акция продается по цене X_2 и покупается по цене X_1 . Арбитражер возвращает кредит и получает прибыль в сумме:

$$\frac{X_2 - X_1}{1 + r\left(\frac{T}{\text{база}}\right)} - (c_1 - p_1) + (c_2 - p_2) \quad (1.9)$$

Если на рынке существует ситуация:

$$(c_1 - p_1) - (c_2 - p_2) > \frac{X_2 - X_1}{1 + r\left(\frac{T}{\text{база}}\right)} \quad (1.10)$$

то портфель А стоит больше портфеля В. Поэтому необходимо продать портфель А и купить портфель В. Чтобы определить алгоритм действий при продаже портфеля А, умножим его на минус один:

$$-((c_1 - p_1) - (c_2 - p_2)) = -(c_1 - p_1) + (c_2 - p_2) \quad (1.11)$$

⁸ Глухова М.И., Приходько А.В., Снежинская М.В. Рынок ценных бумаг: Конспект лекций - М.: Феникс, 2004

⁹ Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: Учебное пособие - М.: 1 Федеративная Книготорговая Компания, 1998.

продаем одну часть портфеля - а, и покупаем другую часть портфеля – а₁. Продавая а₁, инвестор продает опцион колл с₁ и покупает опцион пут р₁. Комбинация этих действий дает синтетическую продажу акции по цене исполнения X₁. Покупая а₂, арбитражер покупает опцион колл с₂ и продает опцион пут р₂. Комбинация этих действий дает синтетическую покупку акции по цене исполнения X₂. Покупка портфеля В означает, что арбитражер размещает на депозите под процент г на время Т сумму денег, полученную от продажи портфеля А. В результате исполнения опционов в момент их истечения, акция покупается по цене X₂ и продается по цене X₁. Прибыль арбитражера равна:

$$(c_1 - p_1) - (c_2 - p_2) - \frac{X_2 - X_1}{1 + r\left(\frac{T}{\text{база}}\right)} \quad (1.12)$$

Когда арбитражер открывает длинную синтетическую позицию относительно более низкой цены исполнения, то говорят, что он покупает бокс. Если открывает короткую позицию, то продает бокс. В первом примере арбитражер купил бокс, во втором - продал. К моменту истечения опционов стоимость бокса всегда равна разности между ценами исполнения. Соответственно стоимость бокса сегодня, не допускающая арбитраж, равна его стоимости к моменту истечения контрактов, дисконтированной к сегодняшнему дню под ставку без риска.

Соответственно, можно сделать вывод, что главным преимуществом арбитражных стратегий является низкий риск, что делает вполне допустимым применение значительного финансового рычага (использование при формировании позиций заемных средств наряду с собственными).

Основные положения формирования оценки инновационного потенциала компании

Белобородов Роман Сергеевич,
аспирант Института бизнеса и политики
beloborodov83@bk.ru

В статье рассматривается концептуальная модель управления инновационным потенциалом и методика его оценки на примере компаний инвестиционно-строительного комплекса. Ключевые слова: Инновационный потенциал, инвестиционно-строительная компания, организация управления, организация производства, интегральный показатель, коэффициент эффективности.

Basic positions of formation of the estimation of innovation potential of the company.
Beloborodov R.S.

This article contains the results of the investigation of the conceptual model of the innovation potential management and the system of its estimation based on the example of the investment-construction complex companies.
Keywords: The innovation potential, the investment-construction company, the organization of management, the organization of the production, the integral index, effectiveness ratio.

Радикальное повышение роли инноваций на этапе восстановления российской экономики от негативных последствий мирового финансового кризиса и ее перехода к устойчивому развитию, предопределяет активизацию инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, в том числе и предприятий строительного комплекса, как наиболее приоритетного направления укрепления конкурентоспособности на основе повышения эффективности управления и производства, улучшения качества продукции и услуг. Этому отвечает неуклонное совершенствование управления инновационным развитием компаний, охватывающее все сферы и направления их деятельности.

Процесс формирования эффективной системы инновационного управления зависит от уровня инновационного потенциала компании - ее возможностей в достижении поставленных инновационных и стратегических целей. Реализация этих целей в глобальных масштабах выступает как средство получения достаточно высокой прибыли в долгосрочной перспективе, упрочения, а затем и повышения конкурентных возможностей на рынке, решение кризисной проблемы и проблемы выживания в целом.

Инновационный потенциал инвестиционно-строительных (девелоперских) компаний можно рассматривать как взаимосвязь потенциала организации инвестиционной деятельности, потенциала организационной структуры управления и организации производства (строительства), а если рассматривать это понятие в более широком смысле, то – это совокупность различных видов потенциала: производственного, трудового, рыночного, ресурсного, интеллектуального, научно-технического, инвестиционного, стратегического.

В настоящее время нормальное функционирование девелоперской компании зависит от возможности обеспечения моральными и трудовыми ресурсами, технического и технологического оснащения производства, конкурентоспособности создаваемой продукции, эффективности функционирования подразделений маркетинга и НИОКР.

Такой подход позволяет выявить резервы инновационного потенциала девелоперской компании на основе: повышения эффективности рекламы, использования научно-технологического потенциала, обеспечения технико-экономических, количественных и качественных, определяющих приоритетность продукции, изменения качества продукции, их технико-экономических параметров в соответствии с требованиями потребителя и их конкурентных запросов, улучшения после производственного обслуживания, использования рыночного потенциала компании.

Инновационный потенциал девелоперской компании характеризуется степенью соответствия организационных структур управления, системе организации производства и эксплуатации объектов недвижимости, правовым нормам, характеру задач функционирования, внутренней логике развития компании, а

также стабильностью и гибкостью управляющей и управляемой систем, степенью их адекватности. Таким образом, инновационный потенциал компании зависит от степени развитости организационных структур управления, организации производства и эксплуатации объектов недвижимости и связей между ними, а рост инновационного потенциала компании достигается только за счет совершенствования и повышения уровня всех составляющих его элементов.

Комплексная оценка инновационного потенциала инвестиционно-строительной компании – это одновременное и согласованное изучение совокупности показателей, отражающих различные аспекты управленческих и производственно-сбытовых процессов, на основе которых делаются обобщающие выводы о результатах деятельности. В связи с этим, при оценке инновационного потенциала необходимо использовать показатели потенциала организации производства и показатели потенциала организационной структуры управления (табл. 1.1 и 1.2 соответственно).

Потенциал организации производства должен отражать способность компании за счет своих структурно-функциональных возможностей приспосабливаться к изменениям во внешней среде, функционируя с минимальными затратами. Роль организации производства сводится к тому, чтобы обеспечить наибольшее приближение организованности к рациональному значению, оставляя на долю менеджмента компании поддержание этого уровня в заданных допустимых пределах.

Интегральный показатель потенциала организации производства рассчитывается сложением показателей, отраженных в табл. 1.1.

$$K_{\text{пр.п.}} = K_{\text{аф}} + K_{\text{ан}} + K_{\text{ас}} + K_{\text{бф}} + K_{\text{бн}} K_{\text{бс}} + K_{\text{сф}} + K_{\text{сн}} + K_{\text{сс}} + K_{\text{рф}} + K_{\text{рн}}$$

Организационная структура управления – это упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов системы управления компании, обеспечивающих целенаправленное функционирование и развитие ее как единого целого.

Эффективность организационной структуры управления девелоперской компании (степень управляемости системой) – это степень достижения поставленных целей при минимальных, но необходимых затратах. Она может быть определена как функция от таких параметров

$\mathcal{E}_{\text{ор.ст.}}$ и оценивается по следующим критериям: - степень рациональности структуризации целостной системы на элементы (подсистемы или контура управления)

характеризующиеся показателем $K_{\text{с.с.}}$; - степень рациональности отношений между элементами, которая обеспечивается соблюдением принципа совместимости как условия взаимосвязи и взаимодействия, характеризующиеся показателем

$K_{\text{с.с.}}$; - степень использования рыночных возможностей, характеризующуюся способностью компании через свои организационные структуры вырабатывать комплекс целей, задач функционирования и развития (показатель

$K_{\text{м.у.}}$); - степень использования внутренних возможностей, характеризующихся способностью организационных структур управления достичь поставленных целей при минимальных и необходимых затратах, что и обеспечивает механизм управления (показатель

$K_{\text{м.у.}}$);

Таблица 1.1

Показатели, отражающие потенциал организации производства [2, стр. 54-55].

Наименование показателя	Формула для расчета
Коэффициент актуализации функций	$K_{\text{аф}} = F_{\text{н}}/F_{\text{сф}}$, где: $F_{\text{н}}$ - необходимые функции; $F_{\text{сф}}$ - общее количество функций.
Коэффициент актуализации элементов	$K_{\text{ан}} = N_{\text{н}}/N_{\text{сф}}$, где: $N_{\text{н}}$ - количество полезных элементов; $N_{\text{сф}}$ - общее количество элементов в системе.
Коэффициент актуализации связей	$K_{\text{ас}} = C_{\text{н}}/C_{\text{сф}}$, где: $C_{\text{н}}$ - количество полезных связей; $C_{\text{сф}}$ - общее количество связей в системе.
Коэффициент уровня функциональности	$K_{\text{бф}} = F_{\text{осн}}/F_{\text{сф}}$, где: $F_{\text{осн}}$ - количество основных функций; $F_{\text{сф}}$ - общее количество функций.
Коэффициент уровня функциональности элементов	$K_{\text{бн}} = N_{\text{осн}}/N_{\text{сф}}$, где: $N_{\text{осн}}$ - количество носителей основных функций; $N_{\text{сф}}$ - общее количество элементов в системе.
Коэффициент уровня функциональности связей	$K_{\text{бс}} = C_{\text{вн}}/C_{\text{сф}}$, где: $C_{\text{вн}}$ - количество внешних связей; $C_{\text{сф}}$ - количество внутренних связей.
Коэффициент совместимости функций	$K_{\text{сф}} = 1 - (F_{\text{к}}/F_{\text{сф}})$, где: $F_{\text{к}}$ - функции согласования; $F_{\text{сф}}$ - общее количество действительных функций.
Коэффициент совместимости элементов	$K_{\text{сн}} = 1 - (N_{\text{к}}/N_{\text{сф}})$, где: $N_{\text{к}}$ - количество элементов посредников, выполняющих функции согласования; $N_{\text{сф}}$ - общее количество элементов в системе.
Коэффициент совместимости связей	$K_{\text{сс}} = 1 - (C_{\text{к}}/C_{\text{сф}})$, где: $C_{\text{к}}$ - количество связей, выполняющих функции согласования; $C_{\text{сф}}$ - общее количество связей в системе.
Коэффициент функционального потенциала	$K_{\text{рф}} = F_{\text{р}}/(F_{\text{р}} + F_{\text{сф}})$, где: $F_{\text{р}}$ - количество потенциальных функций; $F_{\text{сф}}$ - общее количество функций.
Коэффициент потенциальной широты связей	$K_{\text{рн}} = C_{\text{р}}/(C_{\text{р}} + C_{\text{сф}})$, где: $C_{\text{р}}$ - количество возможных связей; $C_{\text{сф}}$ - общее количество связей в системе.

то есть $\mathcal{E}_{\text{ор.ст.}} = f(K_{\text{с.с.}}, K_{\text{с.с.}}, K_{\text{м.у.}}, K_{\text{м.у.}})$, где

$K_{\text{с.с.}}$ - показатель эффективности функционально-структурной организации системы управления; $K_{\text{с.с.}}$ -

показатель эффективности структуры связей; $K_{\text{м.у.}}$ - показатель эффективности механизма целеполагания;

$K_{\text{м.у.}}$ - показатель эффективности механизма управления.

Таблица 1.2
Показатели, отражающие потенциал организационной структуры управления.

Наименование показателя	Формула для расчета
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ	
Рентабельность управления (%)	$K_p = (P_7 / Z_7) \times 100 \%$, где: P_7 – прибыль от реализации; Z_7 – издержки на аппарат управления.
Экономическая эффективность управленческой деятельности	$K_{эф} = P_7 / Ч_7$, где: $Ч_7$ – численность аппарата управления.
Объем продаж на одного работника аппарата управления	$K_{вп} = V / Ч_7$, где: V – объем продаж;
Затратоёмкость управления (%)	$K_{зп} = (Z_7 / V) \times 100 \%$
Затраты на содержание одного работника управления	$C_7 = (Z_7 / Ч_7) \times 100 \%$
Удельный вес затрат на содержание аппарата управления в общей структуре	$K_{вз} = Z_7 / C_7$, где: C_7 – издержки производства и реализации.
Производительность труда производственного персонала	$P_{пр} = V_{пр} / Ч_{пр}$, где: $V_{пр}$ – Объем производства; $Ч_{пр}$ – численность производственного персонала.
Динамика оплаты труда управленческого персонала (%)	$K = (\Phi Z_{77} / \Phi Z_{76}) \times 100 \%$, где: ΦZ_{77} – фонд заработной платы аппарата управления; ΦZ_{76} – общий фонд заработной платы (тыс.р.).
ПОКАЗАТЕЛИ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТРУКТУРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ	
Коэффициент актуализации функций	$K_{ак} = \Phi_0 / \Phi_f$, где: Φ_0 – количество основных и вспомогательных функций; Φ_f – количество фактически выполняемых функций.
Коэффициент концентрации функций	$K_{кон} = \Phi_{осн} / \Phi_f$, где: $\Phi_{осн}$ – количество основных функций;
Коэффициент накопления дисфункций	$K_{нд} = (\Phi_{дi} / \Phi_{дi}) \times n$, где: $\Phi_{дi}$ – количество звеньев управления функций; $\Phi_{дi}$ – количество фактически выполняемых им функций; n – количество звеньев управления.
Коэффициент актуализации элементов	$K_{аз} = N_n / N_0$, где: N_n – количество полезных элементов; N_0 – общее количество элементов в системе.
Коэффициент концентрации элементов	$K_{кз} = N_{осн} / N_0$, где: $N_{осн}$ – количество носителей основных функций;
Коэффициент сложности организационной структуры	$K_{сл} = (n \times \chi) / N_0$, где: n – количество звеньев управления;

управления	χ – число уровней управления.
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРУКТУРЫ СВЯЗЕЙ АППАРАТА УПРАВЛЕНИЯ	
Коэффициент актуализации связей аппарата управления	$K_{ак} = C_n / C_0$, где: C_n – количество полезных функций; C_0 – общее количество связей в системе.
Коэффициент функционального во- площения	$K_{фв} = C_{вн} / C_{вн}$, где: $C_{вн}$ – количество внешних связей; $C_{вн}$ – количество внутренних связей.
Коэффициент совместности связей аппарата управления	$K_{сов} = 1 - (C_k / C_0)$, где: C_k – количество связей, выполняющих функции согласования;

Эти показатели в совокупности и определяют адаптивные возможности девелоперской компании с учетом ее потенциала. Расчет показателей:

$K_{с.с.}, K_{с.с.}, K_{л.ч.}$

производится с использованием метода ранжирования и определяется по формуле:

$$K_{с.с.с.с.л.ч.} = \sum_{i=1}^m q_i A_i$$

где m – количество частных показателей, принятых для оценки соответствующего обобщающего показателя; q – коэффициент весомости показателя (устанавливается экспертным методом по характеру его влияния на результаты работы компании, при этом должно соблюдаться

условие $\sum q = 1$), а A_i – оценка в баллах по шкале от 1 до n .

Показатель прогнозных возможностей системы

$K_{л.ч.}$, определяемый отношением результата к

главной цели: $K_{л.ч.} = (P / Ц) \sum_{i=1}^n A_i q_i$, где: P –

результат функционирования девелоперской компании; $Ц$ – цель компании; n – количество подсистем, вносящих свой вклад в целевую эффективность сис-

темы; A_i – оценка частных показателей эффективности

целеполагания i -ой подсистемы (при этом

$\sum A_i = 1$); q_i – коэффициент весомости i -ой подсистемы

(при этом также должно соблюдаться условие $\sum q = 1$).

$$K_{л.ч.} = 1$$

Значение свидетельствует о высоком качестве целеполагания и эффективности работы прогнозного блока системы управления компании. Надежность организационной структуры управления может быть определена через комплексный показатель эффективности организационной структуры:

$$K_{о.с.} = a_1 K_{с.с.} + a_2 K_{с.с.}$$

Степень реализации внешних и внутренних возможностей через комплексный показатель эффектив-

ности организационного механизма: $K_{о.с.}$, где $a_1, a_2,$

a_3, a_n – коэффициенты весомости соответствующих

обобщающих показателей (при этом $\sum a_i = 1$), а их кон-

кретные значения определяются методом факторного анализа или экспертным путем [2, стр. 58-59].

Таким образом, алгоритм расчета интегрального показателя эффективности организационной структуры управления предусматривает три этапа: расчет частных показателей эффективности организационной структуры и перевод их в относительные величины, расчет обобщающих показателей $K_{с.с.}, K_{с.о.}, K_{м.у.}, K_{к.у.}$, который проводится с использованием метода ранжирования частных показателей декомпозиции на основе принципа максимизации взвешенной суммы и, непосредственно, расчет интегрального показателя эффективности организационной структуры:

$$K_{эф.} = K_{м.у.} q_1 + K_{к.у.} q_2 + K_{с.с.} q_3 + K_{с.о.} q_4, \text{ где:}$$

q – коэффициент весомости показателя устанавливается экспертным методом по характеру его влияния на результаты работы компании, при этом должно соблюдаться условие $\sum q_i = 1$.

Объединив потенциал организации производства и организационной структуры управления, получаем прогнозируемый коэффициент эффективности $I = \sqrt{K_{эф.м.} + K_{эф.с.}}$. Данный коэффициент характеризует эффективность инновационного потенциала компании.

Расчет прогнозируемого коэффициента эффективности инновационного потенциала для инвестиционно-строительной компании не позволяет реально принимать решения, касающиеся финансовой устойчивости всей системы. Но на основе этого коэффициента можно рассчитать, насколько эффективно можно использовать весь потенциал компании в будущем и уже на этой основе оценивать ее стоимость сегодня.

Проблемой в решении этой задачи является степень оптимального распределения элементов инновационного потенциала. Исходя из рассмотренных теоретических положений, можно предложить методику оценки инновационного потенциала с помощью метода бальной оценки (например, по методике Феликса – Риггса) или применения матрицы предпочтений.

Прямое распределение весовых баллов подталкивает к некоторым манипуляциям, состоящим в том, что особенно высокие веса получают те цели, которые отвечают либо желаемой альтернативе, либо личному предпочтению эксперта (специалиста). В этом случае, привлекательней выглядит метод матрицы предпочтений (рис. 1.3), использование которой заставляет осуществлять значительно более глубокое сопоставление отдельных весов и, поэтому, менее восприимчива к побочному влиянию в процессе взвешивания.

В матрице предпочтений все цели, обозначенные буквами от **а** до **о**, попарно сравниваются друг с другом. В точке пересечения двух соответствующих строк каждый раз отмечается буква, которой при непосредственном сравнении двух целей придается больший вес. Взвешивание отдельных критериев получается затем на основе абсолютного числа их появлений в матрице.

При использовании описанного способа может возникнуть следующая проблема. Если какую-то группу факторов можно раздробить на множество частных критериев, то они в совокупности могут легко приобрести слишком большой вес. Этот фено-

мен можно минимизировать, если с начала с помощью матрицы предпочтений взвешивать отдельные группы факторов.

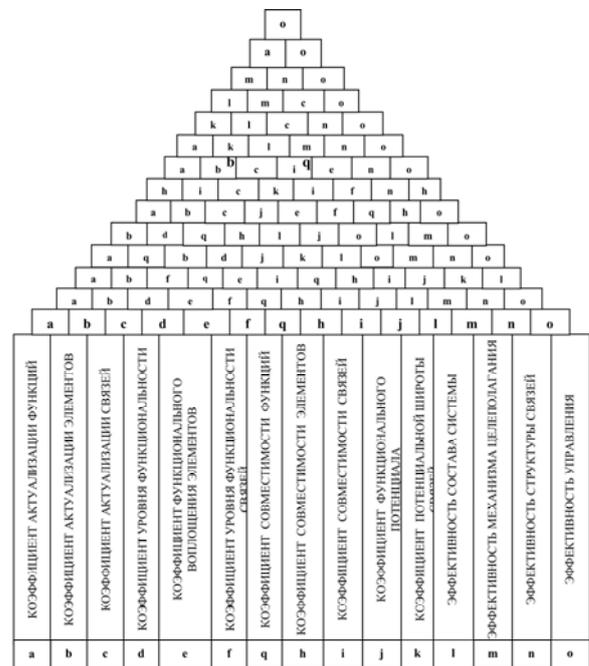


Рис. 1.3. Матрица предпочтений инновационного потенциала

Достоинством данной методики является инвариантное строение интегральных показателей эффективности организации производства и эффективности организационной структуры управления, что создает базу для прогнозирования как организации производства, так и структуры управления и может служить основой для их совершенствования.

Литература

1. Герасимов В.В. Управление инновационным потенциалом производственных систем: Учеб. пособие / В.В. Герасимов, Л.С. Минина, А.В. Васильев; Новосиб. гос. архитектур.- строит. ун-т. - Новосибирск: НГАСУ, 2003. - 64 с.
2. Держина И.П., Поташева Г.А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования и оценки): Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010 - 122с. – (Высшее образование).
3. Козик А.В. Автореферат. «Инвестиционный потенциал предприятий: пути и факторы его укрепления эффективного использования», Орел – 2000.
4. Круглов М.Г. Инновационный проект: управление качеством и эффективностью: учеб. Пособие. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. – 336с. – (Сер. «Образовательные инвестиции»).
5. Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В., Таров В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.И. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: Монография. – М.: «Издательство Машиностроение-1», 2007. – 284с.
6. Попов В.Л. и др. Управление инновационными проектами: Учебное пособие / под ред. проф. Попова В.Л. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 336с.

К вопросу определения срока окупаемости инвестиций при динамическом подходе

Батенин Константин Владимирович,

канд. эконом. наук, доц. Хакасского технического института – филиала Сибирского федерального университета
bk878@mail.ru

В настоящее время для оценки срока окупаемости инвестиций с учетом фактора времени (динамический подход) используется показатель «дисконтированный срок окупаемости». В статье предлагается использовать другой показатель, который учитывает реальную возможность наращивания чистых доходов, генерируемых инвестиционным проектом и тем самым более точно отражает возможность накопления средств для последующих вложений.

Ключевые слова: инвестиции. эффективность. показатели. методика. анализ.

To the question of determining the period of investment recoupment in dynamic approach
Batenin K.V.

Nowadays for estimation of the period of investment recoupment with the consideration of the time factor (dynamic approach) the indicator "discount time recoupment" is used. Another indicator is offered in this article which takes into account the real possibility of net income growth being generated by invest project and thereby it reflects more precisely the possibility of the means accumulation for further investment.

Keywords: investment, efficiency, indicators, methods, analysis.

В современной теории инвестиционного анализа для оценки времени возврата средств, вложенных в инвестиционный проект, если учитывается стоимость денег во времени (динамический подход), предлагается использовать показатель, который называется дисконтированный срок окупаемости ($T_{од}$). Этот показатель в общем случае представляет собой минимальное количество шагов расчета при котором сумма приведенных чистых доходов становится равной сумме приведенных инвестиционных вложений за весь период расчета. «По этому показателю инвестор видит, за какой срок он может получить назад капитал, включая проценты» [1, с.155].

Если инвестиции имеют место только на начальном шаге расчета дисконтированный срок окупаемости может быть рассчитан по формуле :

$$T_{стр} \sum_{t=1}^{T_{стр}} I_t (1+E)^t = \sum_{t=T_{стр}}^{T_{ок}} D_t \frac{1}{(1+E)^t} \rightarrow T_{ок} \quad (1)$$

где n – количество шагов расчета (лет); i – порядковый номер шага расчета (года); D_i – чистый доход на i -ом шаге расчета; r – ставка дисконта; I_0 – сумма инвестиций.

Многие авторы считают этот показатель полезным инструментом инвестиционного анализа. Так, например, авторы [2, с. 123] пишут: «Срок окупаемости можно считать по денежным потокам с дисконтированием или без него. Соответственно получается два срока окупаемости. Окончательный период возврата единовременных затрат рекомендуется определять с использованием дисконтирования».

Авторы другой работы [3, с. 121] также положительно характеризуют этот показатель так как на их взгляд «дисконтированный срок окупаемости инвестиций устраняет недостаток статического метода срока окупаемости инвестиций и учитывает стоимость денег во времени... Простейшие расчеты показывают, что такой прием в условиях низкой ставки дисконтирования, характерной для стабильной западной экономики, улучшает результат на неощутимую величину, но для значительно большей ставки дисконтирования, характерной для российской экономики, это дает значительное изменение срока окупаемости ». Здесь же приводится пример согласно которого нужно определить простой срок окупаемости, то есть без дисконтирования денежных потоков (T_0), и дисконтированный ($T_{од}$) и принять решение о целесообразности принятия проекта, данные о котором представлены в табл. 1 в условных единицах, если ставка дисконта 10%, а компания не принимает проекты срок окупаемости которых более 5 лет.

Из представленного примера видно, что T_0 равен 5-ти годам, а $T_{од}$ равен 6-ти годам. Если считать последний показатель более «правильным», как считают авторы рассматриваемой работы и другие, и как вообще принято считать, проект нужно отвергнуть. Но можно ли считать такое решение верным, если ре-

альные денежные поступления в виде чистого дохода действительно обеспечивают возврат вложенных в проект средств в течении 5 лет? Во всяком случае смысл такого решения представляется непонятным.

Таблица 1
Данные для определения показателей T_0 и $T_{од}$ проекта

Показатель	Значения показателя по шагам расчетного периода (годам)							
	0	1	2	3	4	5	6	7
Чистый доход	-120	10	20	30	50	50	60	60
Чистый доход нарастающим итогом	-120	-110	-90	-60	-10	40	100	160
Дисконтирующий множитель	1,00	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	0,56	0,51
Дисконтированный чистый доход	-120	9,09	16,53	22,54	34,15	31,05	33,87	30,79
Дисконтированный чистый доход нарастающим итогом	-120	-110,91	-94,38	-71,84	-37,69	-6,64	27,22	58,01

В то же время есть смысл, на наш взгляд, в том, чтобы учесть реальную возможность наращивания чистых доходов вплоть до наступления срока окупаемости. Такая возможность всегда существует в виде вложения их, например, в банк под проценты, или еще куда-нибудь. Если ставка дисконта в рассматриваемом примере принята в размере 10%, это предполагает наличие возможности наращивания средств с таким темпом. В табл. 2 приведены данные для определения срока окупаемости проекта с учетом возможности наращивания чистых доходов ($T_{он}$) с темпом 10% в год. Как видно из таблицы уже на 4-й год накопленная сумма превышает первоначальные вложения. То есть срок окупаемости проекта с учетом возможности наращивания чистых доходов получается равным 4-ем годам! И это реальный срок окупаемости, так как в конце 4-ого года инвестор действительно может иметь «на руках» или во вложениях сумму превышающую инвестированный в проект капитал. Полученный результат является закономерным: достаточно точный срок окупаемости с учетом возможности наращивания всегда будет меньше простого, а тем более, дисконтированного срока окупаемости.

Нетрудно понять, что использование наращивания как и дисконтирование позволяет учесть временную стоимость денег, но только первое больше соответствует, на наш взгляд, смыслу понятия срок окупаемости, так как позволяет определить минимальное реально достижимое время, в течении которого инвестор может получить обратно вложенную в проект сумму средств (без процентов, как это имеет место при дисконтировании).

Таблица 2
Данные для определения показателя $T_{он}$ проекта

Показатель	Значение показателя по шагам расчетного периода (годам)							
	0	1	2	3	4	5	6	7
Наращенные чистые доходы	-120	-120	-120	-120	-120	-120	-120	-120
		10	11	12,1	13,3	14,6	16,1	17,7
			20	22	24,2	26,6	29,3	32,2
				30	33	36,3	39,9	43,9
					50	55	60,5	66,5
						50	55	60,5
							60	66
Сумма наращенных чистых доходов	-120	-110	-89	-55,9	0,5	62,5	140,8	226,8

Однако последнее не означает, что дисконтированный срок окупаемости нельзя использовать. Можно, но только для него должно быть установлено свое повышенное предельно допустимое значение. Благодаря этому дисконтирование не будет приводить к отказу от достаточно быстро окупаемых, с учетом реальных денежных потоков, проектов, и, в тоже время, будет учитываться распределение денежных потоков во времени: их смещение к началу расчетного периода будет приводить к ускорению расчетной окупаемости, как и должно быть.

Свое предельно допустимое значение должно быть не только у дисконтированного срока окупаемости, но и у других, так как при достаточно точной оценке любого проекта по сроку окупаемости будет иметь место соотношение $T_{он} < T_0 < T_{од}$. Понятно что такое же соотношение должно быть у предельных значений этих показателей. При этом степень неравенства предельных значений должна быть тем больше, чем выше реальная возможность наращивания чистых доходов.

С учетом сказанного получается что задача в рассматриваемом примере поставлена не корректно: назван предельный срок окупаемости в размере 5-ти лет, но не определено применительно к какому показателю этот срок установлен. Если предположить что он установлен применительно к $T_{од}$, то проект принимать нельзя, если применительно к T_0 или $T_{он}$, то проект следует принять.

Теперь возникает вопрос, являются ли названные показатели срока окупаемости равнозначными или имеет смысл говорить о какой либо предпочтительности среди них. Здесь представляются правильными такие соображения. Если наращивание чистых доходов не планируется, или реально возможный темп наращивания очень маленький, вполне можно использовать T_0 . Если наращивание является вероятным и реально возможный его темп достаточно высоким, нужно учитывать временную стоимость денег и использовать показатель $T_{од}$ или $T_{он}$. Но по логике вещей, если устанавливать разные предельные значения этих показателей, применение того или другого из них должно приводить к одинаковому результату с точки зрения ответа на вопрос является ли окупаемость проекта достаточно быстрой.

В то же время представляется, что показатель $T_{он}$ более понятно и точно отражает возможности накопления средств для последующих вложений и поэтому может представлять собой более ценную информацию для инвестора с точки зрения общего планирования инвестиций.

Показатель срока окупаемости, учитывающий возможность наращивания чистых доходов, о котором говорится выше, не является новым в инвестиционном анализе, но в литературе упоминается очень редко. Это происходит тогда, когда речь заходит о системе показателей, учитывающих фактор времени путем наращивания чистых доходов (см., например, [1, стр. 158]). Эта система показателей в силу ряда причин не нашла заметного применения на практике. Но, независимо от других показателей этой системы, показатель $T_{он}$, на наш взгляд, с учетом сказанного выше, может успешно использоваться как наряду с показателем $T_{од}$, так и вместо него. Показатель $T_{он}$ может быть назван динамическим сроком окупаемости.

Литература

1. Староверова Г.С. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Г.С. Староверова, А. Ю. Медведев, И. В. Сорокина. – 2-е изд., - М.: КНОРУС, 2009. – 312 с.
2. Ример М. И. , Касатов А. Д., Матиенко Н. Н. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 480 с.
3. Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. 2003: Коммерческая эффективность инвестиций. СПб.: Питер, 2003. – 432 с.

Формирование инновационных агротехнологий возделывания сельскохозяйственных культур

Сафронов Николай Степанович, аспирант, ФГОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет»

Развитие инновационной деятельности в зерновом производстве предполагает наличие современных разработок, а также формирование инновационных агротехнологий возделывания сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: инновации, зерновое производство, севооборот, инновационная оптимизация, сельскохозяйственные культуры.

FORMATION OF INNOVATIVE AGROTECHNOLOGIES CULTIVATION OF AGRICULTURAL CROPS

Safronov N.S.

Development of innovative activity in grain manufacture assumes presence of modern workings out, and also formation of innovative agrotechnologies of cultivation of agricultural crops.

Keywords: innovations, grain manufacture, a crop rotation, innovative optimization, agricultural crops.

Научно-технический прогресс в зерновом производстве необходимо рассматривать как процесс поступательного развития производства, использования достижений науки, техники, технологии и сферы потребления, образующих единый последовательный сопряженный комплекс.

В этой связи отраслевая наука должна быть непосредственно связана с производством, выполнять его заказы и определять направления научно-технических усовершенствований в современном зерновом производстве.

Развитие инновационной деятельности в зерновом производстве предполагает наличие современных разработок по трем основным инновационным блокам: 1) совершенствование системы обработки почвы; 2) совершенствование семеноводства зерновых культур; и 3) формирование инновационных агротехнологий.

На современном этапе развития земледелия выделяют следующие основные системы обработки почвы: отвальную, минимальную, комбинированную, нулевую, гребнегрядовую.

При отвальной системе обработка почвы под сельскохозяйственные культуры осуществляется отвальными орудиями с полным или частичным оборачиванием почвенных слоев: обычными, двухъярусными и трехъярусными плугами, лемешными лушительными. По глубине обрабатываемого слоя различают глубокую (более 24 см), обычную (18-24 см), мелкую (8-16 см) и поверхностную (до 8 см) обработки. Соответственно, отвальная система в зависимости от глубины обработки почвы подразделяется на разнотрубную и минимальную. В настоящее время наиболее распространена отвальная разнотрубная система обработки, причем четко прослеживаются тенденции к минимизации.

При минимальной системе обработки почвы используют и безотвальные сельскохозяйственные орудия: культиваторы-плоскорезы, плоскорезы-глубокорыхлители, чизельные плуги и культиваторы, которые позволяют сохранить на поверхности почвы пожнивные остатки.

В комбинированной системе чередуют отвальные и безотвальные обработки, проводимые на различную глубину с учетом экологических условий и требований сельскохозяйственных культур.

Основными направлениями совершенствования комбинированных систем обработки почвы автор считает сокращение глубины и частоты обработок и максимальное возможное увеличение количества технологических операций, выполняемых за один проход сельскохозяйственной техники, с целью экономии материальных и трудовых ресурсов и уменьшения энергозатрат.

При нулевой системе почва остается без какой-либо механической обработки. Для внедрения этой системы необходимо наличие специальных сеялок, а также разнообразных пестицидов для борьбы с вредителями, болезнями и сорной растительностью, а также повышенные дозы минеральных удобрений.

Гребнегрядовая система обработки имеет свою специфику и используется в основном в условиях переувлажненных почв при выращивании пропашных культур.

Во Владимирском ополье прошла научную проработку система двухъярусной вспашки почвы (раз или два раза за ротацию севооборота) на глубину 28-30 см (если позволяет гумусовый горизонт) плугами ПЯ-3-35 и ПНЯ-4-40. В отличие от вспашки обычным плугом, который укладывает пласт наклонно и только часть верхнего слоя сбрасывается предплужником на дно борозды, при двухъярусной вспашке весь верхний 10-12 см слой почвы сбрасывается на дно борозды вместе с органическими остатками и органическими удобрениями.

В стационарных исследованиях Владимирского НИИСХ показано, что на серых лесных почвах двухъярусная вспашка обеспечивает прирост урожайности первой культуры - озимой ржи - на 0,51-0,97 т/га, второй и последующих зерновых культур - ячменя и овса - соответственно на 0,32-0,83 и 0,42-0,66 т/га. Сохраняется влияние ее и на показатели продуктивности четвертой и даже пятой культуры этого звена - многолетних травах, что определяется приростом сбора сена на 1,8-2,59 и 1,06-1,7 т/га.

В итоге рост продуктивности звена севооборота от двухъярусной вспашки на фоне без удобрений составлял 3,23-3,53 т/га, а на фоне запашки 100 тонн навоза - 3,83-4,87 т/га.

Эффективное использование ярусной обработки почвы при подъеме пласта многолетних трав, использование ярусной вспашки на фоне навоза и НРК обеспечивали рост урожайности первой культуры - озимой ржи - до 52,2 ц/га против 45,0-46,8 ц/га по обычной вспашке и последующего ячменя - до 56,3 ц против 52,2-53,5 ц/га.

В практике Владимирского земледелия все более широкое распространение получает периодическое использование безотвальных орудий.

В исследованиях Владимирского НИИСХ безотвальная обработка в сравнении со вспаш-

Таблица 1

Действие различных приемов обработки почвы на урожай озимой ржи на серых лесных почвах, ц/га
Данные Владимирского НИИСХ

Прием основной обработки	Предшественники		
	вико-овес	ячмень	горох
Вспашка сразу после уборки предшественника	36,6	34,1	41,6
Дискование сразу после уборки предшественника, вспашка через 10 дней	39,2	32,9	42,1
Лушение отвальное после уборки предшественника	38,5	35,0	41,9
Дискование сразу после уборки предшественника, лушение отвальное через 10 дней	40,4	36,4	43,7
Дискование сразу после уборки	36,5	32,9	39,5
Дискование через 10 дней после уборки	36,2	32,7	40,2
Плоскорезная обработка сразу после уборки предшественника	40,9	34,8	43,7
Дискование сразу после уборки предшественника, плоскорезная обработка через 10 дней	42,4	35,3	43,9
НСР _{0,05}	0,64	0,77	1,13

кой способствовала росту урожайности озимой ржи с 34,1-41,6 ц/га до 34,8-43,7 ц/га, а при сочетании ее с предварительным дискованием - до 35,3-43,9 ц (табл. 1). Лучший эффект от данного мероприятия получен по предшественнику горох.

Использование же на склоновых землях чизелевания в практике Юрьев-Польского сортоучастка (в сочетании с безотвальными обработками и внесением повышенных доз органических удобрений) обеспечивало подъем средней урожайности зерновых до 40-50 ц/га ежегодно (Н.А. Кулинский, 1995). Особое внимание должно быть уделено выбору оптимальной системы обработки дерново-подзолистых почв II и III зон, характеризующихся низким естественным плодородием.

Необходимым элементом комбинированной системы обработки при переуплотнении подпахотных горизонтов является периодическое глубокое безотвальное рыхление на 25-30 см или чизельная обработка на 30-40 см один раз в 3-4 года под культуры, требующие рыхлого сложения (пропашные) или более плотного, но страдающие от вымокания (озимые).

Неоднократные обработки почвы при проведении полевых

работ вызывают отрицательное уплотняющее воздействие на строение пахотного слоя ходовыми системами мобильной тяжелой сельскохозяйственной техники. Негативные последствия многократных проходов сельскохозяйственной техники по полю проявляются в увеличении плотности, уменьшении общей пористости и повышении твердости почвы, что снижает качество предпосевной обработки и урожайность культур. При проходе трактора уплотняющая деформация даже при физической спелости почвы (0,65-0,7 НВ) распространяется до 40 см в вертикальном и не менее чем на 35-70 см в горизонтальном направлении.

В целях предотвращения физической деградации почв, прежде всего, должны быть приняты меры по соответствию машинно-тракторного парка требованиям экологизации земледелия, рациональному подбору машин и орудий, оптимизации обработки почвы.

Снижение давления на почву колесных тракторов достигается сдвиганием колес. Более эффективно использование многоосной колесной техники, что позволяет уменьшить часть поля, покрываемую следами.

Уголок аспиранта и соискателя

Таблица 2

Модель инновационной технологии возделывания озимых культур на плакорных землях Владимирской области, проект

№ пп	Технологическая операция	Технические средства	Уровень интенсификации	Технологические параметры и средневзвешенная вероятность проведения технологических операций
1. Обработка почвы при подготовке чистого пара				
1.1.	Дискование жнивья	БДТ-3, БДТ-7 БДМ-4 и др.	А, Б, В	После уборки предшественника на глубину 6-8 см, создание сплошного мелкокомковатого слоя без глубоких борозд. Вслед за уборкой предшественника, 100%
1.2.	При сильной запыренности обработка гербицидами сплошного действия без предварительного лущения	ОН-2000, ОМ-630 и др.	А, Б, В	Обработка проводится без огрехов по вегетирующим сорнякам после уборки предшественника, 100%
1.3.	Вспашка или чизелевание	Плуг ПН-4-35 и др. ПЧ-4,5 м	А, Б, В	Через 15-20 дней после дискования, но не позже третьей декады сентября или через 15-18 дней после опрыскивания гербицидами на глубину 18-22 см, отклонение от заданной глубины не более 2 см, не опускается огрехов в обороте пласта, полное отсутствие развалных борозд глубже 7 см. На склонах вспашка производится поперек склона, 100%
1.4.	Ранневесеннее боронование	БоронаБЗТС-1	А, Б	Боронование в 2 следа поперек вспашки, при наступлении физической спелости почвы, глубина 3-4 см, 100%
1.5.	Культивация пара с боронованием в агрегате	КПС-4 + БЗТС-1	А, Б, В	Один-два раза, при отрастании сорняков, на глубину 8-10 см, без огрехов, 150%
1.6.	На запыренных участках культивация заменяется обработкой гербицидами сплошного действия (если не вносились осенью)	ОП-2000 ОМ-630 и др.	А, Б, В	Обработка производится в III декаде мая, когда будет полное отрастание сорняков, без огрехов Раундалом 38% в.р. или Ураганом 48% в.р. в дозах 2-4 кг/га
1.7.	Внесение органических удобрений	ПРГ-10-1 РОУ-5	А	10 тонн на гектар севооборотной площади, 100%
			Б	40 тонн на гектар, равномерно по всей площади, 100%
			В	60 тонн на гектар, равномерно по всей площади, 100%
1.8.	Внесение фосфорно-калийных удобрений	РУМ-5 РУМ-8	Б	P ₆₀ K ₆₀ равномерное распределение по полю, 50%
			В	P ₉₀ K ₉₀ равномерное распределение по полю, 50%
			А, Б, В	Сразу после внесения удобрений на глубину 8 см равномерное перемешивание удобрений, 100%
1.9.	Предварительное перемешивание органических и минеральных удобрений	БДТ-3 БЛТ-7 БДМ-4 и др.	А, Б, В	Сразу после внесения удобрений на глубину 8 см равномерное перемешивание удобрений, 100%
1.10.	Двойка пара для заделки органических и минеральных удобрений	1. При глубине гумусового горизонта 25 см и более плугом ПЯ-3-35 2. При глубине гумусового горизонта до 20 см плугом ПН-4-35 или аналогами	А, Б, В	Через 15 дней после обработки гербицидами, когда погибают сорняки. На глубину 25-27 см, полное сбрасывание 10 см верхнего слоя на дно борозды и равномерное присыпание его нижним слоем; припашка глины и с более 1-1,5 см. Остальные требования как при обычной вспашке, 100%. Глубина в зависимости от ранее проводившейся припашки 1-1,5 см, в зависимости от дозы органических удобрений (при 100 т/га можно припахать 2 см). Оборот пласта полный, наличие комков в пахотном слое не более 7 см, развалных борозд не глубже 7 см, 100%
1.11.	Прикатывание (лучше совместить этот прием со вспашкой)	ЗККШ-6	А, Б, В	Вслед за двойкой пара поверхность ровная, умеренно уплотненная, 50%
1.12.	Культивация с боронованием	КПС-4 с боронами БЗТС-1	А, Б, В	При появлении сорняков (2-3 раза в месяц) паб-8 см, первую проводят вдоль, вторую - поперек вспашки, последующие поперек предшествующих, подрезание сорняков полное, 200%
1.13.	Боронование пара	БЗТС-1 (в два следа)	А, Б, В	После выпадения дождей и образования корки, поверхность ровная, взрыхленная на глубину 3-4 см, 50%
2. Обработка почвы под озимые после многолетних трав с мощностью гумусового горизонта до 20 см				
2.1.	Внесение органических удобрений	ПРТ-10-1 РОУ-5	А	10 т на гектар севооборотной площади, 100%
			Б	40 т на гектар, равномерно по всей площади, 100%
			В	60 тонн на гектар, равномерно по всей площади, 100%
2.2.	Внесение фосфорно-калийных удобрений	РУМ-5 РУМ-8	Б	P ₆₀ K ₆₀ равномерное распределение по полю, 50%
			В	P ₉₀ K ₉₀ равномерное распределение по полю, 50%
			А, Б, В	После 2 укоса трав и внесения удобрений на глубину 6-8 см в 1-2 следа до уничтожения растительности, поверхность должна быть выровненной, 100%
2.3.	Дискование стерни многолетних трав и перемешивание удобрений	БДТ-3 БДТ-7 БДМ-4	А, Б, В	Сразу после внесения, но не позднее 1 декады июля, на глубину 16-19 см, но так чтобы не выворачивалась глина и по долу Глубина припашки при урожае мн. трав 40 ц/га сена или при внесении 60 т навоза не более 1-1,5 см. Поверхность ровная, высота гребней не более 5 см свальных и 7 см развалных борозд, размер комков - не более 5 см, 100%
2.4.	Вспашка	Комбинированным агрегатом из плуга ПН-4-35 и секции катков ЗККШ-6	А, Б, В	По мере появления сорняков на глубину 6-10 см, поперек вспашки, подрезание всех сорняков, 50%
2.5.	Дискование	БДТ-3 БДТ-7 БДМ-4	А, Б, В	Вслед за дискованием, поверхность ровная, мелкокомковатая, умеренно плотная, 50%
2.6.	Прикатывание	ЗККШ-6	А, Б, В	Вслед за дискованием, поверхность ровная, мелкокомковатая, умеренно плотная, 50%
3. Обработка почвы под озимые после многолетних трав на серых лесных почвах с гумусовым горизонтом 25 и более см				
3.1.	Дискование стерни многолетних трав и перемешивание удобрений	БДТ-3 БДТ-7 БДМ-4	Б, В	После 1 укоса трав и внесения фосфорно-калийных удобрений на глубину 6-8 см в 1-2 следа для уничтожения растительности, вся поверхность должна быть выровненной, мелковатой
			А	Без внесения минеральных удобрений
3.2.	Вспашка	Комбинированным агрегатом из плуга ПН-4-35 и секции катка или ПЯ-3-35	А, Б, В	Конец июня - начало июля на серых лесных почвах на глубине 22-25 см, на дерново-подзолистых - 20-22 см. Вспашка - поперек предыдущей обработки. В обработанном слое должны преобладать комки диаметром 3-5 см. Высота гребней не более 5 см свальных и развалных - 7 см, 100%
3.3.	Культивация с боронованием	КПС-4, БЗТС-1	А, Б, В	По мере появления сорняков (2 раза) на глубину 6-8 см вдоль предшествующей вспашки. Поверхность поля выровнена, мелкокомковатая, 100%
3.4.	Прикатывание	ЗККШ-6	А, Б, В	Сразу вслед за культивацией, при рыхлом посевном слое доведение посевного слоя до нужной плотности. Применяется при отсутствии на поверхности нужной плотности, 50%

№ пп	Технологическая операция	Технические средства	Уровень интенсификации	Технологические параметры и средневзвешенная вероятность проведения технологических операций
4. Обработка почвы после сидерального занятого пара и при внесении органических удобрений				
4.1. На серых лесных почвах с глубиной гумусового горизонта 25 и более см				
4.1.1.	Измельчение зеленой массы на сидеральном пару	КИР-1,5 и др.	А, Б, В	Непосредственно перед дискованием и равномерное распределение зеленой массы по полю, 100%
4.1.2.	Внесение органических удобрений в занятом пару	ПРТ-10-1 РОУ-5	А	10 тонн на гектар севооборотной площади, 100%
			Б	40 тонн на гектар, равномерно по всей площади, 100%
			В	60 тонн на гектар, равномерно по всей площади, 100%
4.1.3.	Внесение фосфорно-калийных удобрений	РУМ-5 РУМ-8	Б	$P_{60} K_{60}$ равномерное распределение по полю, 50%
			В	$P_{90} K_{90}$ равномерное распределение по полю, 50%
4.1.4.	Дискование	ВДТ-3 БДТ-7 БДМ-4	Б, В	Сразу после измельчения зеленой массы и внесения органических и фосфорно-калийных удобрений, 100%
			А	Сразу после измельчения зеленой массы и внесения органических удобрений в занятом пару, 100%
4.1.5.	Вспашка с прикатыванием	ПЯ-3-35 или ПН-4-135 в агрегате с катком	А, Б, В	Через 7-10 дней после дискования, но не позднее 5 августа, глубина 25-27 см, поверхность ровная, высота гребней не более 5 см свальных и 7 см развальных борозд, размер комков не более 5 см, растительные остатки и навоз заделаны не менее чем на 95%, 100%
4.2. На дерново-подзолистых и серых лесных почвах с глубиной гумусового горизонта до 20 см				
4.2.1.	Измельчение зеленой массы на сидеральном пару	КИР-1,5 и др.	А, Б, В	Измельчение всей зеленой массы и равномерное распределение по полю, 100%
4.2.2.	Внесение фосфорно-калийных удобрений	РУМ-5 РУМ-8	Б	Сразу после измельчения зеленой массы $P_{60} K_{60}$, равномерное распределение по полю, 50%
			В	Сразу после измельчения зеленой массы $P_{90} K_{90}$ равномерное распределение по полю, 50%
4.2.3.	Внесение органических удобрений и фосфорно-калийных удобрений после уборки занятого пара	ПРТ-10-1 РОУ-5 РУМ-5 РУМ-8	А	Сразу после уборки занятого пара 10 тонн на гектар севооборотной площади равномерное распределение по полю, 50%
			Б	Сразу после уборки занятого пара 40 тонн на гектар равномерное распределение по полю, 50%
			В	Сразу после уборки занятого пара 60 тонн на гектар равномерное распределение по полю, 50%
			Б	Сразу после уборки занятого пара $P_{60} K_{60}$, равномерное распределение по полю, 50%
			В	Сразу после уборки занятого пара $P_{90} K_{90}$ равномерное распределение по полю, 50%
4.2.4.	Дискование	БДТ-3 БДТ-7 БДМ-4	А, Б, В	Сразу после измельчения зеленой массы, уборки занятого пара, внесения органических и фосфорно-калийных удобрений на глубину 6-8 см, хорошее перемешивание всего слоя, 100%
4.2.5.	Вспашка с прикатыванием	П-4-35 в агрегате с катком ЗККШ-6	А, Б, В	Через 7-10 дней после дискования, но не позднее 10 августа. Глубина 16 см, поверхность ровная, высота гребней не более 7 см развальных борозд, размер не более 5 см, 100%
4.3. Обработка почвы после занятого пара без внесения органических удобрений, зернобобовых и ранозубяемых пропашных культур				
4.3.1.	Внесение фосфорно-калийных удобрений	РУМ-5, РУМ-8	Б	Вслед за уборкой предшественника $P_{60} K_{60}$, равномерное распределение по полю, 50%
			В	Вслед за уборкой предшественника $P_{90} K_{90}$, равномерное распределение по полю, 50%
4.3.2.	Дискование	БДТ-3 БДТ-7 БДМ-4	А, Б, В	Вслед за уборкой предшественника и внесения фосфорно-калийных удобрений, 100%
4.3.3.	Поверхностная обработка	КБМ-4,2 Н(У) КБМ-6Н(У) КБМ-8Н(У) КБМ-7,2 П	А, Б, В	Через 10 дней после дискования на глубину 16 см, поверхность ровная, 100%
	Вспашка в сырую погоду	ПН-4-35 и др.	А, Б, В	Через 10 дней после дискования на глубину 16 см. Оборот пласта полный, заделка раст. остатков не менее 95%, высота гребней не более 5 см, свальных 7 см, размер комков не более 5 см, 100%
5. Подготовка семян к посеву				
5.1.	Сорта		А, Б	Заря, Суздальская 2, Память Кондратенко, 100%
			Б, В	Московская 39, ТАУ, Галина, 100%
5.2.	Протравливание семян		А, Б, В	Выбор препарата по результатам фитозащитной экспертизы: раксил Т, 50% к.с. -2,0 кг/т; феразам 50% -0,5 кг/т;
6. Предпосевная подготовка почвы к посеву и посев				
6.1.	Предпосевная обработка	КБМ - 4,2 Н(У), 6 Н(У), 8 Н(У), 7,2 П или КПС-4	А, Б, В	Проводится в день или за один день до сева вдоль вспашки на глубину 6-8 см, поверхность выровненная, отклонение от глубины не более ± 1 см, 100%
6.2.	Посев	СЗ-5,4, США-5,4	А	Глубина заделки семян 3-4 см, 100%
		СЗ-5,4, СШЗ-5,4	Б, В	Глубина заделки семян 3-4 см, с одновременным внесением в рядки $N_{10}P_{26}K_{26}$ (диаммофоска), 100%
6.3.	Норма высева		А	5-5,5 млн./га оз. пшеница, 4-5 млн./га оз. рожь
			Б, В	4,5-5 млн./га. 100%
7. Осенний уход за посевами				
7.1.	Прикатывание	При культивации КПС-4	А, Б, В	Давление катка 2,5-3 кг/см ² после посева, 100%
7.2.	Опрыскивание всходов инсектицидами против шведской мухи	ОП-2000 ОМ-630 и др.	В	По результатам фитосанитарной диагностики выше ЭПВ инсектицидом: д.ецис, 25% и др. Норма расхода рабочего раствора 180-200 л/га, 30%
7.3.	Опрыскивание фунгицидом против снежной плесени и фузариоза	ОП-2000 ОМ-630 и др.	Б, В	При избыточном нарастании биомассы во влажную осень, перед уходом в зиму, фундазолом, 50%, с.п. -0,3-0,6 л/га. 50%

Окончание табл. 2

№ пп	Технологическая операция	Технические средства	Уровень интенсификации	Технологические параметры и средневзвешенная вероятность проведения технологических операций
<i>8 Весенний уход за посевами</i>				
8.1	Азотная подкормка	РУМ-5 РУМ-8	А, Б, В	Внесение азотных удобрений 25-50 кг/га д.в., сразу после схода снега, 100%
8.2	Боронование	БЗСС-1	А, Б, В	В один след на скорости до 5 км/час, при физической спелости почвы, скос зуба борон вперед, 100%
8.3	Опрыскивание фунгицидом против листо-стеблевых инфекций	ОП-2000 ОМ-630 и др.		Профилактически тилт, 25% к.э. -0,65 л/га или др. Норма расхода рабочего раствора 180-200 л/га, 30%
8.4	Опрыскивание против сорняков	ОП-2000 ОМ-630 и др.	А, Б, В	По данным фитосанитарного обследования, диален супер 40% в.р., 0,5 -0,7 кг/га; чистолан 43% 40 к.э. 1,0 л/га, в фазу кущения. Норма расхода рабочего раствора 150-180 л/га, 100%
8.5	Опрыскивание против полегания	ОП-2000 ОМ-630 и др.	В	Обработка препаратом Цезе в.к. в дозе 2 -2,5 кг/га до начала выхода в трубку
8.6	Опрыскивание фунгицидом против листо-стеблевых инфекций	ОП-2000 ОМ-630	В	По данным фитосанитарной диагностики, тилт, к.э. 0,8 кг/га, одновременно с опрыскиванием против полегания, 50%
<i>9. Уборка урожая</i>				
9.1	Обкос полей и разбивка загонов	Дон-150, Енисей-1200	А, Б, В	Ширина обкоса 4-20 м, зерно обезличивается, 2%
9.2	Прямое комбайнирование	Дон-1500, Енисей-1200	А, Б, В	При наступлении фазы полной спелости, 98%
9.3	Транспортировка зерна от комбайна на ток	Газ-53	А, Б, В	Первичная очистка, сушка до 14% влажности и загрузка в зернохранилище, 100%
9.4	Подработка зерна для складирования	КЗС-20	А	Первичная очистка, сушка до 14% влажности и загрузка в зернохранилище, 100%

Совершенствование агротехнологий в данном отношении должно более интенсивно развиваться в сторону совмещения технологических операций: предпосевных обработок с внесением удобрений и гербицидов, посева с локальным внесением удобрений и прикатыванием, предпосевных обработок, планировки поверхности и прикатывания почвы, основной обработки с предпосевной и внесением минеральных удобрений и т.д. Применение комбинированных машин (РВК-5,4, АКП-5, КУМ-4, АЧП-4,5, ВИП-5,6, АКП-6, КА-3,6, МКПП-3,6), а также широкого спектра зарубежных орудий не только уменьшает уплотняющее воздействие техники на почву, но и снижает энергоёмкость, производственные затраты и себестоимость продукции.

Основным инструментом инновационной оптимизации земледелия является система агротехнологических мероприятий, которая в отношении отдельных культур называется «агротехнологией», а в системе севооборота имеет определенное «пакета технологий».

Формирование агротехнологий заключается в последовательном учете и преодолении природных факторов, лимити-

рующих урожайность культур и качество их продукции. При этом количество учитываемых факторов зависит от сложности экологической обстановки и уровня планируемой урожайности.

Различные сочетания и интенсивность проявления факторов определяют и разные варианты технологических операций, которые выполняются разными средствами, как в пространстве, так и во времени.

В качестве исходной основы для составления дифференцированного набора операций по возделыванию культур автором разработаны и рекомендуются широко апробированные в производстве зональные технологии. Базовые технологии, разработаны автором с учетом трех уровней интенсификации и сопровождаются информацией об агротехнологических параметрах всех операций и особенностях их использования:

- экстенсивные технологии, базирующиеся на использовании естественного плодородия почв без применения удобрений и других химических средств или с очень ограниченным их применением (уровень А);

- нормальные технологии, предусматривающие в допол-

нение к первому уровню установление острого дефицита элементов питания, находящихся в первом минимуме, применения минеральных удобрений и использования пестицидов в критических ситуациях (массовое распространение сорняков) (уровень Б);

- интенсивные технологии, обеспечивающие оптимальный уровень минерального питания растений, защиту от сорняков, болезней, вредителей, от полегания; позволяют регулировать сроки уборочного созревания урожая при высокой окупаемости вкладываемых производственных ресурсов (уровень В).

Базовые технологии интерпретированы в плане следующих аспектов: технологические операции; технические средства; уровень интенсификации; технологические параметры и средневзвешенная вероятность (в %) проведения технологических операций.

Технология возделывания озимых культур на плакорных землях Владимирской области представлена в перечне следующих операций: обработка почвы при подготовке чистого пара; обработка почвы под озимые после многолетних трав с мощностью гумусового горизонта до 20 см.; обработ-

ка почвы под озимые после многолетних трав на серых лесных почвах с гумусовым горизонтом 25 и более см.; обработка почвы после сидерального занятого пара и при внесении органических удобрений: на серых лесных почвах; на дерново-подзолистых почвах; подготовка семян к посеву; предпосевная подготовка почвы к посеву и посев; осенний уход за посевами; весенний

уход за посевами; уборка урожая.

Литература

1. Колчинский Ю.Л. Современные энергосберегающие технологии и техника для обработки почвы. - М.: РИАМА, 2008. - 32 с.

2. Санду И. С. Организационно-экономический механизм развития инновационных про-

цессов в АПК: методические рекомендации. - М.: РосАКО АПК, 2009. -С. 24-27.

3. Шпилько А.В., Морозов А.И., Драгайцев В.И. и др. Методические рекомендации по составлению бизнес-планов внедрения технологий и сельскохозяйственной техники. - М.: ВНИИЭСХ. 1998. - 40 с.

Параметры развития виноградарства в Анапо-Таманской зоне

Яни Артем Валерьевич, аспирант, ФГОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет»

В статье обоснованы параметры развития виноградарства в Анапо-таманской зоне: показатели производства и реализации винограда, объемов виноматериалов, потребности в инвестициях.

Ключевые слова: виноградарство, Анапо-Таманская зона, проект, объем производства, виноматериалы, производственная система.

PARAMETERS OF DEVELOPMENT OF WINE GROWING IN THE ANAPO-TAMANSKY ZONE

Jani A.V.

In article parameters of development of wine growing in Anapo-tamanskoj to a zone are proved: indicators of manufacture and realization of grapes, volumes wine stock, requirements for investments.

Keywords: wine growing, Anapo-Tamanskaja a zone, the project, volume of output, виноматериалы, industrial system.

Развитие виноградо-винодельческого подкомплекса должно определяться при помощи совокупности прогностических критериев, характеризующих его перспективное состояние, а осуществляться путем целенаправленных качественных изменений состава элементов, связей и функций, формирующих данную производственную систему.

На территории Краснодарского края основные площади современных промышленных насаждений винограда сосредоточены в пяти основных зонах возделывания: Темрюк, Анапа, Новороссийск, Крымск, Новокубанск [1].

Определим параметры развития виноградарства в Анапско-Таманской зоне. В Анапо-Таманской зоне края производством винограда занимаются 42 специализированных хозяйства, 22 из которых выпускают продукцию виноделия. Виноградники занимают 30,8 тыс. гектаров. Всего на территории края в отрасли занято 7,5 тыс. человек.

Последовательность обоснования виноградооборота для Анапо-Таманской зоны.

а) размер земли, отводимой под виноградооборот в зоне по формуле;

б) размер земли, отводимой для технических и столовых сортов;

в) размер ежегодной закладки новых насаждений.

Полученные данные сводим в табл. 1.

В табл. 2 представлена рекомендуемая схема трансформации виноградников с одновременным расширением их площадей на весь период планирования.

Земельные ресурсы, занятые виноградниками следует увеличить с 3700 га, которые имеются в настоящее время, до 7052 га к 2020 году, т.е. на 3352 га или на 90,6%. Пик работ по реконструкции приходится на первые три года периода планирования. В оставшиеся годы планирования будут проводиться работы по поддержанию оптимальной возрастной и сортовой структур виноградников. Эти работы можно осуществлять за счет внутренних инвестиций.

Определим объем производства продукции и выручку от реализации данной продукции. Примем среднюю цену реализации винограда за основу и учтем ежегодный рост её на 10%. Данные о производстве и реализации винограда представлены в табл. 3.

Предусмотрим постепенное увеличение валового сбора винограда за счет роста урожайности и ввода новых технических сортов винограда, которые обеспечат население качественным виноградом, а виноделие качественным сырьем.

Рост урожайности прогнозируется в 2 раза за счет соблюдения технологии возделывания, раскорчевки изреженных виноградников и ввода новых площадей, занятых более продуктивными сортами винограда. Доля плодоносящих виноградников в соответствии с перспективным планом развития виноградарства составит 75,7%. Это соответствует научно обоснованному воспроизводству виноградных насаждений, при котором доля плодоносящих виноградников должна находиться в пределах 75-85%.

Для обеспечения качества посадочного материала целесообразно заключать договора на производство привитых саженцев

Таблица 1
Схема виноградооборота Анапо- Таманской зоны

Сорта винограда	Площадь виноградооборота, га	в том числе		Возраст перевода в плодоносящие насаждения, год	Длительность периода эффективного плодоношения	Площадь закладки новых насаждений, га
		под молодыми не плодоносящими насаждениями	под плодоносящими насаждениями			
2010 (факт)						
Технические (85%)	3145	1275	1900	4	16	118,7
Столовые (15%)	555	225	330	4	20	165
Итого:	3700	1500	2200	х	х	284
2020 (проект)						
Технические (85%)	8500	2550	5950	4	16	372
Столовые (15%)	1500	450	1050	4	20	52,5
Итого:	10000	3000	7000	х	х	42

Таблица 2
Обеспечение заданной динамики площадей виноградников Анапо-таманской зоны

Годы	Площадь на начало года	Посадка, га	Раскорчевка, га	Площадь на конец года
2012	3800	425	6	4219
2013	4219	425	6	4638
2014	4638	425	6	5057
2015	5057	425	6	5476
2016	5476	425	6	5895
2017	5895	425	6	6314
2018	6314	425	6	6733
2019	6733	425	6	7152
2020	7152	425	6	7571

Таблица 3
Производство и реализация продукции виноградарства в сельскохозяйственных организациях Анапо- Таманской зоны

Показатели	Годы									
	2010 (факт)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Производство										
Площадь виноградников, тыс. га	3,7	4,1	4,5	4,9	5,4	5,7	6,2	6,6	7,0	7,4
в т.ч. плодоносящих, тыс. га	2,2	3,1	3,4	3,7	4,1	4,3	4,7	5,0	5,3	5,6
Урожайность, ц/га	43,5	48,6	53,7	58,8	63,9	69	74,1	79,2	84,3	89,4
Валовой сбор, тыс.т	8,7	13,5	16,3	19,4	23,3	26,5	31,0	35,3	39,8	44,7
Реализация										
Средняя цена реализации, тыс.руб/т	15	16,5	18,2	20,0	22,0	24,2	26,6	29,2	32,2	35,4
Выручка, млн. руб.	130,5	221,9	296,1	388,3	511,5	641,3	824,1	1031,4	1280,7	1579,4

за счет привоя, заготавливаемого самостоятельно. Это позволит снизить процент примеси на молодых виноградниках и повысит их урожайность после вступления в плодоношение.

С целью снижения изреженности молодых виноградников необходимо своевременно проводить инвентаризацию и ремонт до их вступления в пло-

доношение. Также необходимо проводить апробацию молодых виноградников и замену примесей путем подсадки основного сорта.

Для реализации проекта определим затраты связанные с посадкой, уходом за виноградниками до вступления в плодоношение, необходимый объем инвестиций. Объем инвестиций

определен исходя из фактических затрат 2010 года: на закладку 425 га ежегодно по 400 тыс. руб/га и уход за посадками – 300 руб/ц с приростом затрат 10% в год.

На основании имеющихся данных об объеме инвестиционных ресурсов и себестоимости производства, выручки от реализации проведем расчет показателей экономической эффективности капитальных вложений. Для этого нами будут использованы основные показатели оценки эффективности капитальных вложений: чистая приведенная стоимость (NPV), дисконтированный срок окупаемости (Рокуп), внутренняя норма прибыльности (IRR), индекс прибыльности (PI), отношение выгод к затратам (BCR).

Чистая приведенная стоимость (NPV, ЧПД) – показатель, который определяет норму доходности проекта.

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} - \sum_{k=1}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k}$$

где CF_i - чистый денежный поток,

r - стоимость капитала, привлеченного для инвестиционного проекта.

Метод определения текущей стоимости основан на определении чистого дисконтированного дохода.

Поскольку показатель NPV имеет положительное значение равное 2231,8 млн. руб., можно принять данную программу к рассмотрению и реализации.

В табл. 5 представлен анализ чувствительности NPV к факторам, влияющим на его величину.

Как показал анализ чувствительности наибольшее влияние на показатель чистой приведенной стоимости проекта оказывает изменение объема инвестиций.

В табл. 6. представлены расчеты возможного объема производства виноматериалов при условии полной переработки технических сортов винограда.

При расходе 11,3 кг винограда на 1 дал. для получения ординарных виноматериалов

Таблица 4
Расчет чистой приведенной стоимости проекта

№ п/п	Годы	Объем инвестиций, млн. руб.	Выручка, млн. руб.	Ставка дисконта, %	Коэффициент приведения	Прибыль, приведенная к 2012 г., млн. руб.			
						с учетом инвестиционных затрат, NPV	Накопленный NPV	без учета инвестиционных затрат	
								по годам	с нарастающим итогом
1	2012	227,4	221,9	8	0,926	-5,1	-5,1	168,1	168,1
2	2013	254,6	296,1	8	0,862	35,8	30,7	213,1	381,2
3	2014	284,6	388,3	8	0,807	83,7	114,4	266,3	647,5
4	2015	318,8	511,5	8	0,758	146,1	260,4	334,7	982,2
5	2016	353,4	641,3	8	0,715	205,8	466,3	401,6	1383,8
6	2017	394,2	824,1	8	0,676	290,6	756,9	494,2	1878,0
7	2018	437,1	1031,4	8	0,641	380,9	1137,8	593,2	2471,3
8	2019	483,9	1280,7	8	0,61	486,0	1623,9	708,3	3179,6
9	2020	534,8	1579,4	8	0,582	608,0	2231,8	841,2	4020,8
Итого:	x	3288,8	6774,7	x	x	2231,8	x	4020,8	x

Таблица 5
Оценка значения факторов для NPV

Фактор, влияние которого исследуется	Изменение фактора, %	Значение NPV		Изменение NPV, %	Изменение NPV на 1% изменения фактора	Рейтинг фактора
		базовое	новое			
Выручка от реализации	10	2231,8	1777,9	79,66	7,9	2
Объем инвестиций	10	2231,8	2001,1	89,66	8,9	1
Ставка дисконта	100	2231,8	2122,4	95,10	0,95	3

Таблица 6
Проектируемые объемы производства виноматериалов при проектной структуре их производства в Анапо-Таманской зоне к 2020г.

Виды виноматериалов	Выход виноматериалов		Расход сырья на 1 дал., ц	Потребность в сырье, тыс. ц.
	дал.	%		
Ординарные виноматериалы	760	30,0	0,113	85,9
Марочные виноматериалы	1773	70,0	0,166	294,1
Всего	2533	100,0	0,150	380

из 8961 ц винограда можно будет получить 79,5 тыс дал. ординарных виноматериалов, или 30% от общего выхода виноматериалов. При расходе 16,6 кг винограда на 1 дал. для получе-

ния марочных виноматериалов из 30793 ц винограда их можно получить 185,5 тыс. дал. Средний расход сырья на 1 дал. виноматериалов составит 15 кг.

В области технологии производства виноматериалов необходимо на основе повышения качества сырья повысить качество ординарных виноматериалов, которые должны отличаться от марочных только сроком выдержки. На внутреннем рынке большим спросом пользуются ординарные вина, и к тому же, цены их реализации доступны для рядовых потребителей.

На основе развития индустрии производства виноградных спиртов необходимо расширять производство крепких вин, и в первую очередь, марочных с использованием натуральных виноградных спиртов. В производстве виноматериалов необходимо применять схему ускоренного созревания виноматериалов.

Целесообразно внедрить углубленную переработку отходов виноделия, ориентированную на производство спирта, пищевых красителей, масел, белково-витаминных продуктов, пектина, кормов, удобрений и др.

Литература

1. Система виноградарства Краснодарского края. Методические рекомендации. - Краснодар: ООО «Просвещение-Юг». - 2007. - 125с.

Инновации в молочном скотоводстве

Шумейко Николай Николаевич, аспирант, ФГОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет»

В статье рассмотрены особенности и исследован опыт внедрения инноваций в молочном скотоводстве, а также предполагается целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

Ключевые слова: инновации, молочное скотоводство, рост конкурентоспособности, сельскохозяйственное производство, развитие инновационных процессов, рентабельность производства, себестоимость продукции.

INNOVATIONS IN DAIRY CATTLE BREEDING
Shumejko N.N.

In article features and experience of introduction of innovations in dairy cattle breeding and as the whole complex of scientific, technological, organizational, financial and commercial actions which in aggregate lead to in-innovations is supposed is investigated.

Keywords: innovations, dairy cattle breeding, competitiveness growth, agricultural production, development of innovative processes, profitability of manufacture, production cost price.

Молочный подкомплекс самый ресурсоемкий в агросистеме и весьма восприимчив к инновациям. Наиболее инновативными являются физиологические, производственные, транспортные, административно-хозяйственные, управленческие и сервисные процессы. Ресурсы этих процессов в сложном взаимодействии реализуются через селекционно-генетические, физические, химические, механические, интеллектуальные средства.

Концепция социально-экономического развития России до 2020 года предусматривает: возвращение России в число мировых технологических лидеров, четырехкратное повышение производительности труда в основных секторах российской экономики, увеличение доли среднего класса до 60%-70% населения, сокращение смертности в полтора раза и увеличение средней продолжительности жизни населения до 75 лет. Концепция определяет приоритеты государственной политики: инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, развитие наших естественных преимуществ и модернизация экономики, развитие ее новых конкурентоспособных секторов в высокотехнологических сферах экономики знаний, реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры.

Перевод сельскохозяйственного производства на инновационный путь развития является актуальной задачей, предусматривающей развитие сельского хозяйства на основе НТП, повышения его эффективности и социальной ориентированности, обеспечение устойчивого роста на передовой технологической основе.

Инновационную деятельность в молочном скотоводстве мы определяем как деятельность, направленную на создание, освоение и использование инноваций, т.е. она является неделимой совокупностью научной деятельности, ориентированной на задачи роста конкурентоспособности молочного скотоводства, производственной деятельности, рассматриваемой в плане обеспечения инновационной восприимчивости организаций и использования инновационно-активных форм их организации; интегрирующей науку и производство коммуникационной деятельности, направленной на коммерциализацию и внедрение результатов НИОКР в молочное скотоводство, создание благоприятного инновационного климата.

Инновации в сельскохозяйственном производстве позволят увеличивать валовое производство продуктов питания, повышать производительность труда без значительного расхода дополнительных ресурсов.

Инновационные процессы в АПК имеют свою специфику. Они отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей.

Инновационный процесс зависит не только от уровня экономического и социального развития страны, от особенностей национального менталитета и национальной культуры (в том числе культуры предпринимательства и, прежде всего, культуры потребления), но и от государственного стимулирования этих процессов.

Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

Технологические инновации в молочном скотоводстве				
<p>Автоматизация и механизация процессов</p> <ul style="list-style-type: none"> - автоматизированное оборудование - унификация оборудования - комбинирование агрегатов - компьютеризированный контроль качества 	<p>Ресурсосберегающие технологии</p> <ul style="list-style-type: none"> - поточное раздельно-цеховое содержание - биотехнологии - комплексная утилизация и переработка отходов 	<p>Система кормления и кормопроизводства</p> <ul style="list-style-type: none"> - ресурсосберегающая система кормления - собственное кормопроизводство - рациональное хранение и заготовка кормов - использование кормовых добавок - оптимизация рационов 	<p>Высокопродуктивный скот</p> <ul style="list-style-type: none"> - селекционно-племенная работа - ветеринарное обслуживание - новые ветеринарные препараты - зоотехническая работа 	<p>Рациональное использование помещений</p> <ul style="list-style-type: none"> - компактность размещения - организация рабочих мест - экономичность размещения - экологичность размещения

Рис. 1. Направления технологических инноваций в молочном скотоводстве

Технологические инновации в молочном скотоводстве - деятельность организации, связанная с разработкой и внедрением значительных технологических усовершенствований в продуктах и процессах (рис. 1).

Маркетинговые инновации - реализация новых или значительно улучшенных изменений дизайна и упаковки продуктов; использование новых методов продаж и презентации продуктов, их представления и продвижения на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий.

Организационные инновации – реализация нового метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест или организации внешних связей.

Каждую стадию инновационного процесса сопровождают действия организаций инновационной инфраструктуры. Субъекты инновационной деятельности в АПК проводят фундаментальные, прикладные исследования и разработки, учебную деятельность, повышение квалификации и практическое обучение, продвижение научных исследований.

Как показывает мировой и отечественный опыт, эффективное производство невозможно без активного внедрения научных достижений. Значительная часть готовых к внедрению научных разработок остается невостребованной, поскольку существует множество факторов,

затрудняющих внедрение и влияющих на его эффективность, поэтому необходимы эффективные методы управления инновационной деятельностью в условиях рынка, побуждающие потребителя активно использовать научные разработки.

В настоящее время сложилась положительная тенденция сокращения числа убыточных предприятий, вместе с тем деятельность большинства характеризуется низкой экономической эффективностью производства, определяемой высокой материало- и энергоемкостью, а также инертным отношением руководителей и специалистов к инновационной деятельности. С другой стороны, высокий уровень сложности аграрного производства, обусловленный характерными для отрасли биологическими и экономическими законами, и особенностями инновационного процесса как такового определяют специфику подходов и методов продвижения научных разработок. Поэтому в качестве основных мер по формированию восприимчивой к внедрению среды необходима разработка комплекса мероприятий их продвижения, включая экономические инструменты стимулирования, правовое и кадровое обеспечение, а также развитие инновационной инфраструктуры, которая обеспечивает готовность аграрного производства к восприятию

инноваций и высокую результативность освоения.

Повышение эффективности сельскохозяйственного производства может быть обеспечено лишь за счет обновления технической базы на инновационной основе.

Основными направлениями развития инновационных процессов в животноводстве являются:

- повышение генетического потенциала животных на основе выведения новых пород и породных групп путем совершенствования селекционно-племенной работы, широкого использования искусственного осеменения коров, пересадки эмбрионов от высокопродуктивных коров;

- организация интенсивного кормопроизводства, включая производство комбикормов, направленного на полное количественное и качественное удовлетворение животных в питательных веществах;

- разработка и освоение эффективных ресурсосберегающих технологий производства животноводческой продукции, направленных на создание благоприятных условий для содержания поголовья и работы персонала, обеспечивающих эффективное производство, высокое качество и конкурентоспособность продукции;

- разработка программы ветеринарно-санитарной профилактики оздоровления ферм

и соответствующего контроля

Важным инструментом реализации инновационной политики выступают федеральные и региональные целевые программы, которые дают возможность комплексного и системного решения проблем модернизации сельскохозяйственного производства, инновационного развития технологий.

За 2009-2010гг. в ходе реализации целевых программ в российской Федерации построено 160 новых ферм, 99 реконструировано, часть объектов строительства продолжилось в 2010г. Из них 212 ферм – молочные, 14 свиноводческих ферм на 8931 голов; 7 овцеводческих фермы на 3847 голов; 11 птицеферм на 40 000 голов; 2 страусиновые фермы на 240 голов; 4 козефермы на 660 голов и кумысный цех; 1 конеферма на 50 конематок; 8 ферм откорма КРС. Показатели реализации программы по регионам представлены в приложении.

В 2009 году введено 4 молокозавода, суммарной мощностью - 90 тонн/сутки. В 2010 году введено 10 мини-заводов по переработке молока, суммарной мощностью 49,7 тн./сутки. Дополнительно создано 64 рабочих места.

Базовая стоимость мини-заводов «Колак-М»: мощностью 0,5 тн./сутки – 2,25 млн. руб.; мощностью 5 тн./сутки – 9,36 млн. руб.; мощностью 20 тн./сутки – 12,99 млн. руб.

Особенности малых молочных перерабатывающих предприятий, введенных в рамках Программы с использованием инновационных технологий:

1. Улучшенная теплоизоляция цеха за счет новых ограждающих конструкций.

2. Меньший расход электроэнергии за счет использования современной техники и уменьшения теплопотерь.

3. Повышенная жёсткость конструкции за счет современных легких металлоконструкций.

4. Улучшенная архитектура.

6. Улучшенные условия и безопасность труда.

7. Соблюдение технологических параметров.

8. Минимизация ручного труда при сепарировании и фазовки.

В 2010 году введены мини-заводы по переработке молока в следующих регионах:

- пос. Октябрьский Белгородской области мощностью - 18тн./сутки

- Выборгский район Ленинградской области - 0,2 тн./сутки

- Сармановский район Республики Татарстан - 1 тн./сутки

- КХ Гердт В.А., г. Харабали, Харабалинский район Астраханской области - 1 тн./сутки

- СППК «Приобский» Никонов А.Н., с. Уртам, Кожевниковский район Томской области - 5 тн./сутки

- Сухинин Д.В., с. Сухаревка, Бузулукский район Оренбургской области - 1 тн./сутки

- КФХ Кривцов В.Д., с. Николаевка, Фёдоровский район Саратовской области - 1 тн./сутки

- СПОК «Усть-Кан Молоко», Бадакин А.Ч., ж/д ст. Бийск Республики Алтай - 2 тн./сутки

- КФХ Крюкова Н.А., д. Толчая, Богградский район Республики Хакасия - 20 тн./сутки

- КФХ Королев О.А., пос. Эльбан, Амурский район Хабаровского края - 0,5 тн./сутки

Впервые на российской ферме в КФХ Александра Вла-

димировича Саяпина в Кимовском районе Тульской области российской компанией «Фермы Ясногорья» в рамках реализуемого ею проекта «Интеллектуальные фермы» установлена роботизированная доильная система голландской компании «Lely». КФХ А.В. Саяпина представляет собой семейную ферму, на которой животные в любую погоду содержатся на открытом воздухе и приходят на дойку по желанию. На ферме 75 голов крупного рогатого скота, из них коров – 31. Система доения основана на полностью пастбищном содержании коров.

Основные параметры, контролируемые роботом «Lely»: среднесуточный надой; качество молока по каждой четверти вымени; количество потребляемого корма; двигательная активность; жевательная активность; вес коровы; содержание жира и белка в молоке по каждой корове; количество соматических клеток по каждой четверти вымени; скорость доения; частота доения; чистота и дезинфекцию вымени; сортировка стандартного и нестандартного молока.

Внедрение инноваций в молочном скотоводстве способствует снижению себестоимости продукции и повышению рентабельности производства.

Литература

1. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / Под ред. И.Г. Ушачева, И.Т. Трубилина, Е.С. Оглоблина, И.С. Санду. – М.: КолосС. - .2007. -636с.

2. Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации // www.mcx.ru

Развитие моногородов в системе государства

Лыткин Александр Игоревич, аспирант кафедры инновационной экономики ГОУ ВПО Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан
E-mail: 078163@gmail.com

Проблема развития и становления монопрофильных городов является одной из наиболее актуальных на данный момент. Суть проблемы заключается в полном отсутствии взаимосвязи и взаимовыгодных отношений между государством и монопрофильными городами. При разработке и дальнейшем развитии подобных отношений монопрофильный города поднимутся на новый уровень развития. Рассмотрены вопросы – особенностей моногородов России. Развития моногородов посредством взаимовыгодных отношений с государством. Ключевые слова: Монопрофильные города; монопрофильные населенные пункты; проблема моногородов; альтернативных сценариев; развитию моногородов; развитие экономики; развитие инфраструктуры.

Development of monocities in state system
Lytkin A.I.

The problem of development and formation of monoprofile cities is one of the most actual at present. The problem essence consists in full absence of interrelation and mutually advantageous relations between the state and monoprofile cities. By working out and the further development of similar relations monoprofile cities will rise on a new level of development. Questions – features of the monocities of Rossi are considered. Developments of monocities by means of mutually advantageous relations with the state. Keywords: Monoprofile cities; monoprofile settlements; a problem of monocities; alternative scenarios; to development of monocities; economy development; infrastructure development.

Введение

Монопрофильные города – неотъемлемый элемент регионального ландшафта индустриальных и сырьевых районов всех государств.

Моногород, созданы были еще в советские времена в качестве придатков к промышленным монстрам и приходят в полуобморочное состояние при любом недомогании экономики, не говоря уже о рукотворном глобальном обдирании активов под поэтическим наименованием мирового финансового кризиса.

В условиях Российской Федерации наследием Советского Союза является большое число моноотраслевых населенных пунктов, образованных по принципам развития территориально-производственных комплексов, в которых энерго-производственные циклы (производственная составляющая) была неразрывно связана с социальной и экологической ответственностью.

Монопрофильность города является отражением его специализации, что само по себе не является исключительно отрицательным фактором, поскольку за счет специализации градообразующие предприятия вырабатывают ключевые компетенции в своей области. Свойством монопрофильных городов является повышенная занятость в промышленности. С точки зрения стратегической политики необходимо повышение эффективности работы предприятий за счет повышения производительности труда и обновления основных фондов. Высвобождающаяся рабочая сила может быть использована на вновь созданных производствах. Таким образом, повышение производительности труда станет базой для развития диверсификации. Повышение эффективности производства позволит обеспечить конкурентоспособность продукции, значительно повысить ее качество и перейти к возможностям развития производств более высоких переделов со значительной добавленной стоимостью¹.

Место моногорода в системы государства

Монопрофильные города на протяжении десятилетий являются основой российской экономики. На их долю приходится порядка 40 % суммарного ВРП Российской Федерации.

Специфический феномен моногородов состоит в том, что они могут моментально из профицитных, обеспеченных социально мест превратиться в убыточные и кризисные. Моногород может рассматриваться только как целостное социально-экономическое образование, в неразрывной связи его социальных, экономических и инженерно-технических структур при безусловной приоритетности социально - демографических и, в целом, общегосударственных задач его развития.

Монопрофильные населенные пункты расположены практически повсеместно: в Европейской и Восточной частях России, на севере и на юге, вблизи крупных городов и в удалённых районах. 460 населённых пункта концентрируют 25% населения.

Монопрофильные города – основа промышленного потенциала Российской Федерации. В настоящее время сохранение экономических функций моногородов неразрывно связано с поддерж-

кой городской социальной среды.

Большая часть монопрофильных поселений образована при предприятиях лесной и деревообрабатывающей промышленности, машиностроения, пищевой промышленности.

Традиционными территориями размещения моногородов является промышленный пояс развития, включающий в первую очередь регионы Урала (Красноуральск, Каменск-Уральский, Верхняя Салда, Верхняя Пышма в Свердловской области, Миасс, Магнитогорск, Белорецк в Челябинской области) и юга Сибири (Междуреченск, Черногорск в Кемеровской области, Шелехов в Иркутской области, Саяногорск в Республике Хакасия и др.). В этом поясе расположены наименее благополучные в социальном отношении моногорода металлургии и машиностроения, часто имеющие в качестве градообразующих всего одно крупное предприятие и одновременно удаленные от полифункциональных городских центров. Монопрофильные города формируют монопрофильные районы в Свердловской и Челябинской областях, а также в Кемеровской области, поэтому социальные проблемы городов переходят на уровень социальных проблем районов.

Успешными сегодня являются градообразующие производства, продукция которых в наибольшей степени отвечает потребностям рынка. Относительно стабильно развивались в переходный период монопрофильные города, специализирующиеся на нефте- и газодобыче.

Основой жизни монопрофильного города является градообразующие предприятия, которые в свою очередь являются полноценными участниками социальной политики регионов и городов. Они являются крупнейшими налогоплательщиками в местный и региональный бюджет, обеспечивают за-

нятность значительной доли населения монопрофильных городов. Предприятия проводят активную внутреннюю социальную политику в отношении своих сотрудников и играют значительную роль в социальном развитии городов своего присутствия.

В течение продолжительного периода социальная среда моногородов находилась в непосредственной связи с производственным циклом. Концепция территориально-производственных комплексов воплощалась в форме крупных промышленных городов в малоосвоенных районах, требующих создания полноценной социальной инфраструктуры.

Проблема моногородов представляет собой по своему масштабу, экономической и социальной значимости проблему общегосударственного значения и должна решаться в рамках федеральной экономической, промышленной, социально-демографической и территориально-региональной политики с учетом ее военно-стратегических и геополитических аспектов.

Мировой финансово-экономический кризис вносит существенные ограничения в деятельность градообразующих корпораций. Снижение стоимости экспортной продукции приводит к снижению рентабельности производства, вынужденным сокращениям персонала, сворачиванию инвестиционных и социальных программ. Между тем, сохранение конкурентоспособности предприятий является необходимым условием поддержания экономики моногородов и государства в целом. В связи с этим в сложившихся условиях необходимо снятие бремени неформальной социальной нагрузки на корпорации, формирование нового дизайна взаимодействия государства и бизнеса в части поддержки социального сектора³.

Результатом мирового экономического кризиса 2008

года, начавшегося в финансовой сфере, стало снижение инвестиционной активности, временная приостановка или отказ от реализации многих инвестиционных проектов. Следующим неизбежным шагом развития кризиса стало снижение спроса в производственных отраслях, обслуживающих инвестиционный подъем: строительство, черная металлургия, электроэнергетика, производство строительных материалов.

Направления развития моногорода

Правительство России, начавшее антикризисную деятельность с поддержки финансового сектора (сентябрь-октябрь 2008 года), с октября-ноября 2008 года приступило к поддержке отраслей и предприятий реального сектора. Среди первоочередных мер правительства, которые реализовывались – снижение налога на прибыль, ускоренный порядок возврата налога на добавленную стоимость, увеличение амортизационной премии, для топливно-энергетического комплекса - снижение экспортных пошлин, повышение необлагаемой налогом на добычу полезных ископаемых цены нефти. Все эти меры способствовали поддержать компании в ближайшие месяцы, однако окончательно их можно будет оценить только через полгода – год, когда выяснится, насколько оправданными были оптимистичные прогнозы правительства об относительно скором, к весне-лету 2009 года, преодолении спада производства и стабилизации на приемлемом уровне мировых цен на сырье.

В процессе антикризисной деятельности рассматривалась реализация двух альтернативных сценариев перераспределения ответственности государства и бизнеса в части поддержки социальной сферы.

Первый сценарий предполагает сохранение существующего распределения ответственности: формально за государством, фактически за бизнесом. В случае реализации данного сценария возможно снижение конкурентоспособности градообразующих предприятий, сокращение расходов на социальную сферу без выделения приоритетов, обострение социальной напряженности.

Второй сценарий предполагает совмещение формальной и фактической ответственности, закрепление ее за государством. В этом случае возможно сохранение финансирования социальной инфраструктуры, в том числе путем привлечения межбюджетных трансфертов в бюджеты субъектов федерации и городских округов, обеспечение социальной стабильности и улучшение социального самочувствия населения⁴.

Новый дизайн взаимодействия государства и корпораций в части поддержки социального сектора моногородов основан на втором сценарии перераспределения ответственности и включает предложения по совмещению формальной и фактической ответственности, в том числе возможные инструменты привлечения финансовых ресурсов, разработке городских антикризисных программ, информационный поддержке преобразований.

В результате перехода к новому дизайну взаимодействия государства и корпораций ожидается сохранение экономического значения предприятий, совершенствование социальной среды и, следовательно, сохранение социально-экономического потенциала монопрофильных городов.

Сложные макроэкономические условия определяют невозможность дальнейшего функционирования существующего дизайна взаимодействия муниципальных, региональных властей и крупных корпораций, предприятия которых являются

градообразующими для моногородов.

Заключение

Формирование нового дизайна – необходимое условие поддержания системы моногородов, инициатором которого должны выступать как органы местного самоуправления, так и региональные, и федеральные власти, и частные компании.

Для содействия развитию моногородов, решению комплекса общих и специфических социальных и экономических проблем данного типа городов необходима разработка эффективных стратегий и программ развития. Приоритетными направлениями развития моногородов России являются:

- повышение качества проводимой инвестиционной политики;
- повышение эффективности производства на градообразующем предприятии, в том числе перевооружение и увеличение производительности труда;
- развитие инфраструктуры города;
- повышение роли высокотехнологического сектора в экономике города;
- развитие смежных с основным профилем города производств, с более высоким уровнем обработки;
- развитие малого и среднего бизнеса, оказание поддержки развитию промышленных и инновационных малых предприятий;
- снижение зависимости бюджетных поступлений от колебаний мировых цен на продукцию градообразующих предприятий;
- повышение качества и доступности социальных услуг;
- усиление экологического регулирования.

Развитие экономики любого моногорода невозможно без грамотной инвестиционной политики. В настоящее время основная доля инвестиций в моногорода – это инвестиции в

градообразующее предприятие⁵.

Для диверсификации экономики моногорода необходимы осуществление комплекса мер по улучшению инвестиционного климата города и привлечению инвесторов в другие сектора экономики. Для совершенствования инвестиционной политики моногорода необходимо разработать инвестиционную стратегию города, включающую в себя:

- определение приоритетных направлений инвестирования, возможные инвестиционные площадки города;
 - институт, который будет осуществлять инвестиционную политику города. Эффективным институтом может стать городской Инвестиционный центр, обеспечивающий взаимодействие с потенциальными и реальными инвесторами, осуществляющий общие меры по развитию инвестиционного климата;
 - механизмы повышения доступности информации о возможностях и условиях инвестиционной деятельности на территории города;
 - механизмы содействия потенциальным и реальным инвесторам, включая консультации и методологическое содействие, помощь в подборе площадей, подводе инфраструктуры и пр.;
 - возможности предоставления льгот инвесторам, в том числе предоставление инвестиционных налоговых кредитов;
 - освобождение субъектов инвестиционной деятельности на период реализации инвестиционных проектов от уплаты платежей за пользование объектами недвижимости (арендная плата за землю; арендная плата за муниципальное недвижимое имущество) и др.
- Совмещение формальной и фактической ответственности за социальный сектор моногородов является обязательным условием оздоровления городской среды.

При этом существующая палитра инструментом позволяет минимизировать сложности переходного периода для региона и муниципалитета.

Литература

1. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования) – Москва.: Наука, 2008.

2. Юрьев В.М., Смагина В.В., Смолина Е.Э., Лисицина О.Ю. - Инновационное развитие региона. Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина, 2009.

3. Орлеанская Э.К., Проблемы местного самоуправления/

/ «Моногорода – проблемы и пути решения». 2009. №16. С. 65-67

Ссылки:

1 Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования) – Москва.: Наука, 2008.

2 Орлеанская Э.К., Проблемы местного самоуправления/ / «Моногорода – проблемы и пути решения». 2008. №16. С. 65-67.

3 Орлеанская Э.К., Проблемы местного самоуправления/ / «Моногорода – проблемы и

пути решения». 2008. №16. С. 65-67.

4 Инновационное развитие региона: Монография / Под ред. В.М. Юрьева; Автор. колл.: В.М. Юрьев (рук. авт. колл.), В.В. Смагина (зам. рук. авт. колл.), Е.Э. Смолина, О.Ю. Лисицина и др.: М-во образования и науки Рос. Федерации, Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина. Тамбов: Изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина, 2009.

5 Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования) – Москва.: Наука, 2008.

Особенности функционирования предприятия в условиях инновационной экономики

Кузин Александр Анатольевич, соискатель кафедры инновационной экономики ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»
a.kouzine@gmail.com

В статье рассматриваются характерные черты функционирования предприятий в инновационной среде, выделяются основные проблемы, препятствующие осуществлению инновационной деятельности российскими предприятиями, предлагаются пути повышения эффективности производственного процесса предприятий на основе внедрения инноваций. Ключевые слова: инновационное развитие, инновация, инновационное развитие предприятия, проблемы инновационного развития, восприимчивость инноваций, инновационный потенциал, инновационная активность.

Especially the functioning of the enterprise in the innovation economy

The article deals with the characteristics of the functioning of enterprises in the innovation environment, highlighted the major problems impeding the implementation of innovative activity by Russian companies, suggests ways to improve the efficiency of the production process of enterprises based on innovation. Keywords: innovation development, innovation, innovative development companies, the problems of innovative development, the susceptibility of innovation, innovative capacity, innovative activity.

Современные тенденции развития мировой экономики требуют от Российской Федерации, а, следовательно, и от предприятий различной формы собственности, перехода на инновационный путь развития. Инновационное развитие предприятий обусловлено достижением устойчивого положения на рынке в результате повышения их конкурентоспособности. Использование инноваций позволяет предприятию эффективно функционировать в рыночных условиях, повышая финансовые результаты их работы.

В соответствии с концептуальными основами теории предпринимательства Й. Шумпетера, инновация – это изменение производственной функции, включающая производство новой продукции, технологический прогресс, совершенствование методов производства. Инновации представляют собой внедренные в производство или в сферу услуг новшества в форме объектов, технологий, продуктов, являющихся результатом научных исследований, изобретений и открытий и качественно отличающихся от своих аналогов (или не имеющих аналогов) [2].

Необходима активизация инновационной деятельности в рамках российских предприятий, повышение эффективности их функционирования, установление рационального сочетания между составляющими инновационного процесса, расширение сферы применения инноваций и оптимальное планирование инновационной деятельности. Однако, в Российской Федерации существуют определенные проблемы, которые препятствуют инновационному развитию предприятия. Среди данных проблем выделяют [5] следующие:

1. Отсутствие действующего законодательства, регулирующего ведение инновационной деятельности на предприятии, не принят закон «Об инновационной деятельности» и др.

Данное обстоятельство является причиной разногласий, возникающих между правительством, учеными и предприятиями по поводу, как самого понятия инновационного развития, так и определений инновационной продукции, инновационного процесса и т.п.

2. Недостаточность финансирования инновационной деятельности предприятиями в связи с высокой стоимостью внедрения и освоения нововведений, а также долгосрочностью вложений. Предприятия не имеют собственных средств на финансирование разработок, а возможность привлечения финансовых средств из внешних источников ограничена. У кредиторов нет гарантии возврата ссуд и получения дивидендов, поскольку инновационная деятельность подвержена гораздо большему числу рисков, чем инвестиционная деятельность.

3. Отсутствие у российских предприятий современной базы для внедрения разработок по причине износа или отсутствия материально-технического обеспечения. Многие промышленные предприятия характеризуются высокой ресурсоемкостью и энергоемкостью производства, что усугубляется высоким уровнем износа производственного аппарата. В силу отсталости основного капитала предприятий экономика в целом оказывается невосприимчивой к вложениям в исследования и разработки.

4. Наличие феномена сопротивления инновациям, которое обусловлено следующими причинами:

- отрицательный психологический настрой человека по отношению к новым социальным явлениям, что наиболее остро выражается в кризисные периоды жизнедеятельности, когда наблюдается социально-психологическая нестабильность и внедрение нового

воспринимается как угроза существующему положению;

- риск и нестабильность, связанные с инвестиционной составляющей инновационной деятельности.

5. Отсутствие квалифицированных управленческих кадров, способных эффективно руководить инновационным процессом. Кадровая проблема является актуальной на всех уровнях менеджмента (макро-, мезо- и микроуровень).

6. Трудности в проведении маркетинговых исследований инновационных продуктов. Неустойчивая экономическая ситуация в стране затрудняет достоверную оценку спроса на инновационную продукцию, в том числе и на краткосрочную перспективу.

7. Инновационная деятельность требует наличия на предприятии соответствующей организационной структуры управления.

8. Недооцененный человеческий капитал, который не учитывается ни при определении уставного капитала, ни при обосновании инвестиций, ни при выработке стратегии экономического субъекта, в то время как в мировой практике широко используются системы по развитию интеллектуального человеческого потенциала.

В соответствии с официальной статистикой, наибольшей инновационной активностью обладают крупные предприятия с численностью сотрудников более 1000 человек. Данная тенденция обусловлена тем, что крупные предприятия имеют большие финансовые, производственные, человеческие и политические ресурсы, то есть они располагают возможностью лоббировать свои интересы, от чего зависит успешность в конкурентной борьбе в условиях инновационной экономики. Мировая практика свидетельствует о том, что инновационное развитие удобнее осуществлять крупным предприятиям и корпорациям.

Одним из показателей инновационной деятельности предприятия является инновационный потенциал. Инновационный потенциал – это мера готовности предприятия выпол-

нить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели посредством реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инновации [1].

Наличие инновационного потенциала является условием, при котором возможно эффективное развитие хозяйственного субъекта. Инновационный потенциал предприятия рассматривается в динамике процессов экономики, в зависимости от состояния различных рыночных структур.

В качестве целей развития инновационного потенциала предприятия принято [4] определять:

- разработку рекомендаций по формированию стратегии инновационного развития предприятия;

- определение слабых сторон в организации инновационных процессов на предприятиях и выработка рекомендаций по их устранению;

- подготовку информации для принятия решения о поддержке инвестиционными структурами или органами власти крупных инвестиционных проектов и программ машиностроительного предприятия.

К задачам инновационного потенциала предприятия относятся:

- определение уровня инновационной восприимчивости предприятия;

- определение уровня инновационной активности предприятия;

- оценка конкурентоспособности предприятия.

Уровень инновационной восприимчивости предприятия определяют [3] по следующим направлениям (рис. 1):

- общесистемная восприимчивость. К общесистемным факторам, влияющим на восприятие инноваций, относятся: диверсификация производства, стандартизация и коммуникационные свойства. Указанные параметры производственной системы предприятия способствуют инновации, если она получила признание;

- восприимчивость технологической системы. Основными

факторами здесь являются параметры целостности и обособленности технологической системы, наукоемкость продукции, изменчивость технологии в жизненном цикле спроса и научно-технический уровень системы. В данном случае признание инновации проявляется в том, что технологическая система открыта для инноваций, осуществляемых на тех или иных участках. Приводя к повышению эффективности технологической системы, инновации не требуют существенной модификации других участков системы;

- восприимчивость организации к инновациям. В этом случае указанное системное свойство определяется рядом структурно-организационных (масштаб, структура, состояние системы развития), социальных (форма собственности, уровень социального развития, социальная защищенность) и экономических параметров организации (конкурентоспособность, тип реакции на изменения внешней среды, структура капитала), а также параметрами ее системы управления (тип системы, комплексность механизма управления, техническая политика и культура организации, предпринимательские стратегии). Признание инновации организацией носит характер прогрессивного восприятия: организация всеми способами содействует процессу внедрения;

- восприимчивость персонала. Данный параметр производственной системы предприятия характеризуется такими факторами, как мотивация труда, мотивация инженерного творчества, хозяйственная мотивация, квалификация. Признание инновации персоналом означает его поддержку.

Характер восприятия одних и тех же инноваций отдельными частями производственной системы может быть различным, поэтому одной из важнейших задач управления развитием инновационного потенциала предприятия является создание условий, обеспечивающих признание инновации как



Рис. 1. Основные направления иновационной восприимчивости предприятия

можно большим числом составляющих (параметров) производственной системы.

Улучшение качества производственной системы в результате внедрения иновационной происходит в том случае, если они полностью включены в производственный процесс. Для этого необходимо оптимальное сочетание следующих свойств иновационных:

- объект иновационных;
- размах (или уровень) иновационных;
- сочетание свойств целостности и обособленности иновационных и процесса их внедрения;
- степень радикальности иновационных;
- степень видоизменения иновационных;
- формавосприимчивости иновационных.

Следовательно, потенциал предприятия является важным критерием его эффективного функционирования. Через развитие потенциала идет развитие организации и ее подразделений, а также всех элементов производственно-хозяйственной системы. Развитие предприятия в данном случае рассматривается как реакция на изменения нестабильной внешней среды и потому носит стратегический характер.

Управление развитием иновационного потенциала предприятия заключается в целенаправленных действиях по повышению данной характеристики, отвечающей требованиям иновационной экономики.

Развитие иновационной деятельности предприятия характеризуется наличием оптимальных результатов внедрения новой или усовершенствованной иновационной продукции и технологических процессов. В данном случае возникает необходимость определения степени новизны иновационных и их различий на макро-, мезо- и микроуровнях экономики, при этом учитываются следующие

характеристики:

- удельный вес иновационной продукции в общем объеме выпускаемой предприятием продукции;
- влияние иновационных на конечные технико-экономические результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- влияние иновационных на эффективное использование производственных ресурсов предприятия.

Следует отметить, что иновационный процесс по своей сути является процессом, характеризующимся сложным поведением и множеством неизвестных и неизмеряемых количественных показателей.

Исходя из этого, управление развитием иновационной деятельности предприятия предполагает создание информационной базы иновационной деятельности. Практическая реализация указанного направления предусматривает разработку системы показателей, характеризующих следующие аспекты иновационной деятельности:

- взаимосвязь между иновационной активностью и характеристиками предприятия;

- взаимосвязь между технологической кооперацией предприятий и иновационными характеристиками продукции;

- иновационную деятельность в отраслевой структуре;

- взаимосвязь между иновационными и результатами деятельности предприятия;

- иновационную деятельность в региональных структурах.

Анализ системы управления формированием и развитием иновационной деятельности позволяет установить ряд особенностей, характеризующих деятельность предприятия в перманентно изменяющемся экономическом пространстве: чувствительность; способность к обучению; способности генерировать подходящие к ситуации необычные решения; экспериментирование; внутренняя коммуникабельность; готовность к риску; абсорбционность. На основе перечисленных черт

следует сформулировать такое отдельное качество предприятия, как иновационность.

Управление развитием иновационной деятельности предприятия позволит обеспечить:

- достижение высокой конкурентоспособности выпускаемой иновационной продукции на внутреннем и внешнем рынках;
- обеспечение максимальных темпов обновления иновационной продукции и технологий;
- достижение высокого технологического уровня производства;
- оптимальное с экономико-экологических позиций использование всех видов ресурсов: природно-материальных, информационно-энергетических и человеческих;
- снижение загрязнения окружающей среды и обеспечение экологической безопасности при создании и реализации иновационной продукции.

Таким образом, необходимо активизировать иновационную активность российских предприятий, посредством стимулирования иновационных разработок и применения их в производстве. При этом необходимо усиление нормативно-правового регулирования со стороны государства с целью координации рыночных отношений установления благоприятной иновационной среды.

Литература

1. Баранчев В.П. Иновационный менеджмент. – М.: «Финстатинформ», 2000.
2. Бережной И.В. Иновационный сектор экономического развития региона. – М., 2009.
3. Валиурова Л.С. Принципы и закономерности развития иновационных процессов в регионе (статья)// Иновации и инвестиции, 2010 - № 3
4. Валиурова Л.С. Механизмы иновационного развития предприятий и возможности их практического использования (статья). // Иновации и инвестиции, 2011 - № 1
5. Дорошенко Ю.А. Управление формированием и развитием иновационного потенциала предприятия. – М., 2009.

Факторы инновационного развития российской экономики

Мусина Гульназ Ишгалиевна,
аспирантка кафедры инновационной
экономики ГОУ ВПО «БАГСУ»,
G.I.Musina@bk.ru

Экономический рост российской экономики в период с 2000 г. до кризиса 2008г. носил восстановительный характер, основанный на использовании имеющихся производственных мощностей. При этом большая часть основных производственных фондов российских предприятий морально и физически устарела. Факторами инновационного развития российской экономики должны стать: высокая насыщенность экономики инвестициями, опережающий рост инвестиций по сравнению с динамикой ВВП, оптимальное соотношение развития отраслей, активное обновление основных производственных фондов, доступность источников финансирования инвестиций.

Ключевые слова: инновационное развитие, инвестиции, основные производственные мощности, развитие отраслей, обновление производственных фондов.

Economic growth of the Russian economy during the period since 2000 before crisis 2008 had the regenerative character based on use of available production assets. Thus the most part of the basic production assets of the Russian enterprises morally and physically obsolete. Factors of innovative development of the Russian economy should become: a high saturation of economy the investments, advancing growth of investments in comparison with dynamics of gross national product, an optimum parity of development of branches, active updating of the basic production assets, availability of sources of financing of investments.

Content words: innovative development, investments, the basic production assets, development of branches, updating of production assets.

В современных условиях восстановления российской экономики после кризисных явлений особую актуальность приобретают вопросы, связанные с выбором пути дальнейшего развития, основанные не только на смягчении и преодолении последствий кризиса, но и переходом к инновационному типу развития российской экономики.

Инновационный тип развития экономики предполагает поступательное развитие социально-экономической системы, основанное на внедрении инноваций, при котором достигается устойчивый экономический рост, обеспечивается благосостояние населения и социальная стабильность и укрепление конкурентных преимуществ страны на мировом рынке.

После перехода российской экономики от планового режима к рыночным реформам экономический рост в России носил восстановительный характер. Основной чертой данного восстановительного роста было использование имеющегося производственного потенциала страны, накопленного еще со времен советского периода. Об этом свидетельствуют данные о загруженности производственных мощностей (табл. 1).

В период с 2006 по 2008 гг. средняя загруженность добывающих производств составила 76 – 78%, в 2009 г. этот показатель составил 64%, в обрабатывающих отраслях – в 2006 – 2008 гг. средняя загруженность была на уровне 58 – 60%, в 2009 г. – 50%, уровень средней загруженности по производству электроэнергии, воды и газа за 2008 – 2009 г. составил 66%.

В российской промышленности в целом и в ее отдельных отраслях, интегральный показатель загрузки промышленных производственных мощностей составляет 60% (т.е. ныне используются менее двух третей имеющегося индустриального потенциала).

Однако при этом необходимо отметить, что действующие на сегодня производства в основной массе используют устаревшие технологии и оборудование, накопленные еще с советских времен (доля машин и оборудования в возрасте от 10 до 20 лет составляет 40%, в возрасте до 10 лет – 37%).

В данных условиях значительная часть инвестиций в основной капитал направляется на ремонт и восстановление основных средств, на морально устаревшем оборудовании производится неконкурентная продукция с низкими техническими характеристиками, не соответствующая современным требованиям мирового рынка.

В данных условиях особую значимость приобретает вопрос инвестиционного обеспечения производственного процесса российских производителей и перехода от восстановительного экономического роста к инновационному типу развития экономики. Современный инвестиционный процесс должен обеспечивать модернизацию и устойчивую конкурентоспособность российской экономики.

В число задач инвестирования, связанных с коренными стратегическими проблемами развития страны и перехода к инновационному типу экономического роста, входят: обеспечение условий для устойчивого роста; диверсификация производств российских товаров и отказ от монопродуктового экспорта; высокотехнологичное переоснащение производств; возрастание доли наукоемкой продукции.

Решением вышеуказанных задач должны стать следующие направления.

Высокая насыщенность экономики инвестициями. Основным показателем инвестиционной активности в стране является доля валового накопления основного капитала в ВВП. Удельный вес валового накопления основного капитала в ВВП в 2009 году составил 20,3% (в 2008 году – 21,4%). Данный показатель близок к значениям таких развитых стран, как США, Великобритания, Германия, однако, в развитых странах выше эффективность использования инвестиций в основной капитал и значительно ниже потребность в замене устаревшего оборудования. По оценкам экспертов, требуемый уровень удельного веса валового накопления основного капитала в ВВП для поддержания устойчивого развития – не менее 25%.

Другим немаловажным фактором обеспечения инновационного развития российской экономики является преобладание опережающего роста инвестиций по сравнению с динамикой ВВП. Период устойчивого роста нередко соответствует быстрому наращиванию инвестиций. Особую актуальность данное положение приобретает в условиях российской экономики, когда степень морального и физического износа основных средств высока (рис. 1).

Период восстановительного роста с 2000 по 2008 гг. (за исключением данных 2002 г.) характеризовался опережающим ростом инвестиций в основной капитал по сравнению с динамикой ВВП.

Похожее опережение можно наблюдать в ходе устойчивого роста других стран. Так, в период с 1992 по 2000 гг. средний ежегодный темп прироста в США составил 3,6%, а инвестиций – 7,6%; в Великобритании в период с 1993 по 2003 гг. – 2,9% и 4,2% соответственно.

Обеспечение опережающего роста инвестиций обуславливает более значительные по-

Таблица 1
Загрузка производственных мощностей в промышленности России и в ее отраслях, %

	В 1980-1990 гг., в среднем за период	Максимальный уровень загрузки	2000	2001	2002	2003	2004
Промышленность	85,8	87,7	45,4	47,3	49,9	53,5	56,8
нефтеперерабатывающая	83,2	85,8	68,0	67,8	71,1	75,3	75,6
угольная	95,1	98,1	79,4	82,1	77,5	80,8	82,9
черная металлургия	94,4	96,4	76,4	77,9	78,3	84,2	86,0
химическая и нефтехимическая	86,4	88,6	51,5	54,4	57,7	62,1	67,4
машиностроение и металлообработка	85,9	91,0	36,4	38,8	40,3	42,3	44,8
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	87,8	91,8	63,3	66,1	69,0	73,3	76,0
стройматериалов	83,7	86,3	33,7	38,7	42,2	46,3	50,0
легкая	85,2	86,3	32,8	35,0	38,3	42,6	48,7
пищевая	79,3	80,4	45,1	46,5	49,4	51,5	53,4

требности в инвестициях. Инновационное развитие экономики, осуществляемое посредством проведения технической модернизации, может быть обеспечено привлечением прямых иностранных инвестиций, что обусловлено ограниченными возможностями использования собственных финансовых ресурсов и заемных средств. В 2005 – 2008 гг. Россия привлекла большие объемы прямых иностранных инвестиций, в 2009 г. этот рост приостановился. Согласно данным ЮНКТАД, в 2007 – 2008 гг. суммарный приток прямых иностранных инвестиций в российскую экономику превысил 130 млрд. долл., в 2009 г. составил 38 млрд. долл., в 2010 г. – 5 млрд. долл. В 2008 – 2009 гг. в результате привлечения прямых иностранных инвестиций в России было создано более 24 тыс. рабочих мест.

Важным направлением инновационного развития российской экономики является соблюдение пропорциональности развития отраслей народного хозяйства и целевое приоритетное внимание к производствам, непосредственно производящим продукцию.

Пропорциональность развития отраслей обеспечивает не только целостность и эффективность производства качественной конкурентной продукции, но и выступает основой

социально-экономической стабильности внутри страны. Уровень развития производств, выпускающих средства производства, должен быть достаточным для обеспечения качественного высокотехнологичного оборудования, машин и техники для собственных нужд производства, для покрытия потребности производства, производящих товары потребления, а также обеспечения военно-промышленного комплекса и социальной сферы. Оптимальное соотношение развития отраслей позволит оптимизировать направление инвестиционных и трудовых ресурсов и послужит основой для выпуска конкурентоспособной продукции с использованием передового оборудования.

В настоящий момент российский экспорт представлен сырьем. Российская обрабатывающая промышленность является одной из наиболее уязвимых в условиях глобализации, отрасли обрабатывающей промышленности отстают от мировых лидеров и по технологическому уровню, и по эффективности использования факторов производства, и по конкурентоспособности производимой продукции.

Немаловажным фактором как для развития отдельных отраслей народного хозяйства, так и для развития экономики в целом и достижения целей ин-



Рис. 1

новационного типа экономического роста является активное обновление основных производственных фондов, высокие показатели ввода и выбытия основных фондов.

По данным Федеральной государственной службы статистики, в целом по экономике остающееся недостаточным поступление новых основных фондов сдерживает замену устаревших, изношенных фондов. Коэффициент выбытия основных фондов, рассчитанный по полной учетной стоимости, в 2010г. по коммерческим организациям обрабатывающих производств (без субъектов малого предпринимательства) составил 0,8%, в том числе машин и оборудования - 1,1%.

Наиболее интенсивно выбывали основные фонды в организациях по производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака, текстильного и швейного производства, химического производства, по производству прочих неметаллических минеральных продуктов, производству машин и оборудования и производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования.

Наиболее интенсивное выбытие машин и оборудования наблюдалось в организациях по производству прочих неметаллических минеральных продуктов, производству машин и оборудования, производству электрооборудования, элект-

ронного и оптического оборудования, текстильного и швейного производства. В организациях остальных видов деятельности обрабатывающих производств значение коэффициента выбытия машин и оборудования сложилось ниже среднероссийского уровня.

Объем ввода в действие всех основных фондов в коммерческих организациях обрабатывающих производств (без субъектов малого предпринимательства) в 2010г. лишь в 1,9 раз превышал объем начисленного за этот год износа, в том числе машин, оборудования - в 1,5 раза. С учетом разницы в ценах, стоимость годового ввода новых машин, оборудования и транспортных средств лишь более или менее компенсирует их годовой износ. При этом она явно недостаточна для преодоления наблюдающейся длительной тенденции старения машин, оборудования. По отношению к общей сумме износа, накопленного к концу 2010г., объем ввода новых основных фондов в организациях обрабатывающих производств в 2010г. составил всего 29,9%, в том числе машин, оборудования - 26,5%. Наиболее благоприятные соотношения показателей ввода и износа основных фондов сложились в организациях по производству прочих неметаллических минеральных продуктов, химического производства, по про-

изводству резиновых и пластмассовых изделий, производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака, производству кокса и нефтепродуктов, текстильного и швейного производства. Неблагоприятные соотношения ввода и износа в 2010г. наблюдались в организациях целлюлозно-бумажного производства, издательской и полиграфической деятельности, металлургического производства и производства готовых металлических изделий, по обработке древесины и производству изделий из дерева, по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви.

Для выхода экономики страны на уровень развитых стран и достижения способности конкурировать на мировом рынке основным фактором экономического развития является высокий уровень обновления технологий и возможность внедрения инноваций.

Основными предприятиями, способными производить и продавать на мировом рынке продукцию с высокой степенью обработки и реализовать технические новации, относятся к обрабатывающим отраслям.

На протяжении восстановительного роста российской экономики в период с 2000 по 2008 гг., по данным обследования ГУ-ВШЭ, предприятия обрабатывающей промышленности в целом показали увеличение показателей выпуска продукции, оптимизацию процесса производства и управления, освоение новых рынков сбыта, однако, данные процессы происходили без изменения технологии производства и с использованием имеющихся производственных фондов. Конечно, общие данные по промышленности не отражают изменения внутри отдельных отраслей и между отдельными предприятиями. Однако, в сложившейся ситуации недостатка инвестиционных ресурсов, ограниченном доступе к внешним долгосрочным заимствованиям

ям и низкого уровня рентабельности предприятий, очевидно, что внедрение инновационных технологий и выпуска инновационной продукции, являющихся одновременно и более конкурентоспособными и рентабельными и более рискованными проектами, для предприятий является непростым выбором.

И в решении недостатка инвестиционных ресурсов важную роль играет высокая гибкость и подвижность капитала, обеспечивающая развитие наиболее перспективных отраслей – развитая банковская система и фондовый рынок.

Привлечение средств с рынка ценных бумаг в настоящее время может лишь ограниченный круг предприятий, акции которых котируются на фондовом рынке.

В структуре же источников финансирования инвестиций, по данным Федеральной государственной службы статистики, в 2009 г. 36,3% были представлены собственными источниками (прибыль – 14,8%, амортизация – 18,7%), привлеченные средства составили 63,7%, из них кредиты банков – лишь 9,4%.

При кредитовании реально-го сектора экономики банки преследуют цель размещения кредитных средств с минимальными рисками – среди клиентов банка платежеспособные предприятия, имеющие ликвидный залог в обеспечение по кредиту, по стоимости превышающий объем предоставленных банком средств. Кроме того, срок предоставления кредитов ограничивается банками

в соответствии со сроками привлеченных депозитных средств. То есть предоставление долгосрочных кредитов ограничено возможностями банков.

Также в настоящее время слабо развиты услуги банков по проектному финансированию, связанному с дополнительными рисками для кредиторов.

Кроме того, банковские кредиты доступны не для всех предприятий, так как в соответствии с данными Федеральной государственной службы статистики, средневзвешенная ставка по рублевым кредитам банков составила 15%, в то время как рентабельность по добывающим, обрабатывающим производствам и производству и распределению электроэнергии, газа и воды в целом составила 14,8%. При этом доля убыточных предприятий по указанным производствам составила 43,7%; 34,7% и 42,6% соответственно.

В целях достижения инновационного развития российской экономики необходимо рассматривать указанные факторы в совокупности. Для этого необходимо предусмотреть комплекс мер со стороны государства как стимулирующего характера, так и прямого участия в отдельных приоритетных направлениях развития. Именно комплексная программа, учитывающая рост основных показателей (которые, в свою очередь зависят от планируемых результатов повышения инвестиционной и инновационной активности предприятий), соотношение развития отраслей, взаимное влияние развитие отраслей друг на друга, наличия

источников финансирования, повышения рентабельности деятельности российских предприятий и стимулирование скорейшего обновления производственных мощностей, должна предусматривать общий экономический эффект от вводимых мероприятий и обеспечить возможности для перелома текущей ситуации в российской экономике. Указанные факторы взаимосвязаны, дополняют и оказывают влияние друг на друга, что и обуславливает необходимость единого подхода к решению задач инвестирования.

Литература

1. Первушин С.П. Производство и экономический рост: история, теория, проблемы: Учебное пособие. – М.: Вузовская книга, 1998. – 84 с.

2. Стародубровский В., Волощук Д. На пути к инвестиционному типу экономического роста. Экономика переходного периода. Сборник избранных работ 2003 – 2009. Изд-во Дело при Академии народного хозяйства при Правительстве РФ. С. 585 – 611.

3. Предприятия и рынки в 2005 – 2009 годах: итоги двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности. Доклад Государственного Университета Высшей школы экономики к XI Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. Издательский дом ГУ-ВШЭ, Москва, 2010.

4. Валиурова Л.С. Инновационное развитие регионов: методологические основы и перспективные направления (монография). - М.: Издательство «Палеотип», 2011.

Оценка устойчивого развития региона на основе повышения конкурентоспособности

Карачурина Гузель Гизаровна, преподаватель кафедры экономической теории ГОУ ВПО «Уфимского государственного нефтяного технического университета», karachurina@bk.ru

Зимин Александр Федорович, д.э.н., профессор, профессор кафедры управления инновациями и инвестиционной деятельностью ГОУ ВПО БАГСУ

Разработана методика оценки конкурентоспособности регионов, базирующаяся на комплексе удельных и интегральных показателей, отражающих устойчивое развитие, как с точки зрения процесса, так и с точки зрения результата. Представлены результаты апробации оценки на материалах регионов Приволжского федерального округа.

Ключевые слова: индекс социально-экономического развития, индекс экологического развития, индекс инновационного развития региона, базовые индикаторы устойчивого развития, ключевые индикаторы устойчивого развития для регионов, интегральные индексы устойчивого развития, индекс конкурентоспособности регионов.

The evaluation of sustainable development of the region based on increasing competitiveness

The technique for the evaluation of regional competitiveness is developed which is based on a set of specific and integrated indicators that reflect sustainable development, both in terms of the process and in terms of the outcome. The results of the evaluation and the analysis of testing are accomplished on the material of the regions of The Volga Federal District. Keywords: index of socio-economic development; index of ecological development; index of regional innovation development; basic indicators of sustainable development; key indicators of sustainable development for the regions; integral indices of sustainable development; index of regional competitiveness.

В каждом регионе есть свой одному ему присущий набор конкурентных преимуществ, благодаря которым формируются условия повышения конкурентоспособности в контексте устойчивого развития.

Устойчивое развитие означает, что социально-экономическая система обеспечивает динамическое постоянство своих свойств, применяя, в тоже время, всю совокупность факторов, воздействующих на уровень конкурентоспособности экономики региона.

Изучение существующих на современном этапе методологических подходов к оценке конкурентоспособности показало, что российскими и зарубежными учеными ведется активная работа по данному направлению. Можно выделить два основных подхода к оценке конкурентоспособности: 1) построение системы частных индикаторов, каждый из которых отражает и измеряет отдельные аспекты устойчивого развития и 2) конструирование интегрального, обобщающего, агрегированного показателя.

В связи с этим целесообразно рассмотреть существующие методики оценки устойчивого развития.

Наиболее комплексной, на наш взгляд, является методика, разработанная Усковой Т.В. [2]. Данная методика включает 5 этапов:

1 этап. Обоснование состава показателей.

2 этап. Приведение показателей к сопоставимому виду (стандартизация).

3 этап. Расчет индексов экономической, социальной и экологической устойчивости методом многомерного сравнительного анализа.

4 этап. Формирование интегрального показателя.

5 этап. Интерпретация интегрального индекса устойчивости социально-экономического развития региона.

В методике выделено шесть уровней устойчивости региональной социально-экономической системы, объединенных в 4 области (табл. 1).

Традиционно система показателей для оценки устойчивого развития состоит из трех групп, объединяющих экономические, социальные и экологические показатели. Учитывая современные тенденции регионального развития, когда процессу сохранения устойчивого развития может в значительной степени содействовать разработка и внедрение инноваций, считаем необходимым выделить в самостоятельную группу в инновационные индикаторы.

В группу инновационных индикаторов устойчивого развития включены показатели, характеризующие инновационное развитие региональных социально-экономических систем.

Рассчитаем базовые индикаторы по регионам Приволжского федерального округа за 2005-2009 годы. Затем по каждой группе проведем стандартизацию показателей. Для этого возьмем наилучшие показатели в округе, максимальные по индикаторам 1, 2, 5, 6, 7, 8, 11, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20 и минимальные по индикаторам 3, 4, 9, 10, 12, 13.

Показатели сравниваемых регионов выражаются в долях соответствующих показателей эталона, взятого за единицу:

$$k_i = \frac{x_i}{\max(x_i)} - \text{прямой показатель;}$$

$$k_i = \frac{\min(x_i)}{x_i} - \text{обратный по-}$$

казатель; (5)

где k_i – оценка уровня развития региона i по каждому показателю;

x_i – значение показателя в регионе i .

$\max(x_i), \min(x_i)$ – показатель-эталон регионального развития.

Далее рассчитаем агрегированные индексы в каждой группе индикаторов: Исэ - индекс социально-экономического развития, Иэкол - индекс экологического развития и Иин - индекс инновационного развития региона.

Результаты расчета представлены в табл. 3. Как видно из представленных данных, наилучшие показатели по индикаторам социально-экономического и экологического развития в округе у Республики Татарстан, инновационного развития – у Нижегородской области. Республика Башкортостан находится на 4-м месте по индикаторам социально-экономического развития, на 6-м по индикаторам экологического развития и по показателям инновационного развития.

По сформированным выше группам индикаторов устойчивого развития автором выведены индексы социально-экономического развития i -го региона; индекс экологического развития i -го региона; индекс инновационного развития i -го региона. Данные индексы являются ключевыми для расчета интегрального индекса устойчивого развития:

$$Иур_i = \sqrt[3]{Исэ_i \times Иэкол_i \times Иин_i} \quad (6)$$

где $Иур_i$ - интегральный индекс устойчивого развития i -того региона;

$Исэ_i$ - индекс социально-экономического развития i -го региона;

$Иэкол_i$ - индекс экологического развития i -го региона;

$Иин_i$ - индекс инновационного развития i -го региона.

Для рассчитанных показателей определим уровни устойчивости социально-экономических систем, исходя из следующих критериев (табл. 4).

Таблица 1

Пороговые значения интегрального индекса устойчивости региональной социально-экономической системы [2]

Область устойчивости	Границы интервала индекса	Степень устойчивости социально-экономической системы
1	$0,9 < I_{уст.} \leq 1,0$	Высокий уровень устойчивости развития
2	$0,75 < I_{уст.} \leq 0,9$	Устойчивое развитие
	$0,5 < I_{уст.} \leq 0,75$	Развитие, близкое к устойчивому
3	$0,25 < I_{уст.} \leq 0,5$	Развитие с признаками неустойчивости
	$0,1 < I_{уст.} \leq 0,25$	Неустойчивое, предкризисное развитие
4	$0 < I_{уст.} \leq 0,1$	Абсолютно неустойчивое развитие, кризис

Таблица 2

Базовые индикаторы устойчивого развития для региона

№	Индикатор	
	Социально-экономические	
1	ВРП на душу населения, руб.	
2	Общий объем инвестиций в % от ВРП	
3	Степень износа основных фондов, %	
4	Энергоемкость, тонн условного топлива/ тыс.руб. ВРП	
5	Индекс реальных денежных доходов населения, %	
6	Индекс развития человеческого потенциала	
7	Индекс производительности труда, %	
8	Индекс фондотдачи, %	
Экологические		
9	Удельный выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух, т/тыс. руб. ВРП	
10	Удельный сброс загрязненных сточных вод, т/тыс.руб. ВРП	
11	Доля утилизируемых токсичных (опасных) отходов, %	
12	Интенсивность образования отходов производства и потребления, тонн/тыс. руб. ВРП	
13	Образование твердых бытовых отходов на душу населения, кг	
14	Инвестиции в природоохранную деятельность, тыс. руб.	
Инновационные		
15	Патентная активность (количество патентных заявок в расчете на 10 тыс. населения региона), ед	
16	Доля инновационной продукции в ВРП, %	
17	Внутренние затраты на исследования и разработки на 1 занятого в экономике, тыс.руб	
18	Уровень инновационной активности организаций, %	
19	Технологическая активность (Число используемых передовых производственных технологий в расчете на 100 тыс. населения региона), ед	
20	Исследовательская активность (Удельный вес исследователей в общей численности населения региона), %	

Полученные результаты показаны в табл. 5. Как видно из данных табл. 5, в ПФО к 2009 г. 1 регион имеет низкую степень устойчивости, 9 регионов – среднюю и 4 региона – выше среднего. Существенно улучшил свои позиции Пермский край за 5 лет на 11 пунктов и перешел с третьего на второй уровень устойчивости развития. Показатели Республики Башкортостан очень близки к уровню «выше среднего», уже в 2008 году она практически вошла в группу регионов с развитием, близким к устойчиво-

му, в 2009 г. республика несколько сдала свои позиции за счет ухудшения экологических показателей. Следовательно, Правительству Республики Башкортостан необходимо обратить внимание на учет экологического фактора при принятии управленческих решений по стратегическому развитию региона.

Посмотрим, как изменилась степень устойчивости развития регионов ПФО за последние 5 лет (2005-2009гг.) (табл. 6).

В целях экономии времени и затрат для сбора информации,

Таблица 3

Агрегированные индексы базовых индикаторов устойчивого развития для регионов Приволжского федерального округа за 2005-2009 гг.

Регион	Исэ					Иэкол					Иинп				
	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г
Республика Башкортостан	0,82	0,85	0,85	0,83	0,80	0,49	0,49	0,51	0,51	0,37	0,19	0,20	0,27	0,28	0,30
Республика Марий Эл	0,67	0,68	0,71	0,69	0,67	0,15	0,15	0,15	0,15	0,17	0,15	0,16	0,19	0,17	0,18
Республика Мордовия	0,78	0,79	0,79	0,79	0,78	0,21	0,21	0,21	0,21	0,25	0,26	0,36	0,37	0,28	0,26
Республика Татарстан	0,96	0,95	0,94	0,93	0,96	0,33	0,33	0,36	0,36	0,60	0,49	0,49	0,54	0,54	0,48
Удмуртская Республика	0,75	0,74	0,75	0,72	0,72	0,45	0,45	0,49	0,49	0,53	0,21	0,20	0,24	0,24	0,24
Чувашская Республика	0,77	0,79	0,79	0,77	0,77	0,25	0,25	0,33	0,33	0,32	0,19	0,15	0,28	0,29	0,30
Пермский край	0,79	0,78	0,82	0,81	0,82	0,21	0,21	0,44	0,44	0,39	0,50	0,54	0,52	0,56	0,49
Кировская область	0,73	0,74	0,80	0,76	0,72	0,13	0,13	0,15	0,15	0,13	0,12	0,12	0,15	0,19	0,15
Нижегородская область	0,79	0,80	0,82	0,84	0,88	0,28	0,28	0,33	0,33	0,29	0,65	0,66	0,67	0,67	0,80
Оренбургская область	0,74	0,77	0,78	0,78	0,79	0,19	0,19	0,26	0,26	0,25	0,11	0,13	0,18	0,24	0,19
Пензенская область	0,69	0,69	0,79	0,76	0,77	0,38	0,38	0,40	0,40	0,38	0,25	0,26	0,27	0,29	0,27
Самарская область	0,81	0,81	0,84	0,80	0,79	0,26	0,26	0,29	0,29	0,31	0,72	0,75	0,70	0,63	0,55
Саратовская область	0,76	0,75	0,73	0,74	0,72	0,17	0,17	0,19	0,19	0,39	0,27	0,22	0,27	0,24	0,25
Ульяновская область	0,71	0,72	0,77	0,78	0,82	0,30	0,30	0,35	0,35	0,35	0,36	0,38	0,38	0,40	0,41

Таблица 4

Критерии определения уровня и степени устойчивости региональной социально-экономической системы

Значения интегрального индекса устойчивого развития региона	Уровень устойчивости	Степень устойчивости социально-экономической системы
0,76 - 1,00	1	Высокая (устойчивое развитие)
0,5 - 0,75	2	Выше среднего (развитие, близкое к устойчивому)
0,26 - 0,50	3	Средняя (развитие с признаками неустойчивости)
0 - 0,25	4	Низкая (неустойчивое развитие)

можно использовать сокращенный список так называемых ключевых индикаторов устойчивого развития, отражающих наиболее важные проблемы развития региона. В набор ключевых показателей лучше всего включить интегральный показатель – индекс конкурентоспособности.

Далее следует обозначить 8 ключевых индикаторов, которые выделены на основе методики С.Н. Бобылева [1, с.34-37] и дополнены автором индексом конкурентоспособности (табл. 7).

Индекс конкурентоспособности рекомендуется рассчиты-

вать по формуле:

$$I_{КСПi} = (I_{п_{ти}} + I_{ф_{oi}} + I_{э_{ни}} + I_{з_{иi}} + I_{з_{тиi}} + I_{в_{ипi}} + I_{п_{ai}} + I_{и_{aoi}} + I_{и_{ai}} + I_{т_{ai}}) / 10$$

где $I_{КСПi}$ – агрегированный индекс конкурентоспособности i-го региона, %;

$I_{п_{ти}}$ – индекс производительности труда i-го региона, %;

$I_{ф_{oi}}$ – индекс фондоотдачи i-го региона, %;

$I_{э_{ни}}$ – индекс экологичности производства i-го региона, %;

$I_{з_{иi}}$ – индекс затрат на исследования и разработки i-го региона, %;

$I_{з_{тиi}}$ – индекс затрат на технологические инновации i-го региона, %;

$I_{в_{ипi}}$ – индекс объема инновационной продукции i-го региона, %;

$I_{п_{ai}}$ – индекс патентной активности i-го региона, %;

$I_{и_{aoi}}$ – индекс инновационной активности организаций i-го региона, %;

$I_{и_{ai}}$ – индекс исследовательской активности i-го региона, %;

$I_{т_{ai}}$ – индекс технологической активности i-го региона, %.

Представленный набор индикаторов потенциально может использоваться для ряда целей регионального развития:

- определения целевых показателей в количественной форме для оценки стратегий развития региона;

- управления темпами, направленностью и эффективностью устойчивого развития;

- информирования широкой общественности;

- межрегиональных сравнений и оценки положения региона.

Использование ключевых индикаторов позволит оперативно определить тенденции реализации целей устойчивого развития в регионе. Так, например динамика показателей ключевых индикаторов устойчивого развития Республики Башкортостан за 2005-2009 гг. показывает положительную динамику по 6 индикаторам (табл. 8).

Только показатель инвестиций в природоохранную деятельность в % к инвестициям в основной капитал имеет отрицательную тенденцию в течение всего периода наблюдения и в 2009 году ухудшился показатель степень износа основных фондов. Особенно заметно снизился 4 индикатор в 2008 году, хотя в абсолютном выражении объем инвестиций на эти цели в 2008 году сократился всего на 5,6% по сравнению с 2007 годом, однако, в 2009 году тенденция снижения показателя продолжилась и уже в физическом объеме инвестиции в природоохранную деятельность сократились в 2 раза.

Положительна до 2008 года динамика показателя инновационной конкурентоспособности (8-й индикатор), хотя в 2009 году этот показатель несколько снизился.

В целом развитие региона можно характеризовать как развитие, близкое к устойчивому, поскольку положительна динамика основных показателей развития по всем компонентам: экологической, социальной и экономической.

По результатам оценки устойчивости развития регионов можно сделать следующие выводы:

1. Изучение современных тенденций регионального развития позволило автору выделить в самостоятельную группу в системе базовых индикаторов устойчивого развития региона инновационные.

2. Результаты оценки устойчивого развития регионов Приволжского федерального округа показывают, что только 28,5 % регионов округа имеют тенденцию развития, близкую к устойчивому; у 64,5 % регионов

Таблица 5
Интегральные индексы устойчивого развития регионов Приволжского федерального округа за 2005-2009 гг.

Регион	Иур					Уровень устойчивости				
	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г
Республика Башкортостан	0,42	0,44	0,49	0,49	0,45	3	3	3	3	3
Республика Марий Эл	0,25	0,25	0,27	0,26	0,27	3	3	3	3	3
Республика Мордовия	0,35	0,39	0,39	0,36	0,37	3	3	3	3	3
Республика Татарстан	0,54	0,53	0,57	0,56	0,65	2	2	2	2	2
Удмуртская Республика	0,41	0,40	0,44	0,44	0,45	3	3	3	3	3
Чувашская Республика	0,33	0,31	0,42	0,42	0,42	3	3	3	3	3
Пермский край	0,43	0,44	0,57	0,58	0,54	3	3	2	2	2
Кировская область	0,22	0,23	0,26	0,28	0,24	4	4	4	3	4
Нижегородская область	0,53	0,53	0,57	0,57	0,59	2	2	2	2	2
Оренбургская область	0,25	0,27	0,34	0,37	0,33	4	3	3	3	3
Пензенская область	0,40	0,41	0,44	0,45	0,43	3	3	3	3	3
Самарская область	0,53	0,54	0,56	0,53	0,51	2	2	2	2	2
Саратовская область	0,33	0,30	0,33	0,32	0,41	3	3	3	3	3
Ульяновская область	0,43	0,44	0,47	0,48	0,49	3	3	3	3	3

Таблица 6
Динамика степени устойчивости развития региона в ПФО за 2005-2009 гг.

Регион	Степень устойчивости региона	
	2005 г	2009 г
Республика Башкортостан	Развитие с признаками неустойчивости	Развитие с признаками неустойчивости
Республика Марий Эл	Развитие с признаками неустойчивости	Развитие с признаками неустойчивости
Республика Мордовия	Развитие с признаками неустойчивости	Развитие с признаками неустойчивости
Республика Татарстан	Развитие, близкое к устойчивому	Развитие, близкое к устойчивому
Удмуртская Республика	Развитие с признаками неустойчивости	Развитие с признаками неустойчивости
Чувашская Республика	Развитие с признаками неустойчивости	Развитие с признаками неустойчивости
Пермский край	Развитие с признаками неустойчивости	Развитие, близкое к устойчивому
Кировская область	Неустойчивое, предкризисное развитие	Неустойчивое, предкризисное развитие
Нижегородская область	Развитие, близкое к устойчивому	Развитие, близкое к устойчивому
Оренбургская область	Неустойчивое развитие	Развитие с признаками неустойчивости
Пензенская область	Развитие с признаками неустойчивости	Развитие с признаками неустойчивости
Самарская область	Развитие, близкое к устойчивому	Развитие, близкое к устойчивому
Саратовская область	Развитие с признаками неустойчивости	Развитие с признаками неустойчивости
Ульяновская область	Развитие с признаками неустойчивости	Развитие с признаками неустойчивости

округа индикаторы показывают развитие с признаками неустойчивости различной степени и у 7% - неустойчивое развитие.

3. Оперативность реагирования на изменения в направле-

нии развития региона на пути устойчивого развития можно повысить с помощью ключевых индикаторов устойчивого развития, отражающих наиболее важные проблемы развития ре-

Таблица 7
Ключевые индикаторы устойчивого развития для регионов

№	Индикатор
1	Интенсивность загрязнения атмосферы, тонн/тыс. руб. ВРП
2	Интенсивность загрязнения водных ресурсов, тонн/тыс. руб. ВРП
3	Интенсивность образования отходов производства и потребления, тонн/тыс.руб. ВРП
4	Инвестиции в природоохранную деятельность, в % к инвестициям в основной капитал
5	Индекс развития человеческого потенциала
6	Степень износа основных фондов, %
7	ВРП на душу населения, руб.
8	Индекс конкурентоспособности региона

Таблица 8
Динамика ключевых индикаторов устойчивого развития Республики Башкортостан

№	Индикатор	Годы					Направление с динамики
		2005	2006	2007	2008	2009	
1	Интенсивность загрязнения атмосферы, тонн/тыс. руб. ВРП	0,0011	0,0008	0,0007	0,0006	0,0006	↑
2	Интенсивность загрязнения водных ресурсов, тонн/тыс. руб. ВРП	0,0010	0,0008	0,0006	0,0005	0,0005	↓
3	Интенсивность образования отходов производства и потребления, тонн/тыс.руб. ВРП	0,087	0,084	0,083	0,076	0,059	↑
4	Инвестиции в природоохранную деятельность, в % к инвестициям в основной капитал	3,67	4,15	3,14	2,30	1,48	↓
5	Индекс развития человеческого потенциала	0,792	0,788	0,796	0,805	0,815	↑
6	Степень износа основных фондов, %	46,2	43,7	43,5	43,9	45,9	↓
7	ВРП на душу населения, руб.	93,75	124,52	148,41	184,83	178,07	↑
8	Индекс конкурентоспособности региона	49,0	49,2	50,7	52,0	49,4	↑

↑ - положительное изменение показателя в реализации целей устойчивого развития ;
↓ - отрицательная динамика показателя в реализации целей устойчивого развития

важные проблемы развития региона. В набор ключевых показателей предложено включить интегральный показатель – индекс конкурентоспособности.

4. Апробация ключевых индикаторов на материалах Республики Башкортостан подтвердила выводы, сделанные по данному региону по результатам оценки конкурентоспособности и оценки устойчивого развития региона с более широким набором показателей.

Литература

1. Бобылев, С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение [Текст] / С.Н. Бобылев // - М.: Акрополь, 2007. – 60 с.
2. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона. [Текст] – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355с.
3. Валинурова Л.С. Модели инновационного развития экономики (монография) М . : Издательство «Палеотип», 2010
4. Валинурова Л.С. Механизмы инновационного развития предприятий и возможности их практического использования (статья). // Инновации и инвестиции, 2011. № 1.

Экономические проблемы развития малого инновационного предпринимательства в России

Бакалягин Глеб Борисович,
соискатель КИУЭС
e-mail: admatma@gmail.com

В статье рассмотрены экономические проблемы развития малого инновационного предпринимательства России и современное состояние мировой экономики.

Ключевые слова: экономические проблемы, предпринимательство, инновации, инновационное развитие экономики, экономическая эффективность.

ECONOMIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL INNOVATIVE BUSINESS IN RUSSIA

Gleb Borisovich Bakaljagin, competitor
КИУЭС
e-mail: admatma@gmail.com

In article economic problems of development of small innovative business of Russia and a world economy current state are considered.

Keywords: economic problems, business, innovations, innovative development of economy, economic efficiency.

Современное состояние мировой и российской экономики предполагает переход на инновационный тип экономического развития, что обусловлено повышением конкурентоспособности в эпоху глобализации, ужесточением борьбы на отраслевых рынках, между странами и континентами. В этих условиях инновации становятся неотъемлемой частью экономики предприятия, корпорации, региона и страны. Наиболее эффективным импульсом перехода на инновационное развитие экономики является малое и среднее предпринимательство.

Сложившаяся социально-экономическая система России в своей основе имеет ориентацию на развитие сырьевого и энергетического секторов. В то время как недостаточно внимания уделяется развитию базовых отраслей экономики, малого инновационного предпринимательства. То есть еще не сформирована экономическая система, обеспечивающая устойчивое экономическое развитие, в основе которой сочетание экономического роста с улучшением социальных условий населения, стабильностью финансовой системы, положительным внешнеторговым балансом.

В решении этих задач важная роль принадлежит развитию научно-технического прогресса, созданию инновационной сферы как базы устойчивого развития экономики России.

Необходимо отметить, что экономическая система государства является материальной основой национальной экономики, включает основополагающие элементы субъекты предпринимательской деятельности, которые создают товары и услуги для населения страны, экспортные ресурсы, осуществляют насыщение потребительского рынка, формируют бюджеты регионов и государства. Другие структуры государственной и исполнительной власти, финансовой и других систем призваны обеспечить устойчивое функционирование предпринимательской сферы. Инновационная деятельность в современных условиях приобретает особую актуальность, что обусловлено усилением конкурентоспособности производства товаров и услуг, глобализацией мирового хозяйства. Необходимо также отметить, что малые

инновационные предприятия выполняют как функцию модернизации экономики с применением инноваций, так и улучшения социальной сферы путем создания новых рабочих мест.

В значительной степени инновационное развитие в России сдерживается тем, что разомкнут инновационный цикл воспроизводства инноваций от идеи до вывода товара или услуги на рынок, еще не сформировалась инновационная система развития экономики страны. Предпринимательские структуры не заинтересованы в освоении инноваций и вкладывании средств в инновационные разработки с высокой степенью риска, предпочитая получать доходы от перепродажи сырья, недвижимости и товаров. Сложившаяся инновационная инфраструктура, которая представлена в основном академическими и ведомственными институтами, исследовательскими центрами, университетами, технопарками, предприятиями, не располагают современной материально-технической базой, достаточными финансовыми средствами для осуществления инновационной деятельности.

Институциональная система российской экономики также не способствует заинтересованности предпринимателей в осуществ-

лении долговременных инвестиций в венчурный бизнес. Предприниматели в основном ведут спекулятивные операции на финансовых рынках, развивают сферы, связанные с быстрым оборотом капитала. Инвестиционный процесс при этом ведется без учета развития инновационной деятельности, что приводит к стагнации экономики, увеличению барьеров между инициаторами и потребителями инновационной идеи. Исходя из этого, возникает необходимость в реорганизации инвестиционно-инновационной системы страны, в формировании новых институтов и механизмов поддержки государством инновационного предпринимательства.

Следует отметить, что инновационная деятельность является особой сферой, в которой осуществляется доведение научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, пригодного в практическом использовании, включает все виды деятельности по разработке, освоению и производству, а также реализации инноваций, предполагает высокую квалификацию кадров, мотивацию труда научных работников и специалистов, современные методы организации и управления. Инновационные предприятия, создавая инновации, способны своевременно защищать от внешних угроз субъектов экономической деятельности посредством опережающего и непрерывного поиска новых возможностей выживания и развития экономики, способствуют повышению адаптивности производства, разнообразию и вариативности товаров, услуг и технологий.

В соответствии международных стандартов инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, технологического процесса, используемого в практической деятель-

ности, либо в новом подходе к социальным услугам (1).

Инновации становятся специфическим инструментом предпринимательства, причем не инновации сами по себе, а направленный организационный поиск новшеств, постоянная нацеленность на них предпринимательских структур.

В настоящее время организация инновационного процесса в предприятии осуществляется в следующих направлениях. Первое направление связано с внутренней организацией, то есть инновация создается и осваивается внутри предприятия. Второе направление базируется путем внешней организации на контрактной основе. Третье направление основано на внешней организации при помощи венчуров. Наиболее распространенным является вторая модель организации инновационного процесса, в которой предусмотрено размещение заказа на разработку инноваций и освоение их непосредственно в предприятии за счет собственных средств.

В этих условиях малое инновационное предприятие осуществляет посредническую функцию между научной и производственной сферами, устанавливает экономические отношения при доведении продукта научно-технической деятельности до потребителя, ведет поиск коммерческого партнера в целях получения прибыли от освоения инноваций. Инновационная деятельность малого предприятия становится многогранной, связана со значительными рисками, ведет поиск инноваций на рынке, выполняя, при этом, научно-производственную и инновационную функции в целях получения экономического эффекта от освоения инноваций в производственной сфере. Условноются и экономические отношения в процессе коммерциализации научных знаний, разработок, инноваций.

Изменение экономической конъюнктуры создает риски, что

ограничивает возможности накопления капитала малым инновационным предприятием. Длительность и высокая степень неопределенности продвижения инноваций на рынок сдерживает своевременное получение кредитных ресурсов. Поэтому необходимы особые подходы к кредитованию инновационных предприятий, упрощение процедуры оформления кредита, снижение процентных ставок.

Как показала практика, в условиях рыночных отношений крупные научно-исследовательские институты и центры не обладают гибкими инструментами управления, имеют устаревшее оборудование, как правило, обслуживают макроэкономический уровень экономики, не способны быстро реагировать на требования рынка, изменения в мировой системе экономики.

По данным экспертов Минэкономразвития России, инновационная активность российских предприятий и организаций остается крайне низкой, доля инновационного предпринимательства в общей структуре малого бизнеса России находится в пределах от 1,4 до 3,5 процента. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП стран Западной Европы составляет 50%, США - 53%, Японии - 70 %, России только 14%.

Во всем мире наблюдается повышение спроса на объекты интеллектуальной собственности, в то время как в России практически не задействован значительный научно-технический потенциал. Так, международные эксперты определили место России в числе стран со значительным интеллектуальным потенциалом. За 11 лет Россия увеличила ежегодный прирост защищаемых патентов в 1,7 раза. Первое место по общему количеству заявок принадлежит США, Россия занимает шестое место.

Организация «Опора России» провела совместно со ВЦИОМ исследование условий

и проблем развития малого инновационного бизнеса, что позволило установить долю малых инновационных предприятий России не более 15%, которые соответствуют инновационным и ориентированы на рынок, проводят научные исследования, занимаются охраной интеллектуальной собственности и коммерциализацией нововведений на рынке. Такие предприятия функционируют 10-13 лет, устояли в условиях экономического кризиса (2).

Следует отметить, что в настоящее время производительность труда малых инновационных предприятий в 2 раза выше, чем в промышленности в целом. В них задействованы около 5% ранее работавших в сфере российской науки, которые организовали наукоемкий бизнес, привлекая в него высвобожденных сотрудников (3).

Проведенная в ходе приватизации дезинтеграция научно-исследовательских комплексов привела к отсутствию заинтересованности предприятий и организаций в использовании инноваций, в развитии инновационной деятельности, а также к использованию интеллектуальной ренты. При этом, хотя предприятия и закладывают ренту в цену выпускаемой продукции, однако используют ее на текущее потребление, а не на научно-технические разработки. Все это приводит к технологическому отставанию производства российской продукции, ее несоответствию западным техническим стандартам.

Также, следует отметить, что современная российская экономическая практика характеризуется наличием большого числа институциональных ловушек, среди которых не последнее место занимает доминирование неформальных институтов над формальными в деловых отношениях в сфере инновационной деятельности.

Практика показала, что развитие малого предпринимательства сдерживается из-за

высоких цен на сырье в условиях недобросовестной конкуренции и монополизма предприятий и организаций топливно-энергетического комплекса; разрывом технологических связей в инновационных отраслях; снижением уровня инновационного человеческого капитала; низкой заинтересованности в его реализации; оттоком научно-технических кадров за рубеж; искажением экономической сущности инновационной деятельности, недостаточной государственной поддержкой освоения инноваций.

Экономические проблемы развития малого инновационного предпринимательства имеют общий характер и должны решаться на федеральном уровне. Это, прежде всего, налоговые проблемы, законодательные гарантии инвестиций, вопросы, связанные с правами на интеллектуальную собственность, а также государственная поддержка создания инфраструктуры инновационной деятельности. Инфляционные факторы, которые создают неблагоприятные условия для производителей и не позволяют образовать значительные накопления, необходимые для проведения инновационных мероприятий. Следствием инфляционных процессов является острый дефицит инвестиционных ресурсов. Экономические условия не позволяют вести производство с длительным циклом, что, собственно, и отличает инновационные проекты, успех предпринимателя в этих условиях определяется быстротой оборачиваемости средств в ущерб повышению технического уровня производства и освоению новых видов продукции.

Несовершенство налоговой системы и, как следствие, частые изменения методологии определения налогооблагаемой базы и суммы налоговых отчислений заставляют предпринимателей часто изменять структуру предприятия, его отраслевую направленность. В этих условиях преемственность

деятельности, связанной с реализацией инновационного цикла от исследований до использования результатов, становится затруднительной. Незрелость институтов государственного регулирования приводит к тому, что при принятии важных решений проблемы малого инновационного предпринимательства часто игнорируются.

Необходимы изменения таможенно-тарифной политики в направлении государственной поддержки малого инновационного предпринимательства. Это связано с тем, что в основных направлениях таможенно-тарифной политики на среднесрочную перспективу не прослеживается ориентация на развитие наукоемких и высокотехнологичных производств (4).

Федеральный закон «О передаче прав на единые технологии», принятый в 2008 г., призван регулировать отношения по распоряжению правами на единые технологии гражданского, военного, специального или двойного назначения, принадлежащие Российской Федерации, субъекту РФ либо совместно Российской Федерации или субъекту РФ и иным лицам, путем их передачи на основе проведения конкурсов (или аукционов) или без их проведения по договору о передаче прав на единые технологии (5).

Без сомнения, принятие федерального закона «О передаче прав на единые технологии» должно стать важным правовым инструментом, направленным на сдерживание утечки отечественных передовых технологий за рубеж и снижение угрозы технологической безопасности. Вместе с тем, в законе отсутствует норма о порядке передачи прав на единую технологию, созданную, за счет средств федерального или регионального бюджетов, исполнителю, в качестве которого может выступить лицо, организовавшее создание единой тех-

нологии, в том числе государственная научная организация.

Инновационную деятельность как преобразование научного знания в новшество и доведение полученного интеллектуального продукта до рынка можно представить в виде последовательно сменяющихся правовых отношений, опосредующих действия, в процессе которых инновация вытекает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется на рынке путем ее коммерциализации.

Экономическая целесообразность, а, следовательно, и необходимость правового регулирования подобного вовлечения оправданы и очевидны - ведь среди объектов интеллектуальной собственности существуют такие разновидности, в использовании которых заинтересованы основные секторы экономики, как промышленность и торговля. Подобная заинтересованность касается изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, знаков обслуживания, фирменных наименований, указаний или наименований места происхождения. Отношения по их реализации в материальную сферу экономики - важнейший элемент системы промышленных нововведений. Эти отношения выступают тем инструментом, с помощью которого осуществляется коммерциализация названных объектов, реализуется рыночный подход к интеллектуальной продукции. Задача исключительных прав в отношении объектов интеллектуальной собственности, кроме обеспечения правовой охраны, состоит в обособлении объекта в целях его товарного оборота и создания правового механизма для самого товарного оборота.

В современных условиях реструктуризация неэффективных крупных предприятий приводит к высвобождению экономически активного населения, значительная часть которого име-

ет высокий профессиональный и образовательный уровень, способна организовать собственное предпринимательское производство.

Малое инновационное предпринимательство способно реализовать новые идеи, инновационные технологии, создавать новые продукты и услуги, стать проводником инновационной деятельности в крупное и среднее производство.

С данных позиций формирование благоприятной внешней среды малого инновационного предпринимательства является одним из основных направлений стратегической государственной политики России.

На первых этапах создания малых инновационных предприятий велика роль государства, так как предприниматель еще не имеет финансовых накоплений, опыта функционирования в рыночных отношениях, знаниями входа на отраслевые рынки. Государство также призвано способствовать освобождению его от непосильного налогового бремени, произвола бюрократии и влияния криминальных структур. По мере становления малого инновационного предпринимательства необходима его защита от жесткой конкуренции со стороны мировых производителей с помощью гибкой таможенной политики.

В современных условиях экономического развития России должно определяться состоянием и возможностями малого инновационного предпринимательства, поэтому эта сфера экономической системы становится стратегическим ориентиром повышения уровня экономического развития страны.

Экономическая эффективность малого инновационного предпринимательства в современных условиях во многом зависит от степени влияния рисков на процесс функционирования предприятия. В целях своевременного выявления рисков

развитию инновационной деятельности необходимо определять контрольные индикаторы на макроуровне и мезоуровне - в регионах и отраслях, на микроуровне - на предприятиях и в корпорациях, а также сформировать механизмы по реализации общесистемных требований по снижению трудо-, фондо-, энерго-, материалоемкости и повышению уровня наукоемкости выпускаемой продукции.

Исходя из этого, необходимо провести корректировку вектора экономического развития страны, сохраняя достигнутые положительные социально-экономические результаты. Прежде всего, необходимы новые инструменты стимулирования инновационной деятельности, особенно в основных отраслях социально-экономической системы, определяющих стабильность функционирования инновационного предпринимательства. Сове место в этой системе должно занимать и малое инновационное предпринимательство, позволяющее наиболее быстро реализовать инновационные проекты, смоделировать государственную систему инновационной деятельности.

Все это позволяет сделать вывод о том, что необходима новая парадигма развития инновационных процессов, которая призвана найти свое отражение в концепции развития малого предпринимательства России. Прежде всего, необходимо обеспечить правовые, экономические организационные условия стабильного функционирования малых предприятий и организаций, информационную безопасность в сфере разработки и реализации научных идей и инноваций, создавать службы мониторинга инновационных рынков и прогнозирования изменений институциональной и конкурентной среды; жесткий контроль правомерности использования нововведений другими участниками рынка, государственную под-

держку и защиту экономических интересов малого инновационного предпринимательства.

Предстоит определить на длительную перспективу структурные приоритеты развития инновационной экономики и создать механизмы государственного стимулирования эффективного вложения инвестиционных ресурсов в наукоемкие производства с учетом научно обоснованных критериев экономического развития. Индикаторы эффективности инновационной деятельности на макроуровне могут выступать одновременно с критериями достижения стратегических целей социально-экономического

развития страны и перехода к развитию инновационной экономики в России.

Литература

1. Келле В.Ж. Инновационная система России: формирование и функционирование. М.: УРСС, 2002.

2. Малый бизнес уйдет в подполье // WestUralMonitor. - 2009. - 28 февр.

3. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – М.: ИМЭМОРАН, ГУ-ВШЭ, 2008.

4. Основные направления таможенно-тарифной политики

на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов подготовлены во исполнение постановления Правительства Российской Федерации от 29.12.2007 г. N 1010 «О порядке составления проекта федерального бюджета и проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период»//<http://www.sbo-paper.ru/analytics/CustomsLaw/tariffpolicy2009/>.

5. О передаче прав на единые технологии: Федеральный закон № 284-ФЗ от 25 декабря 2008 г. // <http://www.garant.ru>.

Сравнительная оценка деятельности учебно-опытных хозяйств и сельскохозяйственных организаций

Лившиц Исаак Львович,
ст. науч. сотр. ФГБОУ ВПО РГАЗУ

Предложена сравнительная оценка деятельности учебно-опытных хозяйств и сельскохозяйственных организаций.

Ключевые слова: сельскохозяйственные организации, производство, учебно-опытные хозяйства, отрасль сельского хозяйства, аграрная политика.

COMPARATIVE ESTIMATION OF
ACTIVITY OF UCHEBNO-PILOT FARMS
AND AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

Livshits Isaak Lvovich

The comparative estimation of activity of uchebno-pilot farms and the agricultural organizations is offered.

Keywords: the agricultural organizations, manufacture, uchebno-pilot farms, agriculture branch, an agrarian policy.

Сельскохозяйственные организации играют значимую роль в сельскохозяйственном производстве, определяемой их существенной долей в валовом сельхозпроизводстве, обеспечением занятости и доходов сельского населения. Главной целью сельскохозяйственных организаций постсоветского периода стало получение доходов и максимизация прибыли.

Аграрная реформа, проведенная в нашей стране, определила новые направления в развитии сельского хозяйства. В результате трансформации аграрного сектора, наряду с традиционными формами хозяйствования, появились новые в виде малых форм хозяйствования и крупных интегрированных сельскохозяйственных объединений - агрохолдингов.

К настоящему времени многие из сельскохозяйственных организаций адаптировались к условиям рыночной экономики, в ряде случаев даже преуспели, сумев при этом сохранить управленческие кадры и материально-техническую базу своих хозяйств, обеспечить ритмичность производства и при этом получать максимальную прибыль.

Как свидетельствуют данные табл. 1, государственно-коллективный (или кооперативно-колхозный и акционерный) уклад за годы реформирования все более превращается из основного, когда в 1990 году он давал почти три четверти объема производства сельскохозяйственной продукции, в дополнительный (45,4% в настоящее время).

Можно отметить сформировавшуюся специализацию сельскохозяйственных организаций на производстве зерна, сахарной свеклы, подсолнечника, птицеводстве (табл. 2). Производство данных видов продукции основывается на механизированном, капиталоемком производстве. Трудоемкие культуры производят малые формы хозяйствования.

Учебно-опытные хозяйства являются составной частью учебного, научного и производственного комплекса страны и входят в систему высшего образования и систему АПК. В системе Министерства сельского хозяйства работают 30 учебно-опытных хозяйств.

В отличие от обычных сельскохозяйственных организаций учебно-опытные хозяйства наряду с производственной деятельностью являются базой учебных и производственных практик для будущих специалистов, проведения научных, инновационных исследований и опытно-конструкторских работ высшим учебным заведением, с которым они связаны функционально.

К учхозам как базе практического обучения студентов и проведения научно-исследовательских и опытно-экспериментальных работ высшего учебного заведения, предъявляются следующие требования [63]:

- уровень рентабельности не ниже среднего по субъекту Российской Федерации и прибыльность;
- превышение основных производственно-экономических показателей над средними по сельскохозяйственным предприятиям субъекта РФ не менее чем на 15%;
- ведение многоотраслевого производства с законченным циклом получения товарной продукции растениеводства и животноводства со специализацией в соответствии с профилем вуза и

Таблица 1

Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, в фактически действовавших ценах; в процентах к итогу

¹⁾ Включая индивидуальных предпринимателей.

	2000 г	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:									
сельскохозяйственные организации	43,4	37,9	39,7	42,6	41,2	41,2	47,6	48,1	45,4
хозяйства населения	53,6	57,9	55,7	51,5	53,2	52,3	44,3	43,4	47,1
крестьянские (фермерские) хозяйства ¹⁾	3,0	3,7	4,2	5,9	5,6	6,5	8,1	8,5	7,5

Таблица 2

Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств (в процентах от общего объема производства в хозяйствах всех категорий)

	Сельскохозяйственные организации				
	2000	2006	2007	2008	2009
Зерно (в весе после доработки)	90,7	78,9	78,8	78,1	78,2
Сахарная свекла (фабричная)	94,4	87,3	87,9	89,2	89,3
Семена подсолнечника	84,4	70,1	69,9	70,7	70,7
Картофель	6,5	9,6	10,1	11,4	13,1
Овощи	19,9	20,1	18,9	19,2	18,4
Фрукты и ягоды	40,3	16,3	21,0	19,3	17,4
Скот и птица на убой (в убойном весе)	47,3	48,6	51,2	54,3	57,5
Молоко	70,9	45,1	44,3	44,0	44,5
Яйца	37,5	74,6	74,4	74,6	75,7

природно-климатическими условиями;

- широкое использование современной техники, сельскохозяйственной науки, прогрессивных ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий и передового опыта;

- наличие учебно-производственной базы (учебные фермы, учебные, опытные и коллекционные поля, учебная техника, оборудованные учебные лаборатории, аудитории, полигоны и т.д.), необходимой для выполнения учебных планов и программ практик, базы для проведения научно-исследовательских и опытно-экспериментальных работ по профилю вуза, социальной инфраструктуры для студентов и слушателей общественного питания, медицинские и досуговые учрежде-

ния, учреждения службы быта, транспортные средства, обеспечивающие безопасную перевозку студентов и слушателей). Данная база создается за счет бюджетов различных уровней и средств вуза;

- высокая культура производства, отвечающая требованиям современной научной организации труда и управления;

- проведение работы по созданию, испытанию и внедрению прогрессивных технологий и машин, наличие статуса племенного завода, племенного элитно-семеноводческого хозяйства, базового хозяйства по внедрению интенсивного типа садоводства, производство и реализация племенного скота и элитных семян;

- проведение на базе хозяйства мероприятий по повыше-

нию квалификации специалистов, изучению и освоению передовых технологий, систем машин, форм организации и оплаты труда и т.д. (не менее 2 мероприятий в течение года, в том числе мероприятий, проводимых департаментами Минсельхоза России);

- наличие высококвалифицированных кадров. Руководители и главные специалисты должны иметь высшее образование по профилю работы и проводить занятия со студентами и слушателями, участвовать в научных исследованиях вуза. Кандидат в директора учхоза, как правило, должен иметь стаж работы в должности руководителя, заместителя руководителя или главного специалиста не менее 3 лет в данном учхозе или в экономически сильном сельскохозяйственном предприятии с объемом производства, сопоставимым с объемом производства в учхозе.

Сравнительная оценка деятельности учебно-опытных хозяйств и крупных и средних сельскохозяйственных организаций представлена в таблице 3.

Сравнительный анализ деятельности сельскохозяйственных организаций и учебно-опытных хозяйств показал, что по некоторым показателям и темпам их роста учебно-опытные хозяйства лидируют: среднегодовой надой на 1 корову выше на 1009 кг, хотя темпы роста данного показателя ниже на 19,7 пп., среднесуточный привес крупного рогатого скота выше на 223,4 г. Среднесуточный привес свиней ниже в учебно-опытных хозяйствах на 92,6 г, что объясняется более низкой интенсивностью откорма и оборота стада, чем в крупных промышленных свиноводческих организациях. Негативным показателем для сельскохозяйственных организаций является значительный рост кредиторской задолженности – в 4 раза, в учхозах данный показатель ниже в 4,7 раза. По доле прибыльных организаций тен-

Таблица 3

Сравнительная характеристика производственно-экономической деятельности учебно-опытных хозяйств (УОХ) и сельскохозяйственных организаций (СХО)

Годы	Кредиторская задолженность		Прибыль (убыток)		Доля прибыльных организаций, %		Среднесуточный привесы свиней, г		Среднесуточные привесы КРС, г		Среднегодовой надой на 1 корову, кг		Урожайность зерновых, ц/га	
	СХО, млрд. руб.	УОХ, млн. руб.	СХО, млрд. руб.	УОХ, млн. руб.	СХО	УОХ	СХО	УОХ	СХО	УОХ	СХО	УОХ	СХО	УОХ
2003	354,3	446,8	10864	73,8	53	84	256	293	383	452	2976	4292	17,8	20,6
2004	374,2	397,8	39845	88,4	63	87	272	290	387	450	3065	4429	18,8	20,7
2005	438,2	354	34777,9	85,6	58,5	86	310	320	414	453	3280	4436	18,5	20,4
2006	599,2	324	50146	87	64,9	85	328	354	437	460	3564	4567	18,9	22,1
2007	610	300	105780	84,6	75,5	86,1	363	367	463	493	3758	4750	19	24
2008	615	280,7	117437	87	78,3	85,3	415	384	478	516	3892	5232	23,8	29,5
2009	1314,5	334,6	83564	95,1	73	78,8	427,4	362	294	506	4089	5701	22,7	27,9
2010	1420	296,9	56274	27,9	72,7	73,4	424,6	332	287,6	511	4189	5198	18,3	21
2010 к 2003, %	400,8	66,5	518,0	37,8	19,7 ii	-10,6iii	165,9	113,3	75,1	113,1	140,8	121,1	102,8	101,9

денция противоположна, у сельскохозяйственных организаций доля растет, а у учебно-опытных хозяйств снижается.

Во многом результаты учебно-опытных хозяйств определяются внедрением научных разработок сотрудников вузов, ре-

ализацией инновационных проектов.

В будущем предстоит обеспечить дальнейшее развитие аграрной отрасли и повысить качество жизни на селе. В этом состоит основная задача государственной аграрной политики.

Литература

1. Можаяев Е.Е. Об оптимизации сети учхозов / Е.Е. Можаяев // Вестн кадровой политики, аграр. образования и инноваций. -2007. -N 4. -С.25-29 .
2. Федеральная служба государственной статистики. Центральная база статистических данных <http://www.gks.ru>

Региональная модель мелкотоварного производства в сельском хозяйстве

Чернов Алексей Александрович,
руководитель издательского отдела
ФГУ «Российский центр сельскохозяйственного консультирования»

Предложена модель развития субъектами малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве мелкотоварного производства на принципах государственно-частного партнерства. Ключевые слова: мелкотоварное производство, институциональная среда предпринимательства, интеграция, кооперация

Regional model of the small-scale manufacture in agriculture

The model of the development of small forms of managing in agriculture on the principles of state-private partnership is offered. The ways for the subjects of small scale manufacture to realize this model are discussed.

Keywords: small-scale manufacture, the institutional environment of business, integration, cooperation

Развитие субъектов малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве является одним из важных условий поступательного развития агропромышленного комплекса, наращивания производства сельскохозяйственной продукции, укрепления продовольственной безопасности, повышения уровня занятости и доходов сельского населения, решения социальных проблем сельских территорий.

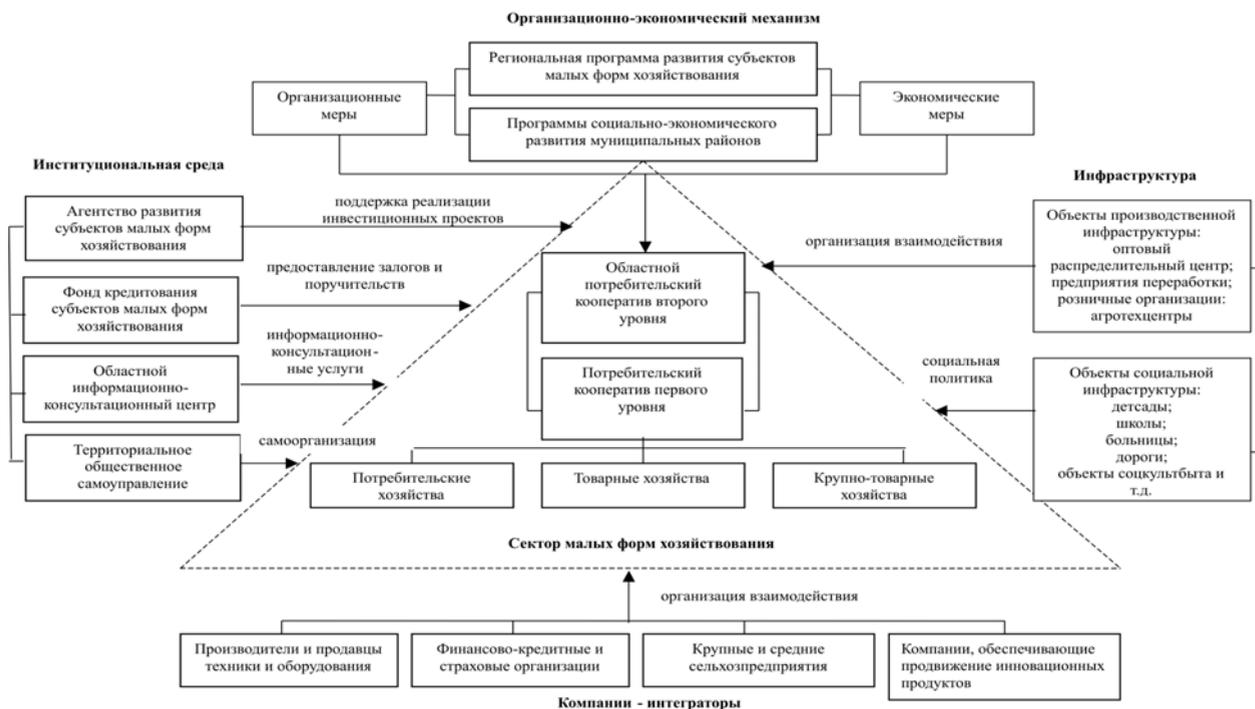
Субъекты малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве - юридические и физические лица - крестьянские (фермерские) хозяйства, организации потребительской кооперации, индивидуальные предприниматели и личные подсобные хозяйства вносят существенный вклад в обеспечение населения продуктами питания. Ими обрабатывается около трети сельскохозяйственных земель и производится более половины сельскохозяйственной продукции страны. Данный сектор сельской экономики играет и будет впредь играть важную роль в продовольственном обеспечении населения страны, формировании занятости и доходов сельского населения, сохранении и развитии сельских территорий, их воспроизводимых ресурсов и культурных ценностей.

Целью проводимой в настоящее время аграрной экономической политики государства в отношении развития субъектов малых форм хозяйствования является совершенствование направлений мер господдержки, повышение ее эффективности и усиление адресности потока мер и средств, направляемых субъектам малых форм хозяйствования. В рамках разработанного Минсельхозом России проекта Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы предложены организационные и экономические меры господдержки субъектов малых форм хозяйствования, которые должны стимулировать, в первую очередь, рост объемов товарной продукции, в том числе, произведенной по инновационным технологиям. Кроме того, учитывая значимость субъектов малых форм хозяйствования в решении социальных проблем сельских территорий, в проекте новой Госпрограммы прописаны мероприятия социального развития села, направленные на создание комфортных условий жизнедеятельности сельских граждан.

Основными принципами государственной политики в отношении субъектов малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве в настоящее время являются интенсификация использования семейного ресурса, прежде всего, семейного труда, развитие кооперации и расширение государственной поддержки за счет развития государственно-частного партнерства.

С целью адаптации организационно-экономического механизма развития субъектов малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве в условиях региона нами разработана модель, представляющая собой взаимодействие государства и частного бизнеса, ориентированного на достойную мотивацию трудового участия субъектов малых форм хозяйствования в процессе производства, справедливое распределение, обмен и потребление материальных благ (рис. 1).

Региональная модель развития мелкотоварного производства предусматривает разработку каждым муниципальным образова-



нием Программы социально-экономического развития муниципального образования, в которой в приоритетном порядке должен быть сформулирован комплекс мер и предусмотрены финансовые ресурсы на развитие субъектов малых форм хозяйствования.

В рамках модели предусмотрена государственная поддержка организаций потребительской кооперации и создание условий формирования двухуровневой системы потребительской кооперации. Интегратором должно выступить государство путем оказания организационной и финансовой поддержки организаций потребительской кооперации.

Разработка модели развития мелкотоварного производства с целью повышения уровня жизни местного населения и социального развития сельской территории основана на экономической заинтересованности самих местных жителей, владельцев перспективных ЛПХ в развитии сельской инфраструктуры.

По причине низкого материального уровня жизни сельские жители с целью получения более дешевых продуктов пита-

ния заводят личные подсобные хозяйства. Необходимые материальные вложения, маленькая полезная площадь, дорогие корма, отсутствие сельскохозяйственной техники и личных транспортных средств, рабочей силы – с одной стороны; отсутствие необходимых знаний в области сельского хозяйства, юридической информированности – с другой стороны, не позволяют отдельно взятому личному подсобному хозяйству развиваться и не только удовлетворять потребности семьи, но и обеспечивать стабильный доход. Прогресс современного сельского хозяйства, как и любой другой отрасли, во многом определяется человеческим фактором. Никакие современные технологии сами по себе не могут повысить эффективность сельскохозяйственного производства, если не будут активизированы мотивационные механизмы работника, соответствующие личностным интересам, профессиональным способностям и в целом направленности личности. Современная социально-экономическая ситуация в стране такова, что жизненный успех личности во многом зависит от его пред-

приимчивости, мобильности, умения быстро перестроиться в меняющихся условиях, готовности осваивать новые виды деятельности, быстро обучаться и переобучаться.

В частности, активность сельского жителя в процессе производственной деятельности в условиях ЛПХ при соответствующей организации элементов инфраструктуры, может способствовать существенному росту доходной части семейного бюджета.

Интеграция перспективных ЛПХ в предприятие мелкотоварного производства специализированной сельскохозяйственной продукции позволит решить проблемы деятельности как отдельно взятых ЛПХ, так и села в целом.

Субъекты мелкотоварного производства, создаваемые в условиях конкретной сельской территории, должны отвечать определенным условиям:

- создаваться при непосредственном участии владельцев ЛПХ с привлечением их материальных и нематериальных активов в качестве добровольных инвестиций;

- обеспечиваться дополнительным финансированием из

федерального, областного и местного бюджета за счет средств, выделенных на развитие мелко-товарного производства;

- находиться под контролем органов местного самоуправления;

- обеспечивать круглогодичный цикл производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции;

- обеспечивать широкий ассортимент реализуемой продукции;

- обеспечивать занятость трудоспособного неработающего или безработного населения на производстве;

- мотивировать вовлечение в производство молодежи (полная или частичная оплата за получение среднего специального или высшего образования, гарантии дальнейшего трудоустройства на селе);

- участвовать в финансовом обеспечении развития сельской территории согласно разработанной программе социальных инвестиций.

Таким образом, будет решена проблема занятости населения, найден дополнительный или основной источник стабильного дохода для трудоспособного населения, путь финансирования мероприятий по улучшению и развитию социальной сферы села.

Специализация производства сельскохозяйственной продукции, кроме требований потребительского рынка, должна учитывать природопользовательские условия и рассматривать возможность создания искусственных условий для производства нетипичной, но востребованной на потребительском рынке сельскохозяйственной продукции.

Объединение ЛПХ в предприятия мелкотоварного производства должно проходить по принципу специализации производимой сельскохозяйственной продукции (например, пункты по производству овощной продукции, плодородческой, овощной продукции закрытого грунта, пункты по

производству мяса птицы, мяса КРС, свинины, молока, яиц).

Практическая реализация создания и развития мелко-товарного производства осуществляется в несколько этапов:

1. Повышение административной квалификации местных органов власти.

2. Разработка программы социальных инвестиций на развитие сельской территории.

3. Создание инфраструктуры комплексного мелко-товарного производства на конкретной сельской территории.

4. Создание информационно-консультационного центра.

Решение каждой из них представляется нам следующим образом:

1. Повышение административной квалификации местных органов власти. На начальном этапе развития данного проекта ключевое значение имеет высокий профессиональный уровень организаторских способностей местных органов власти, их полная осведомленность о состоянии дел в селе, четкое представление о первоочередных нуждах и необходимых перспективах развития социальной инфраструктуры.

2. Разработка программы социально-экономического развития муниципального района. Программа представляет определенную организованную комплексную систему, в которой определяются стратегические цели деятельности муниципального образования по развитию населенного пункта. Выделяются приоритетные задачи во временном периоде, определяется очередность приоритетов, прописывается механизм его реализации. Наличие такой программы заставляет специалистов и руководителей анализировать состояние дел в настоящий момент времени, вносить соответствующие коррективы, выявлять слабые и сильные стороны, прогнозировать имеющиеся угрозы и благоприятные возможности, выдвигать и формировать новые проекты и программы развития территории. Программа позволяет обеспечить

более эффективное руководство муниципальным образованием в силу закрепления за соответствующими руководителями и специалистами конкретных стратегических направлений и мероприятий.

Действенная программа развития территории может быть разработана только при активном участии местных органов власти и гражданского населения. Для разработки программы создается инициативная группа. Ее цель – предложить приоритетные направления развития инфраструктуры села. В процессе обсуждения на сходах, совместным решением устанавливается очередность улучшения, восстановления и развития элементов инфраструктуры. Это могут быть инвестиции в развитие непосредственно социальных объектов (школы, детские сады, медпункты, больницы), инвестиции в совершенствование социальных объектов (компьютеризация школ, обеспечение медицинских учреждений оборудованием).

В программу могут быть включены мероприятия социальной инвестиционной поддержки малоимущим и особо нуждающимся гражданам, проживающим на сельской территории (одиноким пенсионерам, инвалидам, детям, оставшимся без попечения родителей).

Показатели качества жизни, на которые следует ориентироваться при разработке программ инвестирования в развитие территории:

- материальное обеспечение населения в пределах государственных показателей на современном этапе;

- жилищно-бытовое обеспечение граждан в соответствии с современными нормами;

- социальное обеспечение, включающее все социальные гарантии со стороны государства, хозяйствующего субъекта, местной администрации;

- состояние системы здравоохранения в показателях обеспеченности населения медицинскими услугами;

- характеристика системы образования;

- уровень образования и профессиональной компетентности населения;

- состояние культурного развития населения (характеристика объектов социокультурной среды и их функционирования по развитию местных традиций, борьбы с негативными явлениями и т.п.);

- условия для обеспечения личной безопасности граждан и правовой защищенности;

- характеристика экологической ситуации поселения с точки зрения его безопасности для населения.

3. Создание инфраструктуры комплексного мелкотоварного производства на конкретной сельской территории. Для создания мелкотоварного производства на каждой конкретной территории необходимы мониторинговые исследования по выявлению наиболее перспективных направлений функционирования ЛПХ в конкретных географических и природно-климатических условиях, оценка имеющейся материально-технической базы и направлений ее расширения. Владельцы ЛПХ интегрируются в зависимости от специализации производимой сельскохозяйственной продукции.

Мелкотоварное производство конкретной территории будет комплексным, состоящим из совокупности предприятий мелкотоварного производства и вспомогательных структур, в целом обеспечивающих круглогодичный цикл производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, построенный на принципах эффективного использования человеческого фактора и направленный на получение стабильных доходов. Управленческий аппарат комплексного мелкотоварного производства обеспечивает координацию деятельности всех структурных подразделений, контролирует и осуществляет грамотное распределение финансовых потоков. В управленческий аппарат должны входить представители местных органов власти и вла-

дельцев ЛПХ, участников мелкотоварного производства.

Деятельность предприятий мелкотоварного производства сводится к непосредственному производству владельцами ЛПХ сельскохозяйственной продукции конкретной специализации (например, производство овощной продукции закрытого грунта, производство мяса птицы, говядины, свинины, молока, яиц).

Вспомогательные структуры комплексного мелкотоварного производства обеспечивают хранение, переработку и реализацию произведенной продукции.

Сектор сопровождения – осуществляет заготовку кормов, витаминных добавок для животных, удобрений и средств защиты для сельскохозяйственных растений. Обеспечивает производство сельскохозяйственной продукции сельскохозяйственной техникой и оборудованием, наличием необходимого в производстве инвентаря, средствами транспортировки продукции, обеспечивает приобретение оборудования для хранения и переработки сельскохозяйственной продукции (например, маслобойни, сепаратора, оборудования для колбасного цеха), осуществляет контроль над исправным состоянием техники и оборудования, занимается вопросами их модернизации, заботится о расширении технической и материальной базы. Также сектор сопровождения осуществляет строительство и реконструкцию производственных и подсобных помещений (помещений, для содержания сельскохозяйственных животных, теплиц, хранилищ для плодоовощной продукции, холодильников для хранения мясо-молочной продукции и продуктов их переработки и др.). Этот сектор обслуживают плодоовощеводы, специалисты по защите растений, зоотехники, ветеринары, инженеры, механики, слесари, плотники, столяры.

Сектор хранения продукции – обеспечивает надлежащие условия хранения продукции,

поступающей от производителей для дальнейшей реализации в свежем виде или для дальнейшей переработки (плодовой, овощной, мясной, молочной) и продуктов переработки сельскохозяйственной продукции для дальнейшей реализации, согласно санитарным нормам. Это работа технологов по хранению плодоовощной и животноводческой продукции.

Сектор переработки продукции – занимается технологическими процессами переработки продукции. Производство молочной продукции (сливки, молоко, творог, масло), мясной продукции (колбасы, полуфабрикаты из мяса и птицы), овощной продукции (консервированные овощи и салаты, томатная паста), плодовой продукции (варенья, джемы, компоты). Для эффективного функционирования этого подразделения нужны технологи перерабатывающих отраслей сельскохозяйственной продукции.

4. Создание информационно-консультационного центра. Мелкотоварное производство на конкретной территории имеет специфичный характер. Особенности обусловлены уникальностью природопользовательских и человеческих ресурсов на данной конкретной территории, что необходимо учитывать при построении стратегии развития мелкотоварного производства. Естественно, что в процессе производства продукции могут возникнуть проблемы технологического, экономического, психологического характера. Основная задача консультационного центра – оказание информационной помощи различного характера: не только образовательного (для формирования начальных навыков профессиональной деятельности в сельскохозяйственной отрасли) но и научно-практического, направленного на решение проблем конкретного предприятия мелкотоварного производства.

Деятельность центра заключается в быстром и эффективном разрешении проблем, по-

иске путей оптимизации существующих условий для повышения доходности мелкотоварного производства. Консультационный центр, связанный с системой дополнительного профессионального образования, обеспечивает обучение участников мелкотоварного производства в зависимости от их деятельности в структуре комплексного мелкотоварного производства. Например, подготовка плодоовощеводов, овощеводов закрытого грунта, зоотехников, механизаторов, инженеров, электриков, технологов перерабатывающих отраслей сельскохозяйственной продукции, технологов по хранению плодоовощной и животноводческой продукции, менеджеров по продажам, маркетологов.

Кроме организации процесса непосредственного обучения (повышение квалификации, переподготовка), Консультационный центр выполняет роль аккумулятора и проводника информации по применению передовых технологий, положительного опыта, чему очень будет способствовать сотрудничество с НИИ и родственными консультационными центрами. Одна из задач центра – быть своевременно осведомленным о проблемах, возникающих в процессе всего цикла производства, чтобы мобильно реагировать на оказание необходимой информационной поддержки. Центр должен широко использоваться для участников мелкотоварного производства наиболее интенсивные формы получения необходимой информации – консультирование, обмен опытом, семинары, которые в короткие сроки обеспечивают поступление нужной информации, как следствие, повышение эффективности деятельности мелкотоварного производства. Его деятельность обеспечивается представителями науки, экономистами, плодовощеводами, зоотехниками, инженерами, педагогами.

Наметившаяся тенденция роста мелкотоварного произ-

водства существенно сдерживается из-за нерешенности ряда проблем правового и экономического характера, отсутствия необходимой ресурсной поддержки, недоступности большинству субъектов мелкотоварного производства финансово-кредитных и имущественных ресурсов. В процессе разработки программы следует придерживаться основных принципов:

- Ресурсных возможностей. Предполагается исследование ресурсной базы муниципального образования (особенности его географического расположения, анализ сельскохозяйственной привлекательности территории, наличие промышленной базы, туристическая привлекательность и т.д.). В основу стратегии планирования заложена ориентация на собственные ресурсы сельского муниципального образования, с помощью которых возможно привлечение на территорию района финансовых потоков для реализации социальных проектов.

- Мониторинга качества жизни граждан. Результатом проектной деятельности руководителей муниципального образования является повышение благосостояния людей, совершенствование инфраструктуры. Мониторинг основывается на расчете значений основных показателей качества жизни населения района и выявление их динамики, чтобы в ходе реализации программ и проектов своевременно выявить, насколько результативно они влияют на рост благосостояния граждан, оправдываются ли их ожидания. Данные мониторинга позволят своевременно скорректировать управление территорией, приняв соответствующие политические, экономические и управленческие решения.

- Конкурентоспособности территории. Выявление и формирование конкурентных преимуществ территории и расположенных на ней экономических объектов, анализ сильных и слабых сторон, угроз и возможностей для определения стратегических направлений развития.

В рамках институциональных преобразований, проводимых в России, важное место занимает развитие малого предпринимательства. Особую роль малое предпринимательство играет в агропромышленном комплексе и сельской экономике в целом. Малые предприятия мобильны и быстро приспосабливаются к требованиям рынка; велико их значение в расширении сферы занятости и соответственно в снижении безработицы на селе, росте доходов сельского населения, рациональном использовании местных природных ресурсов. Содействуя формированию среднего класса в деревне, они оказывают стабилизирующее влияние на сельское общество, что немаловажно для успешного осуществления экономической реформы в целом.

Литература

Беляков А. М. «Исследование направлений эффективного функционирования ЛПХ с разработкой модели развития мелкотоварного производства в условиях сельских поселений Волгоградской области» ФГОУ ДПОС ВИПККА – Волгоград: Издательство ВоГУ, 2006, 56 с.

Лысенко Е. Г., Копач К. В., Хухрин А. С., Демишгевич Г. М., Петухова Е. А. Концептуальные основы устойчивого развития личных подсобных хозяйств – М.: Россельхозакадемия, 2008 – 257 с.

Савенко В. Г. Развитие сельскохозяйственного консультирования АПК России: состояние и перспективы. // Сб. докладов семинара-совещания «Развитие сельскохозяйственного консультирования АПК России: состояние и перспективы». – М.: ФГУРЦСК, 2009. – С. 18-44.

Ушачев И. Г., «Социально-экономические проблемы развития малых форм хозяйствования на селе / Доклад на Всероссийской научно-практической конференции «Повышение эффективности государственной поддержки для малых форм хозяйствования», 17 декабря 2010 г.

Экономические аспекты инновационного развития АПК

Санду И.С.,

зав. отделом экономических проблем научно-технического развития АПК, д.э.н., профессор

Сулов А.И.,

ученый секретарь ГНУ ВНИИЭСХ, к.э.н.

Статья посвящена вопросам перехода аграрного сектора экономики на инновационный путь развития. В ней сформулированы основные элементы реализации инновационных процессов в АПК.

Ключевые слова: экономические аспекты, инновационное развитие, сельское хозяйство, человеческий фактор, биологический фактор, технологический характер, интеграция.

ECONOMIC ASPECTS OF THE INNOVATIVE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX DEVELOPMENTS

Sand I.S., Suslov A.I.

Article is devoted questions of transition of agrarian sector of economy on an innovative way of development. In it basic elements of realization of innovative processes in agrarian and industrial complex are formulated.

Keywords: economic aspects, innovative development, agriculture, the human factor, the biological factor, technological character, integration.

За последние годы Правительством Российской Федерации принят комплекс мер по развитию аграрного сектора, что позволило придать большую устойчивость агропромышленному комплексу. Эти меры касаются как прямой поддержки отдельных отраслей сельского хозяйства, так и субсидирования текущих инвестиционных кредитов.

Вместе с тем следует отметить, что в агропромышленном комплексе сохраняется пока неблагоприятная макроэкономическая ситуация. При этом обеспечение стабильного развития его отраслей могут быть достигнуты лишь на основе новой парадигмы научно-технического прогресса, перехода аграрной сферы на инновационную модель развития сельского хозяйства. Такая модель предполагает системную интеграцию научно-технической сферы в процесс экономического и социального развития сельского хозяйства, требующую четких и последовательных действий по управлению отраслью, созданию стимулов для научно-технической сферы и обеспечения устойчивого потока эффективных инноваций в сельскохозяйственное производство.

В современных условиях инновационный путь развития сельского хозяйства имеет три взаимосвязанных и взаимообусловленных направления:

инновации и человеческий фактор, что возможно лишь при приоритетном развитии образования, научно-исследовательской сферы, разрабатывающих нововведения, создания банка данных инновационных продуктов, информационно-консультационной системы, обслуживающей сельскохозяйственных товаропроизводителей;

инновации в биологический фактор, связанные с разработкой и освоением нововведений, обеспечивающих повышение плодородия почвы, рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности сельскохозяйственных животных. Именно особая роль инноваций в биологический фактор является отличительной чертой инновационного пути развития сельского хозяйства по сравнению с другими секторами экономики;

инновации технологического характера, обеспечивающие совершенствование технико-технологического потенциала отраслей АПК на основе применения энерго- и ресурсосберегающей техники и наукоемких технологий, позволяющих резко повысить производительность труда и эффективность производственной деятельности. Речь должна идти о технологической модернизации отраслей АПК, базирующейся на новой технике, что даст возможность преодолеть многие негативные тенденции в сельскохозяйственном производстве: невысокий уровень производительности труда (в 8-10 раз ниже, чем в экономически развитых странах), почти вдвое уступающий среднемировым показателям продуктивности растениеводства и животноводства, низкий уровень использования природно-ландшафтных, материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов.

Чтобы реализовать инновационную модель повышения результативности сельского хозяйства, необходимо задействовать экономические, технологические, правовые, организационно-управленческие, социально-психологические факторы, то есть предложить адекватный сложившимся условиям новый эффективно фун-

кционирующий организационно-экономический механизм освоения научных достижений в сельском хозяйстве.

То есть речь идёт о превращении государственного сектора экономики в активный источник создания и потребления инновационной продукции. Те или иные мероприятия по развитию инновационной деятельности в АПК безусловно, полезны, однако главным для ее успеха является общее повышение спроса на инновации в Российской Федерации. В этом процессе роль Россельхозакадемии как авторитетной государственной научной организации неопределима и не имеет альтернативы. Следует отметить, что существует множество областей, где стоит силой государственного принуждения задать перспективу технологического обновления, например, технологии строительства, повышение КПД вновь вводимого энергетического оборудования, улучшение качества продовольственных продуктов массового производства и т.п. Любая такая линия технологического обновления требует метрологического и контрольного обеспечения, разработки и производства датчиков, контрольно-измерительной аппаратуры и т.п., что резко повышает спрос на результаты инновационной деятельности.

Есть ли возможности и ресурсы для реализации инновационной модели развития сельского хозяйства? Аграрной наукой создан значительный потенциал, позволяющий ускорить научно-технический прогресс в АПК и при достаточных инвестициях обеспечить коренное преобразование материально-технической базы всех отраслей, сделать их конкурентоспособными на мировых рынках. Так, за последние пять лет инновационный потенциал отечественной сельскохозяйственной науки увеличился на 1300 сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, 11 типов и 47 новых селекционных

форм сельскохозяйственных животных, птиц, рыб и насекомых, полученных научными организациями Россельхозакадемии. Разработано 1500 новых и усовершенствованных технологий, 1300 технологических способов и приемов, 650 единиц машин, приборов и оборудования, 250 вакцин, диагностикумов, препаратов и дезинфицирующих средств, 225 препаратов защиты растений, 5352 новых наименования продуктов питания повышенной биологической ценности, 1500 методов и методик проведения исследований, 4500 комплектов нормативной документации.

Внедрение даже десятой доли полученных наукой результатов могло бы принести стране миллиардные прибыли. Так, в частности, учеными - аграрниками разработаны адаптивно-ландшафтные системы земледелия для различных регионов России с расчетным экономическим эффектом свыше 1,5 млрд. руб. в год и комплектования молочных племенных стад с уровнем продуктивности 6-7 тыс. кг молока с учетом схемы выращивания ремонтных телок и нетелей, пригодных к использованию в условиях Европейского Севера Российской Федерации, обеспечивающие экономический эффект до 10,9 тыс. руб. на корову за лактацию. По некоторым оценкам, в настоящее время в российском АПК, в т.ч. у научных организаций имеется значительное число объектов интеллектуальной собственности, которые можно предложить для использования: тысячи товарных знаков, около 100 наименований мест происхождения, более 13000 патентов на изобретения, несколько тысяч патентов на селекционные достижения.

Сегодня главная проблема заключается в освоении научных разработок. По оценкам ученым ГНУ ВНИИЭСХ, лишь 10-15% сельхозтоваропроизводителей используют высокоэффективные ресурсосберегающие технологии.

Реальную поддержку освоению достижений науки и техники в сельскохозяйственное производство может и должно оказать льготное кредитование предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве. Выстраивая стратегию действий в соответствии с приоритетами государственной аграрной политики, банкам следует сконцентрировать свои усилия, в том числе, на кредитную поддержку сельхозхозяйственных товаропроизводителей на период освоения последними инновационных технологий производства.

Вместе с льготным кредитованием, важное значение следует уделить страхованию сельскохозяйственной деятельности, основанной на инновационных технологиях. Страхование урожая, полученных на основе инновационных технологий производства, повышает устойчивость сельскохозяйственного производства, сокращает риски страховых компаний и способствует снижению страховой премии, что, безусловно, повлияет на эффективность производства.

В настоящее время, когда кредитные возможности стали ограниченными, финансовая достаточность товаропроизводителей не улучшается, к тому же возникают проблемы с возвратом полученных кредитов, можно ожидать значительного ослабления достигнутых темпов инновационной деятельности.

В этих условиях, на наш взгляд, необходимо не допустить обвала инвестиций в производственный сектор АПК, причем это касается не только крупных агрохолдингов, комплексов, птицефабрик, но и средних и мелких товаропроизводителей.

Следует консолидировать усилия аграрной науки, финансовых, материальных, технических и других структур, работающих на отрасль. Как показали исследования ведущих аграрных НИИ Россельхозакадемии

к основным стратегическим направлениям по реализации инновационной модели развития сельского хозяйства можно отнести:

1. Создание финансовых институтов, обеспечивающих непрерывность финансирования бизнес-проектов на всех стадиях инновационного цикла предполагает:

- формирование и развитие фондов поддержки малого инновационного предпринимательства в субъектах Российской Федерации, ресурсное обеспечение их деятельности;

- стимулирование развития венчурного финансирования, совершенствование правового регулирования деятельности венчурных фондов;

- совершенствование нормативно-правовых документов регламентирующих деятельность государственных фондов, поддерживающих инновационную деятельность (прежде всего, в части оптимизации правил использования их финансовых ресурсов);

- определение процедур закрепления и передачи прав на интеллектуальную собственность в ходе реализации инновационных проектов, получивших поддержку государственных фондов.

2. Формирование инновационной инфраструктуры включает:

- содействие развитию технопарков в составе крупных аграрных вузов и научных организаций либо в качестве отдельных юридических лиц;

- разработка нормативно-методической базы для определения статуса основных элементов инновационной инфраструктуры (прежде всего, технопарков, бизнес-инкубаторов), использующих государственное имущество для осуществления своей деятельности, включая установление критериев их создания;

- развитие центров трансфера технологий, включая решение проблем их бюджетного финансирования и поддержка

деятельности в области патентования, поиска инвесторов, обеспечения охраны прав на интеллектуальную собственность и т.п.;

- развитие системы финансовой аренды (лизинга) уникального научного, технологического и производственного оборудования для целей формирования центров коллективного пользования;

- совершенствование системы управления элементами производственно-технологической инфраструктуры. Обеспечение эффективности взаимодействия федеральных, региональных и муниципальных органов власти при функционировании элементов инновационной инфраструктуры.

3. Развитие системы сельскохозяйственного консультирования.

Создание условий для устойчивого развития сельского хозяйства, в том числе обеспечение доступа специалистов и руководителей различных уровней управления к информационным ресурсам, - одна из важнейших стратегических целей государственной политики в области эффективного использования потенциала экономики страны. В связи с этим большое значение имеет формирование государственных информационных ресурсов, обеспечение доступа к ним всех заинтересованных лиц и предоставление на их базе государственных услуг с использованием системы сельскохозяйственного консультирования.

4. Модернизация АПК на основе продуктовых и технологических инноваций.

В условиях высокой конкуренции большинство организаций АПК испытывают потребность в инновациях, но она находится в разрыве со спросом на инновации из-за высоких рисков, связанных с осуществлением инноваций, множественности административных барьеров, проблем доступа к долгосрочным финансовым ресурсам при неразвитости (не-

достаточной распространенности) механизмов частно-государственного партнерства. Это приводит к «отсечению» значительной части таких организаций, как крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства от инновационной деятельности, а спрос на инновации сосредоточен в основном крупных компаниях холдингового типа.

Ученые РАСХН неоднократно выступали с конкретными рекомендациями по модернизации отрасли. Академики РАСХН Н.В. Краснощеков, А.А. Михалев и А.А. Ежевский предложили «Концепцию технологической модернизации сельского хозяйства», рассчитанную на 10 лет (на 2005-2014 гг.). По мнению авторов, ее реализация обеспечила бы двукратный рост объема валовой продукции в сельском хозяйстве и доведение его к 2015 г. до 2,6-2,8 трлн. руб. При этом производство зерна могло бы вырасти до 150-160 млн. т в год, а экономический эффект составить 450 млрд. руб.

Обобщая вышесказанное необходимо отметить, что в ближайшее время целесообразно решение ряда принципиальных задач, связанные, в частности:

- повышение спроса на инновационную продукцию в аграрном секторе за счет субсидирования процентных ставок по долгосрочным кредитам, привлекаемым для развития производства на основе технологических и продуктовых инноваций, долевого участия государства в финансировании сертификации инновационной продукции на соответствие международным стандартам безопасности и качества, государственной поддержки программы развития сельскохозяйственного машиностроения, формирования банка данных инновационных технологий;

- налоговое стимулирование инновационной деятельности: разработка и реализация комплекса мер по снижению нало-

говой нагрузки на научную и инновационную деятельность, стимулирование вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности, разработка и внедрение комплекса инструментов налогового стимулирования спроса на инновации в АПК;

содействие развитию интеграции российских сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций в международные структуры за счет развития системы отечественных технических регламентов и гар-

монизации их с международными стандартами, в том числе ФАО, совершенствования таможенного законодательства в направлении стимулирования использования различных режимов ввоза передовых технологий и обеспечения эффективной реализации совместных технологических проектов, активизации зарубежного патентования отечественных результатов исследований и разработок, предполагаемых на экспорт.

Литература

1. Г.С. Прокопьев, И.С. Санду и др. Организационно-экономический механизм развития инновационных процессов в АПК: Методические рекомендации. / М.: РосАКО АПК, 2005

2. Е.С.Оглоблин, И.С. Санду и др. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России. / М.: КолосС, 2007.

3. И.С. Санду, В.И. Нечаев. Организация инновационной деятельности в АПК. / М.: КолосС, 2010.

Экологические аспекты использования животноводческих стоков на орошение и удобрение кормовых угодий

Михеев В.А.

д.с.-х.н., профессор кафедры менеджмента и социологии труда, ФГОУ ВПО РГАЗУ, тел.: 8(495)521-55-97; e-mail: menedgment3-16@yandex.ru

Кузнецова Е.И.

д.с.-х.н., профессор заведующая кафедрой почвоведения геологии и мелиорации, ФГОУ ВПО РГАЗУ, тел.: 8(495)521-52-11; e-mail: menedgment3-16@yandex.ru

В статье рассмотрены экологические, технические, агрономические аспекты использования животноводческих стоков на орошение и удобрение сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: животноводческие стоки, аспект, орошение, удобрение, поля орошения, водопотребление, нормы и сроки внесения стоков.

ECOLOGICAL ASPECTS
USES OF CATTLE-BREEDING DRAINS
ON

IRRIGATION AND FERTILIZER OF
FODDER GROUNDS

Mikheyev V. , Kuznetsova E.

In article ecological, technical, agronomical aspects of use of cattle-breeding drains on an irrigation and fertilizer of agricultural crops are considered.

Keywords: cattle-breeding drains, aspect, the irrigation, fertilizer, irrigation fields, water consumption, norms and terms of entering of drains.

В процессе проведения научно-исследовательских работ на экспериментальных участках и оросительных системах с использованием животноводческих стоков особое внимание было уделено экологическим аспектам использования животноводческих стоков на многолетних травах.

Согласно экологическим нормативам, использование на орошение животноводческих стоков допускается только после предварительной подготовки по отделению длиноволокнистых включений, шестисуточного карантинирования и дегельминтации. В случае возникновения инфекционных болезней на животноводческом предприятии применение стоков возможно только после обеззараживания.

Оросительные системы с использованием животноводческих стоков предназначены для почвенной очистки и обезвреживания стоков на кормовых угодьях. Использование стоков на орошение и удобрение является природоохранным и ресурсосберегающим мероприятием, обеспечивающим повышение продуктивности земель и экономию минеральных удобрений. [1].

Между границей полей орошения и водными объектами предусматривается водоохранная зона. В водоохранной зоне от уреза меженного уровня воды выделяются прибрежные водоохранные полосы, ширина которых принимается для рек длиной до 50 км – не менее 20 м; от 50 до 100 км – около 50 м; от 100 до 300 км – около 100 м.

При выборе участков для орошения животноводческими стоками учитываются условия защищенности подземных вод, наличие на рассматриваемой территории действующих и проектируемых водозаборов подземных и поверхностных вод.

Прогнозная оценка и картирование естественной защищенности подземных вод от загрязнения животноводческими стоками выполняется согласно «Положению об охране подземных вод» и действующим региональным методикам, разработанным ВСЕГИН-ГЕО, ВНИИГиМ, МГУП.

При выборе сельскохозяйственных культур для полей орошения руководствуются:

- высоким водопотреблением и выносом биогенных веществ с урожаем для обеспечения высокой степени очистки и доочистки животноводческих стоков;
- способностью обеспечивать стабильный высокий урожай биомассы;
- возможностью применения максимальной механизации работ по уходу и уборке урожая.

При использовании животноводческих стоков крупного рогатого скота на орошение в структуре посевных площадей кормовых севооборотов ведущей культурой должны быть многолетние, особенно злаковые травы, как основной источник для получения грубых кормов, сена, сенажа, силоса, травяной муки. При подборе видов и компонентов травосмесей следует учитывать сбалансированность кормов по основным элементам питания и обеспечение равномерного в течение вегетации выхода зеленой массы.

Сорта многолетних трав должны подбираться с учетом районирования, типа почв и хозяйственного использования. Длитель-

ность использования травостоя многолетних злаковых трав рекомендуется от 5 до 10 лет и более.

При удобрительных поливах стоками безопасная концентрация общего азота в поливных водах составляет, (мг/л): для кукурузы – 1560; подсолнечника – 1400; суданской травы – 1450; многолетних трав первого года жизни – 1000; люцерны первого, второго и последующих лет жизни – 1540; для зернофуражных культур – 1300. Животноводческие стоки, содержащие микроэлементы, в том числе тяжелые металлы в количествах, не превышающих ПДК для воды хозяйственно-питьевого назначения, целесообразно использовать для орошения по водопотреблению растений. [2].

Ежегодно специалистами сельскохозяйственного предприятия в марте – апреле определяется содержание питательных веществ, микроэлементов и тяжелых металлов в животноводческих стоках, хранящихся в накопителях. Затем разрабатывается график удобрительно-увлажнительных поливов многолетних трав животноводческими стоками в сочетании с природной водой.

Оросительные системы с использованием подготовленных животноводческих стоков и аналогичных по удобрительным свойствам сточных вод следует проектировать с круглогодочным приемом стоков в накопители и использованием на удобрение и орошение в вегетационный период.

Расчет годовых норм внесения животноводческих стоков M_c ведется по трем главным питательным элементам – азоту, фосфору, калию. За расчетную годовую средневзвешенную по севообороту норму внесения животноводческих стоков принимается минимальная из трех расчетных.

Годовая норма внесения животноводческих стоков M_c рассчитывается по формуле

$$M_c = 103B / K_v K_p CNPK$$

где 103 – коэффициент приведения к единой размерности,

B – вынос NPK урожаем сельскохозяйственных культур, кг/га;

K_v – коэффициент возмещения выноса NPK из почвы, который учитывает величину использования NPK животноводческих стоков в условиях почв различного механического (гранулометрического) состава, принимаемый для азота на легких почвах (песчаные, супесчаные и легкосуглинистые) – 1,4-1,65, средних (среднесуглинистые) – 1,25-1,35, тяжелых (тяжелосуглинистые и глинистые) – 1,1-1,2, для фосфора и калия на легких почвах – 1,3-1,35, средних – 1,2-1,25, тяжелых – 1,05, 1,15;

K_p – коэффициент, учитывающий потери азота в аммиачной форме: при поливе дождеванием – 0,85, поверхностных способах полива – 0,9, внутрипочвенных – 0,95;

$CNPK$ – содержание NPK в животноводческих стоках, мг/л.

Вынос NPK урожаем (B) определяется произведением величины планового урожая и выноса NPK единицей урожая по каждой культуре севооборота с учетом побочной продукции (солома, ботва и т.п.), принимаемыми по данным зональных сельскохозяйственных и агрономических учреждений и справочным данным.

Содержание NPK (C) в животноводческих стоках определяется по фактическим данным в пробах стоков в накопителях, при отсутствии фактических данных – на основании технологических расчетов.

Годовые нормы внесения стоков под культуры севооборота не должны превышать норм, рассчитанных по общему азоту. Для этого годовые нормы внесения стоков под каждую культуру M_i назначаются путем распределения величины минимальной средневзвешенной по севообороту нормы из трех расчетных, пропорционально расчетным годовым нормам внесения азота под культуры севооборота.

Годовые нормы внесения стоков под каждую культуру M_i определяют по формуле

$$\sum M_i = M_c \text{ ср.взв } \min x / M_c \text{ ср.взв } N / M_i N, \text{ м}^3/\text{га},$$

где $M_c \text{ ср.взв } \min$ – минимальная средневзвешенная норма внесения животноводческих стоков из трех, рассчитанных по NPK , $\text{м}^3/\text{га}$;

$M_c \text{ ср.взв } N$ – средневзвешенная норма внесения животноводческих стоков, рассчитанная по азоту, $\text{м}^3/\text{га}$;

$M_i N$ – годовая норма внесения животноводческих стоков под культуру севооборота по азоту, $\text{м}^3/\text{га}$.

Режим орошения разрабатывается с учетом оптимальных сроков полива и разовых норм дробного внесения биогенных веществ с поливной водой, приуроченных к основным фазам развития растений, с учетом применяемой техники полива.

Дефицит водопотребления растений на полях орошения восполняется за счет проведения орошения из дополнительных водоисточников.

Степень разбавления стоков определяется соотношением нормы увлажнительного полива и разовой нормы внесения стоков. При одновременном поливе нескольких сельскохозяйственных культур степень разбавления принимается по наименьшей из рассчитанных по отдельным культурам. Недолив остальных культур восполняется впоследствии дополнительными или плановыми поливами.

В целях совмещения удобрительных и увлажнительных поливов допускается изменение сроков удобрительных поливов на 5-7 дней при благоприятной предполивной влажности почвы.

При многоукосном (трехкратном) использовании травостоя многолетних трав в Черноземной зоне следует проводить три полива стоками из расчета под каждое отрастание злаковых трав 100 кг/га азота, под костречно-люцерновый

травостой – 80-100 кг.

Оптимальными сроками уборки трав, используемых для заготовки сенажа и силоса, являются для злакового травостоя – начало выметывания – начало цветения, для кострцево-люцернового – стеблевания – цветения. На пастбищах необходимо выдерживать перерыв в стравливании после последнего полива трав животноводческими стоками не менее 21 суток. Контроль за качеством кормовой продукции следует осуществлять агрономической службе хозяйства.

В зонах избыточного увлажнения при использовании животноводческих стоков на дренированных землях рекомендуется проектировать водооборотные системы.

Поверхностный и дренажный стоки (возвратные воды) таких систем аккумулируются в накопителях и затем используются на орошение в засушливое время, для разбавления стоков или на сельскохозяйственные нужды.

Разбавление животноводческих стоков и сточных вод с высокой концентрацией биогенных элементов оросительной водой должно производиться в узлах смешивания. Выбор конструкции узла смешивания определяется в зависимости от расчетных параметров оросительной сети, степени разбавления стоков, рельефа территории орошаемого участка, взаимного плана – высотного расположения накопителя стоков, мелиоративной насосной станции, места смешивания.

Внесение животноводческих стоков и сточных вод пищевой промышленности с высоким содержанием биогенных элементов рекомендуется осуще-

ствлять специальными дождевальными машинами: ДКН-80, ДМУ-АСС «Фрегат», ДФС-120 «Днепр», ДДН-70, ДДН-100С.

Необходимость устройства дренажа в зонах неустойчивого увлажнения устанавливается прогнозом водно-солевого режима почв полей орошения и прилегающей территории в существующих и проектируемых условиях с учетом оросительных норм и химического состава животноводческих стоков, биологических особенностей сельскохозяйственных культур, требований охраны окружающей среды. В прогнозных расчетах количество азотистых соединений, фильтрующихся через зону аэрации, следует принимать в размере 5-10% от годовой нормы внесения с поливными водами.

Для зон избыточного и неустойчивого увлажнения осушительные системы на полях орошения проектируются из расчета отведения избыточной влаги в годы 10%-ной обеспеченности осадками.

Состав инженерно-технических и природоохранных мероприятий определяется результатами прогнозной оценки воздействия орошения животноводческими стоками на все компоненты окружающей среды – воздух, почву, поверхностные и подземные воды, сельскохозяйственную продукцию и животных.

Для контроля за уровненным режимом и качеством грунтовых вод следует предусматривать устройство сети гидрорегимных скважин. Число скважин и их местоположение должны быть увязаны с региональной сетью режимных гидрогеологических скважин. При этом следует учитывать особенности гидрогеологических и геомор-

фологических условий, расположение дренажной сети и потенциальных источников загрязнения. Наблюдательные скважины размещаются в виде распределенных по площади точек или створами. Створы назначают в направлении от области питания в область разгрузки и потенциально подтопляемых территорий.

Конструкция наблюдательных скважин зависит от их назначения и литологического состава водоносных пород. Фильтры устанавливаются в верхней части водоносного горизонта с заглублением верха не более 0,5-1,0 м от зеркала воды. Длину перфорированной части грунтфильтра следует брать равной 0,5-0,7 м. На поверхности земли вокруг скважин должна быть устроена присыпка высотой 15-25 см для исключения затрубного просачивания сточных вод в грунты.

На полях орошения животноводческими стоками необходимо проводить мониторинг за состоянием плодородия почв, качества растениеводческой продукции, химического состава подземных и при необходимости поверхностных вод.

Литература

1. Нормы технологического проектирования оросительных систем с использованием животноводческих стоков (НТП-АПК 1.30.03.01.-06)-М.:2007-48с.

2. Михеев В.А. Ресурсосберегающая технология создания устойчивых агроценозов многолетних трав при использовании животноводческих стоков./ Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора с.-х наук. - М.: 2003-52с.

Влияние мирового экономического кризиса 2008/2009 гг. на развитие гостиничного хозяйства в России

Белозерова Юлия Михайловна,
к.э.н., доц. Института управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса Государственного университета управления

В статье раскрывается влияние мирового экономического кризиса 2008/2009 гг. на развитие гостиничного хозяйства в России

Ключевые слова: гостиничный бизнес, мировой кризис, туризм

The global economic crisis 2008/2009 years. the development of hotel industry in Russia
Belozerova Yu.M.

The article reveals the impact of the global economic crisis of 2008/2009 years. the development of hotel industry in Russia

Keywords: Hospitality, a global crisis, the Tourism

Туристический сезон 2008/2009 г.г. совпал с самым пиком экономического кризиса как в России, так и во всем мире. Неопределённость, неуверенность в завтрашнем дне, снижение доходов населения, рост безработицы, замораживание кредитных схем оказало самое значительное влияние на рынок туризма и вынудило управляющих гостиницами приспосабливаться к снижающемуся потоку туристов.

Кризис – это крайнее обострение противоречий развития; переломный момент в процессах изменений, рассогласование экономической, финансовой и других систем; нарастающая опасность банкротства, ликвидации организации.¹

Кризисы существовали и будут существовать всегда, а по мере того, как экономические системы разных стран начинают все теснее сплетаться, все сильнее будет чувствоваться влияние несовершенства экономических процессов, происходящих в одной стране, на все мировое хозяйство. Кроме того, многие исследователи указывают на неизбежность существования периодов бурного роста экономики, сменяющихся годами стагнации (остановки в росте) или рецессии (снижения экономических показателей). Мировая хозяйственная система, как дорога, бегущая по холмам, склонна к смене периодов подъема и спада своих показателей, повторяющимся с различной степенью регулярности и образующих экономические циклы. Причины кризиса кроются в затоваривании рынка, снижении производительности труда, использовании финансовых схем с высокой степенью риска, неразумной государственной политике, пессимистических или, напротив, оптимистических ожиданиях покупателей, их склонности к сбережению или растрате свободных денежных средств. Экономическая наука разработала целый ряд различных теорий, объясняющих причины экономических циклов и кризисов. Обобщая их, известный экономист П. Самуэльсон называет наиболее важные теории экономических циклов и кризисов:

- денежная теория, которая объясняет цикл экспансией (сжатием) банковского кредита (Хоутри и др.);

- теория нововведений, объясняющая причины очередного подъема экономики использованием в производстве важных достижений научно-технического прогресса (Шумпеттер, Хансен);

- психологическая теория, трактующая цикл как следствие волн пессимистического и оптимистического настроения покупателей (Пигу, Беджгот и др.);

- теория недопотребления, усматривающая причину цикла в слишком большой доле дохода, которую получают богатые и бережливые люди, по сравнению с тем, что может быть инвестировано (Гобсон, Фостер, Катчингс и др.);

- теория чрезмерного инвестирования (Хайек, Мизес и др.);

- теория солнечных пятен – погоды – урожая (Джеванс, Мур).²

С учетом многообразия причин кризиса, а также частных вариантов протекания различных фаз экономического цикла в литературе можно встретить следующие разновидности циклов: «длинные волны» Н.Д. Кондратьева (40-60 лет), циклы Кузнецца (примерно 20 лет), Джанглера (7-11 лет), и др.

Основные фазы экономического цикла представлены на рис. 1:

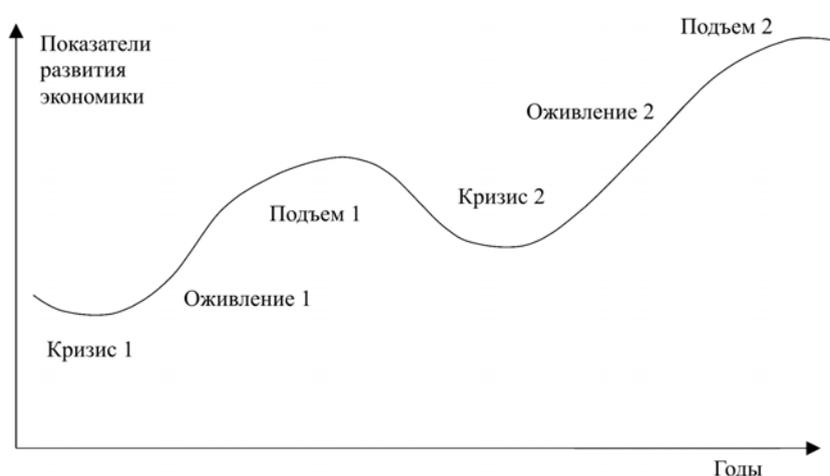


Рис. 1. Поступательное развитие экономики (экономические циклы)

1. Кризис (спад). Происходит сокращение объемов производства и деловой активности, падение цен, затоваривание, рост безработицы и количества банкротств.

2. Депрессия (стагнация). Эта фаза характеризуется приспособлением хозяйственной системы к новым условиям и потребностям. Большинство предпринимателей очень недоверчивы, не рискуют открывать новый бизнес и вкладывать значительные средства, занимают выжидательную позицию, либо действуют хаотично и беспорядочно, т.к. внешняя среда отличается высокой степенью неопределенности.

3. Оживление. Это фаза восстановления. Растут капиталовложения, цены, производство, занято, процентные ставки, создаются новые предприятия. Затем начинается новый, более высокий, чем прежде подъем.

4. Подъем (экономический бум). Возникновение массы новых товаров и технологий, нововведения в производстве, стремительный рост капиталовложений, увеличение количества вновь создаваемых предприятий. Также растут курсы акций, ставка процента по кредитам, зарплаты и цены. В то же время нарастает напряженность банковских балансов, увеличиваются товарные запасы. Подъем, выводящий эконо-

мику на новый уровень ее развития, подготавливает новый периодический кризис.

Современный экономический кризис обладает следующими основными чертами:

- охватывает экономики всех стран и все отрасли;
- показал несовершенство системы кредитных организаций и экономических институтов ведущих стран мира;
- обладает предпосылками к затяжному характеру протекания;
- сопровождается подрывом доверия к традиционным способам инвестирования и устойчивости мировых валют;
- для России экономический кризис тем тяжелее протекает, чем меньше спрос на энергоносители;
- активные антикризисные меры правительств всех стран зачастую направлены на стимулирование спроса внутреннего рынка и более агрессивные меры по защите и поддержке национального производителя на внешнем рынке – в этих условиях российские товары, в том числе курорты и небрендовые гостиницы проигрывают в усилившейся конкуренции.

Гостиничную отрасль также значительно затронул мировой финансовый кризис, причем его влияние носит как отрицательные, так и положительные моменты для участников рынка.

Основные направления влияния мирового финансового

кризиса на гостиничный бизнес России:

1. снижение количества туристов. Согласно исследованиям Департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood по итогам первого квартала 2009 года загрузка московских гостиниц снизилась на 30-35% по сравнению с аналогичным показателем 2008 года. Похожую динамику отмечают и питерские отели – снижение загрузки на 28-35%;

2. снижение уровня прибыли от номерного фонда. Показатель доходности на номер московских гостиниц уменьшился на 35% для гостиниц нижнего ценового сегмента и на 49% в среднем сегменте. Следует отметить, что на протяжении многих лет Москва находилась среди лидеров по природу и абсолютному значению показателя доходности на номер, как и Россия в целом. Мы удерживаем позиции и в 2009 году, несмотря на снижение данного показателя за счет падения загрузки и снижения цены размещения;

3. сокращение возможностей финансирования новых проектов. Высокие ставки кредитования и отсутствие достаточного количества ликвидных денежных средств у большинства потенциальных инвесторов приводит к замораживанию проектов. По некоторым данным из числа всех инвестиционных проектов в сфере гостеприимства реализовано будет только около 30%, в основном это строящиеся гостиницы, находящиеся в уже достаточно высокой степени готовности.³ К примеру Управляющая компания «РосИвестОтель» за вторую половину 2008 года инициировал только 3 новых проекта в сфере гостеприимства и 56 проектов были заморожены;

4. падение инвестиционной привлекательности гостиничного бизнеса. Срок окупаемости новых гостиниц в условиях кризиса вырос с 7-8 до 15-16 лет, рынок изобилует предложени-

Таблица 1

Рыночные предложения российских гостиниц в условиях экономического кризиса в 2008-2009 гг.

№	Направление	Специфика предложения	Пример
1	Объединение усилий нескольких гостиниц по привлечению клиентов	1) создание и продвижение нового комплексного продукта 2) совместные рекламные кампании 3) экономия за счет оптовой закупки белья, мебели и инвентаря	Зимнее предложение программы «Белые дни» и «Масленица», продвигаемое объединенными усилиями гостиниц Санкт-Петербурга (участники «Астория», «Англетер», «Гранд Отель Европа», «Коринтия Невский Палас», «Рэдиссон САС Ройал» и др.). Программа кроме ночевки включает экскурсии, 2 билета в театр и ужин в ресторане после спектакля. Набор услуг и цена пакета различны, в зависимости от выбора гостиницы.
2	Сотрудничество с другими предприятиями гостинично-туристского комплекса	1) с предприятиями индустрии развлечений 2) с туроператорами 3) с авиакомпаниями	Гостиница «Коринтия Невский Палас» имеет звание «Постоянный партнер Мариинского театра», клиенты гостиницы пользуются значительными скидками на билеты. «Балчуг Кемпински» проводит прием, посвященный открытию Московской фотобиеннале, Зимний бал, Кулинарный городской фестиваль и ряд других проектов, в ближайшее время в отеле пройдет церемония вручения независимой ресторанной премии «Лавровый лист». Гостиница «Космос» г. Москва выделяет 4 группы туроператоров по результатам продаж и характеру деятельности, для каждой группы предусмотрены специальные тарифы на размещение. А наиболее активные сотрудники турфирм поощряются специальной премией «Звезды на орбите Космоса». Бонусные программы и ценные подарки сотрудникам турфирм предлагают Рэдиссон и Мариотт. Также часто предоставляют персональные комиссионные 2% для сотрудников турагентств и устраивают вечеринки для партнеров («Балчуг Кемпински», «Международная», «Катерина Ирис»).
3.	Дисконтные и бонусные программы	1) в низкий сезон 2) при раннем бронировании 3) при бронировании через Интернет	«Пекин» стоимость размещения в выходные на 35% ниже Гостиница «Международная» - 15%,
4.	Программы повышения лояльности клиентов	1) клубы постоянных клиентов 2) участие в благотворительных программах и акциях 3) индивидуализация обслуживания	«Swissôtel Hotels & Resorts» разработал специальную систему поощрения для постоянных клиентов. Система включает 2 вида карточек клубов: Club Swiss Gold Classic и Club Swiss Gold Elite. Добиться от персонала обращения к гостю исключительно по имени – цель многих гостиниц высокого класса.
5.	Продвижение дополнительных и сопутствующих услуг	1) услуг ресторанов 2) бизнес-центров 3) прачечной 4) спортивного клуба	Кулинарные фестивали, посвященные национальной кухне, продукту, напиткам («Националь», «Метрополь», «Новотель»). Купоны на скидку со счета ресторана для гостей («Космос»). Накопительные дисконтные карты для гостей, воспользовавшихся услугами ресторана или обслуживанием в номерах («Международная», «Рэдиссон Славянская»). При проведении конференций и массовых мероприятий предоставляется скидка на размещение в отеле.

ем инвесторов о продаже готовых проектов, их частей, акций новых гостиниц. Многие бизнесмены понимают, что кризис – удобное время для развития, но у большинства из них нет свободных денег и нет инвестора.

5. наиболее востребованными стали гостиницы низкого и среднего ценового сегмента, предлагающие достаточно высокое качество по доступным ценам;

6. при уменьшении количества туристов, гостиницы отмечают некоторый рост продолжительности периода проживания,

особенно гостей издалека;

7. потребительский спрос становится особенно чувствителен к ценовым предложениям в ущерб набору дополнительных и сопутствующих услуг. Все больше гостей отказываются от обслуживания в номерах и услуг химчистки, при этом выбирая предложения, позволяющие им сэкономить, например, комплексные обеды и ужины в гостинице, бесплатный трансфер в город, использование дисконтных и бонусных программ;

8. все больше туристов выбирают собственный автомо-

биль в качестве наиболее экономичного средства передвижения, поэтому растет значение качества подъездных путей к гостинице и наличия охраняемых парковочных мест.

Возможности для развития гостиничного бизнеса в период кризиса:

1. наличие дополнительных конкурентных преимуществ у гостиниц среднего и нижнего ценовых сегментов, а также у гостиниц малой вместимости;

2. снижение цен на услуги и гибкость согласования условий сотрудничества с партнерами: поставщиками, строительными

и ремонтными организациями, рекламными агентствами и проч.;

3. повышение лояльности персонала к работодателю и повышение производительности труда. В условиях массовых увольнений и роста безработицы работодателю легче найти необходимого сотрудника, да и страх потерять работу заставляет персонал трудиться лучше и быть ответственнее;

4. возможность развития за счет приобретения, слияния, поглощения разорившихся гостиниц, покупки незавершенных проектов, строительства новых объектов;

5. наибольшие конкурентные преимущества получают гостиницы, обладающие некоторыми уникальными чертами, например, удобное, выгодное местоположение, наличие большой территории или принадлежность к известному бренду.

Российские гостиницы занимают активную позицию в поиске путей снижения негативных последствий кризиса. В табл. 1 представлены некоторые примеры антикризисных предложений гостиниц.

Кроме общих фаз подъема и спада темпов развития экономики в целом, каждая организация, в том числе и в сфере гостеприимства, в процессе своего развития проходит определенные стадии, составляющие так называемый жизненный цикл организации. На рис. 2 представлены основные фазы жизненного цикла организации: возникновение, становление, подъем (развитие), зрелость, спад, банкротство, ликвидация. На стадии спада возможны различные варианты развития фирмы, например, реорганизация (неэффективно действующая гостиничная сеть может распаться на отдельные независимые гостиницы, не обремененные «плохой» наследственностью неудачного бренда), диверсификация деятельности (гостиница может более активно развивать свою дея-

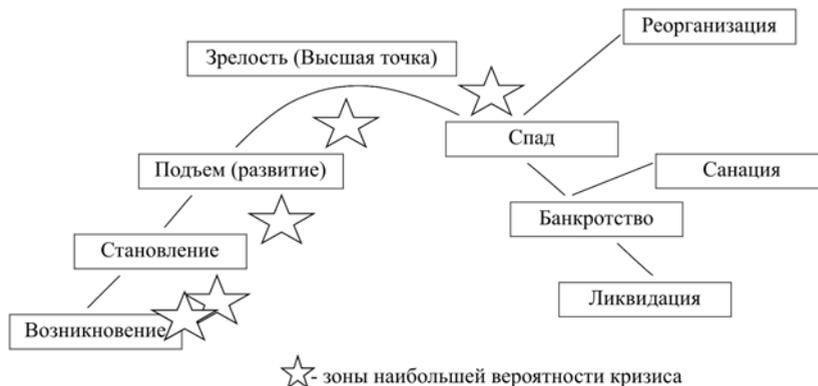


Рис. 2. Жизненный цикл организации, зоны наибольшей вероятности кризиса

тельность по оказанию сопутствующих услуг, возможно, именно предприятия питания, фитнес-центр или казино, открытые при гостинице, принесут существенную прибыль), санация бизнеса («очистка» от лишних статей расходов, введение режима экономии, привлечение инвестиций, разработка новой стратегии развития и кадровой политики).

Продолжительность указанных стадий может быть различна, все зависит от специфики конкретного предприятия. В некоторых случаях идея нового бизнеса глохнет уже на стадии возникновения и внедрения на рынок, когда вновь созданная гостиница, например, не соответствует санитарным нормам и не получает разрешения от контролирующих органов на обслуживание клиентов. Виной неудачи в бизнесе могут служить возникшие угрозы внешней среды (экологическая катастрофа, неудачное расположение гостиницы, появление сильных конкурентов). Каждый предприниматель стремится достичь состояния подъема и высшей точки развития своего бизнеса, когда гостиница будет приносить максимальную возможную прибыль и уже не требует столько вложений в рекламу и продвижение, как на стадии становления

Однако вождельная стадия зрелости таит в себе немало опасностей, руководителю не

стоит забывать, что рано или поздно рассвет бизнеса сменится неблагоприятными тенденциями. Поэтому одним из ключевых моментов в антикризисном управлении является диагностика кризисных состояний и работа на опережение, цель которой заключается в недопущении угрозы банкротства.

Наиболее вероятные зоны кризисов в развитии организации указаны на рис. 2. На первом этапе происходит зарождение новой фирмы в рыночной экономической среде. Новая идея бизнеса всегда связана с риском, поэтому здесь существует опасность кризиса, которая заключается в том, что фирма может исчезнуть уже на этапе ее возникновения. Причины кризиса могут крыться в излишнем фанатизме лидера, его неумении идти на компромисс, в ограниченности ресурсов (финансы, технология обслуживания, навыки и опыт работы, квалифицированный персонал, деловые связи), чрезмерных перегрузках персонала, вынужденного на первых порах выполнять несколько смежных функций, в подрыве веры в лидера и в перспективы идеи бизнеса.

Однако создатели новорожденной гостиницы готовы к трудностям первых лет, хорошо составленный бизнес-план содержит анализ потенциальных рисков и необходимые антикризисные меры, поэтому кри-

Таблица 2
Современные формы преобразований и их характеристика

Преобразование	Описание	Пример
Реструктуризация	Изменение производственных структур, в том числе замена и модернизация оборудования, рационализация иерархии управления, систем обработки информации.	Внедрение информационных технологий управления гостиницей, создание новых отделов или их ликвидация, избавление от промежуточных уровней управления.
Переориентация	Изменение профиля продукции и услуг в соответствии с требованиями рынка или изменением общественных условий	Специализация гостиницы на обслуживании инвалидов или гостей с домашними животными; предоставление медицинских услуг; открытие ресторана или спорт-клуба гостиницы для приема посетителей «с улицы».
Обновление	Преобразования в области стилей управления, поведения руководителей, делегирование ответственности, расширение прав структурных звеньев и отдельных работников, стимулирование творческой деятельности и т.д.	Разрешение гостиницам, входящим в единую сеть, самостоятельно устанавливать режим работы, определять ценовую политику, расширять набор дополнительных услуг, привлекать новые гостиницы в сеть.
Переоценка ценностей	Изменение в системе ценностей предприятия, его идеологии, предпринимательской культуре, социальных проблем.	Внедрение системы экологического менеджмента; усиление системы контроля качества услуг; провозглашение идеи социальной ответственности гостиницы перед работниками, гостями и обществом в целом.

зис может быть относительно легким и быстротечным. Часто в преодолении первого кризиса помогает помощь уже зрелой организации, выступающей инвестором нового проекта (это может быть также управляющая компания или гостиничная цепь). Но главный ресурс организации при выходе из кризиса этапа возникновения – это энергия лидера и его способность увлечь своей идеей и сплотить первичный трудовой коллектив.

При удачном развитии событий, организация продолжает расти, увеличивается и вступает в новый этап становления, переходящий в подъем. Гостиница занимает активные позиции в завоевании собственного сегмента рынка, вступает в агрессивную конкурентную борьбу, стремится к разви-

тию, расширению номерного фонда, а возможно и открывает еще одну или несколько гостиниц. На данном этапе повышается роль маркетинга и стратегического управления гостиничным предприятием. Структура управления становится более разветвленной, усложняются горизонтальные и вертикальные связи между подразделениями. Кризис на данном этапе может быть вызван появлением нового лидера, поддерживаемого инициативной группой, ограниченной способностью «старых» сотрудников перестроиться под темпы развития компании, ответной реакцией конкурентов на агрессивные действия по завоеванию доли рынка, неблагоприятными изменениями во внешней среде. Например, гостиница развивает развлекательный сектор, в

том числе казино, а произошедшее изменение законодательства делает данную рыночную нишу бесперспективной. Залогом успеха при выходе из кризиса станет дальновидность разработанной стратегии развития, сплоченность коллектива вокруг группы лидеров, работающих в одном направлении, гибкость, адаптивность системы управления, а также доступ к источникам ресурсов.

Следующим этапом мы выделяем стадию зрелости фирмы как высшую точку развития бизнеса. Гостиничное предприятие достигает устойчивого положения на рынке, конкурентоспособность его высока, создана весомая деловая репутация, накоплен значительный опыт, выработаны собственные традиции и стандарты обслуживания, имеется большое количество постоянных клиентов. Крупные гостиницы или гостиничные цепи пользуются всеми выгодами эффекта масштаба производства: снижение себестоимости услуг за счет оптовых закупок текстиля, мебели, расходных материалов, продуктов; возможность использования высокопроизводительных технологий; повышение производительности за счет разделения труда. Также узнаваемый бренд позволяет экономить на рекламе и маркетинге. Однако причины кризиса на данном этапе зачастую скрыты в обратном действии факторов экономии на масштабах производства: чрезмерно большой гостиничный комплекс или сеть гостиниц не всегда контролируется также тщательно, как в мини-отеле; высокотехнологичным оборудованием порой слишком сложно управлять и требования к квалификации персонала, а следовательно и заработная плата, повышаются; универсальность и стандартизация процесса обслуживания гостя лишает услугу душевности, радушия, индивидуальности. Кроме того, в крупной компании значительные расходы приходится на содержание бю-

рократичной и неповоротливой системы управления. Иногда количество линейного персонала, работающего напрямую с гостями, в несколько раз меньше количества офисных сотрудников.

Излишне крупная компания, ставшая менее эффективной, может быть подвергнута реорганизации или преобразованию бизнеса. Современные формы преобразований представлены в табл. 2.

Любое преобразование бизнеса должно начинать со сдвига в представлении организации о том, чем она является сейчас и чего желает достичь в будущем. Этот важнейший этап заставляет менеджеров высшего звена осознать потенциальную угрозу кризиса и необходимость перемен. Преобразование начинается в умах лидеров и заканчивается в духе всего трудового коллектива, давая каждому работнику новые цели и стимулы в жизни.

При неблагоприятном стечении обстоятельств и бездействию лидеров процветающая компания может очень быстро перейти в следующую стадию – фазу спада. Постоянные клиенты очень быстро могут устать от традиционной стандартности услуг, расторопные конкуренты предлагают рынку все более интересные предложения, еще вчера передовые технологии сегодня смотрятся архаично, здание ветшает, удивлять гостей становится все труднее. А дальше отток клиентов, снижение загрузки и показателей прибыльности номера, текучесть кадров, накопленная кредиторская задолженность и банкротство.

В столь критической ситуации может помочь процедура санации бизнеса.

Санация – это комплекс реорганизационных мероприятий по восстановлению платежеспособности предприятия, его жизнестойкости, предупреждению банкротства⁴.

Проведение санации базируется на следующих принципах:

1. чем раньше - тем лучше: ранняя диагностика кризиса и принятие мер увеличивает вероятность успеха санации и позволяет не допустить критического падения основных показателей деятельности предприятия;

2. все надо делать быстро: проведение санации должно носить оперативный и упреждающий характер, поэтому в процедуру санации в основном включают тактические и быстро окупаемые мероприятия;

3. хорошо то, что дешево: при остром дефиците ресурсов на убыточном предприятии антикризисные меры должны быть малобюджетными;

4. принцип прозрачности: персонал должен быть в курсе и разделять цели, задачи санации;

5. давайте дружить: необходимо соблюдать компромисс интересов собственников, менеджеров, работников, партнеров;

6. вовлеченность персонала: привлечение работников к созданию антикризисных мер позволяет увидеть проблему «изнутри» и повысить мотивацию персонала.

Условно можно выделить следующие процедуры санации:

- санация инвестиционного потенциала предприятия (поиск внутренних и внешних источников инвестиций (продажа или сдача в аренду оборудования и помещений, факторинг – переуступка прав требования долгов, выпуск векселей, коммерческий кредит - прямое кредитование партнером по бизнесу, сделки репо – кредитование под залог ценных бумаг, лизинг, оптимизация налогообложения – переоценка основных фондов, аутсорсинг персонала);

- разработка программы санации (разработка и реализация основной части мероприя-

тий по сокращению издержек, переходу на выпуск новой продукции, стимулированию продаж, повышению производительности и эффективности бизнеса в целом);

- санация кадрового потенциала (избавление от неэффективных, низкопроизводительных сотрудников и вовлечение остального персонала в осуществление перемен на предприятии).

При разработке антикризисных мероприятий необходимо:

1) тщательно проанализировать не симптомы, а причины кризисных явлений на предприятии, выявить их происхождение;

2) изучить все возможные способы снижения воздействия негативных факторов в рамках решения каждой конкретной проблемы, исследования каждой причины, при этом следует учитывать многовариантность проектируемых решений;

3) разработать последовательные антикризисные мероприятия с указанием ответственных лиц, сроков, объемов ресурсов и точек контроля.

Особенно важно правильно идентифицировать проблему, найти подлинные проблемы неблагополучия на предприятии, а не его симптомы. В противном случае предприятие ожидает банкротство.

Ссылки:

1 Антикризисное управление: Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 620 с.

2 См.: Самуэльсон П. Экономика. – М., 1992. Т.1. – С.244.

3 Гостиничный бизнес в поисках источников финансирования. //ж. Современный бизнес. Отель. – №1. - январь-февраль 2009

4 Чудновский А.Д., Лебедев В.В. Эволюционный подход как инструмент анализа развития индустрии туризма. Вестник ГУУ, 2010. - № 14

Институциональная среда трансфера технологий в регионе

Садыкова Карина Ильгизовна

Аспирант ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»,
e-mail: Karin-sadykova@yandex.ru

Аннотация: одним из важнейших элементов становления инновационной экономики выступает формирование эффективной системы трансфера технологий. Институциональная основа технологического трансфера на региональном уровне может быть обеспечена путем формирования региональных императивов развития инновационной политики, а также разработки форм институциональной инновационно-промышленной интеграции.

Ключевые слова: трансфер технологий, институциональная матрица, инновационный процесс.

Abstract: One of the most important elements of becoming an innovation economy supports the formation of an efficient system of technology transfer. The institutional framework for technology transfer at the regional level can be achieved through the formation of regional innovation policy imperatives of development and the development of forms of institutional innovation and industrial integration.

Keywords: technology transfer, institutional matrix, the innovation process.

Решение задач формирования эффективной институциональной среды для обеспечения расширенного воспроизводства инноваций связано, в первую очередь, с выработкой адекватных направлений управленческих воздействий федерального и регионального уровней. При этом решение части ключевых проблем становления инновационной системы, проявляемых на региональном уровне, должно быть основано скорее на институциональных, нежели территориальных принципах: в первую очередь, путем формирования региональных императивов развития инновационной политики, а также разработки форм институциональной инновационно-промышленной интеграции.

Основоположник институционализма Т. Веблен [1] утверждал, что сущность любого экономического института составляют усвоенные широкими слоями населения системы ценностей, устойчивые совокупности социальных норм и стандартов поведения, установок и схемы мировосприятия.

Современные неинституционалисты определяют институт как устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм и установок, регулирующих те или иные сферы человеческой деятельности. Поэтому развитие инновационного процесса в целом и системы трансфера технологий в частности – это, прежде всего, формирование на всех уровнях управления институциональной среды, обеспечивающей его эффективное функционирование.

Сложности, связанные сегодня с реализацией идеи модернизации экономики, в значительной степени кроются в современном менталитете. В самом деле, процесс воспитания в России экономического мышления у человека с преимущественно рациональными экономическими установками сопряжен с трудностями, обусловленными традиционным неприятием индивидуалистических ценностей, стереотипом уравнительности, подавляющей предприимчивость и коммерческую инициативу. У значительной части населения регионов России отсутствуют установки на риск. Рудименты административного мышления, ориентированного на выполнение полученных свыше заданий, препятствуют становлению предпринимательского мышления – самостоятельного мышления, основанного на тщательном экономическом расчете, постоянном сопоставлении своих затрат и результатов с показателями конкурентов. Надеяться на самостоятельную смену модели мышления нельзя, поскольку административное мышление порождает само наше общество, его институциональная матрица [2]. Как отмечает Кирдина С.Г., «... институциональная матрица – это триединая социальная форма; она представляет собой систему экономических, политических и идеологических институтов, находящихся в неизменном соответствии. Схематическое изображение институциональной матрицы в виде треугольника – жесткой фигуры – обращает наше внимание на жесткость связи между базовыми институтами, их взаимообусловленность» [2, с.59].

Исследования Кирдиной С.Г. позволяют установить, что для России и её регионов характерна X-матрица, которая образована следующими базовыми институтами: в экономической сфере – институтами редиистрибутивной экономики: обязательное опосредование центром движения ценностей и услуг, а также прав по их производству и использованию; в политической сфере – институтами уни-

тарного политического устройства; в идеологической – институтами коммуитарной идеологии, основное содержание которой состоит в доминировании коллективных, общих ценностей над индивидуальными, приоритете МЫ над Я [2, с.65].

Согласно исторической традиции государственные интересы ставились в России выше индивидуальных, взаимопомощь и справедливость – выше стремления к личному успеху, духовные ценности – выше материальных благ. Это еще раз подчеркивает, что государство в России призвано выполнять гораздо более широкий круг функций по отношению к инновациям и предпринимательству, чем западные демократии.

По исследованиям в рамках мониторинга эффективности деятельности в сфере исследований и разработок в Республике Башкортостан (опрошены представители 165 научных организаций, вузов и инновационно-активных предприятий), участие в инновационном процессе респондентов характеризуется представленным на рис. 1 соотношением.

Таким образом, можно отметить более активное участие научных организаций и вузов на начальных этапах инновационного процесса, незначительное их участие на стадиях ОКР и после передачи результатов, тогда как участие предприятий реального сектора экономики значительно более равномерно (за исключением участия в фундаментальных исследованиях).

В этих условиях идеальная модель взаимодействия должна характеризоваться повышением роли предприятий на этапах начиная с опытно-конструкторских разработок. Формирование такой системы инновационного развития требует результативного взаимодействия реального сектора экономики, науки и образования, концептуальная схема которой представлена на рис.2.

Так, по мнению респондентов от предприятий реального

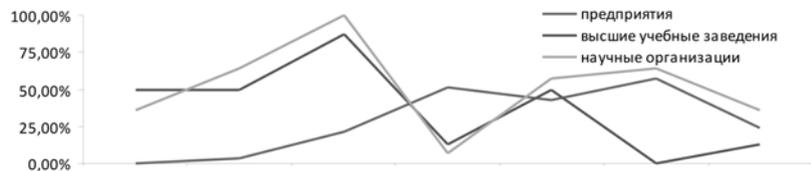


Рис. 1. Стадии инновационного процесса

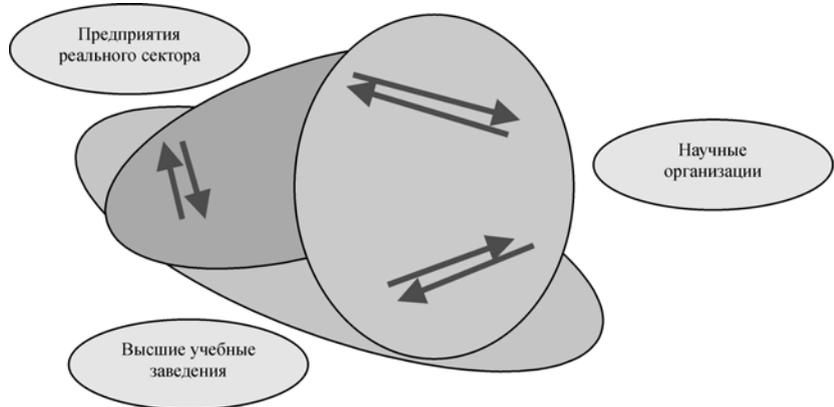


Рис. 2. Схема взаимодействия промышленности, науки и образования в сфере инноваций.



Рис. 3. Ключевые точки соприкосновения предприятий с высшими учебными заведениями

сектора экономики (по данным вышеуказанного мониторинга), ключевыми точками соприкосновения с высшими учебными заведениями являются следующие (представлены на рис. 3).

Более чем 70% вузов отмечают лишь незначительную заинтересованность предприятий реального сектора экономики в сотрудничестве с ними. Однако, если привлечение на работу специалистов с высшим образованием требует лишь опосредованного взаимодействия (отмечено более чем тремя четвертями предприятий), то участие предприятий в подготовке специалистов с высшим образованием (60,6%), совместное участие в реализации проектов для реального сектора экономики (27,3%) и взаимодействие в рамках со-

вместных научных исследований (27,3%), требует самого активного сотрудничества.

45 % предприятий и более 85 % вузов прогнозируют усиление взаимодействия в перспективе.

На вопрос о том, каким образом предприятие включено в процесс подготовки специалистов с высшим образованием, структура мнений сложилась следующим образом (рис.4).

Как видим на рис. 4, наиболее популярной формой участия в подготовке специалистов является организация практики студентов и преподавание отдельными научными сотрудниками специальных дисциплин в вузах.

Более 80% предприятий взаимодействуют с вузами на территории республики, около



Рис. 4. Формы включения предприятий в процесс подготовки специалистов с высшим образованием.

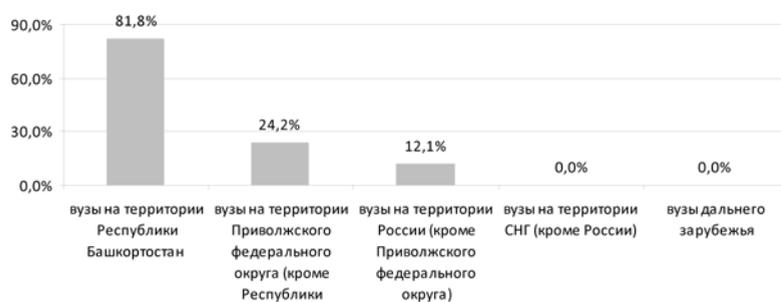


Рис. 5. Сотрудничество с вузами по территориальной принадлежности.

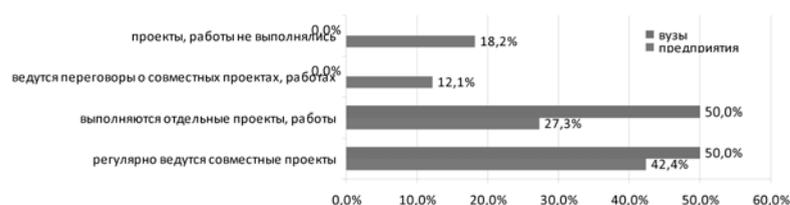


Рис. 6. Характер отношений предприятий реального сектора экономики и вузов.

четверти – с вузами Приволжского федерального округа, лишь каждое восьмое предприятие контактирует с вузами за пределами округа (рис. 5).

Характер отношений предприятий реального сектора экономики и высшего образования представлен на рис. 6.

Как видно из рис. 6, практически все вузы задействованы в кооперации с реальным сектором, тогда как каждое пятое предприятие не участвовало в совместных с вузами проектах.

Характер отношений предприятий реального сектора экономики и научных организаций характеризуется схожими признаками и представлен на рис. 7.

Так, практически лишь каждое десятое предприятие регулярно ведет совместные проекты с научными организациями,

тогда как более половины последних участвует в этом процессе. Большая часть предприятий (около 40%) и каждая пятая научная организация имеет периодические связи в области реализации совместных проектов.

Также как и с вузами, около четверти предприятий никогда не выполняли совместных работ, проектов с наукой. Стоит осветить результативность проведения совместной деятельности предприятий и научных организаций (рис. 8). Так, около 15 % совместных проектов имели своим результатом технологические новации, в то же время почти каждый пятый проект (18,2%) не имел соответствующих результатов.

Сопоставление мнений респондентов от научных организаций и вузов о наличии ключе-

вых точек соприкосновения представлено на рис. 9.

Можно наблюдать существенное различие во взглядах на совместную работу в сфере подготовки специалистов, и, вместе с тем, взаимное стремление к взаимодействию в рамках совместных научных исследований. Значительное усиление взаимодействия науки и образования в перспективе прогнозируется 57% научных организаций и 62,5% вузов.

Степень заинтересованности предприятий реального сектора экономики в услугах научных организаций более чем 70% респондентов из науки оценивается как незначительная. Более того, научные организации не прогнозируют сколько-нибудь значимого сближения с предприятиями реального сектора: около половины из них предсказывают, что взаимодействие сохранится на прежнем уровне. Аналогичные мнения высказывают и предприятия реального сектора.

Стоит отметить, что у значительной доли вузов и научных организаций имеются готовые к реализации проекты. Средняя численность проектов составляет у вузов около 5,5, в научных организациях – порядка 1,9.

Анализ наиболее эффективных, по мнению респондентов, способов трансфера инноваций показывает, что большинству из них представляется наиболее результативным самостоятельный поиск и работа по прямому заказам (рис. 10).

Стоит отметить и существенную роль, отводимую респондентам привлечению специализированных центров трансфера технологий. Приобретение (продажа) патента как способ трансфера технологий представляет значительный интерес для научных организаций и предприятий реального сектора экономики, тогда как для вузов он не представляет значимого интереса.

Наряду с «идеальными» представлениями об эффективных способах трансфера инноваций респондентам был задан

вопрос о самых распространенных способах, применяемых в их организациях. В целом, можно отметить, что в большинстве организаций респондентов используется самостоятельный поиск и работа по прямым заказам. Привлечение специализированных центров и торговля патентами, хотя и представляют эффективными, лишь в незначительной степени применяются на практике, что может быть связано с отсутствием подобных центров в республике, а также неразвитым рынком прав на интеллектуальную собственность.

Таким образом, теория институциональных матриц определяет, что действует принцип доминантности базовых институтов. Он выражается в том, что в каждом конкретном обществе базовые институты, характерные для его институциональной матрицы, доминируют над институтами комплементарными. Комплементарные институты носят вспомогательный, дополнительный характер, обеспечивая устойчивость институциональной среды в той или иной сфере общества [2, с. 69]. Следовательно, в регионах России независимо от экономической, политической, международной конъюнктуры, будет полноценно реализовано главенство базовых институтов, характерных для российского общества, но при этом существенно обновятся и модернизируются формы, в которых они проявляются. Продолжится поиск ниш для комплементарных институтов, являющихся в свою очередь базовыми в альтернативной институциональной У-матрице, для которой характерны: в экономической сфере – институты рыночной экономики; в политической сфере – институты федеративного политического устройства; а в идеологической – институты субсидиарной идеологии, закрепляющие главенство личности в сравнении со всеми организациями, участником которых она является. Следовательно, комплементар-



Рис. 7. Характер отношений предприятий реального сектора экономики и научных организаций.



Рис. 8. Внедрение технологических новаций в результате проведения совместных работ, проектов предприятий и научных организаций.



Рис. 9. Ключевые точки соприкосновения научных организаций и вузов в сфере инноваций.

ные институты в субъектах Федерации могут работать не сами по себе, а в рамках, задаваемых институциональной матрицей нашего общества.

Таким образом, формирование институциональной среды для развития системы трансфера технологий как элемента региональной инновационной системы не может быть решено в рамках концепции экономической модернизации страны. Текущее состояние системы трансфера обусловлено современным состоянием базовых институтов. Реформирование внутреннего обустройства инновационного процесса в регионе, согласно теории институциональных матриц, может быть обеспечено лишь оптимизацией институциональной матрицей и корректировкой влияния базовых институтов.

Так, в сфере экономики речь

идет о закреплении элементов рыночного механизма – конкурентности, выделении сегментов для индивидуализма и предпринимательства, четком правовом обеспечении прав собственности на все объекты хозяйствования, в первую очередь, интеллектуальную собственность; политическая жизнь дополняется законодательно регулируемыми выборами, элементами местного самоуправления; в идеологической сфере формируется понятие социального государства [2, с. 64-65].

Литература

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Пер.с англ. – М.: Прогресс. – 1984. – 368 с.
2. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск: ИЭИОП СО РАН. – 2001. – 307 с.

Особенности формирования инвестиционной политики промышленного предприятия

Фазрахманова Альбина Ильдусовна
аспирант кафедры инновационной экономики, ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте РБ».
falbina@rambler.ru

В данной статье отражены условия реализации эффективной инвестиционной политики на современном этапе экономики. Особое внимание уделено рассмотрению факторов, определяющих успешное формирование инвестиционной политики промышленных предприятий.
Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная политика; лизинг; тайм – менеджмент; инвестиционные риски.

In this article conditions of formation of effective investment policy are reflected in the present stage of economy. The special attention is given to consideration of the factors defining successful development of investment policy of the industrial enterprises.
Keywords: investments; investment policy; leasing; a time – management; investment risks.

Обеспечение эффективного функционирования промышленного производства тесно связано с привлечением инвестиций. Одним из основных направлений экономического развития промышленного предприятия является инвестиционная политика.

Инвестиционная политика промышленного предприятия отражает совокупность приемов, способов и решений, определяющих целесообразность и эффективность использования ресурсов в процессе реализации стратегии развития предприятия [1].

Для разработки инвестиционной политики промышленных предприятий необходим анализ внешней и внутренней среды для формирования потребности в инвестициях, поиска их источников, разработки и реализации инвестиционных предложений.

При разработке инвестиционной политики на предприятии необходимо придерживаться следующих принципов [2]:

- инвестиционная политика должна быть нацелена на достижение стратегических планов предприятия и его финансовую устойчивость;
- должны быть учтены инфляция и факторы риска;
- должны быть экономически обоснованы инвестиции;
- сформирована оптимальная структура портфельных и реальных инвестиций;
- проекты должны быть ранжированы по их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов и с учетом привлечения внешних источников;
- должны быть выбраны надежные и более дешевые источники и методы финансирования инвестиций.

Учет этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчетов при разработке инвестиционной политики на предприятии.

Разработка инвестиционной политики индивидуальна и определяется рядом факторов. Отметим, что невозможно перечислить все факторы, т.е. реальность многообразна. Однако можно выделить основные факторы. Каждый выделенный фактор может оказывать решающее влияние (стимулирующее или тормозящее) на формирование инвестиционной политики предприятия. В соответствии с этим их учет позволит предприятию не только сформировать, но и успешно реализовать свою инвестиционную политику.

Базой для обоснования инвестиционной политики предприятия служит анализ рынка продукции — либо уже производимой предприятием, либо новой, намечаемой к выпуску. Задача изучения рынка — оценить реальные перспективы сбыта этой продукции. При этом важно учитывать:

- географические границы рынка реализации продукции предприятия, в том числе другими предприятиями, а также аналогичной продукции (региональный, российский, внешний рынок);
- общий объем реализации продукции предприятия, в том числе аналогов, производимых конкурентами, на соответствующем рынке в течение предыдущих трех лет;
- динамику потребительского спроса, прогнозируемую на период намеченной инвестиционной политики предприятия;
- наличие предприятий-конкурентов на этом рынке;
- технический уровень продукции предприятия;
- возможности повышения конкурентоспособности продукции предприятия и расширения рынка ее сбыта в рамках конкретных инвестиционных проектов.

Принципиально суть маркетингового анализа заключается в ответе на два простых вопроса:

1. Сможем ли мы продать продукт, являющийся результатом реализации проекта?

2. Сможем ли мы получить от этого достаточный объем прибыли, оправдывающий инвестиционный проект?

Так как проекты реализуются при уже существующих рынках, в проекте должна быть приведена их характеристика. Маркетинговый анализ должен также включать в себя потребителей и конкурентов. Анализ потребителей должен определить потребительские запросы, потенциальные сегменты рынка и характер процесса покупки. Для этого разработчик проекта должен провести детальное исследование рынка, а также анализ основных конкурентов в рамках рыночной структуры и институциональных ограничений, на нее влияющих. На основе результатов маркетингового анализа разрабатывается маркетинговый план. В нем должны быть определены стратегии разработки продукта, ценообразования, продвижения товара на рынок и сбыта. Эти элементы, объединенные в единое целое, должны обеспечить продукту наиболее выгодное положение на рынке.

Одним из существенных и наиболее перспективных путей успешной организации финансирования инвестиционных проектов - лизинг. И хотя это всего лишь один из источников финансирования, это очень перспективное направление, и необходимо отметить, что возможность получения имущества по лизингу - один из основных факторов, определяющих содержание инвестиционной политики предприятия.

В России, где значительная часть предприятий реального сектора экономики вынуждена функционировать в условиях дефицита свободных финансовых ресурсов, лизинг позволяет в кратчайшие сроки провести модернизацию производства, получить в пользование

новое современное оборудование или открыть новое производство [5].

Для промышленного предприятия использование лизинга как одного из средств реализации инвестиционного проекта имеет ряд реальных и ощутимых преимуществ:

- возможность отнести на себестоимость выпускаемой продукции лизинговые;

- лизинг не увеличивает долговые обязательства;

- возможность переноса риска случайной гибели имущества при оперативном лизинге на лизингодателя, являющегося собственником имущества;

- более низкая стоимость и высокая гибкость по сравнению с обычным банковским кредитом.

Таким образом, развитие лизинга должно стать одним из важнейших факторов оживления инвестиционной активности предприятий различных форм собственности.

Инвестиционная политика фирмы находится под определяющим влиянием государственной инвестиционной политики. Поэтому при ее формировании логичным представляется в максимально возможной степени «задействовать» те направления инвестиций, в которых государство проявляет заинтересованность и, следовательно, будет оказывать поддержку (финансами, гарантиями; в виде льгот, в том числе налоговых, и т.п.) и наоборот, воздерживаться от тех инвестиций, по которым проводится дискриминационная политика.

Уровень развития инвестиционной политики организации зависит от особенностей инвестиционной политики государства, поэтому на ее формирование оказывают влияние факторы, сдерживающие инвестиционную активность российской экономики. К ним относятся: относительно высокий уровень инфляции; достаточно высокий уровень налогов; неполное финансирование государственных инвестиционных программ; низкая эффективность инвестиционных вложений; недостаток

собственных средств у организаций для обновления основного капитала и трудности в получении коммерческих кредитов из-за неустойчивого их финансового положения и высоких процентов ставок кредита; высокий инвестиционный риск.

Важное влияние на инвестиционную политику предприятия оказывают некоммерческие риски. Выделяют политические, экологические и правовые некоммерческие риски. К политическим относят возможность экспроприации (национализации и (или) реквизиции прямых иностранных инвестиций); одностороннее прекращение действия договоров, связанных с иностранными инвестициями; двойное налогообложение; неконвертируемость валюты; военные действия и гражданские беспорядки; неопределенность и непредсказуемость правительственной и фискальной политики.

К экологическим отнесены риск наступления стихийных последствий и другие форс-мажорные обстоятельства.

К правовым рискам - несответствие материально-правовых и коллизионных категорий и понятий в разных правовых системах, различия в процессуальных вопросах осуществления прав и обязанностей; различия в подходах и основаниях к признанию и исполнению иностранных арбитражных и судебных решений.

Защита от некоммерческих, не зависящих от инвесторов, может быть осуществлена путем получения государственных гарантий или страхования инвестиций. Особым методом страхования инвестиций является заключение соответствующих договоров со страховыми компаниями. При этом основная проблема юридического и правового регулирования инвестиционных вложений - это выплата компенсации инвестору.

Предприятию необходимо финансировать разработанные инвестиционные программы, поэтому финансовые условия инвестирования на рынке капиталов являются важным факто-

ром, определяющим содержание инвестиционной политики предприятия. К таким условиям относятся изменение процентных ставок на денежном рынке и на рынке капиталов, колебания среднеотраслевых уровней доходности и др. Исходя из ситуации на денежном рынке, определяется целесообразность привлечения для инвестиционной деятельности заемного капитала, а также диверсификация заемных источников финансирования инвестиций отдельными кредиторами и потоками будущих платежей.

Важно учитывать состав, структуру и квалификацию персонала по отдельным группам, так как человеческий фактор один из основных, непосредственно влияющих на инвестиционную деятельность в целом. Инвестиционный процесс невозможно довести до автоматизации, это тот процесс, который постоянно изменяется и требует ежедневной адаптации. От того как оперативно и качественно среагирует персонал будет зависеть эффективность выполнения инвестиционной политики предприятия и достижение поставленных целей.

В деятельности по управлению инвестициями в той или иной мере вовлечены следующие отделы (службы) предприятия - финансовый отдел, отдел капитального строительства (или инвестиционного планирования), технический отдел, отдел договоров и маркетинга, бухгалтерия, планово-экономический отдел. Первые три отдела могут рассматриваться в качестве базы для организации службы управления инвестициями. Данное структурное подразделение занимается оценкой инвестиционных проектов, разработкой инвестиционных решений, здесь концентрируется и анализируется все поступающая информация по потенциальным или реальным проектам.

Для эффективной деятельности предприятия недостаточно иметь в штате квалифицированных работников, необходимо управлять их мотивацией.

В условиях постоянно изменяющейся конъюнктуры рынка и постоянно усиливающейся конкуренции исключительно важно умение эффективно организовать время на всех уровнях - индивидуальном, командном и корпоративном. Неумение управлять временем, самым ценным и невозполнимым ресурсом деятельности, приводит к финансовым потерям и демотивации работающего персонала. Выполнять что-либо вовремя, в срок, это действительно залог любого успеха, в любой сфере деятельности. Поэтому желание руководителя работать с хорошо мотивированным персоналом и достижение поставленных задач (с заданным качеством и в установленный срок) может одновременно реализоваться в применении технологий по управлению временем, называемое тайм-менеджментом (англ. time management). Тайм-менеджмент в классическом понимании этого слова включает в себя всю совокупность технологий планирования, которые применяются сотрудником организации самостоятельно для повышения эффективности использования рабочего времени. При этом применение тайм-менеджмента не является обязательным. Однако в последние годы все большее количество организаций осознают потребность в централизованном корпоративном внедрении технологий тайм-менеджмента. Теме корпоративного внедрения тайм-менеджмента всего несколько лет. Корпоративный тайм-менеджмент — совокупность технологий «встраивания» методов тайм-менеджмента в систему управления организацией.

Потребность в корпоративном внедрении тайм-менеджмента обусловлена следующими факторами:

1. Растущие темпы изменений экономической среды требуют передачи сотрудникам организации больших полномочий, оперативного принятия ими самостоятельных решений и самостоятельной организации и планирования своей работы.

2. Возрастает удельный вес нематериальных активов в стоимости организации; эффективность работы ключевых топ-менеджеров и специалистов становится основным фактором успешности все большего числа компаний. При этом крайне затруднен внешний контроль за деятельностью сотрудника, имеющей творческий характер, но повышается актуальность самостоятельной организации таким сотрудником своей работы.

3. Для организаций становятся нормой, а не редким исключением, постоянные существенные изменения деятельности — разработка новых продуктов, выход на новые рынки, внедрение новых инструментов и систем управления. Для топ-менеджеров и специалистов организации, соответственно, становится нормой постоянное увеличение количества и объема решаемых задач, необходимость постоянно изыскивать резервы времени для осуществления проектов, позволяющих организации непрерывно развиваться.

Тема внедрения технологий корпоративного тайм-менеджмента в деятельность предприятия по мере развития социума и экономики, повышения динамичности изменений, увеличения в конечном продукте «информационной составляющей», становится значимым фактором эффективности организации.

Разработка и реализация инвестиционной программы осуществляется в течении длительного периода времени. Для осуществления инвестиционной деятельности любому предприятию необходимы финансовые ресурсы. В связи с этим немаловажное значение имеет важное значение вопрос об источниках финансирования. Таким образом, для формирования инвестиционной политики предприятия на начальном этапе необходим анализ его финансового состояния. Необходимостью его обусловлена следующим. Во-первых, с помощью финансового анализа оценивается не просто деятельность предприятия по реализации инвестиционной политики,

но и сама принципиальная возможность ее осуществления. Во-вторых, в своей инвестиционной деятельности фирма непосредственно связана с банками и кредиторами, а также с потенциальными инвесторами, которые с помощью анализа могут оценить перспективность отдачи вкладываемых средств. Как для банков, кредиторов, так и для инвесторов готовится анализ и оценка ликвидности предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости; оценка эффективности использования собственного и заемного капитала; анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, анализ и оценка эффективности долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений за счет собственных средств предприятия. В настоящее время методика проведения финансового анализа тщательно проработана и законодательно регламентирована, и предусматривает анализ состава и структуры оборотных средств, источников формирования и эффективности использования.

При анализе финансового состояния необходимо придерживаться некоторых правил, во-первых, финансовая отчетность должна соответствовать реальному положению вещей, сложившемуся на предприятии, а во-вторых, необходимо уметь прогнозировать будущее состояние предприятия, т. е. необходимо учитывать возможную динамику его финансового состояния на значительный период времени.

Многие отечественные предприятия не полностью используют свою производственную мощность из-за того, что им не хватает оборотных средств, и они функционируют не в полную силу. Важно уметь погашать подобную задолженность, демонстрируя свою перспективу развития кредитору и держать репутацию заемщика, способного вовремя отвечать по своим обязательствам.

Одним из важных фактором, определяющим инвестиционную политику предприятия яв-

ляется технический уровень производства. Потребность в ресурсах для реализации инвестиционной политики предприятия определяется его производственным и научно-техническим потенциалом.

Прежде чем планировать капиталоемкие инвестиционные вложения необходимо точно знать, так ли они необходимы для достижения поставленной цели.

Все направления и формы инвестиционной деятельности предприятия осуществляются за счет инвестиционных ресурсов (все виды денежных и других активов для осуществления вложений в объекты инвестирования). В процессе реализации этого направления инвестиционной политики предприятия, прогнозируется общая потребность в инвестиционных ресурсах, необходимых для осуществления инвестиционной деятельности в объемах, которые предполагаются (за отдельными этапами ее осуществления); определяется возможность формирования инвестиционных ресурсов за счет собственных финансовых источников; исходя из ситуации на денежном рынке, определяется целесообразность привлечения для инвестиционной деятельности заемного капитала. В процессе оптимизации структуры источников инвестиционных ресурсов обеспечивается рациональное соотношение собственных и заемных финансовых средств, а также диверсификация заемных источников финансирования инвестиций отдельными кредиторами и потоками будущих платежей. Рационально соотносить размеры собственных и заемных финансовых ресурсов предлагаем с помощью эффекта финансового рычага.

Смысл финансового рычага (финансового левереджа) – это действия по увеличению рентабельности собственного капитала за счет «чужих денег» – заемных средств. Эффект финансового рычага (финансового левереджа) состоит в том, что отдача собственных средств возрастает (в сравнении с отдачей все-

го капитала), благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

При грамотном применении на практике позволяет достичь: во-первых, увеличению рентабельности собственного капитала за счет заемных средств, во-вторых, увеличение займов позволяет облегчать налоговое бремя благодаря действию финансового рычага.

Тем самым, все рассмотренные факторы можно разделить на две большие группы - внешние и внутренние.

1. К внешним факторам относятся:

- анализ рынка продукции, производимой предприятием;
- возможность получения оборудования по лизингу;
- влияние государственной инвестиционной политики;
- условия страхования и получение гарантий от некоммерческих рисков;
- финансовые условия инвестирования на рынке капиталов.

2. К внутренним факторам можно отнести:

- грамотная и квалифицированная управленческая команда;
- корпоративный тайм – менеджмент;
- финансово-экономическое состояние предприятия;
- технический уровень производства;
- соотношение собственных и заемных средств.

Литература

1. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2008.

2. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Инвестирование: учебник для вузов/ Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: Волтерс Клувер, 2010.

3. Валинурова Л.С. Принципы и закономерности развития инновационных процессов в регионе (статья)// Инновации и инвестиции, 2010 - № 3

4. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Лукасевич, Игорь Ярославович. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЭКСМО, 2010.

Совершенствование механизма государственной поддержки АПК для обеспечения его экономической безопасности

Кулагина Наталья Александровна, к.э.н., доцент кафедры «Экономика, организация производства, управление», Брянский государственный технический университет
kulagina05@rambler.ru

В статье рассмотрена роль экономической безопасности агропромышленного комплекса в обеспечении продовольственной безопасности, раскрыта роль государственной поддержки в повышении уровня продовольственной независимости и возможности совершенствования механизма государственной поддержки. Ключевые слова: аграрная сфера, государственная поддержка, критерии, продовольственная безопасность, экономическая безопасность.

Improving the mechanism of state support for agriculture to ensure its economic security
Kulagina N.A

The paper considers the role of the economic security of agriculture in ensuring food security, revealed the role of government support in raising food self-sufficiency and the possibility of improving the mechanism of state support

Keywords: Agricultural sector, government support, criteria, food security, economic security.

За последнее десятилетие все больше внимания со стороны политиков и ученых (Абалкин. Л. И., Сенчагов В.К., Глазьев С.Ю. и др.) уделяется вопросам обеспечения экономической безопасности страны. Учеными разработаны методики оценки каждой из составляющих этой важнейшей экономической категории, сформирован понятийный аппарат для анализа динамики уровня экономической безопасности, разработаны критерии и пороговые значения основных показателей системы экономической безопасности.

В качестве одного из составляющих элементов системы экономической безопасности страны рассматривается продовольственная безопасность.

Главная цель обеспечения продовольственной безопасности — гарантированное и устойчивое снабжение перерабатывающих предприятий сырьем, а населения — продовольствием, не подверженное влиянию внешних и внутренних неблагоприятных воздействий.

Для решения данной проблемы Президент России Д. Медведев утвердил Доктрину продовольственной безопасности России, в которой сказано о ведущей роли агропромышленного комплекса и в частности сельского хозяйства.

Нынешняя ситуация в АПК не отвечает условиям обеспечения продовольственной безопасности: производство сельскохозяйственной продукции не может полностью удовлетворить потребности населения в основных видах продуктов питания, численных животных по основным видам (КРС, свиньи, козы и овцы), продуктивность животных, урожайность сельскохозяйственных культур находятся на уровне послевоенных лет (1945-1950 гг.).

По отношению к субсидируемому импорту продовольствия продукция российских товаропроизводителей оказывается неконкурентоспособной и вытесняется с внутреннего рынка. У отечественных производителей отсутствуют гарантированные рынки сбыта, темпы роста цен на производимую сельскохозяйственную продукцию существенно ниже темпа роста цен на энергоресурсы, ГСМ, уборочную технику. Без гарантированной государственной поддержки сельскохозяйственные предприятия не могут самостоятельно приобретать технику, обеспечить работников жилищными условиями, обновлять поголовье стада, внедрять ресурсосберегающие технологии.

Особая критическая ситуация наблюдается в социальной инфраструктуре села: закрываются школы, детские дошкольные учреждения, дома культуры, библиотеки, низкий уровень газификации, отсутствие дорог с асфальтным покрытием, что приводит к вымиранию целых деревень и урбанизации.

Если же в ближайшее время не уделить достаточное внимание построению грамотной стратегии развития сельского хозяйства с учетом программ по развитию села, то Россия станет все больше зависеть от импорта, что является существенной угрозой в обеспечении экономической безопасности страны.

Кризисное состояние российского АПК предопределяет переход проблем обеспечения экономической безопасности из тео-

ретически дискуссионной в практическую плоскость, что вызывает необходимость разработки четкой стратегии обеспечения экономической безопасности и рассматривать данную дефиницию в тесной взаимосвязи с продовольственной безопасностью.

Это обусловлено рядом обстоятельств. Так, обеспечить продовольственную безопасность страны может только эффективно функционирующий АПК, использующий ресурсосберегающие технологии, инновации в производственных процессах, обладающий мощной материально-технической базой и производящий конкурентоспособную продукцию. С другой стороны, четко отлаженный механизм функционирования производственно-экономических отношений в системе АПК будет способствовать повышению уровня самообеспечения по видам продукции и в итоге позволит обеспечить продовольственную безопасность.

Рассматривая понятие экономической безопасности применительно к агропромышленному комплексу, следует учитывать особую его важность для населения страны, так как основное предназначение АПК – это обеспечение доступными продуктами питания в необходимом объеме и соответствующим качеством, также обеспечение рабочими местами жителей сельской местности.

В последнее время было предпринято несколько попыток сформировать целостное концептуальное видение проблемы экономической безопасности АПК. Большинство исследований проблем экономической безопасности посвящено изучению ее национально-уровня, иными словами, экономической безопасности России в целом. Между тем социально-экономическая безопасность и устойчивое развитие АПК является основой продовольственной, экономической и национальной безопасности, а развитие российского АПК

находится на такой стадии, когда процесс нарастания старых и возникновения новых угроз безопасности становится практически лавинообразным и непредсказуемым.

По нашему мнению, экономическая безопасность АПК – это оптимальное взаимодействие в цепочке «обеспечение средствами производства > производство сельскохозяйственной продукции > переработка сельскохозяйственной продукции > сбыт продукции > потребление», которое:

- обеспечивает население продуктами питания в соответствии с научно-обоснованными нормами, соответствующего качества и видового разнообразия, то есть способствует выполнению критериев продовольственной безопасности в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности РФ;

- позволяет участникам взаимоотношений оставаться рентабельными, финансово-устойчивыми, платежеспособными и эффективно использовать свой потенциал (производственный, инвестиционный, инновационный, научный);

- обеспечивает возможности расширенного воспроизводства с учетом деятельности экологических и социальных факторов.

Экономическая безопасность АПК в общем виде – это система взаимоотношений между участниками аграрных отношений – 4 сфер АПК, которая обеспечивает активные воспроизводственные процессы и рентабельность деятельности, снижает риски ведения бизнеса и гарантирует продовольственную безопасность муниципального образования, региона и страны в целом.

Целью формирования устойчивой системы экономической безопасности агропромышленного комплекса является эффективное воспроизводство капитала, ресурсов и конечной продукции в сочетании с оптимальным уровнем издер-

жкостности, финансовой устойчивости, платежеспособности.

Результатом функционирования системы экономической безопасности АПК является обеспечение населения необходимыми видами продукции в достаточном объеме, соответствующего качества и ассортимента, а также повышение роли АПК в экономике страны (в структуре ВВП и ВНП).

Таким образом, рыночные преобразования в отечественной экономике привели к затянувшемуся кризису в системе «производство-переработка-сбыт сельскохозяйственной продукции», что вызывает необходимость объективного научного осмысления путей экономического возрождения страны.

В системе обеспечения экономической безопасности АПК должно занять государство, которое через разработку государственных целевых программ реализует аграрную политику. Из года в год выделяются существенные финансовые ресурсы на поддержку сельскохозяйственного производства через реализацию различного рода программ и проектов, как на уровне отдельных регионов, так и страны в целом. В тоже время, на наш взгляд, целесообразность вливаний бюджетных средств оправдана в том случае, если эти мероприятия приводят к повышению уровня самообеспечения РФ по основным видам продуктов питания.

Поэтому, достижение достаточного уровня самообеспечения по основным жизненно важным видам продукции и мониторинг изменения данного показателя – это один из важнейших показателей оценки эффективности вливаний государственных средств и аграрной политики в целом.

Одной из форм поддержки может выступать система бюджетного субсидирования сельскохозяйственного производства, направленного на компенсацию части нормативных зат-

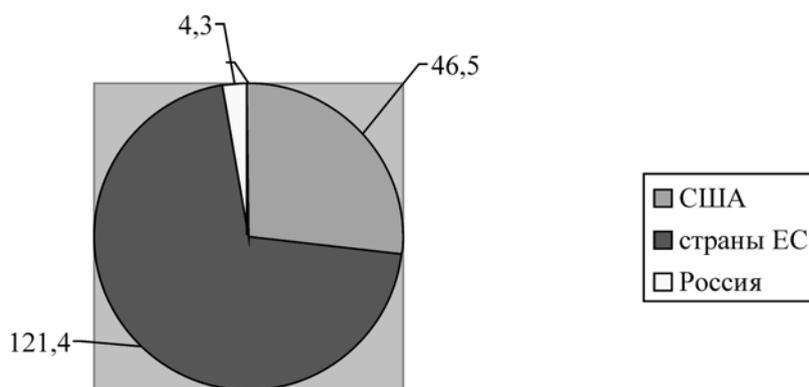


Рис. 1. Объем господдержки на развитие хозяйствующих субъектов аграрной сферы в 2009 году, млрд.долл.

рат не только реализованной, но и всей произведенной валовой продукции для его расширенного воспроизводства с целью обеспечения населения страны продовольствием собственного производства.

Если же сопоставить объемы средств, направляемых на финансирование аграрного сектора в России, США и странах ЕС (рис. 1), то можно увидеть серьезное отставание нашей страны от конкурентов на мировом рынке продовольствия. При этом, если сравнить размер субсидий в расчете на единицу произведенной продукции, то в странах ЕС этот показатель составляет 36 евро-центов, в США - до 30-35 центов, в то время как в России всего 7,2 коп.

При распределении бюджетных средств на финансирование агропромышленного комплекса между субъектами РФ практически используются «подушевая методика», согласно которой средства выделяются пропорционально численности сельского населения, площади пашни, посевов, поголовья скота и птицы. Однако в связи со вступлением России в ВТО возникает необходимость совершенствования механизма государственной поддержки в соответствии с Соглашением по сельскому хозяйству ВТО. Так, в частности в настоящее время для России характерны меры, относящиеся к категории специальный и дифференцированный режим», согласно кото-

рым выделяются инвестиционные субсидии и дотации на приобретение материально-технических ресурсов. В целях обеспечения конкурентоспособности отечественной аграрной продукции необходимо придерживаться мер «зеленой и желтой корзины», согласно которым финансовые ресурсы направляются на развитие информационно-консультационных служб, совершенствование социальной инфраструктуры сельских территорий, проведение НИР. При этом следует учитывать специфику отдельно взятой территории, то есть региона в виду того, что существенное влияние на возможности активных воспроизводственных процессов оказывают природно-климатические факторы с одной стороны, а с другой стороны - учесть уровень самообеспечения в основных видах продуктов питания.

Алгоритм расчета объема средств, требуемых для развития аграрного производства отдельно взятой территории в виде государственной поддержки, представляет собой, по нашему мнению, следующие этапы:

1. Оценка фактического уровня самообеспечения по основным видам продуктов питания (мясу и мясопродуктам, зерну, сахару, молоку и молокопродуктам, растительному маслу, рыбной продукции) в среднем по стране. Для этого сравнивают фактический уровень

2. Определение роли каждого региона в продовольственной независимости страны.

3. Выделение лимитов финансовых ресурсов в рамках мер «зеленой и желтой корзины» для обеспечения потребностей аграрного сектора региона.

4. Распределение объема выделенных государственных средств на уровне региона в разрезе отраслей, видов аграрной продукции, муниципальных образований.

5. Оценка возможностей региона в повышении объема производства продукции аграрного назначения исходя из особенностей природно-климатических условий и потенциала (экономического, инвестиционного, инновационного, научного и т.д.) территории, что является предпосылкой необходимости увеличения объемов государственной поддержки на финансирование хозяйствующих субъектов аграрной сферы.

6. Разработка пакета документов по обоснованию и необходимости увеличения уровня государственной поддержки и оформление соответствующих запросов.

7. Оценка перспектив изменения специализации региона с учетом региональных особенностей для обеспечения и повышения уровня продовольственной независимости и планирование потребности в объеме государственных средств на планируемый период.

В настоящее время в каждом субъекте Федерации используются индивидуальные подходы к оценке потребности в бюджетных ассигнованиях, которые в большей степени не способствуют эффективному развитию экономики агропромышленного комплекса, что затрудняет оценку эффективности аграрной политики в целом. Поэтому для оценки потребности в государственной финансовой поддержке и целесообразности принятия решений о выделении требуемого уровня финансовых ресурсов необходимо

учитывать ряд критериев.

Экономические критерии: взаимовыгодность (отрасли должны способствовать эффективному взаимному функционированию); взаимодополняемость (ряд отраслей могут наиболее полно проявить свой потенциал при определенных количественных и качественных значениях структурных элементов внутри ее самой или других отраслей); рыночный спрос на продукцию.

Экологические критерии определяют экологическую устойчивость отраслей, вступающих во взаимодействие: стремление к бездефицитному балансу гумуса в почве; оптимальная утилизация отходов растениеводческой продукции; экологическая совместимость отраслей; оптимум экологической нагрузки; возможность производства «чистой» продукции на радиоактивно зараженных тер-

риториях (например, применение ферроцинсодержащих препаратов на территории юго-западных районов Брянской области позволяет получать экологически чистые молоко и мясо КРС);

Критерии продовольственной безопасности: достаточность объемов производства сельскохозяйственной продукции для удовлетворения населения в жизненно-необходимых продуктах питания; разнообразие производимой продукции по видам, качеству, что является основой сбалансированного питания населения по основным его элементам.

Критерии обеспечения экономической безопасности АПК: обладание финансовой устойчивостью и платежеспособностью сельскохозяйственных предприятий; обеспечение конкурентоспособности производимой продукции; рентабель-

ность в разрезе отраслей без учета и с учетом уровня государственной поддержки; превышение темпов роста оплаты труда по сравнению с темпами роста производительности труда; снижение уровня износа сельскохозяйственной техники; повышение продуктивности животных и урожайности сельскохозяйственных культур в целях самообеспечения по видам продукции.

Поэтому необходимо разрабатывать пороговые значения в разрезе видов продукции, муниципальных образований и программ развития. Это позволит проводить мониторинг развития АПК с учетом выполнения пороговых значений по программам выделения бюджетных средств и более интенсивно использовать неиспользованные и перспективные резервы.

Современное состояние и тенденции развития НТП в животноводстве Российской Федерации

Духанин Михаил Юрьевич,
аспирант Российского государственного аграрного заочного университета
mdukhanin@yandex.ru

В данной статье исследовано современное состояние и тенденции развития НТП в животноводстве Российской Федерации. Выполнен мониторинг основных индикаторов Государственной программы на 2008-2012 гг. Ключевые слова: АПК, Госпрограмма на 2008-2012 годы, НТП, производительность, субсидирование, сельскохозяйственные организации.

Current state and tendencies of development of scientific and technical progress in animal husbandry of the Russian Federation
Dukhanin M.Yu.

Summary: In this article the current state and tendencies of development of scientific and technical progress in animal husbandry of the Russian Federation is investigated. Monitoring of the main indicators of the State program for 2008-2012 is executed. Keywords: Agro-industrial complex, Gosprogramma for 2008-2012, scientific and technical progress, productivity, subsidizing, the agricultural organizations.

По данным Росстата за последние 5-7 лет инвестиции в основной капитал по РФ увеличились более чем на 60%, опережая темпы прироста ВВП страны почти в 1,5 раза. Однако, рост инвестиций при медленном росте процесса освоения новых технологий, становится бесполезным, поскольку в этом случае лишь продлевается технологическая отсталость и неконкурентоспособность производства.

С целью изменения сложившихся тенденций в стране была разработана и начала с 2008 г. осуществляться Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы [1].

Мониторинг выполнения основных индикаторов Государственной программы свидетельствует о следующем.

За два первых года реализации Госпрограммы основной индикатор «Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах)» был перевыполнен на 4,3 п.п. При плане 107,8 он составил 112,1%. Тем не менее, главный индикатор за 2009 г. уже был невыполнен на 2,7% (101,2 при плане 103,9%).

Третий год реализации Государственной программы, оказался самым неблагоприятным для сельского хозяйства, которое было подвержено воздействию жесточайшей засухи за последние десять лет.

Индекс производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) в 2010 году составил 88,1% к уровню прошлого года, в том числе по растениеводству - 74,6%, по животноводству - 102,6 процента.

Основные меры по реализации Государственной программы в животноводстве в 2010 г. были направлены на сохранение темпов роста, достигнутых в предыдущем году в таких отраслях, как птицеводство и свиноводство, а также на преодоление отставания в молочно-мясном скотоводстве, наращивание поголовья и развитие овцеводства и козоводства, табунного мясного коневодства, оленеводства.

Наращивание производства скота и птицы на убой, начатое с принятием приоритетного национального проекта в 2006 г., происходило во всех категориях хозяйств, но более быстрыми темпами - в сельхозорганизациях (табл. 1).

Сложная ситуация, которая сложилась в 2010 году из-за засухи, в большей степени негативно отразилась на объемах производства молока.

Если за 1 полугодие наблюдался рост производства молока, то во втором полугодии произошло резкое снижение его объемов. В 2010 году производство молока составило 31895,1 тыс.т. или 97,9% к предыдущему году. Целевой индикатор по производству молока выполнен на 91,1%.

Одной из основных причин уменьшения производства молока является снижение поголовья коров. В целом по России в 2010 году численность коров уменьшилась на 228 тыс. голов. При этом основное снижение поголовья коров произошло в хозяйствах населения - на 191 тыс. голов или на 4,1%. В сельхозпредприятиях их численность уменьшилась на 72 тыс. голов, в фермерских хо-

зайствах - увеличилось на 35 тыс. голов.

Вместе с тем продолжилось строительство и модернизация объектов молочного животноводства. За 2010 год введено и модернизировано 223 объекта, на которых дополнительно получено 30 тыс. тонн молока.

В молочном скотоводстве проводимый в последние годы курс на модернизацию отрасли, обновление стада и строительство новых современных ферм способствовал росту продуктивности.

Динамика среднегодового надоя на 1 корову в сельхозорганизациях показана на рис. 1.

Основные экономические показатели деятельности сельхозорганизаций за три года осуществления Госпрограммы приводятся в таблице 2, где показано постоянное наращивание субсидий из бюджетов всех уровней с 56042 млн.руб. в 2008 до 135262 млн.руб. в 2010 г., а также постоянное уменьшение прибыли и уровня рентабельности сельхозорганизаций (с 7,9 до (-5,4%) без субсидий) за этот же период.

Заметна также тенденция сокращения объема финансирования инвестиций в основной капитал за счет федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, соответственно на 13,6 и 20% в 2010 г. по отношению к 2009г. При этом отмечается рост инвестиций в основной капитал за счет собственных средств предприятий и организаций за этот же период – на 12,5%.

Литература

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы.

Таблица 1

Производство скота и птицы на убой в живом весе по категориям хозяйств, тыс. т.

Показатели	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г. предв.	2010 г. в % к		
							2005	2007	2009
Хозяйства всех категорий - всего	7726	8064	8746	9331	9972	10487	135,7	119,9	105,2
в т.ч.:									
крупного рогатого скота	3205	3055	3020	3115	3071	3018	94,2	99,9	98,3
свиней	2089	2273	2584	2692	2899	3083	147,6	119,3	106,4
птицы	1970	2267	2650	3022	3475	3851	195,5	145,3	110,8
овец и коз	337	347	373	383	399	411	121,9	110,4	103,0
других видов	125	122	119	119	128	124	99,9	104,0	97,0
Сельскохозяйственные организации - всего	3469	3780	4292	4851	5482	6080	175,3	141,7	110,9
в т.ч. крупного рогатого скота	1150	1077	1042	1060	1011	979	85,2	94,0	96,9
свиней	694	794	989	1128	1367	1617	232,9	163,5	118,3
птицы	1557	1845	2206	2605	3039	3422	219,8	155,1	112,6
овец и коз	36	35	30	31	35	34	94,0	112,2	95,7
других видов	32	29	25	27	30	28	88,0	111,9	95,7

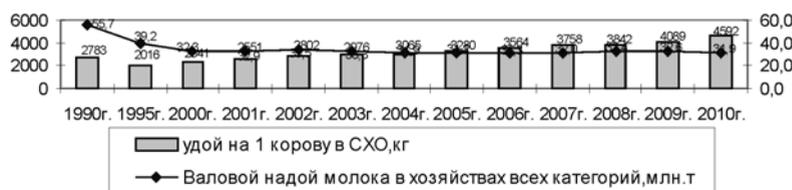


Рис. 1. Динамика валового надоя молока и молочной продуктивности коров в Российской Федерации

Таблица 2

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций (данные годовых бухгалтерских отчетов)

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010г. к 2009г.	
					%	+ , -
Число организаций (единиц)	23969	22980	22482	21951	97,6	-531
Удельный вес к общему числу, %:						
прибыльных	75	78	72	71		-1
убыточных	25	22	28	29		1
Прибыль (убыток) до налогообложения (с учетом субсидий), млн. руб.	105781	117437	83564	82219	98,4	-1345
Субсидии из бюджетов всех уровней	56042	99748	111974	135262	120,8	23288
Прибыль (убыток) до налогообложения (без субсидий), млн. руб.	49739	17689	-28410	-53043		24633
Уровень рентабельности по всей деятельности, включая субсидии, %	16,7	14,8	9,4	8,3		-1,1
Уровень рентабельности по всей деятельности без субсидий, %	7,9	2,2	-3,2	-5,4		2,2
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг в действующих ценах, млрд.руб.	733,9	887,8	970,0	1090,3	112,4	120,3
Затраты на основное производство млрд.руб.	783,4	1038,9	1088,8	1207,3	110,9	118,5
Кредиторская задолженность - всего (включая кредиты банков и другие заемные средства), млрд.руб.	827,4	1148,6	1314,5	1483,5	112,9	169
Дебиторская задолженность - всего, млрд.руб.	199,9	255,9	289,0	336,1	116,3	47,1
Кредиторская задолженность к выручке от продажи товаров, работ, услуг, %	112,7	129,4	135,5	136,1		0,6

Финансовое и налоговое стимулирование инвестиционной активности

Шкляев Андрей Евгеньевич,
к.э.н., доцент кафедры Менеджмента
инвестиций и инноваций ФГБОУ ВПО
РЭУ им. Г.В. Плеханова
inn.invest@mail.ru

В данной статье приведены международные примеры и основные инструменты финансового стимулирования, а также описана роль налогового стимулирования как одного из основных приемов расширения инвестиционной активности, подтвержденная примерами международной практики.

Отдельно рассматривается вопрос о предоставлении иностранным компаниям инвестиционных гарантий, связанном с возможностью досрочной остановки инвестиционного проекта, конфискации активов или враждебного захвата активов, невозможности репатриации прибыли и т.п. Не менее важную роль в мировой практике играет налоговое стимулирование инвестиционной деятельности. Его инструменты активно используются как странами с развивающимися рынками, так и экономически развитыми странами.

Ключевые слова: финансовое стимулирование, налоговое стимулирование, налоговые льготы, инвестиционная активность, инвестиции, инвестиционные субсидии

Financial and tax incentives of investment activity
Shklyayev A.E.

In this article the international examples and the main instruments of financial stimulation are given, and also the role of tax incentives as one of the main receptions of expansion of the investment activity, confirmed with examples of the international practice is described.

The question of granting to the foreign companies of the investment guarantees connected with possibility of an early stop of the investment project, confiscation of assets or hostile capture of assets is separately considered, impossibility of repatriation arrived, etc. Not less important role in world practice is played by tax incentives of investment activity. Its tools are actively used both the countries with emerging markets, and economically developed countries.
Keywords: financial stimulation, tax stimulations, tax privileges, investment activity, investments, investment subsidies

Осуществление эффективной политики повышения инвестиционной привлекательности страны зависит от многих факторов, основную роль из которых играет не только создание общей правовой базы, обеспечивающей благоприятные условия работы инвесторов в национальной экономике, но и использования механизмов стимулирования инвестиционного процесса на региональном уровне.

Данная задача является особенно актуальной в территориально протяженных странах с федеративным государственным устройством. С одной стороны, в этих странах имеет место значительная дифференциация региональных условий инвестирования – с региональной спецификой как инвестиционных преимуществ, так и конкретных проблем, с которыми приходится сталкиваться инвесторам. С другой стороны, региональные органы власти в странах с федеративным государственным устройством (Германия, Канада, Австралия, Индия, Бразилия, Индонезия), как правило, располагают широкими полномочиями в сфере использования инструментов экономической политики. Это позволяет им гибко подходить к решению проблем инвесторов, обеспечивая максимальное раскрытие регионального инвестиционного потенциала.

Примером реализации наиболее развитых программ финансовой поддержки инвестиций являются федеральные земли Германии, которые применяют соответствующие меры как самостоятельно, так и совместно с федеральным правительством.

Ключевое место в системе финансовых стимулов для инвестиций в Германии занимают инвестиционные субсидии (инвестиционные гранты).^[2] В приоритетных отраслях экономики их величина может быть очень существенной.

Помимо инвестиционных субсидий, используется широкий спектр других финансовых инструментов. Например, в федеральной земле Бавария применяются такие меры, как:

- предоставление льготных кредитов малым и средним предприятиям для поддержки стартапов и инвестиционных проектов;
- субсидирование процентной ставки по кредитам (в возможной комбинации с инвестиционным грантом) в размере до 15% соответствующих инвестиционных издержек для крупных компаний, 25% – для средних компаний и 35% – для компаний малого бизнеса (верхний предел зависит от конкретного района осуществления инвестиций);
- субсидирование инновационных проектов в размере от 15 до 26 тыс. евро, но не более 35% от суммы соответствующих издержек компаний (в случае разработки программного обеспечения максимальный объем поддержки увеличивается до 127 тыс. евро);
- субсидирование технологических проектов в сфере микроэлектроники, информационных технологий, нанотехнологий и т.п. (до 50% суммы соответствующих затрат);
- предоставление кредитных гарантий на сумму до 5 млн. евро сроком до 15 лет;
- участие региональных инвестиционных фондов (Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH, Bayern Kapital GmbH) в капитале малых и средних предприятий (на условиях невмешательства в вопросы управления) в сумме до 5 млн. евро на срок реализации соответствующих инвестиционных проектов.

Отдельный вопрос связан с предоставлением иностранным компаниям инвестиционных гарантий по политическим и иным

рискам, связанным с возможностью досрочной остановки инвестиционного проекта, конфискации активов или враждебного захвата активов, невозможности репатриации прибыли и т.п. Как правило, размер таких гарантий намного превосходит бюджетные возможности принимающих стран.

Не менее важную роль в мировой практике играет налоговое стимулирование инвестиционной деятельности. Его инструменты активно используются как странами с развивающимися рынками, так и экономически развитыми странами (в 2009 г. данной политики придерживались 19 из 27 стран ОЭСР). Среди налоговых стиму-

лов наиболее эффективными традиционно признаются льготы по налогу на прибыль (снижение налоговой ставки, предоставление налоговых каникул, инвестиционных налоговых вычетов и налоговых кредитов).

В зависимости от специфики национального налогового законодательства, льготы могут предоставляться по широкому спектру налогов, от налога на имущество до налога на добавленную стоимость. Развернутая система налоговых стимулов, ведущая к активной конкуренции между регионами за привлечение инвестиций, существует, в частности, в КНР и Бразилии. Например, в Индии компании-резиденты особой

экономической зоны Бангалора освобождаются от всех налогов сроком на 5 лет; на Филиппинах вместо всех национальных и местных налогов оперирующие в специальных экономических зонах компании уплачивают в бюджет 5% от валового дохода).

Литература

1. Barro Robert J. Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1997.
2. Stobaugh Robert B. How to Analyze Foreign Investment Climates // Harvard Business Review 2009. September-October.

Современные аспекты формирования научно-технологического базиса инновационного воспроизводства

Шийко Вера Георгиевна,
канд. экон. наук, доцент,
зам.руководителя кафедры
Московского финансово-юридического
университета МФЮА
e-mail: Shiyko@yandex.ru

В статье раскрываются основные аспекты формирования научно-технологического базиса инновационного воспроизводства, основанного на модернизации как экономики, так и всех сфер жизни общества. Обосновывается необходимость развития национальной инновационной системы и ее интеграции в глобальную инновационную систему.

Ключевые слова: научно-технологический базис, национальная инновационная система, глобальная инновационная система, инновации, новые технологии, коммерциализация инноваций.

Modern aspects of the formation of scientific and technological basis for innovative reproduction
Shiyko V.G.

The article describes the main aspects of the formation of scientific and technological basis for innovative reproduction based on the modernization of both the economy and all spheres of society. The necessity of the development of the national innovation system and its integration into the global innovation system.

Keywords: scientific and technological base, national innovation system, the global innovation system, innovation, new technologies, commercialization of innovations.

В России до сих пор инновационный воспроизводственный цикл остается разорванным из-за «провала» научно-прикладных разработок и слабой коммерциализации инноваций в связи с отсутствием спроса на них, что приводит к применению в производстве не более 20% научных открытий и новых технологий, а оставшиеся 80% полностью отстранены от экономических процессов [1].

Только глубокая модернизация не только экономики, но и всех сфер жизни сможет спасти ситуацию. Нужна национальная инновационная система, представляющая собой совокупность законодательных, административно-организационных, финансовых, инфраструктурных, информационно-медийных компонентов [2]. Вся инфраструктура должна обслуживать инвестирование инновационных проектов. Эти задачи управления разработкой и реализацией проекта успешно решил в XIX веке Т. Эдисон.

Объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет 3 трлн. долл. Из этой суммы 39% - это продукция США, 30% - Япония, 16% - Германия. Доля России составляет всего 0,3% [2].

В настоящее время Правительство России сформулировало основные принципы модернизации страны на основе инновационной модели развития. Россия сегодня - это страна, где преобладают консервативные сырьевые подходы, не меняющиеся последние 20 лет.

Инновации как результаты инновационных проектов на рубеже XX-XXI веков превратились в основную движущую силу мировой экономики.

Россия по-прежнему обладает огромным научным и производственно-техническим потенциалом. По оценкам отечественных специалистов, Россия способна занять лидирующие позиции в 17 видах макротехнологий из тех 50-55, которые определяют производство наукоемкой продукции. Это и авиационные и космические технологии, и новые «мыслящие материалы» - керамика, металлы, полимеры, композиты, мембранная технология, электронно-ионные, плазменные технологии, технологии мониторинга природно-техногенной среды, биотехнологии рекомбинантные вакцины, атомная энергетика и топливные элементы, информационные технологии и другие.

Специалисты считают, что в российской ядерной энергетике уровень применяемых технологий по отношению к мировому составляет 95%, в ракетно-космической промышленности - 85%, специальной металлургии - 70% авиационной промышленности - 60%. Правда, в ряде отраслей ситуация заметно хуже. В станкостроении технологический уровень оценивается лишь в 35% от мирового, в электронной промышленности - 20%. В лесной и текстильной промышленности - 20% [2].

Архаичные формы организации фундаментальных исследований, материально необеспеченные рабочие места с неочевидными возможностями карьерного роста вынуждают российских учёных, особенно молодых, покидать отечественную науку и использовать все возможности глобального рынка интеллектуального труда. При таком подходе все национальные по принадлежности производители некоммерческого знания, т.е. занятые фундаментальными исследованиями, автоматически являются субъектами глобальной (ГИС),

а не национальной инновационной системы (НИС).

В этой связи важными участниками ГИС являются международные научные центры (например, европейский CERN), либо центры формально национальные, но интернациональные по сути (США, Европа, Япония). Это, прежде всего относится к первой десятке американских исследовательских университетов, таких как Гарвардский, Массачусетский технологический, Калифорнийский, Беркли, Йельский и т.д., а также ряду европейских, в том числе и российских, научно-образовательных комплексов.

Главным признаком мировой системы интеграции науки является то, что все участники ГИС вырабатывают и внедряют в глобальные инновационные процессы общемировые стандарты, нормы и правила поведения: международные соглашения в области авторского права, патентов, торговых марок и т.д., общемировые стандарты ISO и т.п. Для мониторинга и регулирования этого глобального правового поля созданы специализированные международные организации и агентства, такие как ВТО, МАГАТЭ и десятки других [3].

Международная, общепризнанная правовая база является важнейшим элементом ГИС, именно она регулирует и унифицирует отношения между её участниками. При этом субъекты национальных систем, функционирующие в своих странах не только на базе национального официального законодательства, но и на основе национальных традиций, обычаев и ценностей, вынуждены приспосабливаться к правовой базе ГИС.

Эффективная интеграция российской экономики в глобальную инновационную систему, обозначенная в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года невозможна без развития национальной инновационной системы (НИС), представляющей собой совокупность вза-

имосвязанных организаций и структур, занятых производством и коммерческой реализацией знаний и технологий, и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни [4]. В России целесообразна вертикальная организация управления и маркетинга НИС, например, по принципу Государственного комитета по науке и технологиям (работавшего в бывшем СССР) для консолидации усилий министерств и корпораций по управлению инновационным развитием экономики.

Мировой рынок инноваций является совокупностью национальных (локальных) рынков, которые включают субъекты и объекты национальных инновационных систем и т.д. Рынок инноваций формируется продавцами (научными организациями, крупными и малыми инновационными предприятиями), предлагающими продукты своей интеллектуальной деятельности, и покупателями (бизнесменами и конечными покупателями)¹, приобретающими продукты интеллектуальной деятельности в целях внедрения инновационного продукта, его широкой реализации и получения прибыли. К субъектам инновационного рынка относят участников рынка, образующих конкурентную среду. Среди них следует отметить высшие учебные заведения (далее - вузы), научные лаборатории, предприятия, создающие инновации (патентообладатели), а также инновационных предпринимателей, заказчиков инноваций, инвесторов и прочие государственные и частные структуры, являющиеся участниками рынка.

Объектами инновационного рынка являются результаты интеллектуальной деятельности: новые продукты (товары, услуги), не имеющие аналогов на рынке, оборудование технологических линий, опытные уста-

новки, результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее - НИОКР) в виде отчетов, конструкторской и технической документации, новые знания.

Рынок инноваций характеризуется рядом отличительных особенностей: предложение инноваций не сбалансировано спросом, рынок является неэластичным, вследствие ограниченного влияния ценовой политики на объем сбыта продукции. На рынке инноваций представлено ограниченное количество покупателей и продавцов; новые продукты, незнакомые потребителям. Также рынок обладает высокой неопределенностью, в которой слабо прогнозируется скорость, масштабы распространения (диффузии) новшества и насыщения им спроса, емкость потенциального рынка и намерения конкурентов.

В России еще не сложился полноценный рынок инноваций: есть предложение, но почти нет спроса. Действующее законодательство не соответствует потребностям инновационного развития. Наблюдается нехватка высококвалифицированных специалистов в инновационном секторе. Система образования в целом не отвечает задачам модернизации инновационного развития экономики. В практике государственного управления слабо используются принципы долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования, хотя именно они определяют направления, этапы, рубежи движения общества и бизнеса по пути модернизации и инновационного развития.

В настоящее время в России основной задачей является создание эффективной инфраструктуры, инструментов поддержки и продвижения инвестиционных проектов. В России почти отсутствует спрос на инновации со стороны бизнеса. Россия вкладывает в инновационное развитие госсредств не меньше США, но если взять совокупную составляющую «Государство плюс бизнес», то окажется что в США на несколько

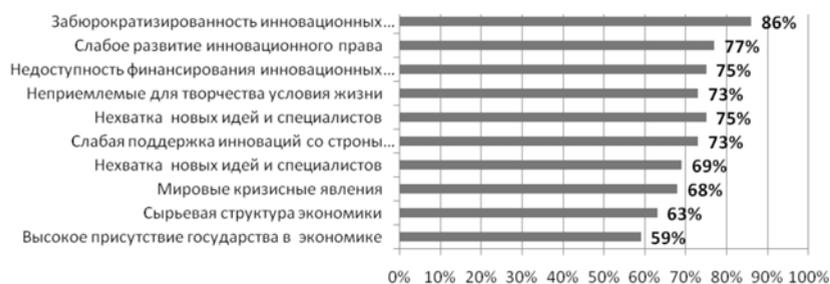


Рис. 1. Диаграмма барьеров, мешающих инновационной деятельности в России

порядков больше средств инвестируется бизнесом. В России около 10% предприятий внедряют инновации. Другими словами, наш бизнес не стимулирован на вложения в инновационное развитие, не предъявляет спроса на новое. У малых и средних предприятий не хватает собственных оборотных средств для внедрения инноваций, а заемные средства или дороги или вообще недоступны. Крупные предприятия, доминирующие на рынке, и без инноваций получают прибыль, так как конкуренция или очень слабая или ее вообще нет.

Концепция НИС появилась сравнительно недавно. В рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была разработана серия методологических руководств, так называемая «Семья Фраскати», в том числе «Руководство Осло» (1992), ставшее главным международным стандартом в данной области. В структуру НИС входят научно-производственные структуры: компетентные органы государственного управления, вузы, государственные научные учреждения, лаборатории, технопарки, инкубаторы, а также мелкие и крупные производственные и исследовательские компании. В НИС сочетаются исследовательская среда, предпринимательская среда и механизм их полномасштабного взаимодействия.

Роль государства состоит в содействии фундаментальным исследованиям, комплексу технологий стратегического характера, а также в создании инновационной среды и инфраструктуры, благоприятных правовых, финансово-экономичес-

ких условий для инновационной деятельности частных компаний. Приоритет государственной политики в отношении развития НИС вывел многие страны в число лидеров.

Роль частных компаний состоит в использовании фундаментальных знаний или создании технологий на основе собственных исследований и разработок, в рыночном освоении инноваций и их коммерциализации.

Российскую НИС можно квалифицировать как модель переходного типа, сочетающую в себе элементы административно-командной и рыночной систем. С целью развития НИС разрабатываются инновационная политика России, регионов, инновационные программы, обеспечивающие создание благоприятного инновационного климата в стране. К сожалению, современная НИС России ограничена по масштабам и не соответствует целям и задачам прорывного развития российской экономики.

Целью создания национальной системы поддержки инноваций и технологического развития является масштабное технологическое обновление производства на основе передовых научно-технических разработок, формирование конкурентоспособного национального сектора исследований и разработок, обеспечивающего переход экономики на инновационный путь развития, формирование у населения и предприятий модели инновационного поведения, поддержка процессов создания и распространения инноваций во всех отраслях экономики. Это позволит обеспечить научное и технологическое лидерство

России в мире по направлениям, определяющим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность и «утвердить статус России как современной мировой державы, достигшей успехов на инновационной основе» [5].

Основным механизмом создания благоприятной инновационной среды остается государственное регулирование, главной функцией которого является разработка и установление норм и правил, отношений между участниками инновационного процесса и инновационных проектов. Участие государства включает в себя воссоздание восприимчивой к инновациям экономической среды, устранение административных, правовых барьеров при реализации инновационных проектов, финансирование инновационных проектов, стимулирование инновационной деятельности предприятий и спроса.

Исследования мнения 100 руководителей крупного бизнеса, проведенные в 2010 году экспертами Российской экономической школы в компании PricewaterhouseCoopers в России, показали наиболее значимые барьеры, мешающие инновационной деятельности и реализации проектов в Российской Федерации (см. рис. 1) [6]. Большинство опрошенных компаний считают, что к 2020 году российская экономика будет более инновационной: 83% респондентов сочли такой прогноз «вероятным» [7].

Диаграмма показывает, что наиболее серьезным барьером, замедляющим инновационную активность в стране, является избыточная бюрократизация (86%). На втором и третьем месте соответственно отмечены несовершенная законодательная среда, в том числе недостаточная защита прав инвесторов (77%), недоступность финансирования для стартапов и инновационных проектов (75%). Исследование наглядно демонстрирует необходимость совершенствования нормативно-правовых актов, регулирующих инновационную и инвести-

ционную деятельность в российской экономике [8].

Государственная политика в области развития инновационной системы в перспективе будет реализовываться в соответствии с Концепцией долгосрочного прогноза научно-технологического развития РФ на период до 2025 года, Стратегией развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Действующее финансовое и налоговое законодательство содержит лишь ограниченный набор льгот для научных организаций, что отрицательно сказывается на масштабах и темпах разработки инновационных проектов и внедрения их результатов [9].

Региональная инновационная система (РИС) ? это комплекс (совокупность) организаций, иницирующих и осуществляющих производство новых знаний, их распространение и использование, способствующих финансово-экономическому, правовому и информационному обеспечению инновационных процессов и функционирующих в едином социальном пространстве, взаимосвязанных между собой и имеющих постоянно устойчивые взаимоотношения [10].

Анализ различных точек зрения по определению сущности региональной инновационной системы дает возможность выявить следующие общие черты:

1) система представляет собой совокупность институтов иницирующих, создающих и распространяющих новые виды продукции и технологии;

2) главным, определяющим в подсистемах являются знания;

3) система выполняет ряд функций: планирование, прогнозирование, координация, стимулирование и контроль, а также специфические функции: производство, генерация, распространение и использование знаний;

4) необходимым условием существования системы является наличие связей и сложившихся типов отношений между элементами и подсистемами [11].

Сеть центров коммерциализации технологий – это объединение инновационных центров, которые участвовали в проекте «Наука и коммерциализация технологий» и получили содействие в своем развитии со стороны экспертов Европейского Союза. В рамках реализации этого проекта было поддержано создание и развитие 14 центров коммерциализации. Они составили основу пилотной сети инновационной инфраструктуры, ориентированной на коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, которая сформировалась при содействии Проекта.

В ходе реализации Проекта были разработаны и согласованы с основными заинтересованными сторонами «Предложения к концепции развития сетевого взаимодействия центров коммерциализации». В этих предложениях определены: общая модель организации сетевого взаимодействия центров коммерциализации (ЦК), функции, задачи и требования к информационной системе поддержки их деятельности ЦК. Президиумом РАН – как основным Партнером проекта Euroeraid – для создания сети Центров Коммерциализации за основу была выбрана модель, которая предполагает, что ЦК объединяются в самостоятельную сеть организаций, но для обеспечения их сетевого взаимодействия используется существующая технологическая платформа. В качестве существующей технологической платформы для сети ЦК была выбрана Российская сеть трансфера технологий (RTTN).

Литература

1. Новицкий Н.А. Современные проблемы и механизмы инвестирования инновационной деятельности в России / Научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2010.

2. Катырин С. Или инновации, или застой, третьего не дано // Век инноваций. 2011. № 01.

3. Гретченко А.А. Роль глобальной инновационной системы в разработке национальных конкурентных стратегий // Международная научно-практическая конференция «Конкурентоспособность предприятий и регионов в глобальной экономике». Гродно.: 2009.

4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р. URL: <http://ved.economy.gov.ru/>.

5. Послание Президента Федеральному Собранию Российской Федерации. 12 ноября 2010 года.

6. Исследование «Инновационная активность крупного бизнеса в России: механизмы, барьеры, перспективы». 2010.

7. Россия: потенциал инновационного развития. Сборник научных статей. СПб.: Институт бизнеса и права, 2011. URL: <http://www.ibl.ru/konf/070411/index.shtml>

8. Источники приводят данные, что инновационную деятельность в России регулирует более 500 нормативно-правовых актов, однако отсутствуют базовые федеральные законы.

9. Набиуллина К.Р., Назаров Д.В. Основные направления государственной политики в области регулирования инновационной и инвестиционной деятельности Российской Федерации. Управление экономическими системами: электронный научный журнал 1/2011., <http://www.uecs.ru/ojurnale>.

10. Мухамедьяров А.М., Диваева Э.А. Региональная инновационная система: развитие, функционирование, оценка, эффективность. Уфа: АН РБ; Гилем, 2010.

11. Диваева Э.А. Особенности формирования региональных инновационных систем // инновации и инвестиции. 2011. №1.

Ссылки:

¹ В России с июля 2009 года на ММВБ действует Рынок Инноваций и Инвестиций (РИИ ММВБ) – биржевой сектор для высокотехнологичных компаний, созданный ЗАО «ММВБ» совместно с ОАО «РОСНАНО» на базе существовавшего Сектора Инновационных и растущих компаний (Сектор ИРК).

Ссылки:

1. В России с июля 2009 года на ММВБ действует Рынок Инноваций и Инвестиций (РИИ ММВБ) – биржевой сектор для высокотехнологичных компаний, созданный ЗАО «ММВБ» совместно с ОАО «РОСНАНО» на базе существовавшего Сектора Инновационных и растущих компаний (Сектор ИРК).

2. Катырин С. Или инновации, или застой, третьего не дано // Век инноваций. 2011. № 01.

3. Гретченко А.А. Роль глобальной инновационной системы в разработке национальных конкурентных стратегий // Международная научно-практическая конференция «Конкурентоспособность предприятий и регионов в глобальной экономике». Гродно.: 2009.

4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р. URL: <http://ved.economy.gov.ru/>.

5. Послание Президента Федеральному Собранию Российской Федерации. 12 ноября 2010 года.

6. Исследование «Инновационная активность крупного бизнеса в России: механизмы, барьеры, перспективы». 2010.

7. Россия: потенциал инновационного развития. Сборник научных статей. СПб.: Институт бизнеса и права, 2011. URL: <http://www.ibl.ru/konf/070411/index.shtml>

8. Источники приводят данные, что инновационную деятельность в России регулирует более 500 нормативно-правовых актов, однако отсутствуют базовые федеральные законы.

9. Набиуллина К.Р., Назаров Д.В. Основные направления государственной политики в области регулирования инновационной и инвестиционной деятельности Российской Федерации. Управление экономическими системами: электронный научный журнал 1/2011., <http://www.uecs.ru/ojurnale>.

10. Мухамедьяров А.М., Диваева Э.А. Региональная инновационная система: развитие, функционирование, оценка, эффективность. Уфа: АН РБ; Гилем, 2010.

11. Диваева Э.А. Особенности формирования региональных инновационных систем // инновации и инвестиции. 2011. №1.