

## Учредители журнала

Кафедра экономической теории Российской академии наук (Кафедра ЭТ РАН), Государственная академия специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС), Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова (ИМПЭ), Институт экономики и предпринимательства (ИНЭП), Камский институт гуманитарных и инженерных технологий (КИГИТ), Орловская региональная академия государственной службы (ОРАГС), Российская инженерная академия (РИА)

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

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

## Содержание

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Инновационное развитие экономики –  
ключевое звено роста национальной  
конкурентоспособности

Носова С.С. .... 2

Инвестиционное обеспечение  
инновационных проектов внедрения  
информационно-коммуникационных  
технологий региона

Яковлев А.Е., Митрофанов Е.П. .... 6

Инновационная деятельность  
в жилищном строительстве:  
ретроспектива и перспектива

Ларионов А.Н., Малышев И.В. .... 12

УПРАВЛЕНИЕ  
ИНВЕСТИЦИОННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Цикличность инвестиционных  
процессов в развитии социально-  
экономических систем

Казакова О.Б. .... 15

Развитие инвестиционного  
потенциала предприятий  
Удмуртской Республики

Шамаева Н.П. .... 22

Управление портфельными  
инвестициями

Козлов А.С. .... 28

УГОЛОК АСПИРАНТА  
И СОИСКАТЕЛЯ

Конкурентоспособность российских  
компаний в условиях глобализации

Пехтерев В.В. .... 35

Экономическое развитие России  
в первой половине XIX в.

Сафронов Р.А. .... 40

Научно-техническая деятельность:  
результаты и их оценка

Сергеева Е.С. .... 43

Совершенствование управления  
промышленным предприятием  
на современном этапе

Бытко Л.Н. .... 49

Взаимозаменяемые ресурсы:  
производственная функция  
как инструмент анализа

Щедрин А.В. .... 54

Государственная поддержка  
при патентной активности  
российских предприятий

Тимохин Д.В. .... 58

Диверсификация производства  
при инновационном развитии  
российских промышленных  
предприятий

Милованова А.В. .... 64

Контроллинг как инструмент  
повышения инвестиционной  
активности

Виноградов С.М., Поникаров В.А. .... 69

Амортизация и ее роль в разработке  
инвестиционной стратегии  
предприятия

Лейберт Т.Б. .... 74

Экологическое благо как объект  
рыночных отношений

Елкина Л.Г. .... 82

Экономико-организационные  
особенности создания и учета  
объектов интеллектуальной  
собственности, созданных  
в высших учебных заведениях

Чечель Е.Б. .... 87

Методы обеспечения  
инвестиционной привлекательности  
и кредитоспособности региона

Хасанов И.Ф. .... 91

Инновационная политика  
регионального развития:  
курс на устойчивость

Золотухина А.В. .... 100

Особенности местного производства  
как сектора экономики

Ткачев К.Т. .... 104

Формирование конкурентоспособ-  
ности региональных предприятий  
малого и среднего бизнеса

Плишкин Д.С. .... 107

Особенности развития  
интегрированных бизнес-групп

Клычков А.В. .... 110

Современные проблемы страхова-  
ния рисков организаций ракетно-  
космической промышленности

Курченкова Л.Н. .... 113

Реализация программно-целевого  
планирования в региональном  
здравоохранении

Талашкина Е.В. .... 117

Система мониторинга  
в управлении предприятием

Дюжилова О.М. .... 120

Экономический механизм  
обеспечения функционирования  
системы контроллинга

Красильников А.В. .... 123

Сущность денежно-кредитной политики  
государства и современные  
подходы ее изучения:

монетаризм и кейнсианство

Игнатъева Е.Н. .... 127

Методы экономический в изучении  
эволюционного развития регионов

Сударев О.В. .... 131

## 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.**, акад. РАН (Кафедра ЭТ 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 (ГАСИС); **Збрицкий А.А.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ГАСИС); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ГАСИС, кафедра ЭТ РАН); **Красновский Б.М.**, д.т.н., проф., засл. строитель РФ (ГАСИС); **Мартынов В.А.**, акад. РАН (президиум РАН); **Мерцалов А.А.**, д.э.н., проф. (ОРАГС); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф. (ЗАО «Парижская коммуна»); **Новицкий Н.А.**, д.э.н., проф. (Институт экономики РАН); **Пилипенко П.П.**, д.э.н., лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники (ИМПЭ); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ (Институт экономики РАН); **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.; **Щенков А.С.**, д.т.н., проф. (ГАСИС).

## Редколлегия:

**Данильчук О.В.**, к.э.н.; **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; **Кабакова С.И.**, д.э.н., проф.; **Касаев Б.С.**, д.э.н., проф.; **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ; **Попова Е.В.**, д.э.н., проф.; **Самостроенко Г.М.**, д.э.н., проф.; **Сулимов Ю.А.**, к.э.н., доц.; **Тебекин А.В.**, д.т.н., д.э.н., проф.; **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.; **Ярошук Н.З.**, к.фил.н., проф.

Главный редактор:

**Конотопов М.В.**

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

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

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

По вопросу размещения статей в нашем журнале просьба обращаться в редакцию.  
Адрес редакции: 129366, Москва, ул. Кибальчича, д. 7. Тел./факс: (495) 510-32-58.  
По вопросу приобретения журнала обращаться по тел.: (495) 510-32-58.  
E-mail: innovazia@list.ru

## Инновационное развитие экономики – ключевое звено роста национальной конкурентоспособности

Носова Светлана Сергеевна,  
д.э.н., проф.

Сегодня нашей стране необходим курс на рыночное развитие инноваций, составляющие новую технологическую основу экономического развития России. Решению этой задачи должны быть подчинены структурные преобразования экономики, направленные на обеспечение воспроизводства соответствующих данному технологическому укладу средств производства и рабочей силы. Совершенствование инвестиционных механизмов в высокотехнологических отраслях в России и интеграция страны в мировое пространство способны помочь преодолеть зависимость РФ от топливно-сырьевых ресурсов, обеспечить высокую конкурентоспособность российской экономики и вывести российское общество на мировой уровень развития.

*Ключевые слова:* инновации, инвестиционный капитал, инновационная политика, управление инвестиционной деятельностью

Svetlana S. Nosova,  
Doctor of Economics, professor

Today the course on market development of the innovations, making a new technological basis of economic development of Russia is necessary for our country. To the decision of this problem the structural transformations of economy directed on maintenance of reproduction of means of production corresponding to given technological way and a labour should be subordinated. Perfection of investment mechanisms in hi-tech branches in Russia and integration of the country into world space are capable to help to overcome dependence of the Russian Federation on a toplivno-source of raw materials, to provide high competitiveness of the Russian economy and to deduce the Russian society on a world level of development.

*Keywords:* innovations, the investment capital, the innovative policy, management of investment activity

Контактный телефон: 8(916)434-6645  
E-mail: st-99@mail.ru

19 ноября 2008 года Президент Российской Федерации Д. Медведев в своем вступительном слове на заседании Государственного совета «О мерах по развитию национальной конкурентоспособности в условиях мирового финансового кризиса» в г. Ижевске особо подчеркнул: «Национальная конкурентоспособность была и остаётся нашей стратегической целью» [1]. И далее «...развитие страны по инновационному пути, внедрение передовых технологий, увеличение производительности труда ... являются лучшим антикризисным средством». [2].

26 ноября 2008 года Глава Правительства Российской Федерации В. Путин, выступая на заседании Совета по конкурентоспособности и предпринимательству, констатировал, что «уровень развития конкуренции в российской экономике пока недостаточен». [3] По словам главы правительства, развивая конкуренцию, можно будет повысить производительность труда и улучшить структуру отечественной экономики. Как заявил Владимир Путин Правительство России в ближайшее время примет программу развития конкуренции. Премьер-министр также сообщил, что планы по развитию конкуренции делятся на два блока. Первый блок - это защита конкуренции с использованием мер антимонопольного характера. В частности, предполагается серьезно активизировать борьбу с картелями. А также повысить ответственность представителей госорганов и хозяйствующих субъектов за нарушения правил конкуренции. Причем предусмотреть даже уголовное наказание за подобные нарушения. Второй блок - это формирование конкурентных рынков. [4] Все вышесказанное свидетельствует об актуальности поставленной проблемы, что требует глубокого научного исследования роли конкуренции в современном экономическом развитии России.

Несомненно, одним из определяющих факторов роста конкуренции российской экономики является совершенствование управления инновационной деятельностью в высокотехнологических отраслях машиностроения, электроники и оборонной промышленности, которые являются лидерами в экономике инноваций. Мы определяем инновации как результат сознательно инициируемых изменений процесса производства под воздействием научных исследований (НИ) и опытно-конструкторских работ (ОКР) (инновационной деятельности), направленных на удовлетворение массовых потребностей (производственных или личных) в новой продукции посредством выхода ее на рынок.

В XXI веке инновации станут самым мощным фактором экономического развития. Экономисты правильно утверждают, что инновации увеличивают инвестиционный потенциал

не только отдельных фирм, но и страны в целом, что способствуют росту ее благосостояния. В этой связи актуальным становится анализ роли инноваций в экономическом развитии. Мы не можем не учитывать международного опыта развития промышленных стран, где экономическое развитие во второй половине XX века и по сегодняшний день происходит под знаком мощного роста инноваций. В этой связи особую актуальность приобретает решение проблемы эффективного использования инновационных ресурсов в экономике. Без научного осмысления названных процессов, понимания сути возникающих проблем нельзя обеспечить рост конкурентоспособности и продвинуться вперед в современном экономическом развитии.

На основе исследований установлено, что наблюдается наличие прямой линейной связи между 1) уровнем конкурентоспособности страны и инновационностью предприятия, а также 2) уровнем инновационности промышленного производства и экономическим положением страны. Проведенные процедуры анализа по двум основным показателям мониторинга (инновационность и конкурентоспособность) подтвердили следующее: инновационность и конкурентоспособность предприятий взаимосвязаны. Причем инновационность в большей степени детерминирует значение конкурентоспособности, чем наоборот. В целом можно заключить, что модель интегральных взаимосвязей инновационности и конкурентоспособности является серьезным подспорьем для выбора конкурентных стратегий в развитии инновационной деятельности (ИД), зависящей от многих переменных:

- характера товара (является ли он наукоемким, какая доля расходов требуется на НИОКР, какие параметры научно-технической базы необходимы);

- свойств конечного спроса на товар (эластичности спроса по расходам на рекламу, является ли рынок контрактным, где необходимо индивидуально работать с каждым крупным заказом и подстраиваться под заказчика, или массовым);

- характера конкуренции на мировом рынке;

- наличия национальных компаний (их промышленного, предпринимательского, кадрового потенциала);

- существования национального научно-технического сектора;

- уровня оплаты труда относительно других стран.

Для корпорации выработка деталей конкурентной стратегии может происходить только после того, как определен товар, с которым будет осуществлен выход на рынок и который принесет ожидаемую норму прибыли. Для государства прибыльность сбыта того или иного товара, конечно, тоже имеет большое значение, однако более важной представляется проблема создания условий для устойчивого экономического роста. На сегодняшний день необходимо сосредоточить внимание на модели роста, где определяющим фактором является уровень развития национальной науки. Это означает:

- если существует или создается полная технологическая цепь НИОКР (финансирование → фундаментальные НИР → прикладные НИР → внедрение, включая ОКР и рационализаторство), то может быть предпринята попытка выхода на стратегию научно-технического лидерства;

- если в государстве имеется частичная технологическая цепь (прикладные НИР и импорт технологии → внедрение, в том числе ОКР и рационализаторство), то стратегия динамического намерствования и освоение чужих научных результатов могут оказаться успешными.

Но если научно-техническая база в стране отсутствует, то на рынки динамично развивающихся отраслей лучше не выходить.

Для Российской Федерации выводы из представленной картины представляются малоутешительными. Прежде всего, рынки высоких технологий в области машиностроения для России недоступны, поскольку отрасли высоких технологий перешли в фазу зрелости. Распространение научных знаний о процессах, и даже переманивание кадров из компаний высокотехнологичных отраслей, не дадут результатов против сложившейся олигополии с ее крупными финансовыми ресурсами. С российскими компаниями олигополии будут бороться, в том числе методами торговой войны. Однако это не означает, что российским компаниям недоступны наукоемкие отрасли вообще, так как сейчас, возможно, в мировой науке созревают условия для прорыва на следующую ступень развития. Чтобы вовремя воспользоваться этим прорывом и довести научные результаты до коммерческого использования в рамках стратегии научно-технического лидерства, России недостаточно развивать прикладные научные исследования. Необходимо обеспечить развитие широкого спектра фундаментальных дисциплин, обеспечивающих условия для прорыва в инновационных технологиях. Именно здесь крайне необходима поддер-



Рис. 1. Роль государства в развитии инноваций в высокотехнологичных отраслях

жка государства. В зависимости от того, на какие приоритетные направления развития инноваций направит свои усилия государство, нас ожидают принципиально различные варианты технологического и экономического будущего.

Чтобы выйти из сложившегося положения в области УИД в ВТОМ, России необходима интеграция средств государства и частного сектора российской экономики, а также привлечение иностранного капитала в создание национальной инновационной системы (НИС). Для этого необходимо решить следующие основные задачи:

1) повысить эффективность использования средств федерального бюджета, внебюджетных средств и иных инвестиционных ресурсов, направляемых на развитие сферы науки и технологий; 2) обеспечить развитие материально-технической базы

организаций научно-технической сферы, которые осуществляют исследования по приоритетным направлениям и технологическое перевооружение наукоемких производств; 3) реализовать важнейшие инновационные проекты государственного значения.

Для повышения эффективности использования средств федерального бюджета особое значение приобретает усиление роли государственного заказа как одного из главных механизмов инновационной политики. Основу заказа государства на научно-техническую продукцию составляют федеральные целевые программы в сфере науки и технологий, государственная программа вооружения и государственный оборонный заказ. Надо признать, что неременным условием эффективного развития российской экономики является государственная

поддержка развития инноваций на основе их ключевых направлений и их приоритетности в каждый конкретный период времени (см. рис. 1).

Для выхода России к 2009 году на параметры роста не ниже 5,6-6,0% в год разработан комплекс мер по стимулированию ИД в высокотехнологичных отраслях. См табл. 1.

Государственная поддержка развития высокотехнологичных отраслей должна быть реализована как на макро-, так и на микроуровне за счет внедрения приоритетных направлений совершенствования УИД в высокотехнологичных отраслях России (см. табл.2).

По поводу стимулирования коммерциализации инноваций (п.7), Д. Медведев сказал: «... особенно важно, чтобы не просто инновации коммерциализировались и превращались уже в конкретные продукты, но и чтобы эти про-

Таблица 1  
Комплекс мер по стимулированию ИД

	Содержание мер
1	Увеличение норматива расходов на НИОКР, осуществленных в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования НИОКР, признаваемых в целях налогообложения прибыли
2	Исключение из налоговой базы по налогу на прибыль организаций целевого финансирования в виде средств, полученных из различных фондов поддержки научных исследований
3	Расширение перечня расходов, которые налогоплательщики, ведущие инновационную деятельность, в том числе налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, могут принимать в уменьшение доходов при исчислении налога на прибыль организаций (единого налога)
4	Введение льготы по НДС в виде освобождения от обложения налогом патентно-лицензионных операций (кроме посреднических), связанных с объектами промышленной собственности (исключая: товарные знаки и знаки обслуживания)
5	Применение к основной норме амортизации коэффициента ускорения не выше двух в отношении основных средств организаций, осуществляющих инновационную деятельность.
6	Предоставление льготы в виде освобождения от налогообложения НДС операций по выполнению научно-исследовательских и (или) опытно-конструкторских работ (НИОКР), относящихся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг) (дополнение статьи 149 Налогового кодекса Российской Федерации, в части определения четкого перечня НИОКР).

Таблица 2  
Приоритетные направления совершенствования УИД в высокотехнологичных отраслях России

	Содержание направления
1	Совершенствование государственного УИД, включая необходимые реорганизацию системы бюджетного финансирования
2	Отбор важнейших ИП государственного значения, финансируемых за счет средств федерального бюджета и внебюджетных источников
3	Соединение ресурсов государственных фондов, направленных на развитие НИОКР, исследовательских коллективов и частного бизнеса с целью создания и коммерциализации инновационного продукта
4	Увеличение сферы деятельности венчурного инвестирования
5	Улучшение институциональной среды и формирование системы работающих финансовых институтов инновационного развития
6	Повышение качества инновационной инфраструктуры, стимулирование диверсификации и технологического развития
7	Стимулирование коммерциализации инноваций
8	Разработка прав на интеллектуальную собственность по всей инновационной цепочке: от идеи до продвижения ее на рынок. Определение порядка выполнения мероприятий с учетом технологических возможностей и ресурсных ограничений

дукты продвигались на рынках. Мы с вами понимаем, что в условиях жёсткой конкуренции и глобального экономического кризиса какие-то рынки будут закрываться, и мы должны сделать всё, чтобы – если мы на эти рынки всё-таки залезли – нас оттуда не выдавили, но по

возможности, конечно, и на какие-то новые рынки по-пасть. Это отдельная очень непростая система продвижения, особенно в условиях, когда государства, несмотря на всякого рода призывы, а эти призывы прозвучали в ходе саммита в Вашингтоне, всё равно будут предприни-

мать протекционистские меры, хотя все подписались, что называется, под тем, что будут стараться не делать этого» [5].

Таким образом, сегодня нашей стране необходим курс не на теоретическое ускорение НТП, а на рыночное развитие инноваций, которые были бы способны составить новую технологическую основу экономического развития России на достаточно длительный срок. Решению этой задачи должны быть подчинены структурные преобразования экономики, направленные на обеспечение воспроизводства соответствующих данному технологическому укладу средств производства и рабочей силы.

Совершенствование УИД в высокотехнологичных отраслях в России и интеграция страны в мировое пространство способны помочь преодолеть зависимость РФ от топливно-сырьевых ресурсов, обеспечить высокую конкурентоспособность российской экономики и вывести российское общество на мировой уровень развития.

## Ссылки

1. <http://www.club-rf.ru/federalnews/4896/>
2. Там же.
3. <http://www.deloros.ru/press/news/8155>
4. Там же.
5. <http://www.club-rf.ru/federalnews/4896/>

## Инвестиционное обеспечение инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий региона

Яковлев Анатолий Егорович,  
д-р экон. наук, проф.  
Митрофанов Евгений Петрович  
Чувашский государственный  
университет им. И.Н. Ульянова

В силу венчурности инвестирования инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий региона наиболее оптимальной формой инвестиционного обеспечения таких проектов выступает проектное финансирование. Рассмотрим его более подробно применительно к решению такого наукоемкого вопроса развития региона.

*Ключевые слова:* венчурное инвестирование, информационно-коммуникационные технологии, инвестиции, инновационный проект

Anatoliy E. Yakovlev,  
Evgeniy P. Mitrophanov

In force venchurs investments of innovative projects of introduction of information-communication technologies of region by the optimal form of investment maintenance of such projects design financing acts. We will consider it in more details with reference to the decision of such high technology question of development of region.

*Keywords:* venture investment, information-communication technologies, investments, the innovative project

Контактный телефон: 8(905)198-6172  
E-mail: yakovlev\_ae@mail.ru

Заявки на инвестиционное обеспечение инновационных проектов, связанных с внедрением новых информационно-коммуникационных технологий, поступают к кредиторам/инвесторам одновременно с заявками на инвестиционное обеспечение иных инновационных проектов. Они одновременно проходят процедуру рассмотрения, поэтому механизм проектного финансирования инновационных проектов, связанных с внедрением новых информационно-коммуникационных технологий, и всех остальных проектов будет общим.

На основе широкомасштабного опыта применения проектной формы финансирования за рубежом, представим общую схему проектного финансирования для инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий региона.

Механизм проектного финансирования инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий региона должен начинаться с активного поиска кредитором или инвестором таких проектов, которые можно было бы профинансировать посредством проектного финансирования. Кредиторы/инвесторы должны занимать активную позицию в поиске клиентов, давать рекламу о себе, о возможности предоставления ими такой услуги как финансирование по проектной форме (рис. 1).

Далее, когда кредитор или инвестор находит потенциального реципиента с перспективной идеей, он может помочь ему в оформлении документов по проекту и оказать ему, например, следующие услуги по их составлению:

- полностью взять на себя функцию выполнения подготовки инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий;
- составить бизнес-план, помочь в подготовке технико-экономического обоснования инвестиций и др.;
- дать рекомендации по реформатированию, реструктуризации проекта;
- выдвинуть дополнительные требования или условия, например, условие получения заемщиком каких-либо дополнительных лицензий или гарантий;
- осуществлять чисто консалтинговые услуги при подготовке заемщиком документов по проекту.

После того, как документация по проекту готова, она представляется кредитору и/или инвестору, где подвергается предварительной экспертизе на основе формальных критериев, представляющей собой первую стадию проектного анализа.

Иначе говоря, проектный анализ начинается с предварительной экспертизы, которая еще на стадии подготовки стратегического инвестиционного решения позволяет выявить глубину и комплексность проработки всего круга вопросов по рассматриваемому инновационному проекту внедрения информационно-коммуникационных технологий региона. Она по-



Рис. 1. Параметры оценки и отбора инновационных проектов по внедрению информационно-коммуникационных технологий

зволяет обнаружить «пробелы» в накопленной информации, дополнить ее и тем самым не допустить принятия решения в условиях высокой степени информационной неопределенности.

В западных банках операция по «фильтрации» и предварительному отбору проектных предложений носит название «скрининг» (screening) – «просвечивание» заявок, или экспресс-анализ. Иногда под скринингом понимается только экспресс-анализ заявок на основе формальных критериев, а анализ на основе неформальных критериев носит название «предварительный обзор» (initial review).

Для отбора инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий для их финансирования по проектной форме предлагается использовать следующие формальные критерии, по которым следует осуществлять предварительный отбор:

- отраслевая принадлежность проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий,
- размеры запрашиваемого кредита или общая сумма инвестиций в инновационный проект,
- срок окупаемости проекта,

- подробная информация о потенциальном реципиенте средств,

- степень проработанности инновационного проекта (наличие технико-экономического обоснования, бизнес-плана, технической документации и т.д.),

- наличие гарантий или других способов обеспечения платежных обязательств реципиентом,

- соответствие финансовым возможностям кредитора/инвестора,

- другие.

Проведение предварительной экспертизы или предварительного анализа должно быть направлено не на то, чтобы сразу отвергнуть и забраковать те инновационные проекты внедрения информационно-коммуникационных технологий региона, которые не соответствуют вышеуказанным формальным критериям. Отбраковка проектов не должна являться основной функцией предварительного анализа. По результатам предварительного экспертного потенциальные кредиторы и инвесторы выдвигают дополнительные требования или условия к проектам, а также дают дополнительные рекомендации по их переформатированию и реструктуризации.

Таким образом, предварительный анализ должен выполнять функцию постановки некоторых задач заявителю и установление обратной связи с целью уточнения заявки.

Все инновационные проекты внедрения информационно-коммуникационных технологий, прошедшие предварительный отбор, далее рассматриваются кредитором или инвестором как альтернативные и подвергаются процедуре сравнения, в ходе которой отбирается несколько проектов, имеющих наибольшее значение по ряду показателей.

Инновационные проекты внедрения информационно-коммуникационных технологий, прошедшие этапы сравнения и отобранные из всей совокупности проектов, по которым была подана заявка на финансирование, подвергаются далее комплексной экспертизе, включающей финансовую и экономическую оценку. На этом этапе осуществляется также анализ проектных рисков, причин их возникновения, вырабатываются меры страхования от рисков. Параллельно идут выработка схем финансирования проекта, расчет альтернативных вариантов, корректировка исходных данных по проекту. При необходимости на каждом из этапов проведения экспертизы могут привлекаться независимые эксперты и специализированные фирмы.

Комплексная экспертиза проводится уже на основе неформальных критериев, таких, как коммерческая жизнеспособность проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий, иногда, при необходимости и возможностях финансового и общеэкономического состояния потенциального реципиента средств, его профессиональная способность осуществлять проект, проек-

тные риски, государственная поддержка проекта и т.д.

Комплексная экспертиза как совокупность методов оценки (экономической, финансовой, технической, экологической, организационно-правовой, коммерческой) инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий сегодня применяется достаточно широко на Западе во многих секторах экономики. Но при использовании схем проектного финансирования роль проектного анализа особенно высока. Крупные банки, специализирующиеся на проектном финансировании, в своем штате имеют нередко специалистов различных отраслей, необходимых для углубленной оценки инновационных проектов разных типов.

Окончательная оценка инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий оформляется в виде оценочного доклада по проекту, типичными разделами которого являются:

- резюме доклада;
- общее описание проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий;
- техническая и экологическая оценки проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий;
- оценка организационно-го плана работ и управления проектом внедрения информационно-коммуникационных технологий;
- оценка коммерческой (а иногда также экономической, социальной, бюджетной) эффективности проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий;
- оценка основных рисков по проекту внедрения информационно-коммуникационных технологий;
- план финансирования проекта внедрения информа-

ционно-коммуникационных технологий;

- рекомендации и выводы.

По представленному оценочному докладу принимается решение относительно целесообразности ведения переговоров и рамочных условий соглашения.

Иначе говоря, перед тем как принять решение о финансировании инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий, он должен быть подвергнут тщательному и всестороннему проектному анализу, состоящему из предварительной и комплексной экспертизы. Сферами использования принципов проектного анализа инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий являются определение долгосрочных целей инновационной деятельности, выявление и расчет на основе объективной и комплексной информации проектных выгод и затрат, оценка эффективности участия в проекте всех заинтересованных, выявление рисков и их минимизация, оценка последствий проекта, особенно социально-экономического характера. На основе результатов проектного анализа выносятся решение о жизнеспособности данного инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий.

Далее для инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий, прошедших комплексную экспертизу и одобренных к финансированию, разрабатываются планы финансирования, отражающие использование методов долевого проектного финансирования и инвестирования.

Финансовый план должен быть составлен исходя из текущих цен, и показывать по годам в течение всего срока

жизни проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий:

а) предстоящие капиталовложения и текущие издержки, включая реалистические поправки на непредвиденные изменения ценовых и физических показателей;

б) доходы, которые будут получены от продажи продукции проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий и из других источников;

в) источники оплаты инвестиций.

При долговом проектном финансировании кредитор, приняв стратегическое решение о целесообразности кредитования подобного инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий, совместно с заемщиком определяет конкретную сумму кредита, порядок его перечисления исполнителю, график выплаты заемщиком основного долга и процентов по нему. При этом могут оговариваться и условия поэтапного кредитования, когда выделение средств под каждый следующий этап жестко увязывается с приемкой результатов предыдущего. Заемщику может предоставляться льготный период на выплату основной суммы долга, а нередко и процентов, так как, как было уже сказано выше, при использовании схемы проектного финансирования погашение задолженности происходит за счет доходов, генерируемых проектом. Льготный период обычно равен сроку инвестиционной фазы проектного цикла плюс срок, необходимый для накопления первого платежа в погашение задолженности по кредиту.

Следующий этап - заключение соглашений по проекту. Между кредитором/инвестором и реципиентом средств подписываются разного рода договора в зави-



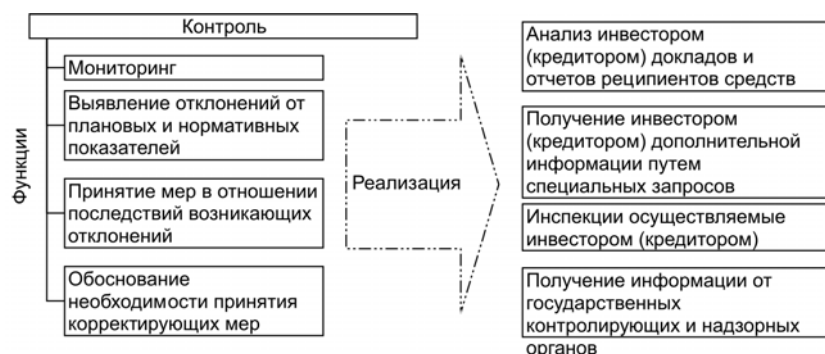


Рис. 2. Контроль над реализацией инновационного проекта

симости от выбранного типа финансирования. На этом этапе подписываются также договора с контрагентами, обеспечивающими поставку необходимого сырья, материалов, полуфабрикатов, договора аренды оборудования и производственных помещений и пр.

В рамках долгового проектного финансирования инновационные проекты внедрения информационно-коммуникационных технологий могут финансироваться путем предоставления заемщику фирменного кредита, т.е. отсрочки платежа, которая оформляется обычно простым или переводным векселем.

При выборе контрагентов при реализации инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий весьма существенным, реализующим проект, является нахождение добросовестных и профессиональных партнеров-соисполнителей. Эту задачу можно отчасти решить путем проведения торгов для отбора на конкурсной основе поставщиков, консультантов, подрядчиков и т.д. Проведение торгов может стать одним из этапов механизма проектного финансирования инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий. В современных условиях торги применяются, прежде всего, при реализации проектов внедрения информационно-

коммуникационных технологий, финансируемых за счет государственных средств, а также международными финансовыми институтами, международными организациями - МБРР, ЕБРР, региональными банками развития.

На протяжении всего времени осуществления инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий со стороны кредитора/инвестора производится контроль над его реализацией (рис. 2).

Для заемщика обязательства по соглашению о реализации инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий считаются частично выполненными после сдачи объекта инновационной деятельности в эксплуатацию, а полностью выполненными - после погашения всех платежных обязательств по кредитному договору.

Процедура приемки-сдачи объекта инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий обычно является не «точечным» мероприятием, а состоит из ряда этапов, таких, например, как:

- эксплуатационные испытания;
- подготовка отчета о проведении эксплуатационных испытаний;
- закрытие контракта подрядчика;
- подготовка и оформление акта приемки законченного объекта. Заемщик дол-

жен подготовить в оговоренные сроки отчет о завершении объекта инновационной деятельности, где помимо прочего освещаются такие вопросы, как соответствие объекта инновационной деятельности требованиям технической документации и различным нормативам, результаты эксплуатационных испытаний (расхождения между запланированными и реальными техническими и технико-экономическими показателями, причины выявленных расхождений и т.д.), балансовая стоимость проектных активов, выявленные отклонения от сметы (бюджета) работ по инновационному проекту внедрения информационно-коммуникационных технологий и т.д.

Проектный цикл для кредитора заканчивается моментом полного погашения заемщиком своих платежных обязательств по кредиту. Для инвестора проектный цикл завершится либо моментом ликвидации (продажи) объекта, либо моментом деинвестирования им средств в другой инновационный проект внедрения информационно-коммуникационных технологий еще до наступления стадии завершения проекта.

Завершение проекта может оформляться докладом по оценке результатов реализации инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий. Такие доклады необходимы, прежде всего, для сравнения результатов реализации инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий с плановыми показателями (то есть оценки эффективности реализации проекта) и обобщения опыта организации финансирования инновационных проектов, который может быть учтен в будущем.

Большое значение при определении условий инве-

стиционного обеспечения инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий занимает учет и локализация рисков инвестирования. Опираясь на общепринятую практику при реализации инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий, можно выделить следующие инновационные проектные риски, которые необходимо учитывать (табл. 1).

Проектное финансирование характеризуется тем, что все проектные риски распределяются между участниками реализации проекта в зависимости от фазы его выполнения. В табл. 2 предлагается следующая схема возможного распределения проектных рисков между участниками инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий в зависимости от фаз проектного цикла.

Поскольку проектное финансирование связано с повышенными рисками для кредитора, особое внимание оно уделяет вопросу оценки запаса прочности проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий; этот запас определяется коэффициентом покрытия задолженности (debit coverage ratio — DCR), который рассчитывается как отношение суммы ожидаемых чистых поступлений от проекта к планируемым выплатам по кредитной задолженности. В любом случае он не может быть меньше единицы. Реально в мировой практике банковского кредитования проектов в 80-е годы нижняя граница была принята на уровне 2:1 (200%).

Конечно, в каждом конкретном случае этот коэффициент может отличаться от среднего (1,3:1) - в зависимости от величины взятых банком рисков. Как и при обычном кредитовании, в слу-

Таблица 1  
Инновационные проектные риски

Вид риска	Характеристика риска
1. Техно-технологические риски	<p>Это риски недостижения намеченных технических результатов инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- риск получения отрицательных результатов проведенных разработок, включенных в инновационный проект внедрения информационно-коммуникационных технологий и составляющих его основу;</li> <li>- недостижение запланированных технических параметров в ходе осуществления инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий;</li> <li>- опережение технического уровня и технологических возможностей освоить полученные результаты разработок (включая уровень подготовки и возможности переподготовки кадров);</li> <li>- опережение технического уровня и технологических возможностей полученных результатов разработок в сфере потребления (эксплуатации) новых продуктов (услуг);</li> <li>- прочие.</li> </ul> <p>Технические риски оцениваются в основном экспертно и могут быть уменьшены главным образом за счет привлечения к инновационному проекту максимально стороннего информационного потенциала, контрагентов из числа лучших научно - технических центров, наиболее передовых производственных, сервисных, консалтинговых фирм</p>
2. Маркетинговые риски.	<p>Возникают по следующим причинам</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- неправильный выбор рынков сбыта продукции, неверное определение стратегии операций на рынке, неточный расчет емкости рынка, неправильное определение мощности производства;</li> <li>- непродуманность, неотлаженность или отсутствие сбытовой сети на предполагаемых рынках сбыта;</li> <li>- задержка в выходе на рынок.</li> </ul>
3. Операционные (деловые) риски	<p>Это риски неполучения дохода.</p>
4. Политические (страновые) риски	<ul style="list-style-type: none"> <li>- риски прав (титолов) собственности;</li> <li>- риски нестабильности законодательства (особенно налогового, таможенного, т.е. того, которое непосредственно влияет на денежные потоки по инвестиционным проектам внедрения информационно-коммуникационных технологий);</li> <li>- риски отрицательного экономического роста страны</li> </ul>
5. Риск обменного курса	<p>Этот риск заключается в колеблемости обменного курса национальной валюты</p>
6. Кредитный риск	<p>Риск невозврата в срок заемщиком средств, выданных ему в качестве кредита</p>
7. Риск «дефолта» (отказа в оплате обязательств).	<p>Риск банкротства должника - и его отказ платить по кредиту</p>
8. Прочие риски	

чае проектного финансирования согласовывается традиционный график погашения задолженности перед банком. Однако иногда может применяться метод «заданного процента» (dedicated percentage - DP). Например, банк может настоять, чтобы на погашение задолженности направлялся

фиксированный («заданный») процент притока денежной наличности (например, 70%). Во многих соглашениях величина DP ставится в зависимости от DCR. В случае резкого падения DCR ниже заданного уровня может предусматриваться повышение DP вплоть до 100%.

Таблица 2

Схема возможного распределения рисков между участниками реализации инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий при проектном финансировании.

Фаза реализации проекта	Виды рисков	Участники, ответственные за
1. Предынвестиционная фаза	Риск неправильного выбора цели инновационного проекта, неправильного определения потребностей региона. Риск неправильной оценки инвестиционных возможностей региона. Риск неправильно произведенного проектного анализа.	Кредитор/инвестор
2. Инвестиционная фаза	Риск ошибок в проектировании информационно-коммуникационной технологии, технико-технологические риски. Риск заключения контрактов с некомпетентными, недобросовестными контрагентами: подрядчиками, поставщиками оборудования, консультантами и т.д. Риск превышения сметной стоимости. Риск низкого качества работ и объекта. Риск задержки в сдаче объекта.	Риски, связанные с качеством объекта и сроками его ввода в эксплуатацию могут возлагаться на реципиента с использованием средств, подрядчика, поставщиков оборудования
3. Эксплуатационная фаза	Производственные риски: - технологический, - управленческий, - транспортный риск, - обеспечение ресурсами. Коммерческие риски (риск реализации проектного продукта). Финансовые риски. Кредитные риски. Риск обменного курса. Прочие.	Кредитор иногда берет на себя часть коммерческих валютных и др. рисков
Весь проектный цикл	Страновые риски. Юридические риски. Форс-мажорные риски.	Кредитор может взять на себя страновые и форс-мажорные риски.



Рис.3. Алгоритм процесса минимизации проектных рисков

Для того чтобы минимизировать или полностью устранить риски инновационного проекта внедрения информационно-коммуникационных технологий, необходимо провести анализ рисков по проекту, выделить все возможные риски по данному проекту и принять меры по их минимизации и/или полному

устранению (рис.3).

Таким образом, при проектном финансировании инновационных проектов по внедрению новых информационно-коммуникационных технологий региона особое внимание следует уделять вопросам выявления, оценки и снижения инновационных проектных рисков. Также

следует учитывать дополнительные проектные риски, возникающие вследствие выхода региона на электронный рынок сбыта продукции посредством применения информационно-коммуникационных технологий. Следует помнить, что определение и выбор инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий с точки зрения установления критериев развития региона, позволяет установить наиболее перспективное направление использования и преумножения ресурсного потенциала региона, иными словами – это выбор интенсивного или экстенсивного включения ресурсов в разработку и реализацию инновационных проектов внедрения информационно-коммуникационных технологий.

## Литература

- Афонин И. В. Инновационный менеджмент. / И.В. Афонин. - М.: Гардарики, 2005 - 224 с.
- Барютин Л. Основы инновационного менеджмента. / Л. Барютин. - М.: Экономика, 2004 г. - 518 с.
- Бочаров В.В. Инвестиции. / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2003 г. - 288 с.
- Василевская И. Инновационный менеджмент. / И. Василевская. - М.: РИОР, 2004 г. - 80 с.
- Вахрин П. Инвестиции. / П. Вахрин. - М.: Дашков и Ко, 2005 г. - 380 с.
- Воронцовский А. Инвестиции и финансирование: методы оценки и обоснования. / А. Воронцовский. - СПб.: Изд-во Санкт-Петербурга, 2003 г. - 528 с.
- Гобарева Я. Информационные системы и технологии. / Я Гобарева. - М.: Финансы и статистика, 2005 г. - 384 с.
- Гурков И. Инновационное развитие и конкурентоспособность. / И. Гурков. - М.: ТЕИС, 2003 г. - 236 с.

## Инновационная деятельность в жилищном строительстве: ретроспектива и перспектива

Ларионов Аркадий Николаевич, д.э.н., проф. кафедры «Управление инновациями и инвестиционной деятельностью» ГАСИС;  
Малышев Игорь Вениаминович, к.э.н., Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, филиал г. Апатиты

Реализация инновационного менеджмента в отечественном жилищном строительстве в целом предполагает следующее: разработку программ инновационной деятельности; наблюдение за ходом разработки новой продукции и за ее внедрением в производство; рассмотрение проектов создания новых продуктов; проведение единой инновационной политики; координация деятельности в этой области в производственных подразделениях; обеспечение финансами и материальными ресурсами программ инновационной деятельности; обеспечение инновационной деятельности квалифицированными кадрами; создание временных творческих групп для комплексного решения инновационных проблем – от идеи до серийного производства продукции.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, жилищное строительство, инновационный менеджмент

Arkadiy N. Lariонов,  
Doctor of Economics, professor  
Igor W. Malyshev,  
Cand.Econ.Sci.

*Realisation of innovative management in domestic housing construction as a whole assumes the following: working out of programs of innovative activity; supervision over a course of working out of new production and over its introduction in manufacture; consideration of projects of creation of new products; Carrying out of a uniform innovative policy; activity coordination in this area in industrial divisions; maintenance with the finance and material resources of programs of innovative activity; maintenance of innovative activity with qualified personnel; creation of time creative groups for the complex decision of innovative problems – from idea to production batch production.*

**Keywords:** innovative activity, housing construction, innovative management

Контактный телефон: 8(916)342-2340  
E-mail: proflarionov@mail.ru

В условиях осуществляемых в настоящее время в России радикальных социально-экономических преобразований изучение истории развития любой отрасли при научном исследовании ее состояния и проблем должно быть обязательным. Своеобразие проведения экономических реформ в современной России состоит в движении к историческому синтезу, в реализации комплексного подхода к оценке накопленного опыта.

Мы разделяем точку зрения Л.И. Абалкина [1], который считает, что качественно новые явления, определяющие главные линии происходящих в мире перемен, опираются на накопленный потенциал материальной, духовной и политической культуры. Достижения культуры, за немногими исключениями, не исчезают и, постепенно накапливаясь, образуют кумулятивный эффект общественного прогресса. Чем богаче это накопление, воплощенное в опыте, знаниях, нравственных ценностях, демократических институтах и хозяйственных структурах, тем прочнее основание для дальнейшего поступательного развития общества.

Поэтому для выявления основных направлений инновационного развития отечественного жилищного строительства, а также в целях формирования экономических взглядов, свободного ориентирования в проблемах жилищно-строительной политики, эффективного использования полученных навыков для исследования объективных законов в развитии жилищной сферы, выработки обоснования и последующей реализации альтернативных хозяйственных решений необходимо изучение исторического процесса возникновения, развития и смены экономических идей и воззрений по мере происходящих изменений в экономике, науке, технике и социальной сфере. Проведенный экономический анализ развития жилищного строительства показал, что во многом его развитие в нашей стране определилось образом жизни, укладом, традициями и уровнем достатка населения.

Стратегическим и инновационным направлением решения жилищной проблемы в нашей стране в течение трех десятилетий после Великой Отечественной войны стала индустриализация жилищного строительства. Ее суть заключалась в производстве сборных конструкций, деталей и частей зданий заводским способом и монтаже их на строительной площадке, т.е. в замене традиционных строительных работ сборкой отдельных частей зданий и сооружений, механизации трудоемких и тяжелых строительных и монтажных работ, внедрении прогрессивной технологии, создании специализированных строительных и монтажных организаций, обеспечивающих более высокую производительность труда. Многие организации строительных министерств, осуществлявших жилищное строительство, перешли на поточный метод производства работ, способствующий ритмичному выполнению плана ввода жилья в эксплуатацию, равномерной загрузке бригад, эффективному использованию всех видов ресурсов.

В результате реализации данного курса в стране была создана сеть промышленно-строительных объединений и

предприятий по всему циклу. Так, в 1954 г. Правительством СССР было принято постановление о строительстве более 400 заводов сборного железобетона, предопределившее генеральное направление развития индустриального домостроения в стране. Создание мощной базы крупнопанельного домостроения позволило около 50 % объема возведения жилья вести именно таким методом. Но, с точки зрения архитектурной композиции, эта система оказалась негибкой, что стало одной из причин монотонности застройки жилых районов.

Первый опыт крупномасштабного программного решения жилищной проблемы состоялся в 1955-1965 гг. в так называемый «хрущевский период». Цель жилищной политики этого периода заключалась в осуществлении перехода в распределении жилой площади к предоставлению отдельной квартиры на семью с тем, чтобы к 1980 г. каждая семья могла проживать в отдельной квартире. Следует подчеркнуть, что несмотря на нереальность поставленной цели, «прожектерский» подход руководства страны к решению жилищной проблемы реализованная в этот период жилищная программа позволила вводить жилья в среднем 96,5 млн м<sup>2</sup> ежегодно, обеспечив радикальное улучшение жилищных условий миллионов людей [3, стр. 46-47].

В 1968 г. советский экономист Б.Я. Ионас отмечал, что «технический прогресс заключается в использовании достижений науки и техники для непрерывного совершенствования технологических процессов и методов организации производства. На основе технического прогресса происходят качественные сдвиги в развитии всех отраслей народного хозяйства, и в том числе стро-

ительства. Директивами XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1966-1970 гг. предусматривается ускорить научно-технический прогресс на основе широкого развития научных исследований и быстрого использования их результатов в производстве и внедрении изобретений» [2, стр. 59].

Следует подчеркнуть, что в советский период под научно-техническим прогрессом (НТП) понималось поступательное развитие науки и техники, преобразующее на основе создания и внедрения новшеств все элементы производственного процесса – орудия и предметы труда, технологию, организацию и управление производством в целях повышения его эффективности. Так, В.Г. Киевский отмечал, что НТП охватывал также «человеческий фактор», прежде всего с точки зрения неуклонного повышения образовательного и профессионального уровня работников [5, стр. 215].

Направления НТП в жилищном строительстве в значительной мере были связаны с переходом на новые проекты с усовершенствованной планировкой квартир, повышением уровня комфорта и инженерного обустройства. В 1980-е годы ведущим направлением являлось строительство в городах зданий повышенной этажности, а в наиболее крупных городах 12-16-этажных домов. Вместе с тем было оправдано увеличение доли 4-этажных домов за счет сокращения строительства 5-этажных. В застройке сельских населенных мест наиболее эффективны были одноэтажные 1-2-этажные одноквартирные и блокированные дома [5, стр. 217-218].

В период реформирования отечественного жилищно-строительного комплекса А.Ф. Ключев в элементах ме-

ханизма управления строительством выделял инновации в принципах, методах и способах управления исследуемым сегментом национальной экономики (табл. 1) [4, стр. 57-58].

А.И. Вахмистров и Н.А. Асаул считают, что современные тенденции развития субъектов РФ в значительной степени определяются воздействием на них целого ряда внешних фундаментальных факторов, из которых прежде всего следует выделить: глобализацию мировой экономики, внедрение инновационных технологий; усиление конкуренции. По их мнению, все эти факторы составляют триаду, которая лежит в основе современной парадигмы социально-экономического территориального развития.

Внешнее проявление глобализации мировой экономики состоит в углублении региональной специализации и интенсификации международной торговли. Внутренний экономический механизм глобализации базируется на следующих основных процессах:

1. Возрастание роли транснациональных корпораций, которые приобрели доминирующее положение в объединенной общемировой экономической системе. Они являются основными разработчиками инновационных методов организации производства и производителями новых технологий.

2. Объединение рынков капитала и, как следствие, увеличение объема финансовых потоков. Усиление рынков капитала резко расширяет финансовые возможности транснациональных корпораций. В свою очередь это повышает независимость экономических субъектов от государственных и межгосударственных структур управления (международные организации, национальные правительства, городские и региональные органы власти).

3. Формирование общемировой информационной сети. Одной из важнейших предпосылок глобализации мировой экономики является формирование общемировых информационных и телекоммуникационных сетей, ускорение процессов обмена информацией и совершенствование методов ее обработки и хранения. Именно поэтому возникает тесная зависимость между процессами глобализации и внедрением информационных технологий.

В этих условиях возрастает роль инновационного менеджмента для разработки и реализации оптимальных управленческих решений, ориентированных на получение в производстве нового заранее планируемого качества (продуктового, технологического, информационного, организационного). Повышение эффективности производственных процессов предполагает широкомасштабное внедрение прогрессивных нововведений. Эффект при этом следует оценивать не только с экономической точки зрения, но и с научно-технической, социальной, экологической, правовой и других точек зрения. При этом необходимо иметь в виду, что основное влияние на качественный уровень конечных результатов производства и управления оказывают инновационные процессы.

Таким образом, реализация инновационного менеджмента в отечественном жилищном строительстве в целом предполагает разработку программ инновационной деятельности; наблюдение за ходом разработки новой продукции и за ее внедрением в производство; рассмотрение проектов создания новых продуктов; проведение единой инновационной политики; координация деятельности в этой области в производственных подразделениях; обеспечение финансами и

Таблица 1  
Инновации в механизме управления жилищным строительством

Типы инноваций	Сущностное содержание инноваций
Инновации в принципах управления	Примером нововведений в принципах управления может служить реорганизация жилищного строительства. Резкое уменьшение объема централизованных инвестиций в строительство жилья изменило соотношение между централизацией и децентрализацией управления в пользу последней. Самостоятельность организаций приводит к необходимости создания системы управления, ориентированной на конечный продукт – жилой дом (квартиру). Организация, намеревающаяся выйти на рынок с продажей квартир, вынуждена взять на себя все функции, ранее распределенные по заказчикам, застройщикам и субподрядчикам, стать девелоперской организацией.
Инновации в методах управления	В последнее время получают развитие программные методы в виде целевых комплексных программ и метод управления проектами, который охватывает весь объект строительства от выбора цели проекта до эксплуатации построенного объекта. При этом объектом управления является инвестиционный цикл, в ходе осуществления которого интегрируются действия по управлению вложением инвестиций, ходом разработки проектной документации, реализацией ее в производственном процессе, контролем качества работ и ввода объекта. Для управления проектами создаются специальные структуры во главе с управляющим проектом. Управление, нацеленное на реализацию проектов, позволяет сократить продолжительность инвестиционного цикла за счет совмещения во времени его отдельных фаз.
Инновации в функциях управления	Инновация заключается в усилении стратегического планирования и прогнозирования, приоритете экономико-аналитической деятельности и новых подходах к управлению персоналом, в усилении контроля за качеством и уровнем конкурентоспособности как продукции, так и организации в целом, создании системы участия работников в принятии управленческих решений и управлении собственностью.
Инновации в аппарате управления	Аппарат управления инновацией должен быть направлен на оптимизацию организационной структуры органов управления, сокращение их численности по вертикали, обеспечение баланса прав и обязанностей, механизацию всей сферы управления, разработку и внедрение мер экономического стимулирования персонала по повышению эффективности его управленческой деятельности.

материальными ресурсами программ инновационной деятельности; обеспечение инновационной деятельности квалифицированными кадрами; создание временных творческих групп для комплексного решения инновационных проблем – от идеи до серийного производства продукции.

## Литература

1. Абалкин Л.И. Стратегия: выбор курса [Текст]. – М.: Институт экономики РАН, 2002. – 210 с.
2. Гировский В.Ф. и др. Основы экономики, организации и планирования строительного производства. – М.:

Экономика, 1968. – 320 с.

3. Ларионов А.Н. Стратегия развития рынка жилья Волгоградской области. – Волгоград: ВолгГАСА, 2002. – 456 с.

4. Экономика строительства [Текст]. Часть I: Учебник для вузов / Н.И. Барановская, Ю.Н. Казанский, А.Ф. Ключев, Л.А. Косолапов, И.Н. Любимов, Ю.П. Панибратов / Под ред. профессоров Ю.Н. Казанского, Ю.П. Панибратова. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2003. – 368 с.

5. Экономика строительства: Справочник / И.Г. Галкин, В.А. Балакин, Ю.Г. Болтянский и др.; Под ред. И.Г. Галкина. – М.: Стройиздат, 1989. – 719 с.

## Цикличность инвестиционных процессов в развитии социально-экономических систем

Казакова Оксана Борисовна,  
канд. экон. наук, доцент,  
Башкирская академия  
государственной службы  
и управления при Президенте РБ  
(БАГСУ)

В статье рассмотрено влияние цикличности инвестиционных процессов на развитие социально-экономических систем вопросы, определена взаимосвязь рентабельности инвестиций в основной капитал с этапами циклических колебаний развития социально-экономических систем, выявлена зависимость объемов инвестиций в основной капитал от стадии развития социально-экономических систем.

*Ключевые слова:* инвестиции, основной капитал, капитальные вложения, государственное регулирование, цикличность, воспроизводство, инновационная экономика, экономический рост

*Oxana B. Kazakova*  
*In article influence of recurrence of investment processes on development of social and economic systems questions is considered, the interrelation of profitability of investments into a fixed capital with stages of cyclic fluctuations of development of social and economic systems is defined, dependence of volumes of investments into the basic of the capital from a stage of development of social and economic systems is revealed.*

*Keywords:* investments, a fixed capital, capital investments, state regulation, recurrence, reproduction, innovative economy, economic growth

Контактный телефон: 8(917)435-8998

Сущность реального экономического роста состоит в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей.

Первый способ – разрешение противоречия экономики за счет увеличения производственных возможностей. Это означает осуществление расширенного воспроизводства для увеличения выпуска продукции путем приобретения дополнительного оборудования, строительства новых зданий и сооружений, закуп дополнительного сырья и наем рабочей силы. Для этого потребуются дополнительный авансированный капитал, т.е. инвестиции.

Второй способ – разрешение противоречия экономики путем наиболее эффективного использования имеющихся производственных возможностей. Это требует новые знания, новые технологические решения, новое оборудование, снижение материалоемкости продукции, повышение производительности труда. Это уже будет инновационный подход к разрешению противоречия экономики. Инновационный подход тоже потребует инвестиции, но в первом способе инвестиции играют роль количественного фактора расширенного воспроизводства, не меняя внутреннего его качества. Во втором способе с участием инвестиций образованный предприниматель добивается качественного изменения производственных возможностей на высоком уровне эффективности производства и добивается сокращения отставаний в удовлетворении возрастающих потребностей общества.

Реализация любого из этих способов определяет необходимость инвестирования обновления основного капитала. Однако, объемы вложений могут существенно различаться в зависимости от уровня развития общественных потребностей, динамика которых по сути соответствует циклическим колебаниям в экономике. Учитывая это, актуализируется вопрос взаимосвязи цикличности развития инвестиционных процессов и социально-экономических систем.

Природа цикла до сих пор является одной из самых спорных и малоизученных проблем. Исследователей условно можно разделить на тех, кто не признает существования периодически повторяющихся циклов в общественной жизни, и на тех, кто стоит на детерминистских позициях и утверждает, что экономические циклы проявляются с регулярностью приливов и отливов.

Представители первого направления считают, что циклы являются следствием случайных воздействий (импульсов или шоков) на экономическую систему, что и вызывает циклическую модель отклика, т.е. цикличность есть результат воздействия на экономику серии независимых импульсов. Основы этого подхода были заложены в 1927 г. советским экономистом Е.Е. Слуцким (1880-1948). Однако лишь через 30 лет данное направление получило широкое признание на Западе.

Представители второго направления склонны рассматривать цикл как своеобразную первооснову, элементарный неделимый «атом» реального мира. Цикл в данной трактовке – это особое, универсальное и абсолютное образование материального мира. Структуру цикла образуют два противоположных материальных объекта, которые находятся в нем в процессе взаимодействия. Такова в самом общем виде философская природа всеобщего цикла как первоосновы мира вообще и мира экономики в частности.

Идея цикличности как первоосновы мира витала в мировой науке с времен Древней Греции и Древнего Китая. К. Маркс был одним из первых экономистов, который начал уделять этой проблеме пристальное внимание. Он выделил четыре фазы цикла, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессию, оживление и подъем. Существуют и другие классификации (рецессия и подъем). Кризис проявляется, прежде всего, в перепроизводстве товаров, сокращении кредитов и повышении ссудного процента. Это ведет к понижению прибылей и падению производства, росту банковских задолженностей, банковским крахам и банкротствам предприятий. После кризиса наступают депрессия, переход к оживлению и фаза подъема. И цикл повторяется вновь.

Современной общественной науке известны более 1380 типов цикличности. Рассматривая циклические колебания, П. Самуэльсон, например, подчеркивает, что циклический характер развития экономики является общей чертой для всех индустриально развитых стран с рыночной экономикой. Экономические циклы охватыва-

ют почти все области народного хозяйства и имеют самые разные отличительные особенности. Они различаются по продолжительности (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные); сфере действия (промышленные, аграрные); по формам развертывания (структурные, отраслевые); по специфике проявления (нефтяные, продовольственные, энергетические, сырьевые, экологические, валютные); по пространственному признаку (национальные, межнациональные). Единой экономической теории циклов не существует, но основных теоретических концепций экономических циклов имеется несколько:

1. теория внешних факторов. Ярким их представителем является английский экономист Уильям Дживонс, который связывал экономические циклы с интенсивностью солнечных пятен и колебанием урожайности;

2. теория промышленных циклов была предложена К.Марксом, установившим циклический характер развития капиталистической экономики;

3. теория перенакопления капитала, основы которой были заложены русским экономистом М.И. Туган-Барановским и известным экономистом Г. Касселем. Они считали, что возникновение экономических циклов связано с особенностями накопления основного капитала;

4. кредитно-денежная теория, которую предложили английский экономист Р. Хорутри и американский экономист И. Фишер, согласно которой кризисы возникают в результате нарушения в области денежного спроса и предложения;

5. Кейнсианская теория цикла, когда циклы рассматривались как результат вза-

имодействия между движением национального дохода, потреблением и накоплением капитала. Согласно этой теории, цикл начинает формироваться в период динамического нарастания спроса, который, в свою очередь, определяется потреблением и капиталовложениями;

6. теория нововведений. Циклический характер обосновывается использованием в производстве нововведений. Й. Шумпетер считал, что экономический рост представляет собой циклический процесс, обусловленный скачкообразным характером осуществления технических изобретений и нововведений;

7. теория недопотребления. Швейцарский экономист Ж. Сисмонди, рассматривавший кризисы как общее перепроизводство, но обосновывавший причины возникновения кризисов недопотреблением трудящихся;

8. монетарная теория циклов. Американский экономист М. Фридмен считает, что главную роль в динамике национального дохода и экономического цикла играет нестабильность денежного обращения. По его мнению, экономический цикл является результатом изменения денежного потока.

Продолжительность больших циклов определяется снашиванием основных капитальных благ, замена которых после длительного спада требует накопления значительных ресурсов в натуральной и денежной формах.

Однако, следует отметить, что анализ современного состояния российской экономики определяет необходимость рассмотрения особенностей накопления основного капитала с позиций цикличности развития промышленного производства, поскольку именно эта состав-



ляющая определяет фундамент, материальную основу роста.

Отрасль промышленности представляет собой объединение промышленной и социальной инфраструктур и выступает как саморазвивающаяся система. В своем развитии отрасль промышленности проходит различные стадии - зарождение, рост, зрелость и упадок. Кривая жизненного цикла показывает изменение объема продаж или прибыли на протяжении ЖЦ. Типичная кривая жизненного цикла имеет S-образную форму. Иногда форма кривой жизненного цикла отклоняется от типичной S-образной [160]. Это происходит в тех случаях, когда отрасль быстро завоевывает рынок и быстро умирает, либо остается на стадии зрелости в течение очень долгого времени. Некоторые отрасли достигают упадка, но не умирают, а благодаря мероприятиям по стимулированию сбыта или перепозиционированию на другие сегменты рынка вновь переживают рост. Наиболее продолжительны жизненные циклы отраслей, для которых характерно долгое пребывание в стадии зрелости. На каждой из этих стадий различное движение потока денежных средств: на стадии зарождения отрасль поглощает финансовые ресурсы, а на стадиях зрелости и упадка генерирует положительный поток денежных средств.

В классическом жизненном цикле отрасли промышленности можно выделить пять стадий или фаз:

Стадия рождения или выход на рынок. Рождение характеризует разработку и выход на рынок принципиально новых видов товаров, объем потребностей в которых вызывает строительство новых предприятий, выделя-

ющихся в подотрасль, а затем в самостоятельную отрасль. На этой фазе происходит появление новой отрасли на рынке, которая начинается с момента распространения производимого ею товара и поступления этого товара в продажу в виде пробных партий. В этот момент производимый товар отрасли еще является новинкой, технология его производства недостаточно освоена. Модификации товара отсутствуют, поэтому цены на товар несколько повышены. В силу того, что покупатели незнакомы с продукцией новой отрасли, объем реализации очень мал и увеличивается медленно, а сбытовые сети проявляют осторожность по отношению к товару. По этой же причине темп роста продаж тоже невелик, торговля часто убыточна, а конкуренция - ограничена. На этой фазе конкуренцию могут составить только товары-заменители, производимые в смежных отраслях промышленности. Предприятия отрасли на этом этапе несут большие расходы, так как издержки производства велики, а расходы на стимулирование сбыта достигают наивысшего уровня. Потребителями продукции новой отрасли промышленности являются новаторы, готовые идти на риск в апробировании нового товара. Следует отметить, что на этой фазе очень высока степень неопределенности, причем чем революционнее инновация, тем выше неопределенность. Этот период характеризуется значительными объемами инвестирования без какой-либо прибыли и выплаты дивидендов по акциям.

Стадия роста. Если товар требуется на рынке, то сбыт начнет существенно расти. На этом этапе обычно происходит признание товара

покупателями и быстрое увеличение спроса на него. Охват рынка увеличивается, поскольку информация о новом товаре передается новым покупателям. В то же время происходит увеличение числа модификаций продукта, так как конкурирующие фирмы обращают внимание на этот товар и предлагают свои аналоги. Расширение рынка обуславливает высокие объемы прибыли, поскольку конкуренция в отрасли промышленности на этой стадии очень ограничена. Посредством интенсивных мероприятий по стимулированию сбыта емкость рынка значительно увеличивается. Цены постепенно снижаются, так как отрасль промышленности производит большой объем продукции по опробованной технологии. Маркетинговые расходы распределяются на возросший объем продукции. Потребителями на этом этапе являются люди, признающие новизну, за счет чего растет число повторных и многократных покупок. На этой стадии инвестирование осуществляется высокими темпами, а дивидендная политика предполагает выплату дивидендов в виде дополнительных акций и в минимальной степени — наличными деньгами.

Стадия зрелости. Эта фаза характеризуется тем, что большинство покупателей уже приобрело товар, поэтому темп роста продаж падает и товар переходит в разряд традиционных. Появляется большое количество модификаций и новых марок товара, увеличивается его качество и отлаженность производства в отрасли. На этой стадии достигается максимум объема продаж, появляются запасы товара на складе. Снижение прибыли предприятий отрасли промышленности обостряет ценовую конкуренцию.

Большое распространение получают продажи по сниженным ценам, совершенствуется сервисное обслуживание. Мероприятия по стимулированию сбыта достигают максимума эффективности. Ужесточение условий конкурентной борьбы в отрасли промышленности определяет уход с рынка наиболее слабых конкурентов. Фаза зрелости характеризует период между высокими темпами роста числа новых компаний и стабилизацией этого роста. На этой стадии еще продолжается инвестирование в новое строительство, но основной объем этого инвестирования направляется на расширение уже имеющихся производственных объектов. Дивидендная политика в этот период предполагает выплату дивидендов в виде дополнительных акций, дробления имеющихся акций, а также умеренных выплат наличными деньгами.

Стадия насыщения. Эта фаза характеризует период наибольшего объема спроса на товары данной отрасли, совершенствования качественных характеристик выпускаемой продукции. Несмотря на снижение цены и использование других мер воздействия на покупателей, рост продаж прекращается. Охват рынка очень высок, и каждая компания стремится увеличить свой сектор на рынке для обеспечения более благоприятных условий сбыта товара. На этом этапе высока вероятность повторного технологического совершенствования товара и технологии. Основной объем инвестиций в этом периоде направляется на модернизацию оборудования или техническое перевооружение компаний и фирм. Дивидендная политика на этой стадии предполагает высокие выплаты дивидендов наличными деньгами.

Часто этот этап соединяют с этапом зрелости по той

причине, что четкого различия между ними нет. Эта стадия жизненного цикла отрасли промышленности характеризуется наиболее продолжительным периодом, а для товаров, не подверженных влиянию научно-технического прогресса (т. е. товаров с неизменными потребностями), эта стадия является последней.

Стадия спада. Спад является периодом резкого снижения продаж и прибыли. Сбыт может упасть до нуля или остаться на очень низком уровне, поэтому многие фирмы уходят с рынка. Основная причина таких изменений заключается в появлении нового, более совершенного товара или изменении предпочтений потребителей. Ассигнования на стимулирование сбыта уменьшаются или совсем прекращаются. Потребители теряют интерес к товару, а их число сокращается, поэтому на этом этапе товар целесообразно снять с производства во избежание больших финансовых потерь. На этой стадии первой задачей компании является выявление товаров, перешедших на этап упадка, посредством регулярного анализа тенденций продаж, доли рынка, издержек и прибыли. Затем руководство в отношении каждого товара, находящегося в стадии упадка, должно решить, поддерживать ли его, «собрать последний урожай», или «поставить на нем крест». С учетом выделенных особенностей, дивидендные выплаты существенно сокращаются.

«Спад» характеризует период резкого уменьшения объема спроса на товары данной отрасли промышленности в связи с развитием новых отраслей, товары которых заменяют традиционную потребность. Данная стадия характерна не для всех отраслей, а только для тех, которые выпускают про-

дукцию, подверженную значительному влиянию научно-технического прогресса.

Независимо от особенностей развития отрасли при определенных условиях ее развитие замедляется и жизненный цикл входит в стадию спада. На этой стадии в связи с сокращением спроса снижается уровень прибыли, что отрицательно влияет на интенсивность инвестиций, особенно в тех случаях, когда отсутствует дальнейшая перспектива развития отрасли.

Для предотвращения такой ситуации необходимо продлить стадию зрелости или стадию насыщения. Это может быть достигнуто за счет совершенствования выпускаемой продукции и своевременного проведения научных и инженерных разработок.

Учитывая специфику жизненного цикла отраслей, можно отметить, что для обеспечения высокого уровня прибыли на вложенный капитал и сохранения высокой инвестиционной активности на каждой стадии жизненного цикла необходимо общую стратегию развития отрасли формировать следующим образом:

1. На стадии рождения (возрождения) основная стратегическая цель заключается в проникновении на рынок, причем необходимо выполнение следующих условий: в производстве – расширение списка производимых товаров и услуг; в сфере финансов – поиск ресурсов для поддержки инвестиций и эффективное использование финансового рычага; в кадровой политике следует предпочесть гибкость в найме и обучении управленческого состава; в сфере НИОКР – инжиниринг и проектирование, необходимые для активного продвижения отрасли.

2. На стадии роста необходимо закрепиться на рынке, отвоевав определенную долю у конкурирующих и

Таблица 1  
Оценочная матрица стадий жизненного цикла отрасли

	Рождение	Рост	Зрелость	Насыщенность	Упадок
Индекс промышленного производства	100 – 110	120 – 140	110 – 120	95 – 105	< 95
Темп роста прибыли	0,9 – 1,1	1,2 – 1,4	1,0 – 1,2	1,0 – 1,1	0,8 – 0,9
Количество предприятий	1 – 1,05	1,05 – 1,1	1,1 – 1,2	0,95 – 1	< 0,95
Доля произведенной продукции в общем объеме	< 1%	5 – 10 %	10 – 15 %	8 – 12 %	< 5 %
Объем капложений на единицу продукции	1 – 1,5	0,8 – 1	0,5 – 0,8	0,3 – 0,5	< 0,3
Изменение рентабельности продукции	1 – 5 %	20 – 40 %	10 – 20 %	5 – 10 %	< 3 %
Динамика затрат на 1 руб. продукции	> 0	-(10 – 15)	-(5 – 10)	-(0 – 5)	> 0
Темп роста инвестиций	5 – 10 %	20 – 40 %	10 – 20 %	0 – 5 %	Падает

смежных отраслей, создать значимость торговой марки, развить каналы продвижения. В производственной сфере следует реализовать политику снижения издержек одновременно с улучшением качества производимой продукции и ее совершенствованием.

3. На стадии зрелости особое внимание необходимо уделить эффективности производства, способности генерировать и распределять денежные потоки. Все это должно происходить наряду со снижением издержек, а также агрессивным продвижением производимой продукции на новые рынки и удержанием ранее захваченных позиций.

4. На стадии насыщения необходимым условием развития отрасли становится гибкость ценообразования и диверсификация продукции, эффективный контроль издержек и цен, а также создание новых видов продукции.

5. На стадии упадка возникает проблема нехватки финансов, поэтому для отрасли целесообразно сократить производственные запасы и издержки, реализовать излишнее оборудование, сократить или переместить в другие отрасли часть персо-

нала. В тоже время в сфере НИОКР целесообразно уделить повышенное внимание созданию новых уникальных качеств выпускаемой продукции. Для удержания на рынке следует поддерживать имидж компании и отношения с потребителями.

В дополнение к изложенному относительно ЖЦО отметим также следующие важные моменты.

1. Продолжительность жизненного цикла в целом и его отдельных фаз зависит как от самой отрасли, так и от конкретного региона. По общему признаку сырьевые отрасли имеют более длительный жизненный цикл, производящие готовые изделия для конечного потребления — более короткий, а наиболее технически совершенные товары — очень короткие (2-3 года).

2. Жизненный цикл одной и той же отрасли, но в различных регионах, странах неодинаков. На российском рынке он значительно более длительный, чем, например, в США, Японии, Германии с их развитым конкурентным рынком.

3. Управление отраслью промышленности с учетом жизненного цикла позволит как продлить функциони-

вание этой отрасли, так и прекратить его.

Одной из главных задач, стоящих перед органами государственного управления, является дифференцированное управление инвестиционными процессами в отраслях промышленности. Основой такого управления должно стать регулирование инвестиционной привлекательности отрасли на различных этапах жизненного цикла.

В современных условиях смена стадий жизненного цикла отдельных отраслей в значительной мере связана с осуществляемой структурной перестройкой экономики. Приоритетными направлениями структурной перестройки в сфере материального производства являются отрасли: угольная, нефтегазовая, электроэнергетики, черной и цветной металлургии; машиностроения и металлообработки; химическая и нефтехимическая; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная; строительных материалов; легкая, пищевая, медицинская и микробиологическая отрасли промышленности.

Поскольку установлено, что состояние отрасли определяется стадией жизненного цикла, целесообразно рассмотреть взаимосвязь инвестиций в основной капитал отрасли и стадии жизненного цикла. Для этого необходимо определить, на каких стадиях жизненного цикла находятся отрасли промышленности РФ.

Учитывая особенности стадий жизненного цикла, разработана система показателей, характеризующих цикличность отраслевого развития. Эта система представлена в виде оценочной матрицы (табл. 1), позволяющей определить, на какой стадии жизненного цикла находится отрасль.

Согласно данным, представленным в ежегодном ста-

тистическом сборнике РФ, для каждой отрасли промышленности определены показатели, которые на основе предложенной матрицы позволяют определить стадии жизненного цикла рассматриваемых отраслей.

Как показывают результаты проведенной оценки, на стадии возрождения находится легкая промышленность. Это обусловлено тем, что обновление более 7 % материально-технической базы, разработка инжиниринговых программ и гибкая кадровая политика позволили отрасли сократить производственные потери сырья и выйти на новые рынки сбыта. Однако высокое качество импортируемых товаров легкой промышленности определяет необходимость дополнительных вложений для разработки новых технологических решений.

На стадии роста в настоящий момент времени находятся газовая промышленность и цветная металлургия. Растущие объемы производства, высокая конкуренция в отраслях и значительный прирост прибыли определяют растущим спросом на продукцию этих отраслей. Для газовой этот спрос обусловлен не только расширением территориальных рынков сбыта, но и выходом на принципиально новые, например, газовое топливо для автомобилей. В цветной металлургии толчок к развитию новых технологий производства комплектующих деталей для сложной бытовой и промышленной техники.

На стадии зрелости находятся электроэнергетика, нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленности, черная металлургия, машиностроение, промышленность строительных материалов и пищевая промышленность. Для электроэнергетики стадия зрелости

Распределение отраслей промышленности по стадиям ЖЦ в зависимости от показателя прироста добавленной стоимости на единицу вложенного капитала

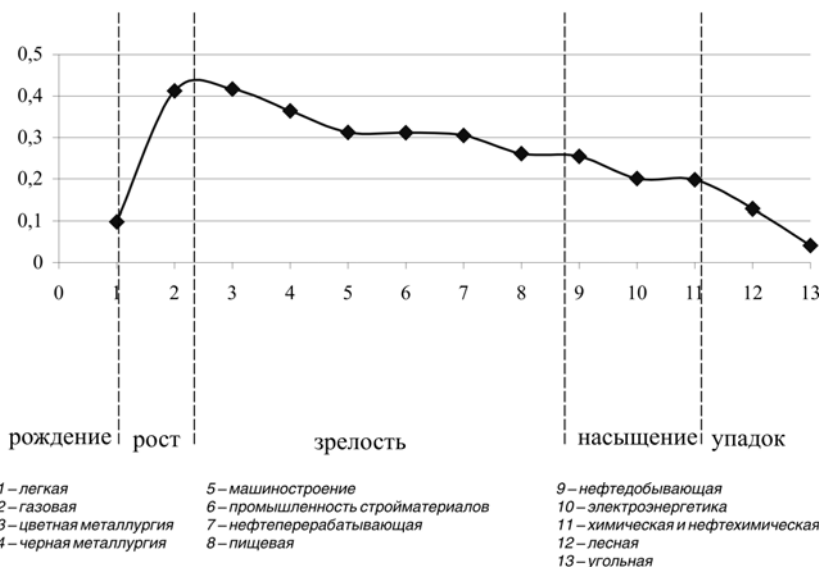


Рис. 1

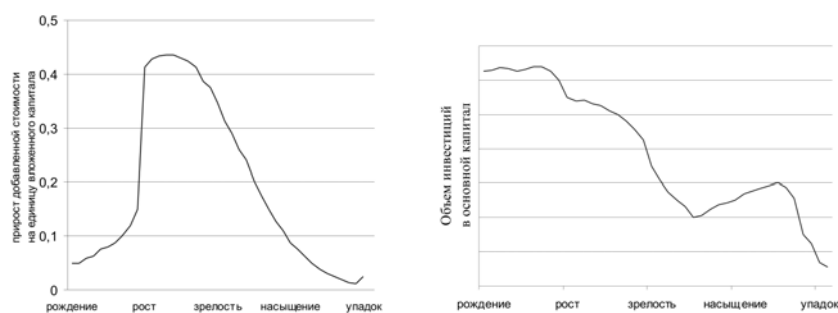


Рис. 2. Развитие инвестиционного процесса на стадиях жизненного цикла

характеризуется устойчивым, практически неизменным спросом на производимую продукцию, что позволяет определить продолжительный интервал времени нахождения отрасли на этой стадии жизненного цикла. При этом необходимо отметить, что электроэнергетика находится на переходном этапе к стадии насыщения. Для остальных отраслей стадия зрелости определяется совокупным влиянием дифференцированного развития подотраслей. Так, например, в машиностроении ряд отраслей находится в упадочном состоянии, другие, благодаря международному обмену технологиями и активному внедрению достижений НТП,

перешли на стадию роста. В целом же можно отметить, что машиностроительный комплекс находится на завершающем этапе зрелости, что требует дополнительных мероприятий, обеспечивающих возрождение отрасли.

На стадии насыщения находятся лесная, химическая и нефтехимическая промышленности. Состояние этих отраслей определяется отсутствием гибкого подхода к меняющимся потребностям рынка, высокой себестоимостью производства в связи с высокими потерями сырья в процессе производства (до 13 % в химии и нефтехимии и до 15,2 % в лесной). Основным фактором, значительно тормозящим развитие

химической промышленности, является низкий уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции, а в лесной – падающие объемы экспорта леса.

Таким образом, отрасли промышленности РФ находятся на различных стадиях жизненного цикла, что вызывает необходимость дифференцированного подхода к регулированию всех экономических процессов, в т.ч. и инвестиционных.

Сопоставление прироста добавленной стоимости на единицу вложенного капитала и стадии жизненного цикла отрасли позволяет выявить некоторые зависимости в развитии инвестиционных процессов.

Как показывает рис. 1, на стадии рождения отрасль характеризуется показателем прироста добавленной стоимости на единицу вложенного капитала от 0,05 до 0,1, что обусловлено невысокими темпами прироста прибыли и значительным уровнем риска, связанного с инвестиционными вложениями.

На стадии роста отрасли характеризуются показателем прироста добавленной стоимости на единицу вложенного капитала выше 0,4, т.е. на этой стадии отрасль наиболее привлекательна с точки зрения инвесторов. На этом этапе отрасли характеризуются высокой доходностью вложенных средств и повышенной конкуренцией среди инвесторов.

На стадии зрелости норма прибыли на вложенный капитал снижается, но продолжает оставаться на достаточно высоком уровне, поэтому прироста добавленной стоимости на единицу вложенного капитала на этом этапе характеризуется показателем от 0,2 до 0,4. При этом, продолжительность периода нахождения в этой стадии определяет и изменение эффективности инвестиций:

чем дольше отрасль находится в стадии зрелости, тем медленнее снижается показатель инвестиционной привлекательности. Высокий уровень конкурентоспособности некоторых отраслей промышленности определяет короткий жизненный цикл этих отраслей и, соответственно, резкие изменения прироста добавленной стоимости на единицу вложенного капитала, параметров развития и результатов функционирования инвестиционного процесса в отрасли.

На стадии насыщения отрасль характеризуется показателем прироста добавленной стоимости на единицу вложенного капитала, значения которого находятся в пределах от 0,1 до 0,2. На этой стадии жизненного цикла темпы роста прибыли снижаются, риск недополучения прибыли возрастает и, следовательно, снижается отдача на вложенный капитал.

На стадии упадка прироста добавленной стоимости на единицу вложенного капитала отрасли характеризуется показателем ниже 0,05, поскольку прибыль на этой стадии минимальна либо совсем отсутствует, интерес к инвестированию сохраняют только те инвесторы, которые имеют потенциальные возможности для возрождения отрасли за счет нового товара, новой технологии, нового рынка и др.

Учитывая вышеизложенное, развитие инвестиционного процесса на различных стадиях жизненного цикла можно представить следующим образом (рис. 2)

Сопоставив полученный график развития инвестиционного процесса на различных стадиях жизненного цикла и спиралевидную модель развития инвестиционного процесса во времени можно сделать следующие выводы:

1) жизненный цикл отрасли определяет характер раз-

вития инвестиционного процесса в пространстве и времени;

2) развертывание инвестиционного процесса и его активизация происходят на стадиях рождения (возрождения) и роста, свертывание и замедление на стадиях насыщения и упадка. Стадия зрелости характеризуется устойчивым развитием инвестиционного процесса;

3) продолжительность жизненного цикла определяет динамичность инвестиционного процесса: чем короче жизненный цикл отрасли, тем динамичнее развивается инвестиционный процесс;

4) стадия жизненного цикла определяет необходимость и направления управления инвестиционным процессом в отрасли.

Таким образом, при управлении инвестиционным процессом необходимо учитывать не только условия развития отрасли, но и стадию жизненного цикла. Следовательно, определение параметров и критических ориентиров воспроизводства капитальных вложений должно отражать влияние цикличности инвестиционных процессов на развитие социально-экономических систем.

## Литература

1. Видяпин В.И. Экономическая теория. М. ИНФРА-М. 2002.
2. Попов А.И.. Экономическая теория, 4-е изд. СПб. Питер. 2006.
3. Промышленность России: Стат. сб./ Госкомстат России. – М., 2007
4. Соколов Ю.Н. Цикл как основа мироздания. Ставрополь. 1995.
5. Яковенко Е.Г. Циклы жизни экономических процессов, объектов и систем. – М.: Финансы и статистика, 1991
6. <http://aup.ru>
7. <http://rcc.ru>

## Развитие инвестиционного потенциала предприятий Удмуртской Республики

Шамаева Нелли Павловна,  
канд. экон. наук,  
НОУ ВПО «КИГИТ»

Рассмотрена проблема недостатка мощностей у отдельных предприятий Удмуртской Республики, предлагаются пути ее решения в современных условиях. Представлена динамика обновления производственных фондов. Предложены инструменты для улучшения структуры промышленных мощностей. Проведен анализ статистических данных загрузки промышленного оборудования.

**Ключевые слова:** промышленное оборудование, производственные фонды, динамика социально-экономического развития, дефицит мощностей, загрузка промышленного фонда.

*Nelli P. Shamaeva*  
*Cand.Econ.Sci.*

*The problem of a lack of capacities at the separate enterprises of the Udmurt Republic is considered, ways of its decision to modern conditions are offered. Dynamics of updating of production assets is presented. Tools for improvement of structure of industrial capacities are offered. The analysis of the statistical data of loading of the industrial equipment is carried out.*

**Keywords:** *the industrial equipment, production assets, dynamics of social and economic development, deficiency of capacities, loading of industrial fund.*

Контактный телефон: (3412)50-34-29  
E-mail: eiu.eic@kigit.udm.net

В практике управления зарубежных стран регулярно применяются различные характеристики использования, износа, ввода, выбытия производственного оборудования и мощностей. Они представляют собой интегральные показатели, комплексно описывающие деловую конъюнктуру и активность. Использование этих индикаторов позволяет всесторонне анализировать динамику развития народного хозяйства, его отдельных отраслей, инвестиционную активность отдельных хозяйствующих субъектов. Для сохранения и увеличения своей доли на мировом и внутреннем рынках обновление промышленного оборудования и технологий отечественных предприятий должно соответствовать практике развитых стран.

Динамика изменения загрузки промышленного оборудования в отдельных отраслях экономики Удмуртии отражена в табл. 1. Хотя в целом по всем промышленным отраслям Удмуртской Республики (УР) уровень загрузки составляет около 3/5 имеющегося потенциала, отдельные отрасли задействуют все имеющееся оборудование. На предприятиях лесной, деревообрабатывающей промышленности, черной металлургии загрузка производственных мощностей достигла максимального уровня.

Анализ статистических данных загрузки промышленного оборудования показывает, что в отдельных отраслях существует дефицит мощностей. К таким отраслям относится, например, производство стройматериалов, где загрузка превзошла оптимальный уровень уже в 2006 г. При этом некоторые виды изделий производились на неспециализированном оборудовании.

На ряде предприятий загрузка основных технологических мощностей по профильным видам продукции достигла 85–87%. Многие производственные компании на сегодня не в состоянии привлечь должный объем инвестиций для обновления оборудования, а использование оборудования 25-40-летней давности не позволяет увеличить выпуск современной продукции. Коэффициенты средней и максимальной загрузки в отраслях Удмуртской Республики приведены в табл. 2. Проблемой является не только недостаток мощностей у отдельных предприятий. По целым отраслям экономики УР резервы выпуска современных конкурентоспособных товаров следует признать незначительными. Это определяется особенностями и качеством отраслевых мощностей, особенностями их обновления в последние годы.

В 2000–2008 гг. темпы промышленного роста в Удмуртии колебались от 0 до 20%, в обрабатывающих отраслях достигли 30% (в целом по России среднегодовые темпы составили 6,8%), а темпы роста инвестиций в основной капитал – от отрицательных до 54% (в целом по России – 10,6%). В 90-е годы сокращение промышленных мощностей в отдельных отраслях экономики УР доходило до одной трети. Типичным в последние годы для ряда отраслей экономики республики, включая обрабатывающие, стало ускоренное сокращение незагруженных производственных фондов и оборудования, использование которых не позволит наладить выпуск современной конкурентоспособной продукции. К таким отраслям относятся, к примеру, производство стройма-

Таблица 1

Динамика изменения загрузки промышленного оборудования в отдельных отраслях экономики Удмуртии в 2004–2008 гг., %

	2004	2005	2006	2007	2008
Промышленность	49,4	53,3	55,9	59,5	60,8
в том числе:					
черная металлургия	75,4	79,9	82,3	84,2	85,0
химическая	54,5	59,4	62,1	67,4	70,4
машиностроение и металлообработка	35,3	39,8	40,1	42,9	45,2
лесная, деревообрабатывающая	70,1	71,7	77,5	82,9	85,8
стройматериалов	43,7	48,7	52,2	56,3	59,0
легкая	42,8	45,0	48,3	52,6	58,7
пищевая	55,1	56,5	59,4	61,5	70,5
топливно-энергетическая	51,5	57,9	68,7	74,5	82,3

Таблица 2

Коэффициенты средней и максимальной загрузки в отраслях Удмуртской Республики в 1980–1990 гг., %

	В среднем за период	Максимальный уровень
Промышленность,	85,8	87,7
в том числе		
черная металлургия	94,4	
химическая	86,4	88,6
машиностроение и металлообработка	85,9	91,0
лесная, деревообрабатывающая	87,8	91,8
стройматериалов	83,7	86,3
легкая	85,2	86,3
пищевая	79,3	80,4
топливно-энергетическая	88,1	90,5

Таблица 3

Соотношение сокращения и обновления производственных фондов в промышленности Удмуртии в 2004–2008 гг., %

Годы	Сокращение фондов		Обновление фондов	
	в общем	вследствие ликвидации	в общем	за счет ввода новых
2004	8,9	2,8	6,6	2,4
2005	11,8	2,0	9,1	1,8
2006	10,5	1,7	9,3	1,9
2007	10,4	1,5	9	1,8
2008	11,0	1,8	8,5	1,6

териалов, легкая промышленность, отдельные подотрасли машиностроения УР, где 25-40-процентное выбытие достаточно обосновано. Но, проблема в том, что и здесь не осуществляется должное обновление списанного оборудования. Пропорции между сокращением и внедрением нового производственного оборудования приведены в табл. 3.

Последствием резкого торможения воспроизводства промышленного оборудования в 90-е годы стало его значительное физическое и

моральное старение. Доля современных мощностей большинства предприятий республики, как правило, сегодня не превышает 10-25% (см. табл. 4.) Данные мощности в основном сосредоточены в черной металлургии, автомобилестроении, пищевой, деревообрабатывающей отраслях, в то время как в нефтегазовом машиностроении, станкостроении, приборостроении их удельный вес очень низок.

В свою очередь почти предельный износ старого оборудования, использование

технологий с высокими удельными затратами ресурсов не позволяют существенно расширить выпуск требуемой рынком продукции.

В таких отраслях экономики Удмуртской Республики как нефтедобыча, черная металлургия, лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная с большой долей выпуска товаров стабильного ассортимента величина загрузки традиционных мощностей равна 75-80%. Такая продукция с низкой добавленной стоимостью и невысоким уровнем обработки характеризуется, однако, широким и стабильным спросом.

Применение таких устаревших производственных фондов приводит к росту себестоимости товаров, ухудшению их качественных характеристик, отрицательным экологическим последствиям, чрезмерным отходам, увеличению производственных рисков. В особенной степени это касается производств непрерывного цикла. Но, из-за высокого спроса на их продукцию, высокой доли экспортных поставок сохраняется значительный уровень использования такого оборудования.

Доля загрузки производственных фондов предприятий машиностроения и металлообработки УР равна примерно 40%. Существование значительного объема незагруженных промышленных мощностей ведет к росту себестоимости продукции и снижению конкурентоспособности. Показатели загрузки промышленного оборудования по некоторым видам машиностроительной продукции предприятий УР приведены в табл. 5.

Имеющийся резерв промышленных фондов и оборудования не позволяет, однако, существенно нарастить объемы производства, так как основная доля этого резерва базируется на устаревшей технологической базе, слиш-

ком изношена, требует значительных затрат на текущий ремонт, не позволяет производить современную конкурентоспособную продукцию.

Кроме того, данные отрасли характеризуются чрезмерно высокой материало- и энергоемкостью, потребляя около четверти всей электроэнергии, используемой промышленным комплексом республики.

Большое число удмуртских машиностроительных предприятий относится к оборонному комплексу, где добавляются такие проблемы, как сложность перефилирования оборудования и технологий, обязательное наличие мобилизационных мощностей, нерегулярное финансирование государственного оборонного заказа.

Процесс освоения этими предприятиями производства гражданской продукции, догрузка имеющегося оборудования в целях выпуска товаров народного потребления требует значительных инвестиций.

В обрабатывающем комплексе УР объективно происходит более частая смена и обновление продукции, что требует использования, прежде всего современного оборудования и технологий.

Следовательно, нынешняя структура производственных фондов и оборудования препятствует повышению их загрузки даже при условии благоприятной рыночной конъюнктуры, и для обрабатывающих отраслей республики данное обстоятельство более значимо. Нет свободы маневра для расширения использования старого оборудования и технологий, а инвестиции в новые технологические линии ограничены финансовыми возможностями предприятий и кредитных учреждений и недостатком государственной поддержки. Выше перечисленные проблемы усугубляются разрывом кооперационных связей

Таблица 4

Удельный вес современного оборудования (в возрасте до 7 лет) в промышленных отраслях Удмуртии в 2004—2008 гг., %

	2004	2005	2006	2007	2008
Промышленность,	14,5	15,4	15,8	17,0	17,1
в том числе:					
топливно-энергетическая	11,2	12,1	12,2	12,0	12,7
черная металлургия	12,9	14,7	15,4	15,5	15,9
машиностроение	10,5	11,3	10,7	10,9	11,8
лесная, деревообрабатывающая	18,1	19,8	20,1	20,7	21,2
стройматериалов	11,8	12,7	12,9	14,3	15,4
легкая	12,0	14,2	14,4	14,8	15,3
пищевая	24,1	25,0	25,2	27,7	28,3

Таблица 5

Показатели загрузки промышленного оборудования по некоторым видам машиностроительной продукции предприятий УР

Наименование продукции	Использование среднегодовой мощности в 2008 году (%)
Оборудование электросварочное	27,7
Станки металлорежущие	37,5
Станки с числовым программным управлением	5,6
Литье (отливки) чугунное	36,5
Литье (отливки) цветное	10,7
Мотоциклы	22,4
Автомобили грузовые (включая шасси)	27,6
Штамповки горячие (включая черные и цветные)	20,9

Таблица 6

Показатели фактической и прогнозируемой динамики социально-экономического развития УР в период до 2015г., млрд. руб.

Показатели	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2012	2015
ВРП	96,2	107,4	134	150,3	199,9	238	378	475
Продукция промышленности	85	94,2	125	135	149	182	302	405
Инвестиции за счет всех источников финансирования	13,8	15,6	19,2	22	44,5	55	94	102

с предприятиями России и СНГ, значительным количеством бракованной продукции, уменьшением числа поставщиков редких конструкций и элементов, внушительном технологическом отставании удмуртских предприятий.

Существенным является учет и других факторов производства. Так, в нефтедобывающей промышленности УР будущее развитие ограничивается истощением крупных месторождений и необходимостью разработки большого числа мелких, чем основные игроки этого рынка пока

серьезно не занимались. Данное обстоятельство ведет в перспективе к увеличению капиталоемкости производства и решению проблем подготовки высококвалифицированных кадров.

Необходимо регулярное построение прогнозов, учитывающих влияние инвестиций и состояния промышленных фондов на будущий экономический рост республики. Расчеты основывались на сценарных проектировках Министерства экономического развития РФ и Стратегии социально-экономического развития Удмуртской Респуб-



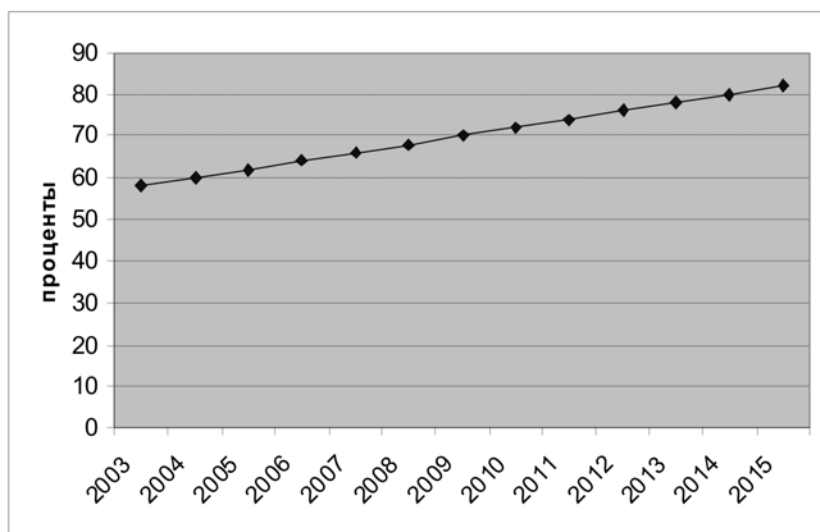


Рис. 1. Прогноз динамики использования промышленных фондов и оборудования в промышленности Удмуртии в период до 2015г.,%

лики до 2025 г. (см. табл. 6).

Данные прогнозные разработки предполагают ускоренное развитие обрабатывающего комплекса УР с высокой добавленной стоимостью, и активное внедрение инноваций. Были изучены потенциальные пределы использования существующих производственных мощностей и их влияние на темпы экономического роста республики.

Прогноз динамики использования промышленных фондов и оборудования, связанной с рыночной конъюнктурой, социально-экономической эффективностью промышленного комплекса представлен на рис. 1.

На основе исследований можно предположить, что в будущем значительным препятствием для интенсивного экономического роста УР может стать предельная загрузка промышленных мощностей в основных отраслях и ограниченность инвестиционных ресурсов. Поэтому, восстановление воспроизводства и ускорение обновления производственных фондов относятся к главным задачам социально-экономической политики республики.

Существующая скорость модернизации капитала не позволяет пока серьезно

улучшить ситуацию с износом основных производственных фондов, который в 2008 в общем по экономике Удмуртской Республики находился на уровне 45,8%, а по промышленным отраслям – 51,3%. По отдельным отраслям положение еще хуже: в топливно-энергетической – 54,9%, в ряде подотраслей машиностроения – более 55%.

В отдельности надо выделить чрезмерную изношенность активной части производственных фондов, достигающей 57% (по причине небольших нормативных периодов службы оборудования и машин).

Существующая организация учета расходов по различным видам ремонта не способствует их уменьшению, так как их сокращение ведет к росту объема налогов на прибыль. Значительные средства, отвлекаемые на ремонт, уменьшают инвестиционный потенциал предприятий республики.

Печальное состояние производственных фондов промышленных отраслей УР подтверждается анализом их возрастной структуры на предмет соответствия этим фондов передовым стандартам. В прошлом десятилетии неуклонно уменьшалось ко-

личество новых машин и оборудования, и росла доля основных промышленных фондов, превысивших нормативные сроки службы (табл. 7). Одновременно повышался средний возраст машин и оборудования, который к 2008 году превысил двадцать лет. В начале 90-х годов он был на уровне десяти лет. На сегодня, при средней по отечественным отраслям норме амортизации оборудования в 8%, усредненный срок его полезной службы равен 12 годам, что на 8 лет короче реального среднего возраста.

Необходимо значительное ускорение инвестиционной деятельности предприятий республики по обновлению своих производственных фондов. Пока этот процесс идет слишком медленно. На сегодня степень выбытия основного промышленного капитала составляет 1-2% в год, что предполагает его полное списание почти через столетие.

Уровень инвестиционной активности в отдельных отраслях УР определяет скорость обновления их основных фондов. Начиная с 90-х годов, экспортоориентированные отрасли республики (прежде всего, нефтедобыча) заняли более выгодное положение по сравнению с другими, что привело к относительному избытку у них финансовых средств по сравнению с обрабатывающим сектором, работающим большей частью на внутренних рыночных нишах. Предприятия последнего были, как правило, более стеснены финансово, испытывая определенный дефицит как собственных, так и заемных средств для инвестиций в обновление основного капитала.

Для улучшения структуры промышленных мощностей необходимо трансформировать характер их воспроизводства. Сроки службы значимой части машин и оборудования выше нормативного

в два-три раза. Поэтому, необходимо в разы ускорить выбытие мощностей, физический и моральный износ которых не позволяет повышать конкурентоспособность предприятий. Особенно это касается ряда подотраслей машиностроительного комплекса, производства стройматериалов, лесной и легкой промышленности республики.

Одновременно стоит задача почти двукратного увеличения доли новых производственных фондов для обеспечения приемлемого роста ВВП Удмуртии. В приборостроении, лесопереработке скорость обновления оборудования должна быть еще выше.

Динамика роста производства в этом секторе экономики РФ после 2000 года в отдельные годы превышала 10%, по отдельным подотраслям – 30-40%. Совокупный оборот 48 машиностроительных компаний, представленных в списке Эксперт-400, в 2007 году достиг 60,8 млрд. долларов. По сравнению с 2006 годом их доходы выросли на 33,6%: Подобных показателей машиностроители не добивались в рейтинге с 2002 года. Центров роста в отрасли сразу несколько: автомобилестроение, ВПК, электротехника. Что касается Удмуртской Республики, то в целом по комплексу рост составлял около 25%, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 120-140%. Это объясняется увеличением платежеспособного спроса на продукцию машиностроительного комплекса, улучшением финансового положения покупателей этой продукции, ускорением инвестиционного процесса, возросшим государственным спросом. Лидерство в производстве электро-, электронного и оптического оборудования в УР обеспечивают: ОАО «Ижевский мотозавод «Аксион-Холдинг», ФГУП «Воткин-

Таблица 7

Сравнение возрастной структуры основных промышленных фондов предприятий УР в 1990г. и 2008г.

Срок службы оборудования	Удельный вес оборудования соответствующего возраста	
	1990	2008
Менее 5	28,9	8,4
6-10	28,1	5,7
11-15	17,5	17,1
16-20	10,7	23,5
Более 20	14,8	45,3

Таблица 8

Основные индикаторы состояния материально-технической базы машиностроительных отраслей промышленности УР 2004–2008 гг., %

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008
Основные фонды					
Степень износа ОФ (на конец года)	52,9	51,3	50,8	50,1	
Коэффициент обновления основных фондов	0,9	0,8	0,9	0,9	
Коэффициент обновления машин и оборудования	1,1	1,2	1,1	1,2	
Коэффициент выбытия ОФ	1,4	1,7	1,7	1,8	
Коэффициент выбытия машин и оборудования	1,7	1,7	1,8	1,9	...
Производственные мощности					
Темп изменения производственных мощностей	103,1	104,9	104,4	105,1	105,5
Коэффициент обновления ОФ	2,2	2,7	2,1	2,3	2,9
Коэффициент выбытия полностью изношенных ОФ	2,4	2,5	2,8	2,3	2,7
Инвестиции в основной капитал					
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал	117,5	123,8	108,7	114,9	120,1

ский завод», ОАО «Ижевский радиозавод», ОАО «Сарапульский радиозавод-холдинг», ОАО «Сарапульский электрогенераторный завод». В производстве автомобилей и транспортного оборудования основным фаворитом является ОАО «ИЖАвто», лучшими производителями машин и оборудования считают ФГУП «Воткинский завод» и «ОАО «Ижевский машзавод»». Качество основных фондов (ОФ) машиностроительных производств и их костяка – станкостроения, электротехнической промышленности, приборостроения – заметно не улучшалось (см. табл. 8, созданную на базе данных Росстата и Удмуртстата, а применительно к фрагменту о производственных мощностях — по итогам расчетов Института макроэкономичес-

ких исследований). В соответствии данным экспертных опросов директоров удмуртских машиностроительных предприятий конкурентоспособность их гражданской продукции пока растет медленно и обеспечивается, прежде всего, за счет более низких цен по сравнению с зарубежными аналогами. Фактор качества изготавливаемых машин и оборудования не является решающим в силу существующего еще значительного отставания от зарубежных аналогов. В целом по стране если и наблюдается импортозамещение по отдельным направлениям, то преимущественно техники из стран ближнего зарубежья.

Отечественные производители машиностроительной продукции оказались неспособными в должной мере

удовлетворить внутренний инвестиционный спрос, а в некоторых случаях и отстаивать свои достигнутые позиции в борьбе с зарубежными конкурентами и поставщиками подержанных машин и оборудования. Темпы роста отечественного производства по отдельным категориям машиностроительной продукции значительно уступали темпам роста импорта.

Отдельные сектора машиностроения развиваются по следующим направлениям:

- рост производства при определенной поддержке государства и параллельном росте импорта;

- устойчивое производство, сопровождаемое определенным падением собственной доли на отечественном рынке из-за увеличения импорта;

- вытеснение импортом продукции отечественного производства, ведущее к вынужденному сокращению производства по причине его слабой конкурентоспособности.

На сегодняшний день на внутреннем рынке наблюдаются сценарии замещения импортом, дополнения импортом и совместного удовлетворения растущего спроса. Отечественное машиностроение если и удерживает свои позиции, то преимущественно или за счет господдержки отдельных отраслей, или за счет сохраняющейся по некоторым позициям разницы цен на ресурсы.

Процесс роста инвестиционной активности в нашей стране в последние годы сопровождался увеличением межотраслевых диспропорций. Сформировался воспроизводственный контур с невысокой эффективностью, когда экспортируется преимущественно продукция с низкой долей добавленной стоимости, а импортируется выпущенная на ее основе машинотехническая продукция с высокой долей добавленной стоимости. Объем

такого импорта в 2000-2008 гг. увеличился почти в 10 раз, при этом экспорт отечественного машиностроительного комплекса возрос примерно в 2 раза. Увеличение импорта происходило по всей машиностроительной номенклатуре. Наибольшими темпами рос импорт электромашин и оборудования, а также средств наземного транспорта. В меньшей степени возрос импорт железнодорожного подвижного состава, оборудования и механических устройств.

Выделим при этом экспансию импортеров машин и оборудования среднего технического уровня (особенно, Китая, доля которого стала превышать 10% от общего импорта).

Часто наблюдалась ситуация, когда импортировалась продукция, внутреннее производство которой уменьшило бы совокупные издержки воспроизводственного процесса. В этом случае инвестиционный рост не способствовал дополняющему мультипликативному развитию национальной экономики.

И до мирового финансового кризиса 2008 года и после остается актуальной задача всемерной поддержки отечественного производства как основы долгосрочного устойчивого социально-экономического развития страны и ее регионов. Медленное развитие научно-технического потенциала, невысокое качество основных производственных фондов, чрезмерный износ оборудования машиностроительного комплекса порождают отрицательное мультипликативное воздействие на всю отечественную экономику. Выпуск большей частью морально устаревших изделий может привести к потере и тех относительно узких секторов мирового и отечественного рынков, снижению конкурентоспособности предприятий, торможению роста валового

регионального (для страны в целом – национального) продукта. И только активная инвестиционная политика государственных и региональных властей может обеспечить вывод предприятий машиностроительной сферы республики на должный передовой уровень. Соответственно и объем инвестиций в модернизацию основного капитала должен увеличиться в ощутимой степени.

Увеличение спроса на инвестиции со стороны предприятий на сегодняшний момент связано, в частности, и с повышением капиталоемкости новых основных фондов. Это явление полностью соответствует мировому тренду – в передовых странах растет удельная капиталоемкость вновь вводимых производств. В США в период с 80-х годов по настоящее время вдвое уменьшилась отдача от вложенных инвестиций. В рамках как национальной, так и республиканской экономики на данном повышении отражаются и изменения структуры инвестиций по отдельным отраслям, и величина незавершенного производства, и специфика НТП.

Таким образом, пришла пора перемен и в области решительного увеличения объема инвестиций в модернизацию основного капитала, и в области изменения воспроизводственной структуры капиталовложений для вывода промышленности УР на самый современный уровень.

### Литература

1. <http://expert.ru/printissues/expert/2008>
2. Водянов А. и др. Производственные мощности российской промышленности в контексте задач экономического роста. // Российский экономический журнал. 2006. №11-12.
3. Буданов И.А. Спрос и потребление металла в России // Проблемы прогнозирования. 2008. №2.

## Управление портфельными инвестициями

Козлов Александр Сергеевич,  
канд. экон. наук, доц.  
РЭА им. Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются и систематизируются представления о роли и месте Портфеля Программ и Проектов в системе управления организацией, а также формулируются критериальные требования к системе Управления Портфелем, системам управления Программой/Проектом и к системе управления организацией, в целом, определяемые рядом факторов их взаимодействия.

**Ключевые слова:** управление; стратегия; проект; программа; портфель программ и проектов; Требования; Эффективность; Результативность; Система; Структура; Процессы

Alexander S. Kozlov,  
Cand.Econ.Sci.

*This article provides systematization of the place and the role of Project/Program Portfolio in the system of organizational management, and requirements to the system of Project/Program management, to the system of organizational management setting by the factors of it's collaborations.*

**Keywords:** management; strategy; the project; the program; a portfolio of programs and projects; Requirements; Efficiency; Productivity; System; Structure; Processes

Контактный телефон: 8(910)480-8774  
E-mail: kozlov\_as@rambler.ru

Эффективность и результативность – основные критерии качества управления организационно-экономических систем. При этом, эффективность – это отношение результатов к затратам, а результативность – это соответствие полученных результатов плановым.

Эффективным и результативным инструментом достижения целей организации в условия динамичных изменений являются Проекты и Программы. Однако сегодня для устойчивого развития и достижения конкурентных преимуществ организациям уже недостаточно успешной реализации отдельных Проектов или Программ. Успех во многом определяется целым комплексом успешно реализуемых Проектов и Программ, приближающих организацию к реализации установленной Стратегии. [1]

Формой централизованного выполнения комплекса Проектов и Программ является Портфель Программ и Проектов (в дальнейшем, просто – Портфель).

Управление Портфелем (портфельное управление), в соответствии с [3], – это централизованное управление одним или несколькими Портфелями, включающее процессы идентификации, расстановки приоритетов, авторизации (разрешения начала), управления и контроля Проектов/Программ, а также другой деятельностью, связанной с Портфелем, направленной на достижение стратегических целей. И если управление Программами и Проектами фокусируется на том, «как делать работу правильно», то управление Портфелем, объединяя, координируя и согласовывая реализацию отдельных Проектов и Программ, фокусируется на вопросе о том, «как делать правильные работы» для успешной реализации Стратегии, делая это «снова и снова» (см. рис. 1).

Собственно принципы и подходы портфельного управления в практическом менеджменте начали прорабатываться и внедряться с начала 90-х годов XX века. Сегодня актуальной задачей является дальнейшее развитие этих принципов и подходов, а также разработка рекомендаций по их внедрению в практическую деятельность крупных корпораций и государственных структур, что должно способствовать повышению общего качества управления и достижению масштабных и позитивных социально-экономических результатов.

Принципы управления – это основные исходные положения, определяющие закономерности формирования управляемой системы, включающие:

1. структуру;
2. процессы управления;
3. особенности технологии и технического оснащения управленческого труда;
4. систему мотивации и стимулирования.

Принципы управления организационными системами, к которым относится и система Управления Портфелем, объективны, хотя и познаются через систему субъектно-объектных отношений. Существует множество принципов управления, отражающих совокупные требования законов и соответ-



Рис. 1. Синергия элементов программно-целевого и проектного управления

Таблица 1  
Элементы системы «Управления Портфелем»

Элементы системы «Управления Портфелем»	
<b>Нормативная база</b>	Политика портфельного управления; Руководства, Регламенты, Инструкции; Шаблоны и Формы; Классификаторы и Справочники; Глоссарий
<b>Оргструктура</b>	Офис управления Проектами (единый для организации или в рамках Проекта/Программы) и/или Офис управления Портфелем
<b>Процессы</b>	Можно условно выделить две группы процессов в рамках системы «Управления Портфелем»: — Группа процессов «Формирование и Выравнивание» – идентифицирование, классифицирование, оценивание, приоритезация, отбора и балансировка Компонентов Портфеля, а также установление того, как Компоненты будут управляться в рамках Портфеля; — Группа процессов «Мониторинг и Контроль» – анализ Компонентов, Портфеля, в целом, а также самой стратегии и внешнего окружения проектной деятельности для подтверждения согласованности Портфеля со стратегией и оперативной «подстройки» системы Управления Портфеля с учетом имеющихся возможностей
<b>Информационная система</b>	Комплекс взаимосвязанных и взаимодополняющих программно-аппаратных, телекоммуникационных и информационных элементов, предназначенных для поддержки решения задач Управления Портфелем и интегрированный в информационную систему управления организации

ствующих разным парадигмам, сферам, условиям и уровням управления. Поэтому, принципы управления в организационных системах нельзя считать абсолютной истиной, а только лишь инструментом познания и определения разумного воздействия на контролируемую систему с целью перевода ее в требуемое состояние функционирования.

Рассмотрим критериальные требования к системе Управления Портфелем, а также к различным системам

управления в рамках организации, определяемые рядом факторов их взаимодействия.

1. Состав и взаимовлияния элементов системы Управления Портфелем

Основными элементами любой организационной системы, а система Управления Портфелем относится к числу организационных систем, являются:

– оргструктура – собственное подразделение в структуре организации или некоторое «виртуальное» образование, ответственное за реали-

зацию портфельного управления;

– процессы – тот фактический порядок выполнения действий, которые выполняются оргструктурой в связи с исполнением возложенных на нее обязанностей;

– информационная система – организационно упорядоченная совокупность документов и информационных технологий, в том числе с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы хранения, обработки, поиска, распространения, передачи и предоставления информации;

нормативная база – набор нормативно-регламентирующей документации, которая фиксирует ответственность оргструктуры и легализует ее деятельность в рамках выполняемых процессов при поддержке информационных систем.

Детализация элементов системы Управления Портфелем представлена в таблице (см. таблица 1).

Взаимодействия названных элементов системы Управления Портфелем проявляются следующим образом:

– через **гармонизацию** – приведение в соответствие нормативной базы и фактически выполняемых процессов;

– через **интеграцию** – встраивание информационных систем в управленческие процессы и реализацию управленческих процессов в информационных системах;

– через **реализацию** – фактическую поддержку информационными системами установленной нормативной базы и разработку нормативной базы с учетом возможностей информационных систем.

Естественно, что гармонизация, интеграция и реализация элементов системы

Управления Портфелем должны быть взаимными и взаимосогласованными. Также необходимо большое внимание уделять **обучению** исполнителей и руководителей работы в этой системе и, в целом, привитию парадигмы программно-целевого и проектного управления. Обобщенная структура и взаимосвязи элементов системы Управления Портфелем представлен на схеме (см. рис. 2).

2. Место процессов Управления Портфелем в управленческом процессе организации

Управление Портфелем реализуется посредством выполнения совокупности взаимосвязанных процессов как собственно портфельного управления, так и других функциональных областей. Основное внимание при рассмотрении будет уделяться собственно процессам Управления Портфелем, а процессы из других функциональных областей будут рассматриваться лишь в связи с их влиянием на процессы управления Портфелем.

Обобщенные взаимосвязи и информационно-документационные взаимодействия в рамках цикла управления организацией с использованием портфельного управления представлены на схеме (см. рис. 3).

Видение, Миссия и Стратегия – это основа для формирования стратегического плана и формализации стратегических целей.

Стратегический план – это:

- основа для принятия решений во всех процессах управления Портфелем и в управлении Операционной деятельностью;

- базис для задания тех факторов, на основе которых будет формироваться Портфель.

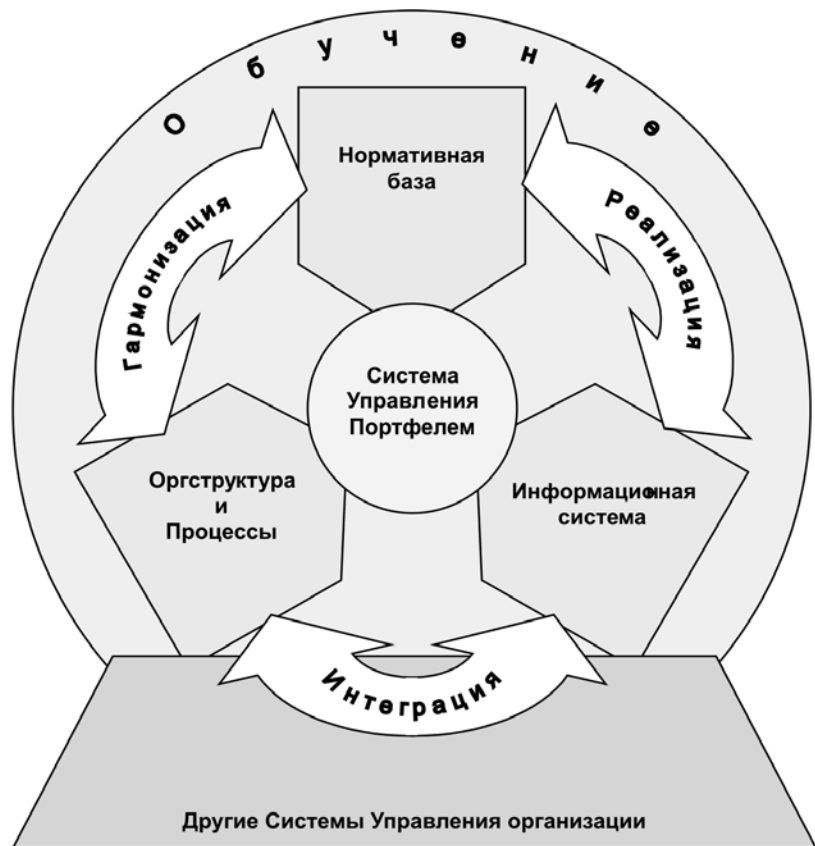


Рис. 2. Обобщенная структура и взаимосвязи Системы Управления Портфелем

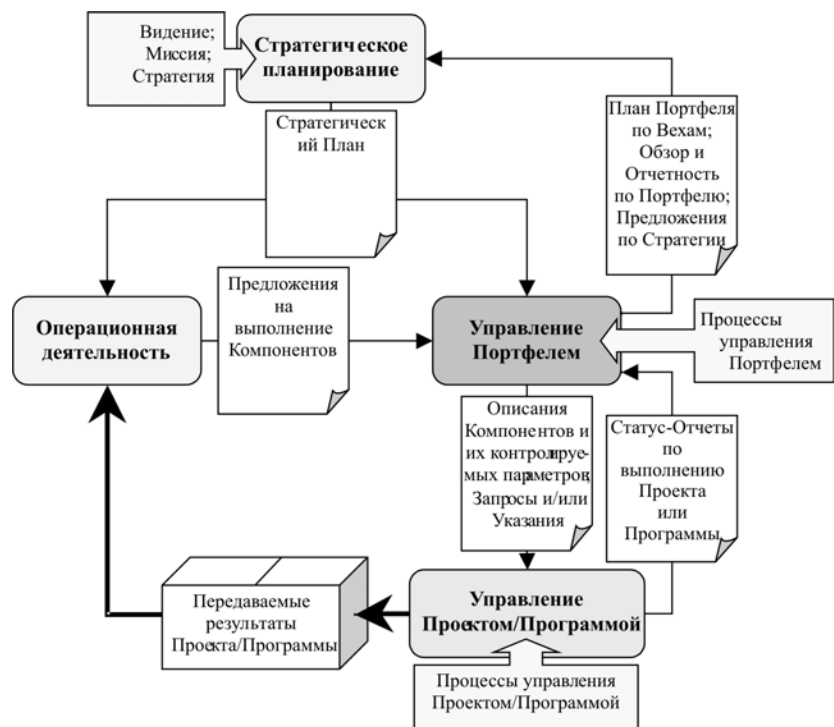


Рис. 3. Обобщенные взаимосвязи и информационно-документационные взаимодействия в рамках цикла управления организацией с использованием портфельного управления

Процессы управления Портфелем – ряд взаимосвязанных процессов от идентификации и утверждения Компонентов Портфеля до анализа исполнения Компонентов и формирования отчетности по Портфелю в целом, а также анализа стратегических изменений.

Предложения на выполнение Компонентов – это те новые предложения для включения в состав Портфеля, которые формируются в операционной деятельности. Причины формирования таких предложений могут быть различны, например:

- требования рынка – в ответ на нехватку бензина предлагается начать проект, имеющей своей целью создание нового типа двигателя для автомобилей;

- собственные потребности организации – с целью увеличения доходов для организации, занимающейся обучением, предлагается начать проект по созданию нового учебного курса;

- требования потребителей – для обслуживания нового технопарка предлагается начать проект строительства новой подстанции;

- развитие технологий – после появления новых, более совершенных микросхем памяти в организации, занимающей поставками бытовой радиоэлектроники, было предложено создать новую игровую видео-приставку;

- требования законодательства – организация-изготовитель красок решает разработать руководство по обращению с токсичными материалами;

- социальные нужды – неправительственная организация начинает проект создания систем очистки питьевой воды и санитарного просвещения беднейших слоев общества, страдающего от частых вспышек желудочно-ки-

шечных заболеваний.

Перечисленные факторы, стимулирующие инициирование новых Компонентов, часто называют «проблемами, требующими решения», «возможностями», или «деловыми потребностями (бизнес-потребностями)». Эти термины объединяет одно общее свойство – в любом случае руководство организации должно принять решение о том, как следует реагировать на возникшую проблему, выявленную возможность или сформулированную потребность.

Сами предложения могут иметь различный «масштаб» и «целевую направленность».

Описания Компонентов и их контролируемых параметров – это те утвержденные характеристики, с которыми компоненты передаются на исполнение и, соответственно, на основании которых формируется система контроля их исполнения.

Процессы управления Проектом/Программой – это ряд взаимосвязанных процессов по управлению реализацией Проекта/Программы.

Статус-отчеты по выполнению Проекта/Программы – это установленная форма представления аналитики и фактических значений по контролируемой совокупности показателей, характеризующих текущее состояние исполнения Проекта/Программы.

Обзоры и отчетность по Портфелю – это установленная форма представления фактических значений по контролируемой совокупности показателей, а также различных аналитической и прогнозной информации, характеризующих текущее состояние и возможные перспективы исполнения Портфеля.

Информация из других систем – это сведения, ко-

торые могут или должны поступать из других систем управления организации.

Предложения по стратегии – это те предложения по уточнению, детализации, доработке или модификации стратегии, которые могут формироваться в результате управления Портфелем.

3. Роль руководителя Портфеля

Руководитель Портфеля – это обычно менеджер высшего ранга, или комитет высших менеджеров, ответственный за контроль и управление назначенным Портфелем, или Портфелями, выполняющий возложенные функции следующим образом:

- играя ключевую роль в установлении приоритетов для Компонентов Портфеля;

- контролируя баланс Компонентов, и удостоверившись, что все Компоненты согласуются со стратегическими целями;

- предоставляя ключевым Стэйкхолдерам своевременную отчетность о реализации Портфеля и его Компонентов, а также раннюю идентификацию (и, соответственно, возможность вмешательства) о проблемах и рисках, которые могут повлиять на успешность работ;

- измеряя ценность для организации через

- критерии оценивания инвестиций, такие как доходность инвестиций (ROI), чистая приведенная стоимость (NPV), период окупаемости (PP);

- соответствие законодательным и нормативным актам;

- достижения требуемого уровня развития (инфраструктурного, управленческого, технологического, инновационного, социального, и проч.).

- гарантируя своевременную и последовательную коммуникацию со стейкхол-

дерами о продвижении, воздействиях и изменениях, связанных с управлением Портфелем, чтобы заручиться их пониманием и одобрением;

– участвуя в формировании обзоров и оценок по Программам/Проектам, предоставляя необходимую поддержку их руководителям и командам, в целом, демонстрируя руководящую роль и вовлеченность в решение важных вопросов;

– формируя принципы мотивирования и стимулирования, а также решения поощрению сотрудников за достигнутые результаты.

Для успешного выполнения возложенных обязанностей Руководитель Портфеля должен быть компетентным в различных областях. Основные требования к компетентности Руководителя Портфелем обобщены в таблице (см. табл. 2).

4. Показатели, используемые для управления Портфелем

Показатели управления Портфелем обычно включают агрегированные измерители достижения стратегических целей, финансового вклада, управления активами и развития, удовлетворенности конечных потребителей и Стэйкхолдеров, профиль рисков, состояния ресурсов. Основные группы показателей, используемых для управления Портфелем, представлены в таблице (см. табл. 3).

При необходимости, с учетом конкретных условий и значимости Программ/Проектов для решения задач управления Портфелем, значения показателей управления Портфелем могут сообщаться руководителям Программ/Проектов. Таким образом можно повысить вовлеченность проектных команд в достижение проектных целей и усилить стимулирующую составляющую деятельности

Таблица 2

Сферы компетентности Руководителя Портфелем

Компетенции Руководителя Портфеля	
<b>Реализация выгод и преимуществ</b>	Необходимо понимать и финансовые и нефинансовые выгоды и преимущества, которые предоставляет Портфель. Для того чтобы оптимизировать совокупный результат по всем Компонентам Портфеля решения должны приниматься по ходу всех организационных процессов, связанных с управлением Портфелем. Чтобы оптимизировать получение выгод, руководитель Портфеля должен иметь хорошее понимание Видения, Миссии, и Стратегии организации, а также должен понимать как связать стратегические Цели, Задачи и Приоритеты с планами по Компонентам Портфеля
<b>Методы и инструментарий Проектного управления</b>	Руководитель Портфеля должен понимать принципы проектного управления. Более того, руководитель Портфеля должен разбираться не только в высокоуровневой отчетности по управлению Проектами для того, чтобы определить общее состояние Проекта, но также и в деталях, чтобы определить степень успешности управленческих методов и решений
<b>Развитие и Постоянное улучшение</b>	Руководитель Портфеля должен понимать процессы развития и постоянного улучшения, чтобы сформировать самые подходящие процессы для Управления Портфелем. Руководитель Портфеля, вместе с другими руководителями, должен развить четкий, структурированный, и хорошо продуманный процесс управления Портфелем, который наилучшим образом подходит для организации и хорошо координируется с другими процессами
<b>Общие навыки управления</b>	Эффективный руководитель Портфеля должен обладать хорошими лидерскими качествами и навыками управления (например, навыки коммуникации, командной работы, мотивирования и стимулирования, и т.д.), а также способностями взаимодействовать с высшим руководством. Более того, руководитель Портфеля должен знать связанные рынки, клиентскую базу, стандарты, и внешнее регулирование. Руководитель Портфеля должен иметь аналитические способности, чтобы контролировать Портфель, основываясь на отчетах о выполнении и различных метриках

за счет сообщения приоритетов и критериев оценивания деятельности.

5. Отчетность по Портфелю

Отчетность по Портфелю, в зависимости от своего целевого предназначения, может быть представлена в различных формах и отражать различные показатели. Отчетность по Портфелю сильно связана с другими отчетами в рамках организации, которые будут оказывать влияние на принятие решения в рамках Портфеля (относительно приоритета, балансировки, управленческих воздействий и т.д.) и гарантирует, что есть эффективное взаимодействие между руко-

водителями Проектов, руководителем Портфеля, спонсором Портфеля и Стэйкхолдерами.

Отчетность по Портфелю должна формироваться на базе отчетности по Компонентам Портфеля, а также на базе учетной информации и данных мониторинга внешнего окружения.

Многие организации возлагают ответственность за оценку эффективности Программы или Проекта на офисы управления Программой/Проектом. Кроме того, офис управления Программой/Проектом может выполнять необходимую агрегацию и детализацию суммарных инвестиций по соответствующе-



Таблица 3  
Показатели, используемые для управления Портфелем

Показатели, используемые для управления Портфелем	
<b>Успешность продвижения относительно установленных целей</b>	Могут включать финансовые результаты и достижение вех или «прохождение» контрольных точек (в том числе, выполнение поставки выходных результатов). В свою очередь, вехи и контрольные точки могут включать отношения бюджета к фактическим затратам, оценки удовлетворенности клиентов, характеристики продуктов/услуг/состояний
<b>Экономическая эффективность</b>	Могут включать доходность инвестиций (ROI), чистую приведенную стоимость (NPV), и распределение финансирования, как один из аспектов описания стратегических целей, а также прочие количественные финансово-экономические измерители, сопоставляющие полученные результаты и затраты
<b>Профиль рисков</b>	Необходим для анализа областей риска и отслеживания значений индикаторов риска
<b>Доступность и типы ресурсов</b>	Необходимы для планирования Компонентов Портфеля, а также во время исполнения Компонентов Портфеля
<b>Ценность и реализуемость выгод и преимуществ Портфеля, в целом</b>	Устанавливаются однотипными для всех Портфелей в организации

Таблица 4  
Формы отчетности по Портфелю

Формы отчетности по Портфелю	
<b>Состояние бюджета</b>	Представляет бюджетные состояния в различных «разрезах». Позволяет ответить на вопросы о целевом использовании финансов, а также скорректировать бюджетные показатели
<b>Освоенный объем</b>	Представляет сравнительные данные по выполненным работам и произведенным затратам. Позволяет ответить на вопрос: «Что мы получили за потраченные деньги?», а также спрогнозировать тренды по срокам и затратам
<b>Финансовые результаты и полученные ценности</b>	Финансовые результаты и полученные ценности – важные критерии при отборе Компонентов, которые будут включены в Портфель, и оценивании результатов деятельности. Они могут быть ключевыми индикаторами, которые определяют баланс и содержание Портфеля. Позволяет ответить на вопросы о целесообразности Компонента для Портфеля и организации, в целом
<b>Отклонение от Базового плана</b>	Представляет состояния фактического исполнения работ и получения выходных результатов в сравнении с первоначальным или утвержденным в качестве эталонного сравнения планом. Позволяет ответить на вопросы о соответствии фактического исполнения и полученных/достигнутых результатов тем целевым показателям (по составу и срокам), которые были заданы/установлены/определены руководством, либо были обещаны руководству, а также позволяет скорректировать календарные планы и показатели проектной деятельности
<b>Успешность продвижения</b>	Представляет сводную информацию для принятия решений о дальнейшей «судьбе» Проекта, Программы, Этапа или Работы. Позволяет сопоставить успешность выполнения по отдельным Программам/Проектам/Этапам/Работам, и, в случае необходимости, принять решение об их прекращении/замораживании

му Компоненту, а также предоставлять информацию для измерения его ценности. Независимо от способа формирования отчетности, ценность Компонента может быть измерена несколькими способами:

- Оценивание достижения стратегических целей – степень, до которой Компоненты будут вносить или уже внесли свой вклад в стратегические цели;

- Оценивание управления активами и развитием – степень, до которой Компоненты будут или уже внесли/вносят свой вклад в обслуживание и развитие специфических активов;

Оценивание степени риска – показывает рискованность Компонентов Портфеля, и самого Портфеля;

„ Оценивание ресурсных возможностей – показывает запланированное и фактическое использование ресурсов Компонентами Портфеля.

Другие формы измерения также могут быть востребованы и могут быть определены для организации, в целом, или для конкретного Портфеля. Например, может быть необходима отчетность по ключевым вопросам, таким как безопасность, экологичность, подбор персонала, и т.д.

Основные формы отчетности по Портфелю представлены таблице (см. табл. 4).

Одной из важнейших целевых предназначений отчетности по Портфелю является ее использование для формирования стимулирующих воздействий.

\* \* \*

Развитие российской экономики, ужесточение конкурентного взаимодействия, диверсификация бизнесов и организационных структур, – все эти и им подобные фак-

торы способствуют переходу от «точечных изменений», реализовывавшихся через отдельные Программы и Проекты, к необходимости осуществления согласованного, поступательного и сбалансированного развития, реализующего весь комплекс стратегических целей с учетом рисков и ограниченности ресурсов организации. А это, в свою очередь, приводит к необходимости внедрения новой управленческой парадигмы – портфельного управления.

При этом термин «Портфель» используется для обозначения объединяемых общим управлением группы Проектов, Программ и отдельных работ (не обязательно взаимосвязанных). Принципы объединения могут быть различными, например:

- по однотипному содержанию;
- по однотипности функциональных или отраслевых признаков;
- по схожести организационно-финансовых условий;
- по общности потребителей или предприятий-разработчиков.

В ряде случаев может возникать необходимость в формировании Портфеля, в котором упорядочивание Проектов выполняется в виде регламентированной очередности или производственно-

технологического единства. Для такого Портфеля вопрос состава может решаться на основе оптимизационного расчета. При этом сами оптимизационные задачи могут формулироваться следующим образом:

- выбрать очередность выполнения Проектов с учетом заданного уровня начального капитала и потока возврата средств внутри Портфеля;
- выбрать состав Проектов, максимизирующий удельную прибыльность при заданной сумме инвестиций в рамках Портфеля.

В подавляющем же большинстве случаев, ориентация на работу с Портфелем вытекает из принципа достижения эффекта от синергии, когда целое оказывается более выгодным, чем простая сумма частей. Объективными причинами формирования подобных «синергетических» Портфелей могут быть:

- органический рост организации;
- технологическое единство этапов производственного процесса;
- рост конкуренции;
- обострение ресурсных, финансовых и прочих ограничений;
- необходимость распределения рисков;
- единство партнеров.

Портфель позволяет рассматривать всю совокупность выполняемых проектно-ори-

ентированных мероприятий как единого комплекса работ, нацеленных на эффективное и результативное развитие организации в рамках реализации намеченной Стратегии.

Управление Портфелем выполняется в гораздо более широком окружении, чем сам Портфель, что обусловлено ролью Портфеля и процессов управления Портфелем, пронизывающими всю организацию. При этом Управление Портфелем усиливает прозрачность принятия решений относительно Проектов, либо отдельных, либо в составе Программ, и, в целом, может рассматриваться как достаточно эффективная и результативная форма реализации Стратегии организации.

### Литература

1. Портфель Программ и Проектов: принципы, методы и процессы формирования, оптимизации и управления / Козлов А.С.; РЭА им. Г.В. Плеханова. – М., 2008. 223 с. Деп. в ИНИОН РАН.
2. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® guide) / Third Edition. The American National Standard ANSI / PMI 99-001-2004.
3. The Standard for Portfolio Management. Project Management Institute. 2006. – 78 p.

# Конкурентоспособность российских компаний в условиях глобализации

Пехтерев Владимир Владимирович,  
аспирант Института экономики  
и предпринимательства

По мере изменения природы конкуренции в условиях глобальной экономики значимость отдельных факторов ее формирования меняется. Предпосылки повышения конкурентоспособности в современных условиях во все большей степени связываются не с производственной стадией, а с другими фазами товародвижения (маркетинг, реклама и др.). Усиливаются инновационные факторы повышения конкурентоспособности. Повышение значения «экономики знаний» проявляется в развитии «информационных товаров», в возможности реализации научных знаний и технологий.

Ключевые слова: конкуренция, инновационный капитал, финансы, рыночная экономика

Vladimir V. Pekhterev

*In process of change of the nature of a competition in the conditions of global economy the importance of separate factors of its formation varies. Preconditions of increase of competitiveness in modern conditions in the increasing degree communicate not with an industrial stage, and with other phases товародвижения (marketing, advertising, etc.). Innovative factors of increase of competitiveness amplify. Value increase «economy of knowledge» is shown in development of «the information goods», in possibility of realisation of scientific knowledge and technologies.*

Keywords: a competition, the innovative capital, the finance, market economy

Контактный телефон: 8(903)207-0025  
E-mail: bkasaev@mail.ru

Конкуренция – это соперничество между товаропроизводителями на рынке за ресурсы, выгодные условия производства и сбыта товаров для реализации своих стратегических задач (максимизация прибыли, рост капитализации, др.). Одновременно конкуренция является рыночным механизмом регулирования пропорций общественного производства. С конкуренцией неразрывно связана конкурентоспособность товара, фирмы-товаропроизводителя, отрасли, национальной экономики. Под конкурентоспособностью понимается способность экономики страны, отрасли, субъекта хозяйствования опережать соперников в достижении поставленных стратегических целей, прежде всего, в овладении рыночной ситуацией (рост объемов продаж, рыночной доли).

Глобализация мировой экономики характеризуется тем, что к настоящему времени ядро мирохозяйственной системы составляют около 500 финансово-промышленных групп транснационального типа. Они контролируют до половины мирового промышленного производства, свыше 60% внешней торговли, свыше 80% патентов на новую технику и технологии, свыше 50% объемов торговли различных стран на мировых рынках.<sup>1</sup> «Большая семерка» производит почти две трети мирового ВВП. Доля России в мировой экономике с 3,1% мирового ВВП в 2007г. (8-е место) по паритету покупательной способности повысится по прогнозам МЭРТ до 3,8% в 2015 г. и до 4,3% - в 2020 г.

Идеологи глобализма склонные отрицать международную конкуренцию, подменять ее межфирменной конкуренцией. Понятие национальной конкурентоспособности трактуется ими с точки зрения инвестиционной привлекательности экономических условий в стране (регионе) для ведения бизнеса на ее территории. Такой подход призван закрепить положение развивающихся стран как поставщиков сырья, аутсайдеров глобального развития. В нашем же понимании конкурентоспособность страны – это способность ее национальных предприятий обеспечить устойчивый экономический рост и благосостояние собственного населения, достойное место в международном разделении труда.

Важнейший критерий конкурентоспособности экономического объекта любого уровня – наличие у него конкурентных преимуществ, т.е. качеств, которые отсутствуют или менее выражены у соответствующих соперников. Конкурентоспособность предприятия – это его потенциал эффективной рентабельной хозяйственной деятельности в условиях конкурентного рынка. Реализация данного потенциала обеспечивается всем комплексом имеющихся у компании средств, включая маркетинговые. Производство и эффективная реализация конкурентоспособных товаров и услуг – обобщающий показатель экономической устойчивости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно-технический, трудовой, финансовый потенциал.

Иначе говоря, конкурентоспособность любой компании отражает совокупные итоги работы практически всех ее подразделений (т.е. состояние ее внутренней среды), а также ее реакцию на изменения внешних экономических факторов. При этом особо значима способность организации оперативно и адекватно реагировать на изменения в поведении покупателей (потребителей), их вкусов и предпочтений.

Наша страна в результате благоприятной конъюнктуры мировых сырьевых рынков и низкого курса рубля, определенных позитивных сдвигов в регулировании экономики и адаптации бизнеса получила возможность наращивать производственный и экспортный потенциал, повышать свою роль в глобальной экономике. Тем не менее актуальность сохраняют задачи модернизации хозяйственной инфраструктуры, проведения активной структурной и инновационной политики, отказа от гипертрофированной экспортно-сырьевой ориентации.

Концепция социально-экономического развития России до 2020 г. подчеркивает усиление роли глобальной конкуренции, охватывающей рынки товаров, капиталов, технологий, рабочей силы. Безусловно, развитие внешнеэкономической интеграции повышает требования к национальной конкурентоспособности России, ее способности к инновационному обновлению промышленности и формированию эффективных рыночных институтов.

Сегодняшние качественные характеристики российской экономики не позволяют ей равноправно участвовать в глобальной конкуренции (в рейтинге 500 глобальных корпораций по капитализации присутствует лишь

13 российских компаний, включая сырьевые и банковские. Экономика остается слабо диверсифицированной и, в силу этого, уязвимой к колебаниям конъюнктуры мировых рынков углеводородов и сырья, финансов; характеризуется низким уровнем инноваций и эффективности использования ресурсов. Об этом весьма убедительно свидетельствуют данные рейтингов глобальной конкурентоспособности, формируемые аналитиками Всемирного экономического форума – WEF (Давос) и Института развития менеджмента – IMD (Лозанна).

Так, WEF- рейтинг основывается на двух показателях: Индексе глобальной конкурентоспособности (GCI) и Индексе конкурентоспособности бизнеса (BCI).<sup>2</sup> Рейтинги VEF базируются на комбинации общедоступных статистических данных и результатов масштабного опроса руководителей компаний по всему миру. В последнем рейтинге VEF опубликованы данные опроса более 11 тыс. предприятий по 131 стране.

В итоговом докладе представлен подробный обзор сильных и слабых сторон конкурентоспособности стран, что делает возможным определение приоритетных областей для формулирования политики экономического развития и проведения соответствующих реформ. Основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс GCI. Он составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здо-

ровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал».

Для каждой из 131 экономик, охваченных исследованием, отчет содержит детальные описания страны и национальной экономики с подробными итогами по общей позиции в рейтинге и по наиболее выдающимся конкурентным преимуществам и недостаткам. Среди лидеров – Дания, Швеция, Германия, Финляндия и Сингапур, Япония, Великобритания и Нидерланды.

Россия заняла 58-е место в глобальном индексе конкурентоспособности, при этом опередила все страны СНГ (для сравнения – в 2005 году Россия занимала 75-е место в рейтинге). В этом году на конкурентные преимущества экономики России положительно повлияли — «Макроэкономическая стабильность» (в рейтинге особо подчеркивается важность этого показателя), «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка труда», «Размер внутреннего рынка», по которому Россия лидирует по сравнению со многими другими странами, а также «Инновационный потенциал». Среди слабых сторон — уже традиционные для России качество рыночных институтов, качество государственных услуг, эффективность финансового сектора и защита прав собственности, национальный бизнес-климат. Здесь страна попадает в число 25% стран с наимудшими показателями. Приме-

чательно, что по состоянию дорог страна заняла 106-е место, подтвердив тем самым одну из двух своих главных проблем. А по уровню корпоративной этики Россия находится еще ниже, на 120-м месте. Российские компании пока мало сосредоточены на создании уникальных продуктов и услуг, неактивны в сфере инноваций. Также слабыми сторонами России эксперты называют такие показатели, как здоровье и начальное образование нации.

Отчет IMD менее представительен.<sup>3</sup> Каждое из 55 обследованных государств оценивается по 4-м факторам: состояние экономики, эффективность органов власти, эффективность бизнеса и состояние инфраструктуры. В свою очередь, каждый показатель распадается на 5 блоков. Например, работу органов власти IMD оценивает по бюджетной и налоговой политике, качеству государственных институтов, корпоративного и социального законодательства. Каждый такой блок, в свою очередь, рассматривается с точки зрения десятков подпунктов. Так, об эффективности государственных институтов IMD судит по эффективности исполнения решений правительства, влиянию Центробанка на экономику, уровню коррупции. Всего для оценки конкурентоспособности каждой страны используется 312 подобных показателей, оценка которых осуществляется на основании данных национальной статистики и собственного ежегодного опроса топ-менеджеров 4055 компаний, каждая из которых работает в исследуемой стране более 1 года.

По критерию эффективности государственной политики Россия за последний год поднялась с 39-го на 30-е

место в рейтинге. Среди наиболее сильных показателей России авторы отчета назвали уровень налоговых отчислений на социальные нужды (1-е место в мире), уровень золотовалютных и иных государственных резервов (3-е место), профицит бюджета (4-е). К отрицательным показателям эксперты IMD, в частности, относят состояние пенсионной системы (54-е место). В целом, по критерию эффективности государственной политики Россия опережает Японию и Францию, но уступает США, Австрии, Великобритании и Германии. Первая тройка лидеров по данному критерию: Сингапур, Гонконг и Швейцария. Причем, за последний год эти страны не изменили свое положение в рейтинге.

По оценкам макроэкономических показателей внутренней экономики Россия поднялась с 52-го на 49-е место. Так, по уровню прямых инвестиций в собственную экономику Россия находится на 10-м месте, по инвестициям в иностранную экономику — на 11-м, по росту ВВП на душу населения (в фиксированных ценах в пересчете на национальную валюту) — на 5-м, а по реальному росту ВВП — на 8-м. Зато по уровню диверсификации экономики страна находится на предпоследнем, 54-м месте, равно как и по уровню портфельных инвестиций. Лидирующее положение по этому параметру занимают США, Китай и Сингапур.

По критерию эффективности бизнеса позиции России в рейтинге также остались низкими — 49-е место (в прошлом году — 48-е). Эксперты поставили ее на предпоследнее место в мире по финансовой прозрачности бизнеса, а по социальной ответственности бизнеса — на пос-

леднее. По рейтингу стран с точки зрения развитости инфраструктуры (соответствия основных технологических, научных и трудовых ресурсов потребностям бизнеса) Россия сейчас занимает 45-е место. В частности, по данным IMD, по уровню инвестиций в телекоммуникации и стоимости широкополосной связи Россия находится на последнем месте в мире.

Естественно, что данные глобальных рейтингов национальной конкурентоспособности не следует абсолютизировать, тем не менее они, на наш взгляд, позволяют более доказательно оценивать слабости отечественной экономики и, в конечном итоге, реализовывать комплексный подход к планированию стратегических мероприятий по модернизации промышленности. При этом весьма полезно использовать системную концепцию М. Портера, согласно которой детерминанты национальной конкурентоспособности определяются следующими основными группами факторов<sup>4</sup>:

- производственные условия (наличие в стране таких необходимых для выпуска продукции факторов, как квалифицированная рабочая сила или промышленная инфраструктура);

- условия спроса (особенности рынка конкретного товара или услуги);

- наличие поддерживающих или связанных отраслей (обладающие международной конкурентоспособностью поставщики или дистрибьюторы);

- характер стратегии компаний [конкурентов] (особенности соперничества с другими компаниями, включая такие факторы, как организационный и управленческий климат, а также уровень и природа внутренней конкуренции).

«Национальный ромб» М. Портера - система, в которой детерминанты взаимосвязаны и взаимодействуют: преимущества в одной детерминанте могут выявить и даже спровоцировать преимущества в другой детерминанте.

Отечественные специалисты, признавая значение классификации М. Портера, тем не менее, предлагают ее более развернутые модификации<sup>5</sup>, а также собственные классификации конкурентных преимуществ. Так, А.П. Панкрухин предлагает следующие направления классификаций конкурентных преимуществ.<sup>6</sup>

По степени их устойчивости:

- Конкурентные преимущества с низкой степенью устойчивости. Этот вид конкурентного преимущества легко доступен конкурентам. Например, конкурентное преимущество дешевой рабочей силы или сырья, достижение эффекта масштаба от применения технологий, оборудования или методов, легко доступных конкурентам.

- Конкурентные преимущества со средней степенью устойчивости. К этому виду следует отнести конкурентные преимущества, удерживаемые более длительное время. Например, дифференциацию на основе уникальных товаров или услуг, репутацию фирмы, налаженные каналы сбыта продукции.

- Конкурентные преимущества с высокой степенью устойчивости требуют сочетания крупных капиталовложений с высоким качеством осуществления деятельности. К данной категории относятся, новые открытия, новые технологии и др.

По возможности использования или времени достижения:

- реальные конкурентные преимущества, определяющие

текущую конкурентную позицию предприятия в отрасли;

- потенциальные конкурентные преимущества, служащие основой будущей желаемой конкурентной позиции.

По сферам конкуренции или масштабу деятельности предприятия:

- локальные, которые достигаются в пределах среды (региона, местности) базирования предприятия;

- национальные, которые обуславливаются преимуществами страны, где расположено предприятие;

- глобальные, связанные с предпринимательской деятельностью предприятия на мировом рынке.

Формирование и поддержание конкурентного преимущества затрагивает весь механизм деятельности компании, связанный с созданием, производством и реализацией продукции. Основными условиями формирования и поддержания конкурентных преимуществ являются:

- стремление руководства фирмы к улучшениям, новшествам и переменам во всех аспектах хозяйственной деятельности предприятия;

- совершенствование и увеличение количества источников конкурентного преимущества, способствующее сохранению его деятельности и устойчивости;

- применение системного подхода к формированию конкурентного преимущества, охватывающего весь механизм деятельности.

Анализ конкурентных позиций компании на рынке предполагает выяснение его сильных и слабых сторон, а также тех факторов, которые в той или иной степени воздействуют на отношение покупателей к предприятию и, как результат, на изменение его доли в продажах на кон-

кретном товарном рынке. Сталкиваясь с международной и внутренней конкуренцией, по мнению французских экономистов А.Олливье, А.Дайана и Р.Урсе,<sup>7</sup> оно должно обеспечить себе уровень конкурентоспособности по восьми факторам. Это:

- концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия;

- качество, выражающееся в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и выявляемое путем опросов и сравнительных тестов;

- цена товара с возможной наценкой;

- финансы - как собственные, так и заемные;

- торговля - с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;

- послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру;

- внешняя торговля предприятия, позволяющая ему позитивно управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением;

- предпродажная подготовка, которая свидетельствует о его способности не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности.

Для предприятий, создающих товары потребительского назначения, выделяют:

- коммерческие условия - возможности фирмы предоставлять покупателям потребительский или коммерческий кредиты, скидки с прейскурантной цены, скидки при возврате ранее приобретенного у фирмы товара, использовавшего свой экономический ресурс, возможности заключения товарообменных (бартерных) сделок;

- организация сбытовой

сети – расположение сети магазинов, супермаркетов, доступность их широкому кругу покупателей, проведение демонстрации изделий в действии в салонах и демонстрационных залах фирмы или у ее торговых посредников, на выставках и ярмарках, эффективность проводимых рекламных кампаний, воздействие средствами PR;

– организация технического обслуживания продукции - объем предоставляемых услуг, сроки гарантийного ремонта, стоимость послегарантийного обслуживания и т.д.;

– представление потребителей о фирме, ее авторитете и репутации, ассортименте ее продукции, сервисе, воздействие товарного знака фирмы на привлечение внимания покупателей к ее продукции;

– воздействие тенденций развития конъюнктуры на положение фирмы на рынке.

В целом, можно заключить, что по мере изменения

природы конкуренции в условиях глобальной экономики значимость отдельных факторов ее формирования меняется. Все более часто возникают проблемы, связанные с пространственными (транснациональными) аспектами конкурентоспособности, когда производственные подразделения (бизнес-единицы) отдельно взятой корпорации могут располагаться на территории различных государств, конкурирующих между собой.

Предпосылки повышения конкурентоспособности в современных условиях во все большей степени связываются не с производственной стадией, а с другими фазами товародвижения (маркетинг, реклама и др.). Усиливаются инновационные факторы повышения конкурентоспособности. Повышение значения «экономики знаний» проявляется в развитии «информационных товаров», в возможности реализации научных знаний и технологий.

### Ссылки:

<sup>1</sup> Диколенко А. А. Формирование интегрированных корпоративных структур как фактор обеспечения конкурентоспособности российской экономики // Конкурентоспособность предприятий и территорий в меняющемся мире. Сб. науч. тр. – Екатеринбург: Изд-во УралГЭУ, 2002.

<sup>2</sup> Доклад о мировой конкурентоспособности. <<http://gcr.weforum.org/gcr/>>

<sup>3</sup> Ежегодник мировой конкурентоспособности <<http://www.imd.ch/news/2008-WCY-Rankings.cfm?bhcp=1>>

<sup>4</sup> Портер М. Международная конкуренция. - М. Международные отношения, 1993.

<sup>5</sup> Винслав Ю.Б. Национальная конкурентоспособность экономики и задачи менеджмента. // Менеджмент и бизнес-администрирование. - №1. - 2008.

<sup>6</sup> Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник. -4-е изд. Издательство «Омега-Л». 2006

<sup>7</sup> Дайан, Букерель, Лайлар, Оллье, Ксардель, Оллилье, Урсе. Академия рынка: маркетинг. – М; Экономика, 1993.

# Экономическое развитие России в первой половине XIX в.

Сафронов Руслан Анатольевич,  
соискатель ГАСИС

Экономическое состояние России в первой половине XIX в. можно охарактеризовать как предкризисное, поскольку в экономике переплелись самым сложным образом старые, феодальные формы хозяйства и новые, рыночные отношения. Основной отраслью экономики оставалось сельское хозяйство. Развитие сельскохозяйственного производства происходило в основном экстенсивными методами, за счет расширения новых посевных площадей, которые увеличились за полвека на 53%, преимущественно в южных и восточных районах.

Ключевые слова: сельское хозяйство, металлургия, экономические развитие, крепостничество, капиталистические отношения

Ruslan A. Saphronov

*The economic condition of Russia in first half XIX century can be characterised as precritical as in economy old, feudal farm patterns and new, market relations have intertwined most with difficulty. The basic branch of economy there was an agriculture. Agricultural production development occurred basically extensive methods, at the expense of expansion of new areas under crops which have increased for half a century by 53 %, mainly in southern and east areas.*

Keywords: agriculture, metallurgy, economic development, a serfdom, capitalist relations

Контактный телефон: 8(916)649-6021  
E-mail: gasisds@mail.ru

Экономическое состояние России в первой половине XIX в. можно охарактеризовать как предкризисное, поскольку в экономике переплелись самым сложным образом старые, феодальные формы хозяйства и новые, рыночные отношения. Страна не может развиваться в условиях крепостного права, но сделать шаги в направлении экономического развития оказалось трудно. Этим обусловлена противоречивость многих мероприятий в этот период.

К началу XIX века в население России составляло 74 млн. человек проживавших на огромных территории, что накладывало отпечаток на состоянии экономики.

Рост промышленности требовал увеличения сельскохозяйственного производства и повышения его товарности, сельское хозяйство - главная отрасль экономики России - развивалось по-прежнему медленно и, несмотря на то, что в 30-40-е годы XIX века в России начинается промышленный переворот - переход от мануфактур к фабрикам, основанным на механизации, он занял около 50 лет. Промышленный переворот в России начался в эпоху крепостного права, а завершился уже в эпоху капитализма. В первую очередь он произошел в тех отраслях, где преобладал вольнонаемный труд.

Это повлекло за собой социально-экономические последствия, так повысилась производительность труда, увеличился выпуск продукции, возникли первые машиностроительные. Не смотря на это, техническая база, основанная на крепостном труде, была слаба, крупный капитал сконцентрировался в основном в торговле и ростовщичестве.

Несовершенство финансово-кредитной системы, которая испытывала постоянные трудности из-за дефицита бюджета, увеличения государственного долга, нарастания инфляционных процессов, так же неблагоприятно сказывалось на развитии промышленности. В начале XIX в. М.М. Сперанским был разработан проект финансовых реформ, намечавший широкий спектр мероприятий - образование частных банков, введение протекционистского тарифа, переход от подушного обложения к поземельному, замена винного откупа акцизом. Однако проект не был реализован, его идеи использовались в последующих преобразованиях.

Основной отраслью экономики оставалось сельское хозяйство. Примерно 90% населения страны составляли крестьяне. Развитие сельскохозяйственного производства происходило в основном экстенсивными методами, за счет расширения новых посевных площадей, которые увеличились за полвека на 53%, преимущественно в южных и восточных районах. Внедрение новых методов обработки почвы, новых сортов сельскохозяйственных культур происходило очень медленно.

В данный период основная часть промышленной продукции выпускалась не крупными партиями, а мелкими промыслами. Особенно это было характерно для обрабатываю-



щей промышленности, производящей потребительские товары. В 1850-х годах на их долю приходилось до 80% общего объема выпускаемой продукции. В первой половине XIX века в России появились промысловые села. В центрально-промышленных губерниях (Московской, Владимирской, Ярославской, Костромской, Нижегородской, Тверской и Калужской) возникло значительное количество торгово-промышленных сел. Таковы крупные центры хлопчатобумажной промышленности, как Иваново, Тейково, Кохма Шуйского уезда Владимирской губернии, Вичуга - Кинешемского Костромской, шелкоткацкой - Щелково под Москвой, слесарной - Павлово, Горбатовского уезда Нижегородской губернии, обувной - Кимры, Корчевского Тверской, известные центры владимирского иконописания Холуй, Палех и Мстера.

Здесь фактически произошло полное отделение промышленности от земледелия. Основным занятием жителей этих селений были разного рода промыслы и торговля; хлебопашество отсутствовало, использовались только усадебная земля, сенокосы и выгоны, а пахотная обычно сдавалась в аренду. Так, совершенно не занимались земледелием жители с. Иваново - самого значительного центра хлопчатобумажной промышленности, прозванного «русским Манчестером». Крупные торгово-промысловые села, как правило, становились центрами того или иного вида промысла, формируя вокруг себя промысловые округа. Центром крупнейшего текстильного района, охватившего сотни селений Шуйского уезда и соседнего Суздальского Владимирской губернии, было с. Иваново. В середи-

не 50-х гг. XIX века в Шуйском уезде насчитывалось до 60 тыс. ткачей, из которых 15 тыс. работали непосредственно на фабриках и 45 тыс. в селах и деревнях этого уезда в качестве надомников ивановских мануфактуристов.

Центром обширного кожевенно-обувного района село Кимры. Село славилось изготовлением разнообразной обуви для военных заказов, на широкий спрос населения, в том числе и на удовлетворение, изысканных вкусов. Торгово-промышленные селения принадлежали крупнейшим магнатам России - Шереметевым, Юсуповым, Паниным, Голицыным, Воронцовым, Татищевым, Щербатовым. Монопольное положение этих владельцев, привилегии и влияние обеспечивали крестьянам защиту от вмешательства в жизнь их крестьян со стороны чиновничье-бюрократической местной власти.

Огромную роль в становлении отечественной промышленности сыграла так называемая рассеянная мануфактура, при которой предприниматель-скупщик раздавал работу крестьянам-надомникам. Позже этих работников стали собирать под одну крышу, где они трудились на основе подетального разделения труда. Таким образом, постепенно накапливались капиталы, готовились квалифицированные кадры для будущих крупных промышленных предприятий.

Количество промышленных предприятий к 1860 году возросло до 1 тыс., но большую их часть составляли мелкие производства, где работали по 10-15 человек.

Тем не менее многие предприятия продолжали использовать крепостной труд: старые горнодобывающие рудники и заводы, а также

вотчинные мануфактуры, основанные помещиками. Многие из них находились в упадочном состоянии и уступали в конкуренции предприятиям, основанным на наемном труде, вследствие низкой производительности, плохого качества выпускаемой продукции и ее дороговизны.

Российская промышленность развивалась крайне неравномерно, наиболее быстрыми темпами развивалось хлопчатобумажное производство. В 1850-е годы Россия занимала пятое место в мире в шерстяной промышленности, а производство полотняных и шелковых тканей находилось в состоянии застоя. Если в 1804 году в стране насчитывалось 285 полотняных мануфактур, то к 1845 году их количество сократилось до 156. Состояние депрессии охватило и металлургию. За первую половину XIX века производство чугуна выросло лишь в два раза - с 9 до 18 млн. пудов.

Металлургия выживала только благодаря жесткой системе таможенных тарифов на ввоз черных и цветных металлов.

1830-1840-е годы характеризовались постепенным переходом от мануфактуры к фабрике. В промышленности стали создаваться крупные предприятия, основанные на машинной технике, и начался промышленный переворот, которому послужило и возникновение русского машиностроения. Были построены первые машиностроительные заводы: Невский машиностроительный, Александровский казенный завод, завод Берда и др., выпускавшие паровые машины, пароходы, паровозы и др. В 1849 г. был построен завод в Сормове, который стал выпускать речные суда. Не смотря на это крепостное

право сдерживало развитие промышленности, производительность крепостного труда была значительно ниже производительности наемного. По восстановленным статистическим данным того времени, наемный рабочий в разных отраслях промышленности давал в 2-4 раза больше продукции, чем крепостной. Это должно было стимулировать внедрение машин, потому что машина не только повышает производительность труда, но и подчиняет рабочего своему темпу. Но машины оказались несовместимыми с крепостным трудом. Он делал невыгодным применение машин. Ставя машину, заменяющую сколько-то рабочих, заводчик не мог их уволить, потому что они были его собственностью. Поэтому машина не сокращала, а только увеличивала производственные затраты.

Крепостничество сужало внутренний рынок. Оно закрепляло такой порядок, при котором подавляющую массу населения составляли крестьяне, прикрепленные к земле. А крестьяне вели натуральное хозяйство и покупали очень мало промышленных изделий. Они сами ткали полотно и шили из него одежду. Они мало покупали железных изделий: деревенские кузнецы перековывали сломанные железные изделия на новые.

Таким образом, несмотря на начавшийся промышлен-

ный переворот, крепостное право тормозило развитие промышленности в России.

Толчком в промышленном развитии России сыграла протекционистская таможенная политика правительства. С 1822 г. действовал протекционистский тариф: высокие пошлины на ввозимые товары защищали отечественных капиталистов от иностранной конкуренции и в то же время приносили большие доходы государству. В основном тарифами облагались дешевые английские товары (особенно текстиль), вплоть до полного их запрета на ввоз. В результате доходы казны от тарифных пошлин увеличились с 11 млн. руб. в 1824 году до 26 млн. руб. в 1842г.

В течение первой половины XIX в. капиталистические отношения укреплялись и в сельском хозяйстве. Уже с первой четверти этого столетия увеличение спроса на хлеб и сельскохозяйственные продукты как внутри страны, так и за рубежом заставило многих помещиков стать на путь внедрения некоторых агротехнических нововведений и рационализации хозяйства, что так же стало результатом промышленного переворота в России, как расширение производства товаров, рост городов и появление новых промышленных центров, увеличение численности промышленного пролетариата за счет разорвавшихся крестьян и ремесленников.

## Литература

Горин М.М., Горский А.А. и др. История России. Т.1. - М.: Владос, 1995.

История России. IX-XX вв.: Курс лекций /Под ред. Леванова Б.В. - М., 1996.

История. Справочное пособие. / С. В. Новиков. - М.: Слово, 1997.

Конотопов М. В., Сметанин С. И. История экономики России: Учебник для вузов. М.: Издательство «Паллеотип», Издательство «Логос», 2001.

Мунчаев Ш.М., Устинов В.М. История России: Учебник для вузов. - М., 1997.

Тимошина Т.М. Экономическая история России. Учебное пособие / Под ред. Проф. М. Н. Чепурина. - М.: «Информационно-издательский Дом «Филинь»», Юридический Дом «Юстицинформ», 2000.

Федоров В. А. Внутренняя политика российского самодержавия во второй половине XIX века. - М.: Манускрипт, 1993.

Щербаков Ю.Н. История России. Ч.1. Методическое пособие для студентов. - М., 1997.

Экономическая история и экономические концепции. Под ред. Ю. С. Бадалянца, В. И. Терехина. В 2 ч. Ч. I. - Рязань: РВШ МВД ЗФ, 1992.

Экономическая история России XIX-XX вв.: Современный взгляд. - М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001.

## Научно-техническая деятельность: результаты и их оценка

Сергеева Елена Сергеевна,  
аспирант кафедры  
«Мировая экономика»  
Московского государственного  
университета приборостроения  
и информатики (МГУПИ)

Настоящая статья посвящена исследованию теоретических и научно-методологических положений формирования механизма вовлечения в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности российских организаций научно-технической сферы. Рассмотрен один из основных элементов этого механизма – система оценки результатов научно-технической деятельности.

**Ключевые слова:** коммерциализация, инновации, эффективность, инновационный процесс, инвестиционная деятельность

*The present article is devoted research of theoretical and scientifically-methodological positions of formation of the mechanism of involving in economic circulation of results of scientific and technical activity of the Russian organisations of scientific and technical sphere. One of basic elements of this mechanism – system of an estimation of results of scientific and technical activity is considered.*

**Keywords:** commercialization, innovations, efficiency, innovative process, investment activity

Контактный телефон: 8(499)269-4643  
E-mail: vaponikarov@yandex.ru

Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» научно-техническая деятельность (НТД) определяется как деятельность, направленная на получение, применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных, гуманитарных и иных проблем, для обеспечения функционирования науки, техники и производства как единой системы. Целью НТД организаций научно-технической сферы (ОНТС) РФ являются результаты, направленные на социально-экономическое развитие России. Вовлечение результатов НТД в хозяйственный оборот рассматриваются в настоящее время как главное направление подъема российской экономики, обеспечивающее реализацию национальных интересов России.

Научно-техническая деятельность ОНТС, организованная в виде научно-исследовательских и опытно-конструкторских (НИОКР), является специфической отраслью экономики, развивающейся по своим законам и имеющей существенные особенности: различие видов НИОКР в соответствии с их ролью в процессе «исследование-производство-потребление»; вероятностный характер процессов НИОКР; различия в требованиях к оценкам промежуточных и конечных результатов НИОКР; многообразие видов работ и их малая повторяемость; слабость нормативной базы для планирования трудовых, материальных и финансовых ресурсов; значительная «цена ошибки» при принятии неоптимальных решений в процессе НИОКР; быстрое моральное старение результатов НИОКР.

Непосредственным результатом НТД можно считать новую научно-техническую продукцию (НТП), являющуюся материализацией новых научных идей и знаний, открытий, изобретений и разработок в производстве. Целью этой материализации является коммерческая реализация НТП для удовлетворения конкретных потребностей. Поэтому неизменными свойствами результатов НТД являются их научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость. Результаты НТД любой ОНТС следует рассматривать с учетом инновационного процесса, для которого в равной мере важны все три свойства, отсутствие любого из них отрицательно сказывается на инновационном процессе в целом.

Для трансформации результатов НТД в коммерчески эффективный высокотехнологичный бизнес, конкурентоспособную продукцию и услуги необходимо обеспечить полный цикл инновационного процесса. Инновационный процесс включает в себя семь элементов, соединение которых в единую последовательную цепочку образует структуру инновационного процесса:

- инициацию инновации;
- маркетинг инновации;
- выпуск (производство) инновации;
- реализацию инновации;
- продвижение инновации;

- оценку экономической эффективности инновации;
- диффузию (распространение) инновации.

Началом инновационного процесса является инициация. Инициация – это деятельность, состоящая в выборе цели инновации, постановке задачи, выполняемой инновацией, поиске идеи инновации, ее предварительном технико-экономическом обосновании (ТЭО). После ТЭО проводятся маркетинговые исследования предлагаемой инновации, в ходе которых изучается спрос на НТП, определяется объем выпуска, определяются потребительские свойства и товарные характеристики, которые следует придать инновации как товару, выходящему на рынок. Затем производится продажа инновации, то есть появление на рынке небольшой партии инновации, ее продвижение, оценка эффективности и диффузия.

Продвижение инновации представляет собой комплекс мер, направленных на ее реализацию (реклама, организация процесса торговли и др.). Результаты реализации инновации и затраты на ее продвижение подвергаются статистической обработке и анализу, на основании чего рассчитывается экономическая эффективность инновации. Инновационный процесс заканчивается диффузией инновации, представляющей собой распространение одной освоённой инновации в новых регионах, на новых рынках.

При анализе коммерческого аспекта следует обратить внимание на два момента: «материализацию» результатов НТД в товар, имеющий различную техническую сущность, и «коммерциализацию», превращающую этот товар в источник дохода. Характер НТД в различ-

ных отраслях науки и техники диктует свои особенности, свои этапы проведения работ. Каждый этап НИОКР в этом случае завершается получением конкретного результата, имеющего самую различную товарную форму (научно-технический отчет, руководящие технические материалы, макеты, материалы по результатам испытаний и экспериментов, опытные и экспериментальные образцы новых приборов и установок, новые технологические процессы, опытные и экспериментальные образцы новых товаров и т.д.). Соответственно, коммерциализация этих результатов может иметь различные формы и особенности, зависящие от конкретного этапа НИОКР.

В любом случае результаты НТД при их реализации на рынке должны отвечать всем требованиям, предъявляемым к товару как элементу рыночного механизма. Поэтому правильный выбор товарной формы НТП во многом может предопределить успех всего процесса коммерциализации. Рассматривая возможные варианты НТП, среди факторов, влияющих на выбор разработчиком ее товарной формы, можно выделить следующие:

- степень новизны;
- величина потребности в финансовых ресурсах;
- повышение риска (снижение вероятности) получения коммерческого эффекта;
- отдаление получения коммерческого эффекта;
- увеличение количества и спектра необходимых специалистов;
- повышение значения организационных факторов (условия эксплуатации, обеспечение требований безопасности, обеспечение конкурентных преимуществ, требования конкретного заказчика и т.д.).

Степень новизны товара с точки зрения маркетинга можно классифицировать следующим образом:

- товар, не имеющий аналогов на рынке;
- товар, который имеет высшее качественное усовершенствование по сравнению с товарами-аналогами, имеющимися на рынке;
- товар, который уже был на рынке, после чего был усовершенствован так, что его свойства принципиально не изменились;
- старый товар, который является новым только для данного рынка;
- старый товар, нашедший себе новую сферу применения.

Особо следует отметить фактор, касающийся финансирования НТД. Обследование НТД, проведенное Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, показало, что главными факторами, сдерживающими инновационную деятельность, являются нехватка собственных средств, неприемлемые условия кредитования, а также недостаток инвестиций.

Наглядным примером влияния уровня финансирования НТД на рост эффективности экономики является сопоставление темпов развития стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. Первые, как и Россия, в последние годы выделяли на науку не более 1% от ВВП. Такая позиция в результате привела к стагнации народного хозяйства этих стран в целом. Страны Юго-Восточной Азии, напротив, направляли до 3% от ВВП на НИОКР, опередив по этому показателю такие государства, как США и Германия. В результате Малайзия стала ведущим мировым производителем микропроцессорной базы, Сингапур лидирует на рынке программного обеспе-

чения и биотехнологий, Тайвань – в производстве персональных компьютеров, Корея – в бытовой электронике.

Повышение эффективности вовлечения результатов НТД в хозяйственный оборот невозможно без разработки методологии полной и объективной оценки этих результатов, обеспечивающей возможность принятия правильных решений и реализацию эффективных управляющих воздействий. При этом создается информационная база для принятия научно обоснованных плановых решений, выбора наиболее эффективных вариантов распределения ограниченных ресурсов, объективной оценки результатов работы исполнителей, подразделений и ОНТС в целом, осуществления качественного контроля процесса проведения НИОКР.

Оценка результатов НТД должна проводиться на всех стадиях НИОКР (подготовка – проведение – анализ результатов – использование результатов) и на всех уровнях управления ОНТС (организация в целом, подразделение, тема, исполнитель). Содержание оценки, требования к ее комплексности и методы оценки определяются прежде всего специфическими особенностями НИОКР.

Если учитывать, что процесс НИОКР представляет собой соединение предметов труда (накопленной к моменту начала НИОКР научно-технической и технико-экономической информации), средств труда (приборов, оборудования, вычислительной техники и т. д.) и самого труда (целенаправленной деятельности исполнителей), то непосредственным результатом НТД можно считать новую научно-техническую информацию (техническую доку-

ментацию, программы, модели, новую технику, технологию и т.д.). В этом случае оценочными измерителями результатов НТД могут служить показатели, характеризующие количество и качество (новизну, комплексность, оперативность, эффективность и т.д.) полученной информации.

В условиях рыночной экономики информация о результатах НТД может представлять интерес для различных категорий пользователей, наиболее важными из которых являются собственники, руководители и менеджеры ОНТС, а также их акционеры, кредиторы, инвесторы, поставщики и потребители. При этом каждая из категорий пользователей преследует свои цели и имеет свои критерии оценки результатов НТД.

Так, собственников и акционеров в первую очередь интересуют прибыльность вложенных ими капиталов и уровень риска их возможной потери. В то же время для кредиторов и инвесторов наиболее важным является оценка перспектив возврата инвестированных средств, а для поставщиков – возможность предприятия своевременно оплачивать поставляемую ему продукцию и услуги. Руководителя в большей степени интересует конкурентоспособность полученных результатов НТД, которая напрямую связана с новыми инвестициями, кредитами, заказами на НТП. Для менеджера наиболее важной является оценка эффективности хозяйственных операций и используемых для достижения требуемого результата ресурсов. Потребителя главным образом интересует качество полученных результатов и в первую очередь эксплуатационные характеристики НТП.

Однако данные различия проявляются лишь в фокусировке преследуемых целей, так как конечные результаты НТД являются следствием взаимодействия множества различных факторов, имеющих прямые или косвенные взаимосвязи, а, следовательно, в той или иной мере оказывающих большее или меньшее влияние на конечные результаты. Поэтому для оценки результатов НТД в условиях рыночной экономики следует использовать целую систему абсолютных и относительных показателей, отражающих интересы и цели различных категорий пользователей. Понятие «показатель» не имеет однозначного толкования, в целом, можно выделить три направления в понимании сущности показателя.

1. Отождествление показателя и индикатора. Под индикатором понимаются объекты или явления, объективно существующие, наблюдаемые, выбираемые исследователем, на основании которых судят о других объектах, их свойствах, характеристиках, состояниях.

2. Показатель – инструмент исследования, в качестве которого выступает специально конструируемая модель (например, индексы, система индикаторов), предназначенная для измерения исследуемых объектов и их свойств.

3. Показатели – числа (данные, чаще всего статистические), являющиеся результатом исследования, характеризующие ту или иную особенность общественных явлений.

Существуют разнообразные подходы к определению системы показателей, что объясняется, прежде всего, разнообразием целей, поставленных перед субъектами анализа. Цели субъектов

анализа, как уже отмечалось выше, могут быть самыми различными, но все они сходятся в главном – получении небольшого количества ключевых параметров, позволяющих дать комплексную и точную оценку, как текущего состояния результата НТД, так и ожидаемых перспектив его развития.

Специфика выбора системы показателей заключается в ориентации на методики маркетингового, производственного, проектного и инвестиционного анализа и широкое использование информации, полученной из внешней среды. Особенностью маркетингового анализа является его ориентация на технический анализ НТП, продвижение ее на рынок и установление цен на НТП.

Технический анализ продукции подразумевает создание, отбор и оценку продукта по потребительским качествам и его соответствию спросу. Продвижение НТП на рынок включает в себя изучение запросов клиентов, послепродажное обслуживание, а также получение и обработку информации о рынке (вкусах, развитии, желаниях потребителей, отношении их к товарам и услугам, конъюнктуре рынка). Установление цен на НТП подразумевает экономические расчеты и оценки, позволяющие сформировать предложение по НТП на основе конъюнктуры рынка и эволюции коммерческих рисков. Результатом маркетинговых исследований является оценка потенциальных возможностей ОНТС и (или) НТП и их позиций на конкретном сегменте рынка.

В производственном анализе можно выделить три составляющие и соответственно группы показателей по ним.

1. Анализ использования новой техники и технологии.

2. Анализ использования материальных и трудовых ресурсов.

3. Анализ реализации НТП.

Проектный и инвестиционный анализ проводятся по конкретному проекту, виду НТП или направлению НТД. При этом комплексно оцениваются все факторы, имеющие влияние на данный проект. Анализ включает производственный, организационный и финансовый планы с учетом рисков и гарантий возврата инвестированного капитала, а также контроль расходов и выполнения инвестиционной программы.

Для комплексной оценки результатов НТД необходима номенклатура показателей, которая должна отражать:

- целевую направленность НТД;
- достижение целей НТД;
- новизну результатов НТД;
- научно-технический уровень НИОКР;
- предполагаемый масштаб внедрения (использования) результатов НТД;
- сроки выполнения НИОКР;
- эффективность внедрения результатов НТД.

Состав учитываемых показателей зависит от отраслевой принадлежности объекта исследования, характера достигнутых результатов, степени использования этих результатов, целей НТД и других факторов.

Эффективность любой деятельности, в том числе и внедрения результатов НТД, характеризуется соотношением эффекта (результата) и ресурсов, затраченных для достижения этого эффекта. В качестве ресурсов могут выступать финансы, материалы, трудозатраты персонала и др. При этом важнейшим показателем является экономическая эффективность результатов НТД.

К числу показателей, характеризующих экономическую эффективность, можно отнести:

- экономический эффект;
- себестоимость продукции (работ, услуг);
- прибыль;
- срок окупаемости;
- коэффициент экономической эффективности;
- абсолютные и удельные величины экономии материальных, энергетических и трудовых ресурсов;
- уровень риска;
- показатели повышения производительности труда;
- количество высвобожденных рабочих, ИТР и служащих и др.

Основным обобщающим показателем эффективности служит величина экономического эффекта, в котором находят отражение натуральные показатели экономии материальных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов.

На различных стадиях цикла «подготовка НИОКР – проведение НИОКР – анализ результатов НТД – использование результатов НТД» расчеты экономического эффекта выполняются с разной степенью детализации и точности, отличаются источниками получения исходных данных, служат различным целям.

На стадии обоснования целесообразности проведения НИОКР рассчитывается «предварительный» (плановый) экономический эффект. Для расчета предварительного экономического эффекта исходные данные определяют на основе литературных данных, нормативных и руководящих материалов, а также прогнозируемых результатов НТД с учетом тенденций развития отрасли, к которой относится НИОКР. Отличительной чертой расчетов является учет ограниченного круга показателей и не-

высокая точность исходных данных из-за недостаточно ясных технических и экономических условий проведения НИОКР, степени использования результатов НТД. При отсутствии конкретной информации могут использоваться укрупненные методы расчета: метод удельных показателей, корреляционный анализ, экспертная оценка, балловый метод и др. Расчет предварительного экономического эффекта может быть использован для выбора наилучшего из возможных вариантов проведения и формирования планов НИОКР.

После завершения работ рассчитывается «ожидаемый» экономический эффект. Исходные данные для расчетов определяются на основе отчетных, нормативных и руководящих материалов, результатов исследования с учетом ожидаемых экономических преимуществ. На основе расчета ожидаемого экономического эффекта можно определить области наиболее рационального использования результатов завершенных НИОКР.

«Фактический» экономический эффект рассчитывается после отчетного периода внедрения (использования) результатов НТД. Исходными данными для расчета является фактически достигнутые результаты за отчетный период. Расчет фактического экономического эффекта может быть использован для:

- определения реально достигнутой величины экономического эффекта от внедрения результатов НТД;
- оценки и стимулирования деятельности участников НИОКР;
- отражения результатов НТД в плановых и отчетных показателях;
- решения вопроса о более широком использовании

результатов проведенных или новых НИОКР (экономический эффект при наиболее широком возможном использовании результатов исследования имеет максимальное значение и называется «потенциальным»).

При расчете любого из указанных выше экономических эффектов должны соблюдаться следующие принципы:

1. «Принцип комплексного подхода». Требуется учитывать все сопутствующие позитивные и негативные результаты, включая социально-экологические последствия. На устранение социальных и экологических последствий в расчетах необходимо планировать дополнительные затраты. При невозможности полностью ликвидировать последствия в расчеты закладываются затраты на компенсацию.

2. «Принцип обеспечения минимального воздействия неполноты и недостоверности имеющейся информации». Означает снижение до возможного минимума отрицательного влияния неполноты и недостоверности исходной информации на принимаемые управленческие решения и результаты НТД.

3. «Принцип сопоставимости результатов». Означает необходимость обеспечения сопоставимости достигаемых экономических, социальных и экологических эффектов по целому ряду признаков, основным из которых является временной фактор. Учет экономической неравноценности затрат и результатов, осуществляемых и получаемых в различные моменты времени, достигается их приведением к единому расчетному году.

Несмотря на свое огромное значение, оценка результатов НТД только в экономической форме снижает дос-

товерность информации, используемой в процессе принятия решений по выбору вариантов разработок, при формировании тематического плана ОНТС и ее подразделений, разработке планов экономического и социального развития, что, в свою очередь, отрицательно скажется на эффективности работы исполнителей, подразделений и ОНТС в целом. Поэтому комплексная оценка результатов НТД может осуществляться только системой взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей, характеризующих, не только экономическую, но и организационную, социальную, научно-техническую, технологическую, психологическую, правовую, экологическую, этическую и политическую эффективность.

Организационная эффективность отражает степень использования в процессе создания и потребления научно-технической продукции (НТП) передовых методов организации и управления.

Социальная эффективность также может рассматриваться как факт достижения социальных целей для большего количества человек, за более короткое время, меньшим числом работников, с меньшими финансовыми затратами. Социальные цели реализуют потребности человека в информации, знаниях, творческом труде, самовыражении, комфортных условиях труда, общении, отдыхе и т.д.

Научно-техническая эффективность характеризуется мерой расширения и углубления знаний в данной области науки и техники, которая может быть оценена: числом выступлений и публикаций; числом защищенных диссертаций; новизной и качеством НТП; защищенностью изобретений патентами;

результатами, имеющими технические характеристики и экономические показатели выше уровня лучших отечественных и зарубежных разработок; продажей патентов, лицензий на производство НТП и т.д.

Технологическая эффективность - факт достижения определенных результатов отраслевого, национального или мирового технологического уровня производства, за более короткое время или с меньшими финансовыми затратами.

Психологическая эффективность - факт достижения психологических целей для большего числа работников или населения, за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Психологические цели реализуют потребности человека в любви, семье, свободном времени и т.д.

Правовая эффективность оценивается степенью достижения правовых целей ОНТС и ее персонала за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Правовые цели реализуют потребности организации и человека в безопасности и порядке.

Экологическая эффективность - это факт достижения экологических целей ОНТС и ее персонала за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Экологические цели реализуют потребности организации и человека в: безопасности, здоровье, в организации устойчивого развития жизни и т.д.

Этическая эффективность - факт достижения нрав-

ственных целей ОНТС и ее персонала за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Этические цели реализуют потребности и интересы организации и человека в соблюдении нравственных норм поведения окружающими людьми.

Политическая эффективность - это факт достижения политических целей ОНТС и ее персонала за более короткое время, меньшим числом работников или с меньшими финансовыми затратами. Политические цели реализуют потребности организации и человека в: вере, патриотизме, самовыражении и т.д.

Приведенные определения различных видов эффективности отражают их взаимосвязь и взаимообусловленность, объясняемые тем, что основой получения результата НТД в любой форме является новая информация, созданная трудом исследователей и разработчиков. Один вид эффективности может изменяться за счет другого. Так, уменьшая экономическую эффективность, можно увеличить социальную. Не задумываясь о здоровье и безопасности собственных сотрудников, о сохранении окружающей среды можно резко увеличить экономическую эффективность НТД. Если учитывать только экономическую эффективность и не уделять внимания, например, организационной эффективности, то процесс управления НТД может замедлиться и это, естественно, отразится на самой экономической эффективности.

### Литература

1. Белоусов В.Л., Мухин В.И., Шумянкova Н.В. Инновационный менеджмент в организациях научно-технической сферы. - М.: ГУ РИНКЦЭ, 2004.

2. Белоусов В.Л., Мухин В.И., Шумянкova Н.В. Маркетинг в организациях научно-технической сферы. - М.: ГУ РИНКЦЭ, 2003.

3. Коммерциализация научно-технических разработок / Учебно-практическое пособие / Мухин А.П., Арзамасцев Н.В., Ващенко В.П., Вершинин И.Д., Каганов В.Ш., Коротаев В.П., Сафарова М.А., Толоконников А.В., Шмелев А.С. - М.: АМИР, 2001.

4. Куксин Ю.Ф., Поникаров В.А. Экономическая эффективность НИОКР: Методическое пособие для заказчиков научно-технической продукции / НИЛ «Проблемы управления наукой». - М.: Главное научно-техническое управление МПС, 1988.

5. Поникаров В.А., Голышкин О.И., Соколов В.Г., Лучанинов И.Е., Сараджев З.В. Оценка эффективности принимаемых управленческих решений // Автоматизация и современные технологии. - 2002. - № 11. С.32-34.

6. Поникаров В.А., Семенов А.В., Волощенко Д.Г., Лучанинов И.Е., Сараджев З.В., Шелакин С.И. Разработка системы показателей для анализа деятельности предприятия // Сборник научных трудов «Инновационные технологии и повышение качества в приборостроении». Выпуск 5. - М.: МГАПИ, 2000, С. 85 - 90.

7. Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

8. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2005.



# Совершенствование управления промышленным предприятием на современном этапе

Бытко Леонид Николаевич  
аспирант кафедры  
«Мировая экономика»  
Московского государственного  
университета приборостроения  
и информатики (МГУПИ)

Настоящая работа посвящена исследованию теоретических и научно-методологических положений совершенствования механизма стратегического управления устойчивым развитием предприятий, позволяющего внедрять практические методы и инструменты для обеспечения эффективной деятельности промышленных предприятий в современных условиях. Рассмотрены основные составные элементы и принципы этого механизма.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, устойчивость, механизм управления

*The present work is devoted research of theoretical and scientifically-methodological positions of perfection of the mechanism of strategic management by a sustainable development of the enterprises, allowing to introduce practical methods and tools for maintenance of effective activity of the industrial enterprises in modern conditions. The basic components and principles of this mechanism are considered.*

**Keywords:** strategic management, stability, the management mechanism

Контактный телефон: 8(499)269-4643  
E-mail: vaponikarov@yandex.ru

Промышленность России в целом испытывает глубокий системный кризис. Он обусловлен разрывом межхозяйственных, межотраслевых и межрегиональных связей, углублением отчуждения работников от права собственности на средства труда и результаты деятельности, изношенностью производственных фондов и нестабильным финансовым состоянием предприятий. Возможности российских предприятий формирования внутренних финансовых ресурсов для развития ограничены. Доля промышленных предприятий, балансирующих на грани банкротства, составляет 80-85%. К тому же в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности и обострения конкурентной борьбы между отечественными производителями и продавцами импортных товаров, возрастает степень неопределенности предпринимательской деятельности, а это предопределяет необходимость разработки механизмов управления, позволяющих обеспечить устойчивое развитие промышленных предприятий и способность быстро и эффективно адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды.

Проведенный анализ отечественной и зарубежной экономической литературы показывает, что подход к изучению проблемы устойчивого развития в настоящее время носит двойственный характер. С одной стороны, данная проблема является актуальной и находится в центре внимания ученых-экономистов. С другой стороны, в осуществляемых научных исследованиях остается недостаточно разработанной теоретико-методологическая база вопросов устойчивого развития, в частности связанных с механизмом стратегического управления устойчивым развитием.

Следует отметить, что внимание российских исследователей сосредоточено, в основном, на обеспечении устойчивости финансовой деятельности предприятия, в то время как устойчивость развития касается многих других аспектов хозяйственной деятельности и остается на втором плане. Согласно проведенному анализу вопросы определения содержания механизма стратегического управления устойчивым развитием и проблемы его формирования также не нашли должного отражения в научной литературе. Для характеристики деятельности предприятия учеными-экономистами в основном используются такие понятия, как «экономический механизм», «механизм управления», «хозяйственный механизм». Считаем, что используемые понятия не отражают всю комплексность рассматриваемой проблемы и нуждаются в дальнейших исследованиях.

Под развитием системы, как правило, понимается прямое, необратимое, качественное ее изменение, обычно сопровождаемое количественными переменами, тогда как под ростом экономисты традиционно понимают движение экономической жизни, тенденции в развитии элементов экономики. По мнению многих ученых, рост может происходить с

развитием или даже при его отсутствии. В большинстве случаев рост означает повышение размеров или числа объектов, а также расширение деятельности.

Экономическое развитие представляет собой многофакторный процесс, который отражает эволюцию хозяйственного механизма, явлений, процессов и смену на этой основе экономических систем. В конкретном временном интервале может иметь место спад, депрессия, но в долгосрочном периоде экономическое развитие имеет характер роста, следовательно, эти понятия совпадают только в масштабе исторического тренда.

При изучении проблемы развития предприятия, само предприятие рассматривается как открытая система с присущими ей свойствами, которая подвержена воздействию внутреннего и внешнего окружения, причем внешнее окружение оказывает влияние как на уровне деловой среды (потребители, поставщики, конкуренты, инфраструктура, государственные органы власти), так и на уровне макросреды (экономические условия, политическая обстановка, правовая среда, уровень развития технологии, социокультурные факторы, природно-географические условия). Соответственно, направления и качество развития предприятия будут подвержены влиянию факторов внутренней и внешней среды.

Известно большое число подходов к развитию предприятий, что свидетельствует об отсутствии универсального подхода, который мог бы явиться теоретической и методической базой организационных преобразований на промышленных предприятиях и позволил на практике достигать цели организационного развития. В связи

с этим представляет интерес приоритетный анализ подходов с точки зрения определения предпочтительности их использования в тех или иных практически условиях. В результате анализа было установлено, что:

- каждый из подходов эффективен в решении ограниченного круга задач;

- для осуществления значимых преобразований на предприятиях приходится прибегать к нескольким подходам;

- аспекты предприятия, исследуемые с помощью разных подходов, как правило, сильно отличаются друг от друга;

- различные подходы являются методическим инструментарием развития предприятия;

- все теоретические и методические подходы подлежат проверке практикой деятельности предприятий в реальных условиях.

Вместе с тем, независимо от используемого подхода, при переходе к рыночным отношениям предприятия нуждаются в формировании концепции их устойчивого развития, которая способствует бескризисному функционированию в современной экономической среде.

Понятия «устойчивость» и «устойчивее развитие» в законодательных актах и научной литературе рассматриваются и определяются как синонимы. Между тем, исходя из теории систем, устойчивость может быть определена статическим состоянием системы, при исследовании которой можно пренебречь изменениями во времени характеристик ее существенных свойств. Устойчивое развитие, в свою очередь, определяется динамическим состоянием системы, имеющей множество возможных состояний, которые могут изме-

няться как непрерывно, так и дискретно. Таким образом, под устойчивостью предприятия будем понимать состояние, в рамках которого его деятельность обеспечивает соответствующее положение на рынке, сохранение необходимого и достаточного уровня качества выпускаемой продукции, в том числе инновационной продукции, использование современных инструментов управления, эффективного оборота и расходования ресурсов, выполнение обязательств перед персоналом, партнерами, государством и обществом.

Для достижения устойчивого развития требуется обеспечить динамику устойчивости моментальных состояний предприятия. Поэтому устойчивое развитие предприятия предлагается трактовать как целенаправленное, бескризисное функционирование предприятия, характеризующееся устойчивым развитием организационно-управленческой, производственно-технологической, финансовой, ресурсной, инновационной, инвестиционной, социально-кадровой и рыночной деятельности в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Изучение влияния стратегического управления на устойчивое развитие предприятия показало, что данное понятие включает комплекс не только стратегических управленческих решений, определяющих долговременное развитие предприятия, но и конкретных действий, обеспечивающих быстрое реагирование на изменения внешней среды, которые могут повлечь за собой необходимость стратегического маневра, пересмотр целей и корректировку общего направления развития. При изучении концептуальных схем различных методов форми-



Рис. 1. Этапы оценки совокупного потенциала развития предприятия

рования стратегии предприятия основой служил анализ, проведенный Минцбергом Г., Альстрэндом Б. и Лэмпелом Д., в результате которого было сделано заключение, что процесс сознательных размышлений о своей силе или слабости может быть ошибочным, так как любое изменение несет новый опыт, определенный риск и обучение изменению поведения. Поэтому под стратегическим управлением следует понимать такое управление предприятием, которое ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность предприятию выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

В практической деятельности промышленных предприятий необходим механизм стратегического управления устойчивым развитием предприятия, целью которого является создание такого подхода к управлению, который отвечал бы специфике российских условий, был практически применим на любом предприятии и для любых видов организационных преобразований. Он должен, во-первых, представлять собой научную концепцию управления процессом преобразования предприятия в направлении, определяемом его стратегией, в целях обеспечения экономической безопасности и развития, а, во-вторых, являться совокупностью практических организационно-экономических инструментов воздействия субъекта управления на управляемый объект с целью достижения желаемых состояний посредством качественной

оценки составляющих процесса проектирования устойчивого развития и последующего его воплощения, а также использования объективных стратегических рекомендаций соответствующими руководителями. При этом, являясь самостоятельным и востребованным инструментом системы управления, механизм стратегического управления устойчивым развитием предприятия выполняет следующие функции:

- создание целевых приоритетов развития;
- определение законов управления развитием;
- описание принципов управления развитием;
- создание характерного методического инструментария;
- осуществление процесса проектирования устойчивого развития;
- исполнение процедуры диагностики совокупного потенциала развития;
- формирование методики определения стратегии развития и осуществление самой стратегии;
- определение эффективности проводимых на предприятии изменений.

Анализ производственно-экономических показателей развития промышленных предприятий показывает, что их финансовое состояние остаётся неустойчивым. Показатели рентабельности и финансовой устойчивости находятся на крайне низком уровне, часто принимая отрицательные значения. Коэффициенты рыночной устойчивости, ликвидности и платежеспособности находятся на уровне ниже нормативного. Поэтому возникает необходимость повышения эффективности деятельности этих предприятий на основе конкретных стратегических программ и бизнес-проектов их развития.

Для всесторонней оценки уровня развития промышленных предприятий и их потенциальных возможностей была разработана методика определения совокупного потенциала развития предприятия, представленная на рисунке 1. В соответствии с данной методикой для анализируемых промышленных предприятий экспертным путем определяются функциональные составляющие совокупного потенциала (субпотенциалы), критерии их оценки, количественные и качественные характеристики показателей. Совокупность показателей определяется исходя из имеющейся информации и задач анализа.

По нашему мнению целесообразно включать в совокупный потенциал следующие субпотенциалы: организационно-управленческий, производственно-технический, финансовый, ресурсный, инновационный, инвестиционный, внешнеэкономический, социальный, кадровый, рыночный субпотенциалы.

Оценку уровня устойчивости развития промышленных предприятий ( $Уур$ ) можно производить исходя из известных интегральных значений весового динамического коэффициента по каждому субпотенциалу:

$$Уур = \sqrt[n]{K_{вд1} * K_{вд2} * K_{вд3} * \dots * K_{вдn}}$$

где  $K_{вдi}$  - весовой динамический коэффициент  $i$ -го субпотенциала, характеризующий его вклад в суммарный уровень использования совокупного потенциала развития предприятия;

$n$  - количество субпотенциалов.

Если  $Уур > 1$ , то предприятие находится на этапе устойчивого развития. Если  $Уур < 1$ , то предприятие находится на этапе спада по факто-

ру развития. Если  $Уур = 1$ , то предприятие сохраняет свое прежнее положение. Очевидно, что для обеспечения целенаправленного устойчивого развития руководство предприятий должно стремиться к максимальному качественному улучшению характеристик всех локальных потенциалов.

Анализ фактических значений локальных потенциалов развития промышленных предприятий позволяет отследить причинно-следственные связи на основе используемых показателей, а также выявить факторы как высокого, так и низкого уровня использования потенциала. В дальнейшем данная информация послужит руководством для принятия управленческих решений, касающихся вопросов стратегического управления. Современные условия функционирования промышленных предприятий заставляют руководство изыскивать возможности для их развития. При этом наибольшим потенциалом обладают те возможности, которые лежат в сфере стратегического управления.

Выбор стратегии развития является ключевым фактором функционирования механизма стратегического управления устойчивым развитием предприятия и предполагает наличие соответствующей методической базы. Для решения проблемы эффективного выбора стратегии можно использовать методический инструментарий, базирующийся на известной концепции А. Литтла, которая помимо измененных подходов к методике определения стадии жизненного цикла предприятия и оценке его относительного положения на рынке включает характеристику, обеспечивающую оценку динамических свойств

объекта исследования. Предлагаемый инструментарий представляет собой модифицированную трехмерную матрицу, состоящую из совокупности классических двухмерных матриц («стадия жизненного цикла предприятия - положение на рынке»), изменяющих свое положение в зависимости от уровня устойчивости развития предприятия.

На основе полученных данных и с учетом значений уровня устойчивости развития могут быть определены основные стратегические направления развития промышленных предприятий и выработаны рекомендации в области организации процесса управления, производства, ресурсосбережения, управления финансами, кадрами, инновациями, инвестиционной и внешнеэкономической деятельностью, рыночной активностью, которые могут быть представлены в виде концептуальных направлений программы устойчивого развития. Для оценки результативности предложенных рекомендаций может быть использована математическая модель оценки эффективности устойчивого развития, которая имеет следующий вид:

$$Эур = f(K_n, K_3),$$

$$\text{где } K_n \rightarrow 1, K_3 < 1,$$

$Эур$  - эффективность устойчивого развития;

$K_n$  - коэффициент полезного эффекта от изменений;

$K_3$  - коэффициент использования ресурсов.

Показатель эффективности устойчивого развития прямо пропорционален коэффициенту полезного эффекта от изменений, вызванных реализацией программы устойчивого развития, и обратно пропорционален коэффициенту использования ресурсов.

На основе модели можно определить пограничные значения показателя эффективности устойчивого развития: при  $\text{Эур} = 1$  (пограничное значение) полезный эффект от изменений соответствует затраченным ресурсам; при  $\text{Эур} < 1$  и  $\text{Эур} > 1$  эффективность соответственно ниже или выше, чем при пограничном значении.

Использование разработанных научно-методических положений и рекомендаций по формированию механизма стратегического управления устойчивым развитием позволяет разрешить основные противоречия, сложившиеся в управлении промышленными предприятиями, и улучшить организацию управления, что обеспечивает новое качественное состояние системы управления предприятиями и способствует повышению организационно-экономического уровня развития отрасли, регионов и всей экономики в целом.

### Литература

1. Анисимов Ю.П., Григорьева О.Н. Устойчивость развития при инновационной де-

ятельности. - Воронеж: АОНО «ИММиФ», 2006.

2. Анисимов Ю.П., Журавлев Ю.В., Черткова Г.Д., Соломка А.В. Управление устойчивым развитием предприятия на основе инноваций и интрапренерства. - Воронеж: Воронежская государственная технологическая академия, 2006.

3. Бытко Л.Н. Актуальные вопросы машиностроения Москвы // Инновации и инвестиции. Научно-аналитический журнал. - 2008. - № 3. - С.86-88.

4. Бытко Л.Н. Анализ возможных подходов к исследованию процессов развития предприятий // Сборник научных трудов «Проблемы экономической теории и практики на современном этапе развития». - М.: МГУПИ, 2008, с.8-12.

5. Бытко Л.Н. Определенные принципы механизма стратегического управления устойчивым развитием предприятия // Материалы международной научно-практической конференции «Формирование инновационной системы экономики и образования в условиях глобализа-

ции». Часть 3. - Воронеж: Научная книга, 2008, с.12-14.

6. Бытко Л.Н. Стратегическое управление российскими предприятиями // Тезисы докладов Одиннадцатой межвузовской научно-практической конференции «Экономика и управление» - М.: МГУПИ, 2008, с.31-33.

7. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Дж. Лэмпел Дж. Школы стратегий. - СПб.: Издательство «Питер», 2000.

8. Ушаков С.А. Методика диагностики совокупного потенциала мясоперерабатывающих предприятий // Вестник ЦИРЭ. Серия «Проблемы региональной экономики». Вып.10.- Воронеж: ЦИРЭ, 2005, с. 93-100.

9. Ушаков С.А. Особенности стратегического управления // Межвузовский сборник научных трудов «Экономика и обеспечение устойчивого развития хозяйственных структур». Вып. 5. Часть 2.- Воронеж: ВГА, 2005, с. 73-76.

10. Фролова Н.В., Тепикина Е.И. Рыночная оценка уровня конкурентоспособности промышленной организации на основе многофакторной модели // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - № 20. - С. 27-33.

## Взаимозаменяемые ресурсы: производственная функция как инструмент анализа

*Щедрин Алексей Владимирович*  
аспирант кафедры  
«Мировая экономика»  
Московского государственного  
университета приборостроения  
и информатики (МГУПИ)

Настоящая статья посвящена использованию производственной функции для автономной оценки вклада в производство продукции капитала и труда. Рассмотрена динамика изменения элементов производственной функции на примере развития промышленности г. Москвы, при этом в качестве сводного показателя был принят объем произведенной промышленной продукции в текущих ценах, затраты труда были выражены через численность занятых, а в качестве капитала выступали основные производственные фонды. Опираясь на полученные отраслевые производственные функции, был проведен расчет взаимозаменяемости живого труда и капитала.

*Ключевые слова:* заменяемость, экономические ресурсы, функция Кобба–Дугласа, производственная функция

The present article is devoted use of production function for an independent estimation of the contribution to capital and work production. Dynamics of change of elements of production function on an example of development of the industry of Moscow is considered, thus as a summary indicator the volume of the made industrial output in the current prices has been accepted, work expenses have been expressed through number occupied, and as the capital the basic production assets acted. Leaning against the received branch production functions, calculation of interchangeability of live work and the capital has been carried out.

*Keywords:* interchangeability, economic resources, function of Kobbа–Duglas, production function

Контактный телефон: 8(499)269–4643  
E-mail: vaponikarov@yandex.ru

Под заменяемостью экономических ресурсов понимается замещение одного элемента экономического развития другим для достижения наибольшей экономической эффективности. С теоретической точки зрения заменяемость всегда должна быть экономически оправданным шагом, при этом эффективность замены необходимо рассчитывать на определенный период. Одним из наиболее часто встречающихся видов заменяемости является заменяемость на «входе» и внутри процесса производства: замена одних металлов другими, металлов - смолами и пластмассами, одних энергетических ресурсов другими, резины - штамповкой и холодным литьем, низкоквалифицированной рабочей силы - высококвалифицированной.

Одним из основных факторов, влияющих на заменяемость, является технический прогресс, при этом можно отметить две его основные тенденции: расширение области применения существующих средств производства и создание новых. Первая тенденция приводит к стиранию сложившихся групп заменяемости, например, уменьшается использование нефти как топлива с превращением ее все более в источник химического сырья, тепло- и гидростанции как источники производства электроэнергии заменяются атомными станциями. Другая тенденция технического прогресса - создание новых продуктов с заранее заданными свойствами - ускоряет процесс развития заменяемости, например, создание специальных видов смол, искусственных волокон, кожи и т.д.

На заменяемость, которая сама по себе является процессом объективным, так как основана на постоянном снижении стоимости, воздействуют субъективные факторы, влияние которых достаточно сложно учесть: социальная политика правительства, вкусы, привычки людей, направление моды и т.д.

Введем понятие границы замещения или масштаба заменяемости. Под ним понимается ситуация, когда перестановки, начиная с какого-либо момента, не только не увеличивают общего эффекта, а начинают снижать его, если создалась ситуация, когда граница перестановки лимитирована уровнем развития производительных сил или наличием, доступностью данного вида ресурса. Границы взаимозаменяемости подвижны и зависят от объективных и субъективных факторов. Например, в США до начала XXI века шла замена угля нефтью и газом. Однако в связи с обострением экономической борьбы за нефть, гигантским ростом цен на нее, уголь и другие продукты начинают играть все большую роль в производстве электроэнергии, интенсивно идут разработки поисков более дешевых материалов вместо бензина.

Рассмотрим некоторые методы выявления процесса заменяемости. Наиболее простой из них сравнение темпов роста или прироста взаимозаменяемых продуктов. опережение выпуска одних продуктов над другими дает представление о процессе замещения, однако это не может характе-

ризовать ни его масштабы, ни интенсивность. Темпы роста зависят во многом от базы сравнения и высокие темпы роста не всегда говорят об интенсивности развития. Например, возрождается и наращивает мощность атомная энергетика, но вряд ли можно говорить о полной замене тепло- и гидростанций атомными. Вторым методом выявления заменяемости является структурный анализ через составление изменения долей каких-либо элементов в общем объеме. Например, можно сравнить изменение доли угля, нефти, газа в общем топливно-энергетическом балансе, динамике долей малогрузных и большегрузных автомобилей в общем парке грузовых перевозок и т.д.

Наиболее плодотворно проводить выделение уровня заменяемости на базе производственной функции, которая позволяет в динамике определять изменение соотношения труда и капитала, как самых важных экономических ресурсов в экономике страны, региона и отдельных отраслей [1,2].

Механизм производственной функции впервые эмпирически был выведен американскими учеными Чарльзом Коббом и Полом Дугласом в 1927 г. (в прошлом году можно было отметить уже столетие ее существования). В этой функции были учтены затраты двух видов: капитала и труда. Ценность ее, а потому широкое распространение, было связано с тем, что в ней впервые была дана автономная оценка вклада в производство продукции капитала и труда. Функция Кобба-Дугласа определялась как:

$$P = AK^\lambda \times L^{1-\lambda}$$

где P - объем выпуска продукции;

K и L - соответственно объемы приложенного капитала и труда;

A - свободный член, который зависит от выбранных масштабов сомножителей;

$\lambda$  и  $(1 - \lambda)$  - коэффициенты, определяющие вклад данных факторов.

В СССР метод производственной функции вследствие идеологических сложностей не получил широкого распространения, так как в его основе лежит концепция предельной производительности труда и капитала, которая противоречит марксистской теории трудовой стоимости. Однако, как инструмент выделения отдельных факторов и прогнозирования на ее основе экономическое роста она все-таки получила свое развитие [3].

С середины 70-х гг. прошлого века в научной печати развернулась полемика по поводу научности использования производственной функции. К сожалению, ее противники сделали все, чтобы доказать ее непригодность, поэтому и научные работы и практическое использование были сокращены. Возможно, инструмент производственной функции не идеален, но возникающие в нем ошибки не больше, чем при использовании других методов. Стабильность параметров производственной функции зависит от объема исходной информации, ее устойчивости и однородности. Но такие же требования необходимо предъявлять и к корреляционно-регрессионному анализу, параметрическому и имитационному моделированию, которые основаны на тех же принципах, но широко используются в научных исследованиях и практике планирования и прогнозирования.

Рассмотрим снова простейшую функцию Кобба-Дугласа:

$$P = AK^\lambda \times L^{1-\lambda}$$

Методом ее решения является логарифмирование, тогда она примет вид:

$$\ln P = \ln A + \lambda \ln K + (1-\lambda) \ln L$$

или

$$\ln P - \ln L = \ln A + \lambda(\ln K - \ln L)$$

Мы получаем линейную регрессионную модель логарифмов ее составляющих. Непонятно тогда возражение противников производственной функции: почему линейное уравнение факторов имеет право на жизнь, а логарифмическое линейное уравнение нет? Ответ на этот вопрос затруднителен. Но на наш взгляд инструмент производственной функции имеет значительные достоинства и должен занять достойное место в общей системе прогнозирования эффективного направления развития экономики. Он позволяет определить:

- эффективность взаимо-заменяемости ресурсов, как на входе производства, так и внутри его;

- что выгоднее внедрять: труд или капитал;

- какова эффективность вклада в общий результат отдельных факторов;

- каково оптимальное соотношение между производственным и социальным развитием.

Рассмотрим динамику изменения элементов производственной функции на примере развития промышленности г. Москвы [4]. Заранее оговоримся, что использование в модели тех или иных составляющих зависит не только от того правильно или адекватно они реализуют цель исследования, но и от системы показателей официальной статистики, т.е. имеется или отсутствует данный показатель в отчетности по субъекту Федерации. В нашем случае в качестве сводного показателя принимаем объем произведенной промышленной продукции в текущих ценах, затраты труда могут быть выражены в производственной функции через численность занятых.

К сожалению, региональная статистика ни в отраслевом, ни в целом по субъекту Федерации не дает сведений об оборотных средствах, поэтому в производственной функции в качестве капитала выступают основные производственные фонды в текущих ценах. Еще более сложно рассчитать отраслевую занятость в промышленности. Отраслевой аспект уже мало используется в нашей статистике, многие показатели рассчитываются согласно международной классификации по видам основной деятельности. Чтобы выйти на отрасль промышленности, мы проанализировали занятость и сложили численность работающих в добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды [5]. Динамика этих показателей за 2000 – 2006 гг. представлена в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что объем выпуска продукции за 7 лет вырос в текущих ценах в 8,64 раза, а в 2005 и 2006 годах физический объем продукции рос гигантскими темпами: в 2005 г. - в 2,2 раза, в 2006 г. - в 1,67 раза. Основные фонды увеличились примерно в три раза, особенно сильный их рост наблюдался в 2005 г. При этом численность занятых в промышленности практически осталась без изменения. В 2002 г. она выросла примерно на 19 тысяч человек, но затем пошло неравномерное снижение, хотя в 2006 году она опять несколько выросла (на 21 тысячу человек), но в целом этот показатель оказался достаточно стабильным.

Для автономной оценки вклада в производство продукции капитала и труда была рассчитана производственная функция Кобби-Дуг-

Таблица 1

Показатели динамики производства промышленной продукции по г. Москве за 2000 – 2006 гг.

Источник: Московский статистический ежегодник. – М.: Мосгорстат, 2007.

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Объем промышленной продукции (млн. руб.)	224765	330306	400257	453534	533336	1165226	1941511
Основные фонды (млн. руб.)	228576	256768	350267	378488	381569	622550,3	680946,3
Численность занятых (тыс. чел.)	846,6	824,6	885,9	857,2	843,1	831,8	852,7

Таблица 2

Производственная функция влияния капитала и труда на объем выпуска продукции ряда отраслей г. Москвы за 2000–2006 гг.

Отрасли экономики	Вклад в производство продукции	
	Капитала (?)	Труда (1-?)
Промышленность	0,78	0,22
В том числе: машиностроение	0,91	0,09
текстильная и швейная промышленность	0,63	0,37
пищевая, включая алкогольные напитки и табачную промышленность	0,83	0,17
Строительство	0,59	0,41
Торговля, питание, ремонтные услуги	0,69	0,31
Транспорт и связь	0,64	0,36
Финансовая деятельность	0,55	0,45

Таблица 3

Показатели заменяемости экономических ресурсов хозяйства Москвы за 2000–2006 гг.

Отрасли экономики	Вклад единицы фактора в производство продукции отрасли		Заменяемость факторов труда и капитала при производстве 1 млн. руб. продукции	
	1 рубль основных фондов	1 работник (тыс. руб.)	Основных фондов (тыс. руб.)	Работников (чел)
Промышленность	0,65	187	1538	5347
В том числе: машиностроение	1,073	1116	931	896
текстильная и швейная промышленность	2,2	160,6	455	6227
пищевая, включая алкогольные напитки и табачную промышленность	1,62	131,4	617	7610
Строительство	1,04	112,3	962	8905
Торговля, питание, ремонтные услуги	3,78	2835	265	3527
Транспорт и связь	103,2	79,5	9690	12579
Финансовая деятельность	0,238	295,5	4201	3384

ласа для ряда отраслей народного хозяйства г. Москвы. Полученные результаты представлены в табл. 2.

На основе данных, представленных в Статистическом сборнике по Москве за 2000-

2006 гг. и табл. 2, можно сделать несколько важных выводов. Основной вклад в увеличение выпуска продукции за указанный период был сделан капиталом. Это подтверждает и производствен-



ная функция, где вклад капитала в три раза больше, чем труда. Еще выше этот вклад по машиностроению, пищевой промышленности, но значительно ниже по текстильной и швейной промышленности, где численность занятых до 2005 г. сокращалась, а затем выросла в 2005 и 2006 гг., достигнув уровня 2000 года. Здесь вклад роста труда составлял около одной трети роста объема производства.

В более сложном положении находилось строительство, где наблюдалось значительное сокращение основных фондов, они за 6 лет уменьшились в три раза, численность занятых осталась примерно на том же уровне, а объем строительно-монтажных работ вырос в 4.4 раза. Производственная функция показала, что вклад труда составляет примерно 41% общего роста выпуска - это самый высокий показатель из взятых для анализа отраслей (кроме финансовой деятельности).

Столь же велик вклад труда и в финансовую сферу, где численность занятых выросла за 2000-2006 гг. в два раза, а основные фонды лишь на 84%, объем дохода этого сектора возрос в 3,8 раза, замедлив свой рост в 2005 и 2006 гг. Производственная функция показала, что вклад увеличения численности занятых в росте дохода этого сектора составляет примерно 45% (самый высокий уровень из анализируемых отраслей). Где-то около одной трети роста объема услуг торговли, транспорта и связи приходится на увеличение численности занятых в этих сферах и лишь две тре-

ти - на рост капитала. Общай вывод таков: в экономике г. Москвы наблюдается за 2000-2006 гг. резкое увеличение доли занятых в сфере обслуживания и стабильность, а то и сокращение работающих в производственных отраслях.

Опираясь на полученные отраслевые производственные функции, проведем расчет взаимозаменяемости живого труда и капитала в виде основных производственных фондов, как факторов роста объема выпуска продукции отраслей хозяйства г. Москвы. Она может быть рассчитана через частные производные изменения одного фактора при неизменности другого, т.е. по формулам:

$$\Delta Y / \Delta K = \lambda \times \bar{Y} / \bar{K};$$

$$\Delta Y / \Delta L = (1 - \lambda) \times \bar{Y} / \bar{L},$$

где  $\Delta Y$  - прирост объема продукции;

$\Delta K$  и  $\Delta L$  - прирост объема капитала и труда;

$\bar{Y}$ ,  $\bar{K}$ ,  $\bar{L}$  - средние уровни объемов продукции, капитала и труда за 2000-2006 гг.

Результаты проведенных расчетов представлены в табл. 3.

Данные, приведенные в табл. 3, свидетельствуют об уровне трудоемкости и фондоемкости продукции различных отраслей хозяйства Москвы. Наиболее трудоемкими являются: транспорт и связь, строительство, пищевая, текстильная и швейная, они же являются наименее фондоемкими (кроме транспорта и связи). Наиболее эффективной отраслью является торговля, питание, ремонтные услуги, где наиболее высокая производительность труда и фондоотдача. Молодая отрасль - финансовая дея-

тельность достаточно производительна, но остается низкой по фондоемкости. Основное значение рассчитанных коэффициентов  $\lambda$  и  $(1 - \lambda)$  состоит в том, что они достаточно устойчивы в среднесрочном периоде, поэтому их можно использовать для краткосрочного и среднесрочного (до 3-х лет) прогнозирования по отдельным отраслям, а выведенные коэффициенты заменяемости помогут определить эффективность увеличения основных фондов или численности занятости.

### Литература

1. Михалевский Б., Соловьев Ю. Производственная функция народного хозяйства СССР в 1951-1963 гг. // Экономика и математические методы, т. II, вып. 6, 1966.

2. Ангиликин А. Н. Прогнозирование роста социалистической экономики. - М.: Экономика, 1973.

3. Щедрин А.В., Поникаров В.А. Механизм производственной функции как инструмент определения автономного влияния отдельных факторов на конечные результаты развития // Тезисы докладов Одиннадцатой межвузовской научно-практической конференции "Экономика и управление" - М.: МГУПИ, 2008, с.298-300.

4. Щедрин А.В. Особенности составляющих производственной функции на мезоуровне // Тезисы докладов Одиннадцатой межвузовской научно-практической конференции "Экономика и управление" - М.: МГУПИ, 2008, с.295-297.

5. Московский статистический ежегодник. - М.: 2007.

## Государственная поддержка при патентной активности российских предприятий

Тимохин Дмитрий Владимирович  
аспирант кафедры  
«Мировая экономика»  
Московского государственного  
Университета приборостроения  
и информатики (МГУПИ)

Не секрет, что многие меры государственного регулирования в сфере интеллектуальной собственности принимаются в экстренном порядке для решения той или иной частной проблемы инновационного сектора, часто после напоминания сверху. В статье предложен алгоритм процесса государственной поддержки в рамках системы государственного регулирования сферы интеллектуальной собственности. Соотнесение процедуры принятия решения с предложенной схемой последовательности действий позволит в этом случае избежать возникновения большого количества противоречий в системе государственной поддержки инновационного развития промышленности и даже, в определенной мере, решить уже имеющиеся.

Ключевые слова: государственное регулирование, интеллектуальная собственность, инвестиции, малый бизнес

Not a secret that many measures of state regulation in intellectual property sphere are made in an emergency order for the decision of this or that private problem of innovative sector, is frequent after a reminder from above. In article the algorithm of process of the state support in frameworks of system of state regulation of sphere of intellectual property is offered. Correlation of procedure of decision-making with the offered scheme of sequence of actions will allow to avoid in this case occurrence of a considerable quantity of contradictions in system of the state support of innovative development of the industry and even, in a certain measure, to solve already available.

*Keywords:* state regulation, intellectual property, investments, a small-scale business

Контактный телефон: 8(499)269-4643  
E-mail: vaponikarov@yandex.ru

В системе, объединяющей государство, новаторов, науку и бизнес, целью которой является развитие инновационной экономики, основная задача государства состоит в создании стартовых условий, при которых на базе инновационных разработок возникает самостоятельный бизнес. Применительно к разным секторам экономики эта общая задача должна решаться путем использования различных механизмов.

Проблема оптимизации и модернизации системы государственной поддержки представляется одной из ключевых в рамках решения вопроса обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции в условиях глобализации и построения инновационной экономики. В настоящей статье автор постарался определить специфику мер государственного воздействия на предприятия крупного, среднего и малого бизнеса. Кроме того, им была предпринята попытка анализа мер в отношении таких специфических составных элементов российского инновационного сектора, как инфраструктура и процедурное обеспечение инновационного процесса.

Прежде всего в рамках поставленных задач интерес представляет решение вопроса о соотношении прямого и косвенного финансирования. Изучение отзывов руководителей ведущих российских промышленных предприятий и аналитических отчетов по тематике показывает, что прямые государственные субсидии эффективны, как правило, при стимулировании инновационного вектора развития крупных предприятий. Например, в США из 10 тысяч фирм, занимающихся научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР), входящими в перечень приоритетных государственных направлений, на долю 4-5 крупнейших приходится 20% ассигнований, а на долю 400 – 95%. Данное обстоятельство можно объяснить действием эффекта масштаба: если фирма, специализирующаяся на производстве компьютерных программ, в два раза крупнее своего конкурента, то средние издержки на единицу продукции этой фирмы могут оказаться на 50% ниже, чем у потенциального конкурента. Кроме того, контроль целевого расходования бюджетных средств единой корпорацией всегда эффективнее, чем контроль их расходования большим количеством автономных организаций.

В качестве успешного, по крайней мере, на настоящий момент, проекта создания конкурентоспособной интеллектуальной собственности с применением прямого финансирования крупного предприятия можно считать работу государства с АвтоВАЗом. Так, с участием исключительно российского капитала на предприятии создаются три принципиально новые универсальные платформы, на каждой из которых планируется создавать по четыре новые модели автомобиля классов С, D и E, внедорожников и мини-вэнов. Следует отметить, что успешная научно-исследовательская и

патентная работа оказалась возможной только в комплексе с рядом других экономических мер, таких как продажа непрофильных активов и сокращение числа посредников.

В то же время важнейшим фактором развития инновационной экономики, основанной на результативном использовании интеллектуальной собственности, является малое предпринимательство. Именно ему многими экономистами отводится ведущая роль в формировании инфраструктуры «экономики на знаниях». Общеизвестно, что малые и средние предприятия (МСП) имеют ряд неоспоримых преимуществ, позволяющих им, в отличие от крупных компаний, гораздо более эффективно заниматься инновационным бизнесом. К ним, в первую очередь, следует отнести:

- высокую степень восприимчивости к инновациям, что приводит к росту заинтересованности в их коммерциализации;
- небольшие размеры, гибкость и быстрота принятия решений;
- сравнительно невысокий уровень стартовых затрат на разработку инновационных проектов;
- высокую приспособляемость к внешним изменениям как технического, так и финансового характера.

Указанные преимущества приводят к тому, что МСП обеспечивают более половины рыночных инноваций, причем скорость их освоения в несколько раз выше, чем у крупных предприятий. Однако в России малый бизнес все еще недооценивают.

В отличие от крупного, малый бизнес требует иной формы организации государственного регулирования – совместного участия в создании объектов интеллектуаль-

ной собственности. Так как, с одной стороны, оно оказывает стимулирующее воздействие на инновационную деятельность малого бизнеса, с другой – позволяет сохранить заинтересованность исполнителя (малого предприятия) в успешной реализации финансируемого проекта и его творческую инициативу. При этом следует выделить два основных критерия государственного регулирования инновационного процесса в малом предпринимательстве:

- достижение максимального куммулятивного эффекта совокупности частных и государственных инвестиций в соответствии с желаемыми структурными изменениями;
- достижение максимального эффекта от инвестиций, финансируемых все же исключительно из государственного бюджета.

При работе с малыми предприятиями следует снизить прямую государственную финансовую поддержку проектов создания и внедрения патентов до минимума. Так, с одной стороны, в успешных малых инновационных предприятиях на 1 единицу затрат на НИОКР создается в 24 раза больше интеллектуальной собственности, чем в корпорациях с числом занятых свыше 10.000 человек. С другой стороны, на малых инновационных предприятиях для собственных нужд используется 75% собственных патентов, в то время как на крупных предприятиях эта цифра составляет около 50%, что более чем достаточно для возврата кредита.

В то же время риск не возврата прямой субсидии (в виде налоговых поступлений будущих лет и улучшения общеэкономической ситуации) при работе с малыми предприятиями весьма велик. Так, крупный российский специ-

алист в сфере интеллектуальной собственности Кузнецова И.В. отмечает, что из 10.000 идей, выдвигаемых новаторами (с учетом кружков по интересам и т.д.) разрабатываются единицы, при этом 90% из них отвергаются рынком. Кроме того, при работе с малыми предприятиями увеличиваются риски представления на рассмотрение тендерным комиссиям «липовых» бизнес-планов. По этой причине предпочтительной формой государственной поддержки являются косвенные формы стимулирования и кредитования. При этом собственные совокупные вложения предпринимателя в проект должны быть не менее 60%.

Помимо поддержки отдельных проектов создания и внедрения в промышленное производство перспективных патентов, важнейшей задачей государства является создание инфраструктуры инновационной экономики (ИИЭ). Именно достижению этой цели должна быть отведена большая часть усилий государства, так как именно ИИЭ дает наибольшую отдачу для экономики страны. Так, в развитых странах только за счет увеличения объема циркулирующей в стране информации в 4 раза происходит увеличение ВВП в 2 раза. В США, например, за счет этого фактора в 90-е годы ВВП увеличилось на 27%. Хотя, помимо государства, должным образом организовать создание ИИЭ не сможет ни один участник экономики, руководством страны не уделяется должного внимания этому вопросу. В тех же США за 5 ближайших лет планируется потратить \$290 млрд. только на дальнейшее развитие информационной инфраструктуры.

В то же время российская практика часто идет ди-

аметральное противополoжным путем. Как показывает практика, только 8-10% всех затрат приходится на НИОКР, остальное - на «постановку на конвейер» и продвижение новационного продукта, в то время как в России упор делается именно на первый этап, после чего уже готовое и запатентованное решение отпускается в свободное плавание, которое чаще всего оно заканчивается в кабинете директора представительства иностранной компании, оценившей потенциал новации. Остро ощущают нехватку государственной поддержки даже технологии, уже доказавшие свою конкурентоспособность на практике. К числу таких относится, например, технология вибросейсмического воздействия, созданная ВНИИ нефти и ВНИИ геосистем. Эта технология, позволяющая вести рентабельную добычу остаточной нефти (50-70% от ее изначального количества), была уже опробована на практике и принесла прибыль инвесторам. Тем не менее, российские инвесторы не располагают средствами и желанием для начала полномасштабной ее эксплуатации, что вынуждает разработчиков искать новых партнеров, в том числе среди иностранных компаний. Таким образом, практикуемое сейчас в России спонсирование инноваций преимущественно на начальных этапах (НИОКР) играет на руку иностранному бизнесу и способствует утечке мозгов и технологий из страны. Но проблема состоит ещё и в том, что если просто механически перевести средства с одного этапа на другой, эффекта не будет – слишком мизерно финансирование.

Серьезной ошибкой в реализации государственной политики поддержки иннова-

ционных промышленных предприятий является потеря интереса российского потребителя к известным отечественным маркам. Государство, не вмешиваясь в процесс марочной конкуренции между хозяйствующими субъектами, должно, тем не менее, обеспечивать:

1. Общую атмосферу престижа отечественных марок.

2. Поддержку престижа марок промышленных производств, входящих в число каркасных для национальной экономики.

3. Меры по минимизации действия различного рода барьеров, в первую очередь, информационных, для продвижения отечественных патентов на международный рынок.

Особую актуальность данный вопрос приобрел в России, где все промышленные марки ранее принадлежали государству. Наиболее очевидной иллюстрацией отрицательного влияния государственного бездействия на сферу промышленной собственности является ситуация вокруг марок ЛОМО и ЛОМО-компакт. Фотоаппараты, выпускаемые под этой маркой, имели уникальные технические характеристики (сочетание низкой стоимости и высокого качества оптики). Запатентованная ЛОМО-технология обладала уникальными в своей области особенностями. При этом, как оказалось впоследствии, соотношение между усилиями, которые требовались от государства, и отдачей от них были несоизмеримы в пользу последних. Продвижение марки ЛОМО на основе ЛОМО-технологии оказалось по силе даже австрийским малым предпринимателям, а для России за время спада производства на предприятии абсолютное технологическое лидерство на рынке фотоаппа-

ратов сопоставимого класса ЛОМО было утеряно.

Говоря о неадекватности некоторых элементов системы государственной поддержки инновационных направлений деятельности промышленных предприятий, нельзя не отметить того, что в некоторых случаях отдельные механизмы системы государственного регулирования отношений в сфере интеллектуальной собственности сами становятся препятствием для продвижения инновационных идей. Опыт автора, полученный им в ходе работы в патентной сфере, позволяет утверждать, что в определенной мере таковым является институт патентных поверенных. Анализ различных категорий функций патентного поверенного представлен в табл. 1.

В первом приближении указанные функции сводятся к исполнению патентным поверенным роли механистического посредника между государством и патентообладателем. Однако рынок услуг патентных поверенных имеет ряд важных признаков олигополии. Разумеется, число участников на рынке намного выше, чем обычное их число на олигополистическом рынке (1024 на конец 2006 г.). Тем не менее, в целом производители патентных услуг работают на малоконкурентном рынке с неэластичным спросом, что позволяет им взимать сверхприбыль, которая тяжелым бременем ложится на новаторов, часто сводя на нет возможность реализации инновационного решения в промышленности.

В настоящее время государством проводится работа по обеспечению отдачи патентного поверенного, адекватной затратам заявителя (автора). Так, в соответствии с действующим в настоящее время порядком при осуще-

Таблица 1  
Различные категории функций патентного поверенного

Функции патентного поверенного как официального представителя государства	Функции патентного поверенного как субъекта рыночных отношений	Преимущества, достигаемые за счет совмещения свойств участника рыночных и командно-административных отношений
Проводит контроль за соблюдением заявителем требований законодательства	Взимает за услуги плату, ориентируясь на их рыночную стоимость	Являясь участником конкурентной борьбы, не склонен к бюрократическим проволочкам и должностным злоупотреблениям
Осуществляет анализ патентного конфликта и дает его квалифицированную оценку в Палате по патентным спорам	Стремиться к максимально возможному соблюдению интересов клиента	Конкуренция между высококлассными патентными специалистами позволяет на заседании ППС получить подробную и достоверную информацию о сути конфликта
Обеспечивает выполнение ряда требований Роспатента к своему образованию, квалификации, навыкам и т.д.	Обеспечивает выявление и выполнение требований рынка к своему образованию, квалификации, навыкам и т.д.	Соответствуя формальным, нормативно установленным требованиям, патентный поверенный не замыкается в узкой «забюрократченной» среде, оставаясь адекватным требованиям рынка.
Неукоснительно выполняет все установленные законом формальности	Максимально рационально выполняет установленные законом формальности	Обеспечивает максимально эффективную работу сферы интеллектуальной собственности при заданном государством уровне бюрократических барьеров
Оказывает влияние на Роспатент при разработке и реализации патентного законодательства	Продвигает интересы заявителя при разработке и реализации патентного законодательства	Является эффективным информационным каналом между властью и бизнесом
Аккумулируют заказы от иностранных заявителей, что обеспечивает эффективный контроль за их деятельностью в России	Заинтересованы в максимальном соблюдении интересов иностранных заявителей	Являются эффективным инструментом при работе с иностранными заявителями

ствлении профессиональной деятельности патентный поверенный связан лишь незначительными ограничениями (неразглашение конфиденциальной информации, запрет на «принятие поручения в случаях, если он ... представлял или консультировал лиц, интересы которых явно противоречат интересам лица, обратившегося с просьбой о ведении дела». В разработанном экспертной комиссией патентного ведомства положении<sup>1</sup> эти требования, являющиеся, по

сути, рамочными, предлагается конкретизировать, в частности, путем прямого запрета на осуществление профессиональной деятельности в ряде весьма характерных для российского патентного бизнеса ситуациях. Так, предлагается запретить патентному поверенному ведение дела по заявке, в рассмотрении которой ранее он принимал участие, работая в Роспатенте и подконтрольных ему организациях.

Однако означенные меры не решают все же главной

проблемы – препятствования стоимости патентных услуг возможности реализации на практике инновационных технических решений, если они предлагаются физическими.

Кроме того, целесообразным представляется создание под эгидой государственных структур регулирования сферы интеллектуальной собственности ассоциаций медиаторов.

Следует отметить, что в настоящее время в России уже действуют некоторые медиаторские организации, наиболее известны из которых АОЗТ «Международный банковский финансовый дом», концерн «Ростекстиль», фирма «Атомюрсервис», однако их деятельность имеет общеэкономическую направленность и патентные конфликты находятся вне рамок ее компетенции, поэтому целесообразным представляется организация под эгидой Роспатента специальных медиаторских фирм, действующих на базе крупнейших патентных бюро, как например фирмы «Городисский и партнеры» и «Моспатент». В состав их экспертных советов предлагается ввести патентных поверенных фирмы, ведущих государственных экспертов и членов профильных комитетов ТПП РФ в равном пропорциональном соотношении.

Говоря о вопросах модернизации системы государственной поддержки инновационной активности обрабатывающего сектора, нельзя не отметить такой инструмент, как патентные пошлины.

Патентные пошлины могут использоваться в разных целях, однако для современной России наиболее важными их функциями являются фискальная, стимулирующая и запретительная.

Запретительная функция патентных пошлин имеет в

виду недопущение приобретения исключительного права на объект интеллектуальной собственности лицом, не имеющим серьезного намерения использовать его в своей хозяйственной деятельности. Учитывая, что количество прошедших регистрацию в Роспатенте товарных знаков приближается к 400 тысячам, поднятая проблема представляется более актуальной, чем принято считать.

В сфере же патентов в странах с развитой системой государственного регулирования рынка интеллектуальной собственности ключевое значение имеет стимулирующая функция пошлин. За поддержание патента в силе еще в Российской Империи патентообладатель обязывался в установленный срок привести в действие изобретение или усовершенствование и подтвердить это документально, а так же осуществлять фиксированные ежегодные платежи в бюджет, размер которых был весьма велик (до 400 царских руб.). Применяемые же в настоящее время аналогичные пошлины крайне невелики (от 100 современных рублей) и стимулирующей функцией не обладают.

В заключении хотелось бы сказать несколько слов о перспективности государственной поддержки вообще. Доказано, что зависимость между инвестициями (в т.ч. государственными) в интеллектуальную собственность и интенсивностью увеличения ее капитализации линейна. Таким образом, зависимость между развитием сферы интеллектуальной собственности и объемом государственных вложений в поддержку этого развития имеет в первом приближении линейную зависимость и может быть выражена через формулу:

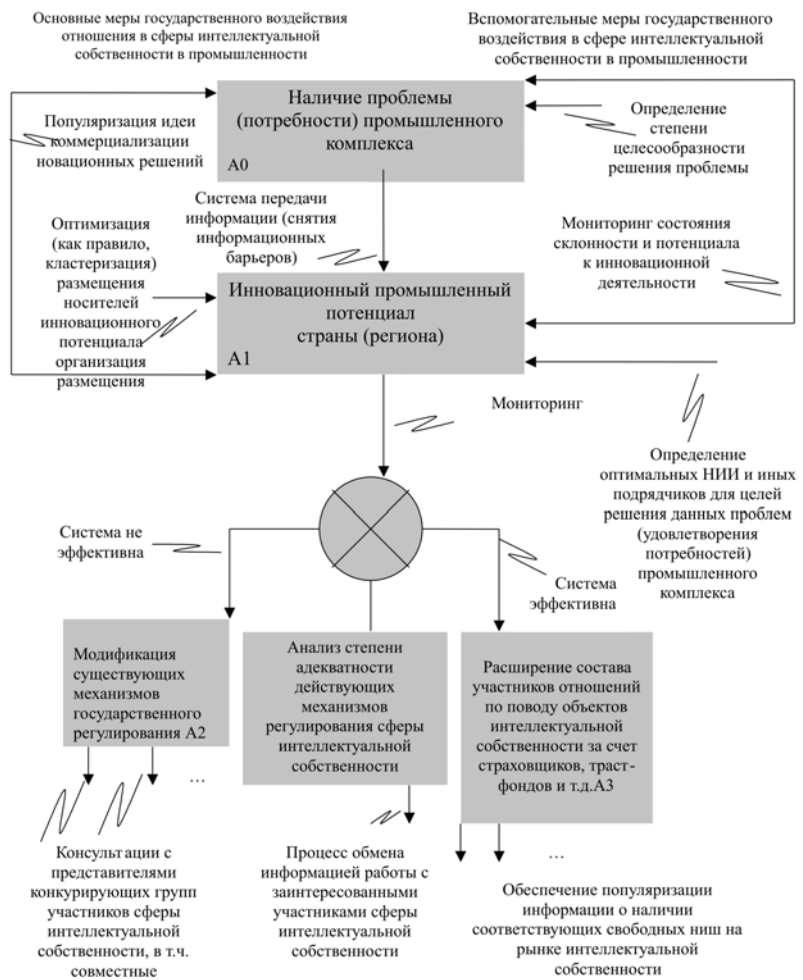


Рис. 1. Алгоритм процесса государственной поддержки в рамках системы государственного регулирования сферы интеллектуальной собственности в формате IDEF3.

$$Y = a + bX + I,$$

где  $Y$  – показатель развития рынка интеллектуальной собственности в промышленности (его формальным показателем является количество используемых в промышленности запатентованных решений);  
 $a$  – некоторый «естественный» уровень патентного рынка (не зависящий от уровня государственного регулирования);  
 $b$  – коэффициент влияния объемов государственной финансовой поддержки на  $Y$ ;  
 $X$  – объем государственной финансовой поддержки;  
 $I$  – ошибки.  
 Для расчета констант  $a$  и  $b$  воспользуемся теоремой

Гаусса-Маркова исходя из которых линейными несмещенными оценками с наименьшей дисперсией ошибок будут:

$$a_0 = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum xy \sum x}{n \sum x^2 - \sum x \sum y};$$

$$b_0 = M(Y) - bM(X)$$

$b_0 = 4,328$ , что может быть интерпретировано как очень высокая степень эффективности поддержки. На основе анализа структуры инструментария системы государственного регулирования было доказано, что в действительности этот показа-

тель примерно в два раза меньше, так как в формулах не учитывались сложноформализуемые нефинансовые инструменты поддержки.

Проведенный выше анализ и предложенные рекомендации, разумеется, не в коей мере не претендуют на универсальность и направлены на решение важнейших, но частных вопросов. Тем не менее, полагаю, что возможно предложить так же сформулировать подход, актуальный для решения любого вопроса, касающегося государственной поддержки инновационных промышленных предприятий. Автор полагает, что для успешного решения означенной проблемы следует руководствоваться процессным подходом к ее исследованию. Последовательность основных позиций реализации инновационного процесса в экономике и классификация основных групп государственного воздействия на них указана на рис. 1.

Другим важным показателем эффективности государственных вливаний является коэффициент корреляции между ростом патентного фонда и объемами государственной поддержки НИОКР

$$R = \text{Cov}(C, Z) / \sqrt{\text{Var}(C) \cdot \text{Var}(Z)},$$

где  $C$  – затраты федерального бюджета на финансирование НИОКР

$Z$  – увеличение количества патентов за год, получим  $0,634^2$ , что позволяет говорить о наличии существенной связи между этими показателями.

Не секрет, что многие меры государственного регулирования в сфере интеллектуальной собственности принимаются в экстренном порядке для решения той или иной частной проблемы инновационного сектора, часто после напоминания сверху. Соотнесение процедуры принятия решения с предложенной схемой последовательности действий позволит в этом случае избежать возникновения большого количества противоречий в системе государственной поддержки инновационного развития промышленности и даже, в определенной мере, решить уже имеющиеся.

### Литература

1. Гражданский кодекс РФ с изменениями на 1 августа 2007 года.

2. Положение о патентных поверенных, утвержденное постановлением Совета Министров - Правительства

Российской Федерации от 12 февраля 1993 г. № 122, ст.6

3. Афанасьева Ю. Инновационное развитие: новая концепция монополии-конкуренции // Мировая экономика и международные экономические отношения, № 2, 2005.

4. Дудкина Е.В. Проблемы совершенствования системы государственного экономического регулирования инвестиционной деятельности малых предприятий // Сборник трудов международной научно-практической конференции «Управление инновационно-инвестиционными процессами на основе вовлечения в хозяйственный оборот интеллектуальной собственности и качеством подготовки специалистов в регионах России». Часть 1. - Орел: ОГУ, 2002.

5. Егорова Е.В., Ломакин О.Е., Оплачко В.Г. Интеллектуальная собственность и малый интеллектуальный бизнес. - М.: Лаборатория базовых знаний, 2005.

### Ссылки

<sup>1</sup> Проект положения о патентных поверенных

<sup>2</sup> При расчетах использовались данные сайта Роспатента [www.fips.ru](http://www.fips.ru), а так же Российского статистического Ежегодника (2007). Исследуемый период 2002-2006 гг.

## Диверсификация производства при инновационном развитии российских промышленных предприятий

Милованова Анна Владимировна,  
аспирант МГУПИ

Диверсифицированная политика в России должна быть ориентирована на переход к информационно-инновационному обществу. Необходимо реализовать меры, направленные на диверсификацию предприятий обрабатывающей промышленности с целью создания наукоемких производств. Отсюда центральной проблемой ДП является инновационное развитие экономики.

*Ключевые слова:* диверсификация, инновационное развитие, рыночная экономика, инвестиции

Anna V. Milovanova

*The diversification policy in Russia should be focused on transition to an information-innovative society. It is necessary to realise the measures directed on a diversification of the enterprises of a manufacturing industry for the purpose of creation of the high technology manufactures. From here the central problem ДП is innovative development of economy.*

*Keywords:* a diversification, innovative development, market economy, investments

Контактный телефон: 8(495)269-4643  
E-mail: st-66@mail.ru

В экономических словарях диверсификация (Д) трактуется как: 1) расширение программы производства продукта или производственной линии в условиях высокой степени новизны самого процесса производства или же рынков сбыта [1]; 2) процесс увеличения ассортимента продукции и числа обслуживаемых рынков [2]; 3) распределение инвестируемых или ссужаемых денежных капиталов между различными объектами вложений с целью снижения риска возможных потерь капитала или доходов от него [3]. В научных исследованиях дается более глубокая трактовка Д. Так, согласно определению, данному известным ученым в области исследования данной проблематики И. Ансоффом, «диверсификация - это термин, применяемый к процессу перераспределения ресурсов, которые существуют на данном предприятии, в другие сферы деятельности, существенно отличающиеся от предыдущих» [4]. По определению немецкого экономиста Р.Бюнера, «диверсификацию можно обозначить как решение предприятия о финансировании производства новых продуктов или освоении новых рынков» [5].

В условиях современной рыночной экономики диверсификацию производства (ДП) следует рассматривать как деятельность предприятия, связанную с накоплением капитала в результате производства новых товаров/ услуг с целью обеспечения его инновационного развития в условиях роста НТП. В целом на ДП влияет множество факторов (см. рис. 1).

Определяющим же фактором ДП является способность предприятия к адаптации к изменениям внешней среды, которая зависит от:

- скорости бизнеса, или своевременной реакции организации на изменение рыночной конъюнктуры;
- стоимости бизнеса, обеспечивающей рост производства за счет инвестиционной привлекательности предприятия.

В результате роста скорости диверсифицированного бизнеса наблюдается рост его стоимости над балансовой стоимостью предприятия за счет эффективности менеджмента диверсифицированного предприятия. Это видно из рыночной стоимости диверсифицированного бизнеса, которая может быть представлена в виде следующего выражения:

$$СБ_{Рдб} = A_M + A_H + f(A_M, A_H) + f(\Theta_{Мдп})$$

где  $СБ_{Рдб}$  - рыночная стоимость диверсифицированного бизнеса;  $A_M$  - активы материальные;  $A_H$  - нематериальные активы;  $f(A_M, A_H)$  - синергетический эффект от взаимодействия материальных и нематериальных активов предприятия;  $f(\Theta_{Мдп})$  - эффект от менеджмента диверсифицированного предприятия.

Появление крупных диверсифицированных предприятий-корпораций провоцирует появление  $\Theta_{Мдп}$ , что способствует росту инновационного капитала, расширению экономического пространства, снижению транзакционных издержек, а в



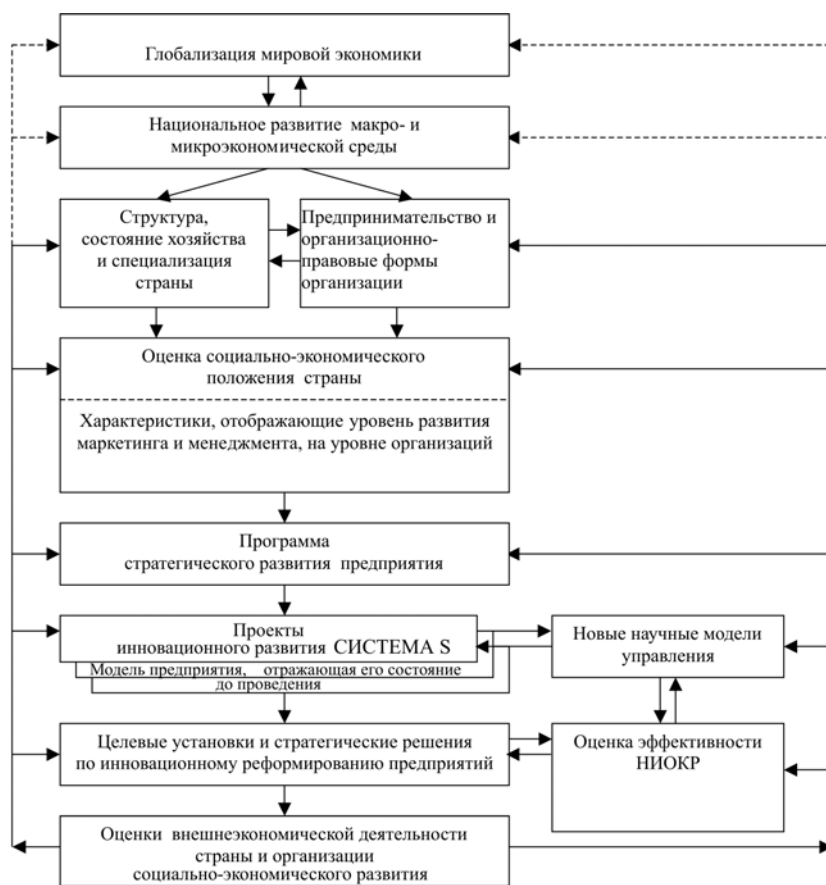


Рис. 1. Факторы, влияющие на диверсификацию производства

Таблица 1  
Основные черты концентрической и конгломератной диверсификации

Концентрическая диверсификация	
Пополнение ассортимента новыми изделиями, которые с технической и/или маркетинговой точки зрения похожи на существующие товары фирмы	Диверсификация путем создания вертикально-интегрированных структур с целью получения синергетического эффекта
Укрепление позиции на специализированном внутреннем и внешнем рынках	Приобретение компаний, которые используют технологию, схожую с имеющейся технологией
Конгломератная диверсификация	
Одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства, пополнение ассортимента изделиями, не имеющими никакого отношения ни к применяемой технологии, ни к существующим товарам фирмы	Диверсификация путем создания конгломерата, объединяющего группу предприятий, принадлежащих одной фирме и осуществляющих одну или более стадий производства разнородных продуктов, не конкурирующих друг с другом
Поиск новых внутренних и внешних рынков с целью реализации расширенного ассортимента производимых изделий	Приобретение компаний, которые поставляют разные товары, ресурсы, улучшают сбыт производимых товаров

Таблица 2  
Алгоритм принятия управленческих решений с целью создания эффективной организационной структуры диверсифицированной компании

Блоки п/п	Основные этапы принятия управленческих решений с целью создания организационной структуры диверсифицированной компании
1	Проблемное поле организации
2	Диагностика проблемы: симптомы, причины возникновения, характер
3	Формулировка критериев принятия решений: выпуск новой продукции и новые рынки
4	Определение альтернатив: корпоративная культура, кадровая политика, управленческие технологии и др.
5	Оценка альтернатив: планируемый эффект
6	Выбор наилучшей альтернативы: максимальный эффект
7	Реализация управленческих решений: контроль и координация

целом ускоренному экономическому росту.

Практика показывает, что ДП проявляется в следующих основных формах: концентрическая (связанная, родственная) и конгломератная (несвязанная, неродственная). В результате исследований данной проблемы выяснилось, что наибольший результат дают те виды диверсификации, которые наиболее тесно связаны с «основным (ключевым) направлением» деятельности фирмы. Причем, особенно в том случае, когда речь идет о совместном использовании одного и того же вида сырья. В этой связи разработаны основные черты концентрической и конгломератной диверсификации (см. табл. 1).

Организационные формы, которые приняла диверсификация в России, включают несколько вариантов:

- формирование финансово-промышленных групп (ФПГ);

- выделение подразделений в самостоятельные бизнес-единицы;

- создание компаний холдингового типа путем слияний и поглощений;

- создание новых подразделений на существующих предприятиях;

- преобразование ранее сформированных холдинговых структур и конгломератов по типу инвестиционных фондов.

Особенность российской практики формирования диверсифицированных предприятий проявилась в следующем: 1) отечественная экономика использует различные формы диверсификации параллельно, что не характерно для других стран, в которых складывается своего рода специализация в использовании той или иной формы; 2) несколько разнородных бизнесов, принадлежащих одному собственнику — стандартная для

России ситуация, ставшая следствием варварской приватизации и получения небольшой группой лиц огромных «легких» денег и гигантских возможностей, в результате чего получили неструктурированные конгломераты, подчас с трудом поддающиеся управлению.

В настоящее время в условиях современного финансового кризиса диверсифицированный российский бизнес не будет расти теми темпами, как прежде. В этих условиях появление диверсифицированных структур (ДС) можно рассматривать как страховку от рисков. Ослабление цен на нефть, отток капитала, снижение сальдо платежного баланса все это отрицательно повлияет на уровень экономического развития как страны в целом, так и предприятий. Поэтому управленческий ресурс должен занять первостепенное место в краткосрочной и долгосрочной перспективах. В этой связи менеджеры при проектировании ДС должны тщательно отслеживать этапы принятия управленческих решений с целью создания эффективного управления диверсифицированной компанией (см. табл. 2).

В результате увязки этапов принятия управленческих решений с массивами информации получается обобщенный алгоритм создания организационной программы управления диверсифицируемой компанией (см. табл. 3).

Исследуя процесс ДП в российской экономике, нами установлено, что он затронул многие промышленные предприятия. Однако в наибольшей мере разворачивается на предприятиях, связанных с топливно-энергетическим комплексом, чему способствует избыточная концентрация инвестиционных ресурсов. В тоже время у пред-

Таблица 3  
Обобщенный алгоритм создания организационной программы управления диверсифицируемой компанией

№ п/п	Название этапа	Используемый массив информации
1	Установление целей сбалансированного развития организации	Список требований, предъявляемых к сбалансированному развитию организации
2	Определение подсистем задач по реализации каждой цели	Список методов регулирования предпринимательской деятельности организации на основе внутренних механизмов
3	Определение подсистем мероприятий, обеспечивающих выполнение каждой задачи	Фонд ресурсов, обеспечивающих бесперебойное и сбалансированное функционирование организации
4	Определение технологий выполнения мероприятий по реализации каждой задачи	Фонд технологических решений в организации существующих видов деятельности
5	Оценка влияния факторов внешней и внутренней сред на функционирование системы	Список методов оценки влияния различных факторов внешней и внутренней сред на функционирование организации
6	Определение требуемых видов ресурсов для выполнения мероприятий и задач	Фонд ресурсов, обеспечивающих бесперебойное и сбалансированное функционирование организации
7	Определение количества и качества имеющихся ресурсов для выполнения мероприятий и задач	Список методов регулирования деятельности предпринимательской организации на основе внутренних механизмов. Фонд ресурсов, обеспечивающих бесперебойное и сбалансированное функционирование организации
8	Определение порядка выполнения мероприятий с учетом технологических возможностей и ресурсных ограничений	Фонд ресурсов, обеспечивающих бесперебойное и сбалансированное функционирование организации. Фонд технологических решений в организации существующих видов деятельности
9	Определение минимального количества ресурсов для выполнения задач	Фонд ресурсов, обеспечивающих бесперебойное и сбалансированное функционирование организации. Список методов оценки влияния различных факторов внешней и внутренней сред на функционирование организации
10	Разработка вариантов действий по выполнению задач в зависимости от технологических и ресурсных возможностей	Фонд ресурсов, обеспечивающих бесперебойное и сбалансированное функционирование организации. Фонд технологических решений в организации существующих видов деятельности
11	Оценка ожидаемой эффективности достижения целей по каждому варианту действий	Список методов оценки эффективности технологических и экономических решений
12	Утверждение отобранных вариантов действий руководителем	Список методов регулирования деятельности предпринимательской организации на основе внутренних механизмов. Мб Список методов оценки эффективности технологических и экономических решений
13	Определение заданий исполнителям с установлением сроков, методов оценки результатов и системы вознаграждения за выполненную работу	Список методов оценки результатов труда и стимулирования работников за выполнение целей, задач, заданий. Список рабочих мест и штата исполнителей
14	Контроль исполнения заданий, мероприятий, задач, целей	Список методов регулирования деятельности предпринимательской организации на основе внутренних механизмов. Список форм внутриорганизационного контроля
15	Корректировка деятельности и уточнение целей на будущий период развития	Список методов оценки эффективности функционирования хозяйственной системы в целом

Темпы роста рынка, в %:  
низкий

		низкий	высокий
Нефтяная отрасль			Строительство
Металлургическая отрасль			Машиностроение
		Высокая	Низкая

Относительная доля рынка

Рис. 2. Матрица рыночной ситуации в России (2008 г.)

приятый машиностроительной отрасли, налицо явный их недостаток, что сдерживает процесс ДП.

В рыночной экономике России машиностроение занимает 4-е место по темпам роста и относительной доли рынка по сравнению с нефтяной, металлургической и строительной отраслями. На основе этих данных разработана матрица рыночной ситуации в России (см. рис. 2).

И чтобы ни говорили об инновационном направлении развития российской экономики, ясно одно, что вне стратегии развития ДП в области машиностроения вряд ли что-то сдвинется с места. На сегодняшний день главными составляющими стратегии ДП в области машиностроения должны быть инновации, экономическая свобода и поддержка государства.

Проблема диверсификации промышленных предприятий состоит в том, чтобы «выйти на полный цикл рыночного толка». В этой связи целесообразно учитывать три фундаментальных процесса: инновационный процесс, операционный процесс и послепродажное обслуживание, рассматриваемые как перспективные направления повышения эффективности ДП. Несомненно, что стержневой проблемой диверсификации машиностроительного производства является инновационное развитие экономики, решению которой призваны следующие направления макроэкономической политики: создание государственно-частных корпораций на основе расширения практики государственных заказов; создание мощных инвестиционных фондов; ценовая политика; налоговая политика; кредитная политика; содействие развитию венчурного бизнеса; политика в развитии фондового рынка; пре-

одоление коррупции, ведущей к принятию решений выгодных для отдельных корпораций или их групп, но противоречащих интересам развития экономики в целом. По мере развития ДП влияние внешнеэкономических факторов на устойчивость российской экономики будет уменьшаться.

Проведенный анализ формирования и развития ДП в развитых странах дает основание прийти к следующим выводам.

Основной организационно-правовой формой ДП является такая диверсифицированная структура (ДС) как конгломерат, при этом в его формировании и развитии имеются отличительные особенности в различных странах: так, конгломераты в США не предполагают производственной общности между объединяемыми компаниями, а в странах же Западной Европы, наоборот, предприятия находятся в определенной производственной взаимосвязи. Бум крупных конгломератов пришелся в США и странах Западной Европы на 60-е гг. минувшего столетия, хотя они создавались еще в 20-е гг., но тогда их создание инициировалось задачами милитаризации экономики, а в 60-е же годы их развитие происходило на чисто коммерческой основе.

В развитых странах наибольшую устойчивость и распространение к настоящему времени получила холдинговая структура, представляющая собой совокупность юридически независимых фирм, объединенную посредством акционерных связей. Возглавляет холдинговую структуру холдинг-компания, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний с целью контроля над соблю-

дением интересов ДС и ускорения процессов диверсификации.

Одним из явлений, тесно связанных с глобализацией, является формирование многочисленных стратегических альянсов между ТНК разных стран. В связи с этим возникает принципиально новый вид компаний: «интегрированная корпоративная структура», «связанно-диверсифицированная система», «интергломерат», «интегрированная бизнес-группа», а также «метакорпорация».

На наш взгляд, долгосрочная стратегия экономического развития России призвана внести ясность в практическое использование столь различающихся видов ДС западного образца, особенно в сфере обрабатывающей промышленности. При этом следует учесть, что:

– в развитых странах существуют значительные национальные различия в способах создания и управления деятельностью ДС, что, однако, не является препятствием для проявления общих черт корпоративного управления;

– в развивающейся рыночной экономике, к которой и относится российская экономика, ДС гораздо более эффективны, чем специализированные, так как они позволяют перераспределять риски с одного направления деятельности корпорации на всю корпорацию в целом, что позволит компании достичь максимального синергетического эффекта и минимизировать существующие риски;

– деятельность корпораций в форме ДС во всех странах регулируется специальным законодательством, отражающим антимонопольные тенденции и государство посредством инвестиционной, кредитной, налоговой и других направлений экономической политики оказывает су-

щественное влияние на становление корпоративного сектора, который впоследствии начинает определять темпы экономического роста.

Исходя из анализа альтернативных вариантов развития ДП и выбора конкурентных стратегий, мы пришли к следующим выводам: 1) диверсифицированный бизнес часто рассматривается как общекорпоративная стратегия, использующая ключевое потенциальное конкурентное преимущество по сравнению со специализированным (не диверсифицированным) бизнесом; 2) когда организация диверсифицирует свою деятельность, создавая разные направления бизнеса, то компания сокращает свой риск посредством его распределения между различными отраслями; 3) диверсификация, произошедшая в результате реинвестиций в другие виды бизнеса, с точки зрения владельца фирмы фактически уменьшает, а не повышает общую стоимость компании; 4) значительное увеличение корпоративных затрат по управлению вследствие диверсификации компании может существенно уменьшить стоимость акционерного капитала; 5) в глазах акционеров стратегия диверсификации не имеет какой-либо особенной ценности; 6) в результате диверсификации происходит скорее диффузия акционерного капитала, чем его увеличение; это наблюдается в тех случаях, когда диверсификация выступает как результат поглощений, а не прямых инвестиций в новые предприятия; 7) конкурентные стратегии должны разрабатываться на уровне стратегических бизнес-единиц, а не на уровне организации в целом; этот аргумент основан на предположении, что диверсификация предоставля-

ет компаниям преимущества, которые отсутствуют в узкоспециализированных фирмах, поскольку последние не имеют возможности так же оперативно увеличить свои финансовые и прочие ресурсы, чтобы приспособиться к меняющимся условиям; 8) ДС может перераспределять средства, не используя прямой выход на рынки капитала; 9) на практике очень немногие крупные ДС организованы таким образом, что управляющий персонал, обладающий важнейшими профессиональными навыками, может быть точно перераспределен между бизнес-единицами в соответствии с их стадиями развития, хотя последствия этого противоречия часто оказываются поистине катастрофическими.

На наш взгляд, чтобы обеспечить модернизацию ДП в российской экономике: 1) отечественному бизнесу следует диверсифицироваться на основе использования модели жизненного цикла организации, учитывая, что диверсифицировать бизнес легче всего на этапе начинающего роста организации, так как стимул к ДП на этапе расцвета, как правило, падает; 2) нужно понимать, что когда происходит насыщение спроса, то максимизировать прибыль необходимо не за счет выручки, а за счет оптимизации внутренних бизнес-процессов (инновационного, операционного и послепродажного), что приводит к повышению эффективности производства; 3) когда наступает оптимальное время для ДП надо отойти от единоличного управления компанией, так как в процессе ДП большую роль играет профессиональный менеджмент; 4) развивать новые бизнесы полезно, так как это всегда или уменьшение издержек, или увеличение доли

рынка, а в конечном итоге эффект синергии; 5) ДС могут жить достаточно долго, пока существуют благоприятные условия для всех «объединенных» бизнесов и есть cash flow, который позволяет этим бизнесам развиваться и инвестировать в новые бизнесы. И последнее: не забывать золотое правило ДП, о котором инвесторам обычно не рассказывают, - это видеть возможность для выхода из убыточного бизнеса, так как ДП эффективна далеко не всегда. Это означает, что узкая специализация и развитие ключевого бизнеса обычно приносят большую отдачу, чем «яйца», предусмотрительно разложенные по нескольким корзинам. Это один из основных тезисов, который не следует забывать в практике инновационного развития экономики. Несомненно, в настоящее время в экономическом развитии России необходимо повышать роль ДП и, соответственно, корпоративного управления, являющихся самыми масштабными институтами рыночной экономики.

### Литература

1. Vahlens Grosses Wirtschaftslexikon. Bd 1. Muenchen, 2000. - P.466
2. Пасс К., Лоуз Б., Девис Л. Словарь по экономике. - СПб.: Экономическая школа, 2006. - С 115-116.
3. Большой экономический словарь/Под ред. А.Н. Азриляна. - М.: Институт новой экономики, 2004. - С. 109.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.- С.172
5. Buehner R. Strategie und Organisation. - Wiesbaden, 1995.-P.42
6. Haspeslagh P. Portfolio Planning: Uses and Limits // Harvard Business Review, 2004, January/February. P. 58

# Контроллинг как инструмент повышения инвестиционной активности

Виноградов Сергей Михайлович,  
аспирант кафедры  
«Мировая экономика»,  
Поникаров Владимир  
Александрович,  
канд. тех. наук, проф.,  
зав. кафедрой «Мировая экономика»  
Московского государственного  
университета приборостроения  
и информатики (МГУПИ),

Настоящая статья посвящена использованию современной концепции управления инвестиционной деятельностью — контроллинга для повышения инвестиционной активности, уточнению понятия «инвестиционная активность», анализу факторов, влияющих на инвестиционную активность, построению системы мониторинга инвестиционной активности на базе экономико-математической модели поведения инвестора в российской налоговой среде с учетом факторов риска

**Ключевые слова:** контроллинг, инвестиционная деятельность, факторы риска

*The present article is devoted use of the modern concept of management by investment activity — controlling for increase of investment activity, to concept specification «investment activity», to the analysis of the factors influencing investment activity, construction of system of monitoring of investment activity on the basis of economic-mathematical model of behaviour of the investor in the Russian tax environment taking into account risk factors*

**Keywords:** controlling, investment activity, risk factors

Контактный телефон: 8(499)269-4643  
E-mail: vaponikarov@yandex.ru

В настоящее время в России сложилась парадоксальная ситуация с инвестициями в реальный сектор экономики. Для всех очевидна недостаточная конкурентоспособность большинства промышленных предприятий, которая не может быть преодолена без инвестиций. Практически все российские предприятия мечтают привлечь инвесторов. Но годы идут, основные фонды стареют морально и изнашиваются физически, выпускаемая продукция становится все менее конкурентоспособной, а инвесторы почему-то не проявляют свою активность. В связи с этим успешное развитие хозяйствующего субъекта любой организационно-правовой формы в условиях конкурентного окружения во многом зависит от степени его инвестиционной активности. Это утверждение по праву можно назвать аксиомой рыночной экономики.

Стремление предприятия не только выжить, но и получить доход, достаточный для обновления и прироста экономического потенциала, заставляет менеджеров искать направления высокоэффективного вложения собственных денежных средств и привлекать инвесторов для финансирования низкорискованных вариантов капитальных вложений с целью создания (укрепления) индивидуальных преимуществ перед прочими конкурентами в конкретной сфере бизнеса. Практическая потребность в реализации такого рода мероприятий не может быть в достаточной степени удовлетворена вследствие малой изученности специфических проблем инвестиционной деятельности в условиях российской экономики. Актуальность поставленных вопросов требует, прежде всего, разработки теоретико-методологических основ повышения инвестиционной активности.

Термин «инвестиционная активность» ввели в широкое употребление макроэкономисты, однако, что характерно, всегда придавали этому понятию в основном поддерживающее, второстепенное значение. Само возникновение этого широко применяемого ныне понятия возникло при свободной трактовке западного термина «investment activity», обозначающего инвестиционную деятельность как инвестиционную активность. В данном словосочетании ключевым словом является именно «активность», т.е. деятельность, а слово «инвестиционная» определяет сущность данной деятельности, т.е. это деятельность по инвестированию.

В экономической литературе употребление термина «инвестиционная активность» неразрывно связано с такими понятиями, как «инвестиционная деятельность», «рост инвестиционной деятельности», «объемы инвестиционной деятельности», «инвестиционный процесс», «активизация инвестиционного процесса». Под инвестиционной деятельностью текущее законодательство понимает вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. При этом под инвестициями (от лат. investio —одеваю) понимаются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое

другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вклады-ваемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта.

Инвестиции можно рассматривать как поток стоимости и как будущий запас в форме основных фондов. Поэтому под инвестициями можно понимать как действия (вложение капитала), так и их результат (прибыль или положительный социальный эффект).

В экономической науке употребляются много общих терминов, связанных с инвестиционной сферой, в частности широко применим термин «инвестиционный процесс», под которым понимается движение инвестиций под влиянием различных факторов и прежде всего воспроизводственного процесса. По сути, в рыночных условиях инвестиционный процесс — это экономические взаимоотношения тех, кто предлагает деньги и тех, у кого есть в них потребность.

При анализе работ, посвященных инвестиционной активности, можно заметить, что отводя ей некоторую результирующую роль как характеристики инвестиционной деятельности, само ее рассмотрение и исследование авторами этих работ представляется достаточно узким и зачастую сводится только к сопоставлению с объемами инвестиций в основной капитал. Большинство же экономистов, применяя термин в своих работах, не дают ему никакого определения и используют как слово-заменитель при отражении инвестиционной деятельности. Именно в такой трактовке инвестиционная активность и получила широкое

распространение в литературе.

Однако понимание инвестиционной активности является по существу ключевым и несет в себе гораздо больший экономический смысл и наполнение, нежели вкладываемое в нее ныне. Оно видится в двух аспектах. С одной стороны это общеупотребительный термин, который близок по смыслу к термину «инвестиционная деятельность» рассматриваемой совокупности субъектов, акцентируя внимание именно на инвестиционной характеристике данных действий, и понимая под инвестиционной деятельностью стиль и характер действий субъектов на рынке инвестиций. Таким образом, один аспект связан с устойчивым употреблением инвестиционной активности в качестве слова-синонима понятий «инвестиционная деятельность», «активность инвестиционной деятельности». С другой стороны, часто, с экономической точки зрения, инвестиционная активность определяется как направленная характеристика изменения инвестиционной деятельности: например, в контексте — «инвестиционная активность растет». То есть инвестиционная активность несет в себе количественную компоненту, которая связывается с исследуемыми инвестиционными процессами и объектами.

В большинстве имеющих немногочисленных исследований для характеристики данного фактора используются параметры и показатели, отражающие абсолютные значения инвестиционной деятельности: как правило, это объемы инвестиций в основной капитал или нефинансовые активы. Восприятие инвестиционной активности как реального числового показателя заключается в вос-

приятии инвестиционной активности как результата, как отражения принятых рациональных инвестиционных решений, как результирующего вектора влияния различных факторов, определяющих состояние инвестиционной сферы какого-либо объекта. Следовательно, инвестиционная активность может быть представлена в виде зависимой (результативной) переменной и возможно ее формализованное описание.

При принятии рациональных инвестиционных решений следует учитывать, что спрос на выпускаемую продукцию, а также цены на расходимые ресурсы и выпускаемую продукцию подвержены случайным колебаниям, связанным с рыночной конъюнктурой, поэтому объем необходимых инвестиций в денежном выражении можно считать случайным процессом. Кроме этого необходимо учитывать влияние сложной налоговой среды, в которой функционирует предприятие. Проблема усложняется еще и тем, что на основании информации обо всех вышеперечисленных факторах необходимо выбрать момент инвестирования таким образом, чтобы ожидаемый чистый приведенный доход был максимальным.

Для решения такой сложной управленческой проблемы необходимо использовать современную концепцию управления инвестиционной деятельностью - контроллинг инвестиционных проектов (ИП), включающий системы управленческого учета, планирования, мониторинга, оценки и контроля ИП в целях выработки инвестиционных решений, позволяющих наилучшим образом достичь поставленных целей (см. рис. 1).

Контроллинг ИП решает следующие основные задачи:



Рис. 1. Структура процесса контроллинга инвестиционных проектов

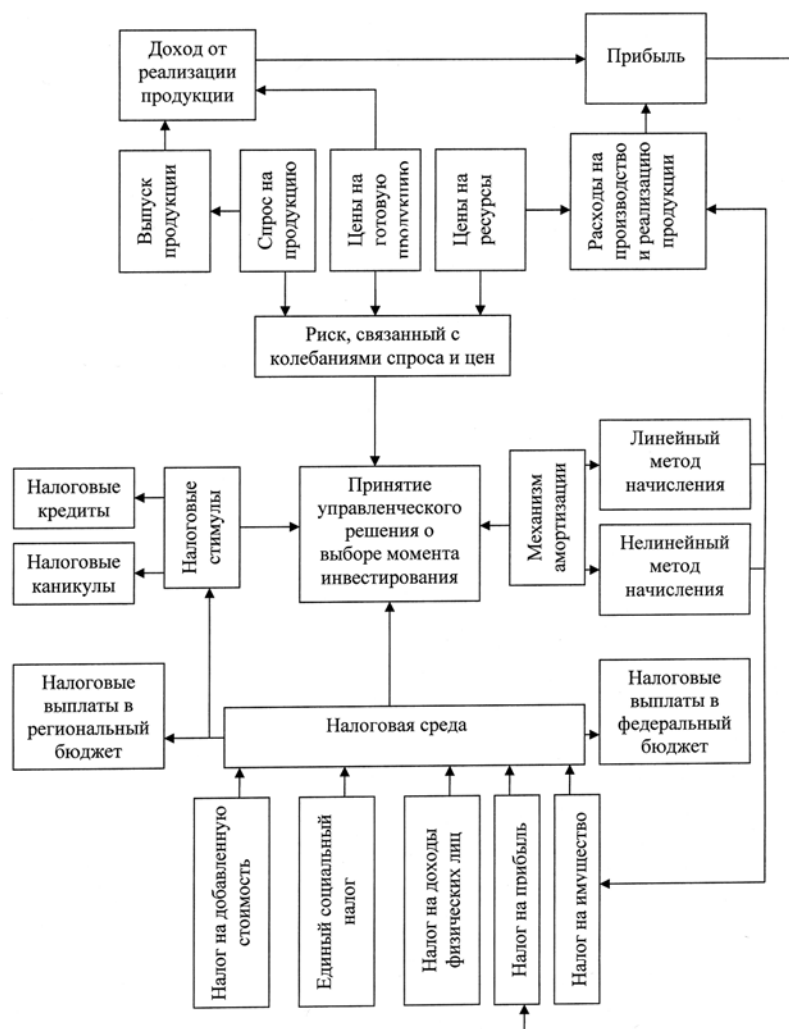


Рис. 2. Факторы, влияющие на выбор момента инвестирования

- анализ методики планирования ИП;
- установление целей выполнения ИП;
- разработка системы критериев для оценки степени достижения поставленных целей, эффективности и контроля выполнения ИП;
- мониторинг внутренней среды предприятия в целях контроля выполнения ИП;
- мониторинг внешней среды предприятия в целях выявления и оценки факторов риска;
- анализ отклонений фактических значений параметров от плановых во внутренней и внешней среде, оценка их влияния на ход выполнения ИП;
- формирование релевантной информации для планирования, мониторинга, оценки и контроля выполнения ИП;

- выработка рекомендаций для принятия инвестиционных решений, обеспечивающих достижение установленных целей.

На основе проведенного анализа были установлены факторы, определяющие выбор момента инвестирования, обеспечивающего достижение максимального ожидаемого чистого приведенного дохода (см. рис. 2).

В первую очередь инвестор должен учитывать фактор риска, связанного со случайными колебаниями спроса на планируемый выпуск продукции, рыночных цен на готовую продукцию и затрачиваемые ресурсы, в том числе на инвестиционные ресурсы.

Кроме этого необходимо учитывать влияние налоговой среды, представленной налогом на прибыль, налогом на добавленную стоимость, единым социальным налогом, налогом на имущество организаций, налогом на доходы физических лиц, а также ме-

ханизмом амортизации. Необходимость учета амортизации связана с тем, что амортизационные отчисления являются для предприятий важнейшим источником капитальных вложений, а увеличение амортизационных отчислений приводит к уменьшению налоговой базы по налогам на прибыль и имущество.

Влияние налоговых стимулов будем рассматривать с региональных позиций. Предполагается, что регион заинтересован в реализации ИП, а отсутствие такого проекта может наносить определенный ущерб региональному бюджету. Исполнение ИП сможет обеспечить пополнение регионального бюджета рядом налоговых поступлений. Схематично это выглядит так: до момента инвестирования существует поток убытков, которые несет региональный бюджет от предприятия, а после момента инвестирования возникает поток налоговых поступлений в региональный бюджет, связанный с функционированием предприятия. Будем предполагать, что в распоряжении региона имеется ряд механизмов налогового характера, с помощью которых регион может влиять на приход инвестора. К таким стимулирующим налоговыми механизмам относится предоставление налоговых каникул и налоговых кредитов.

На основе анализа влияния вышеупомянутых факторов с учетом задач и принципов контроллинга в качестве инструмента мониторинга инвестиционной активности была составлена экономико-математическая модель поведения инвестора, в которой наблюдения осуществляются в дискретные моменты времени  $n, t \in \{0, \dots, N\}$ , где  $N$  будем называть горизонтом, который может быть

конечным ( $N < \infty$ ) или бесконечным ( $N = \infty$ ). Через  $\tau \in \{0, \dots, N\}$  обозначим момент времени, в который начинаются инвестиции в предприятие.

Для описания структуры денежных потоков, понадобится ряд обозначений:

1)  $X_t^c$  – доход предприятия в момент времени  $t > \tau$ , причём  $X_t^c \Big|_{t=\tau} = X_\tau^c$ ;

2)  $C_t^c$  – расходы предприятия, связанные с производством и реализацией продукции в момент времени  $t > \tau$ ;

3)  $Y_t^c$  – материальные расходы (стоимость используемого сырья и материалов, электроэнергии и т.д.) в момент времени  $t > \tau$ ;

4)  $S_t^c$  – расходы на оплату труда (Фонд оплаты труда) в момент времени  $t > \tau$ ;

5)  $D_t^c$  – амортизационные отчисления в момент времени  $t > \tau$ ;

6)  $P_t^c$  – налог на имущество в момент времени  $t > \tau$ .

Кроме того, введём обозначения для ставок налогов, которые мы будем использовать в дальнейшем:

1)  $\gamma_i$  – ставка налога на прибыль предприятия, причём  $\gamma_i = \gamma_i^f + \gamma_i^r$ , где  $\gamma_i^f$  – ставка налога на прибыль предприятия в федеральный бюджет;  $\gamma_i^r$  – ставка налога на прибыль предприятия в региональный бюджет;

2)  $\gamma_p$  – ставка налога на имущество предприятия;

3)  $\gamma_{va}$  – ставка налога на добавленную стоимость (НДС), причём  $\gamma_{va} = \gamma_{va}^f + \gamma_{va}^r$ , где  $\gamma_{va}^f$  – ставка налога в федеральный бюджет;  $\gamma_{va}^r$  – ставка налога в региональный бюджет;

4)  $\gamma_s$  – норматив отчислений с фонда оплаты труда, причём  $\gamma_s = \gamma_s^f + \gamma_s^r$ , где  $\gamma_s^f$  и  $\gamma_s^r$  – ставки налога в федеральный и региональный бюджеты, соответственно;

5)  $\gamma_{pi}$  – ставка налога на доходы физических лиц, причём  $\gamma_{pi} = \gamma_{pi}^f + \gamma_{pi}^r$ , где  $\gamma_{pi}^f$  и

$\gamma_{pi}^r$  – ставки налога в федеральный и региональный бюджеты, соответственно.

Экономико-математическая модель позволила установить: 1. Зависимости по определению ожидаемых доходов инвестора (1) и налоговых поступлений в федеральный (2) и региональный (3) бюджеты от инвестируемого предприятия.

Будем предполагать, что существует безрисковый актив, в качестве которого выступают долгосрочные ценные бумаги либо банковский вклад, доходность которого предполагается известной и равной  $\beta > 0$ . Обычно полагают, что эта норма дисконта отражает требования инвестора по желательной для него доходности инвестиций. Хорошо известно, что безрисковых вложений не существует. Поэтому при осуществлении инвестиций, которые естественно связаны с некоторыми рисками, доходности их (инвестиций) вычисляют путём увеличения нормы дисконта  $\rho$  на величину премии за риск  $\delta > 0$  т.е.  $\beta_r = \beta + \delta$ . Мы будем полагать, что премия за риск  $\delta$  может быть рассчитана и она известна инвестору.

Согласно налоговому кодексу Российской Федерации её субъекты имеют право снижать в строго определённых пределах ставку налога на прибыль (в её региональной части). Пусть  $v$  – интервал времени (после начала инвестирования) в течение которого действует пониженная региональная ставка налога на прибыль. Интервал времени  $v$  обычно называют «налоговыми каникулами». Положим, что на интервале  $v$  действует пониженная ставка налога на прибыль  $\gamma_i^0$ , в региональный бюджет. Тогда ставка налога на прибыль будет иметь вид  $\gamma_i = \gamma_i^0 + \gamma_i^f$ .



Тогда ожидаемые доходы инвестора после уплаты всех налогов, приведённые к моменту инвестирования, будут иметь вид:

$$V_t^r = M \left\{ \sum_{i=t+1}^{T+1} [(1-\bar{\gamma}_i)(\pi_i^r - S_i^r - M_i^r) + \bar{\gamma}_i D_i^r] (1+\beta)^{-(i-t)} + \sum_{i=t+1}^{\infty} [(1-\gamma_i)(\pi_i^r - S_i^r - M_i^r) + \gamma_i D_i^r] (1+\beta)^{-(i-t)} \right\} F_t^r \quad (1)$$

здесь через  $M(\cdot | F_t^r)$  обозначено условное математическое ожидание относительно  $F_t^r$ , где  $\tau$  – момент поступления инвестиций.

Аналогичным образом, можно определить ожидаемые налоговые поступления от предприятия, приведённые к моменту инвестирования  $\tau$ . Обозначим через  $T_{\tau}^f$  ожидаемые налоговые поступления в федеральный бюджет приведённые к моменту инвестирования.

Тогда имеем

$$T_{\tau}^f = M \left\{ \sum_{i=\tau+1}^{\infty} [\gamma_{ov}^f \pi_i^r + \gamma_i^f (\pi_i^r - S_i^r - D_i^r - M_i^r) + \bar{\gamma}_s^f S_i^r] (1+\beta)^{-(i-\tau)} \right\} F_{\tau}^f \quad (2)$$

где  $\bar{\gamma}_s^f = \gamma_s^f + \gamma_{pi}^f$ . Обозначим через  $T_{\tau}^{r,v}$  ожидаемые налоговые поступления в региональный бюджет, приведённые к моменту инвестирования  $\tau$ . Тогда имеем

$$T_{\tau}^{r,v} = M \left\{ \sum_{i=\tau+1}^{T+v} [\bar{\gamma}_{ov}^r \pi_i^r + \gamma_i^r (\pi_i^r - S_i^r - D_i^r - M_i^r) + P_i^r + \bar{\gamma}_s^r S_i^r] (1+\beta)^{-(i-\tau)} + \sum_{i=\tau+v+1}^{\infty} [\gamma_{ov}^r \pi_i^r + \gamma_i^r (\pi_i^r - S_i^r - D_i^r - M_i^r) + P_i^r + \bar{\gamma}_s^r S_i^r] (1+\beta)^{-(i-\tau)} \right\} F_{\tau}^r \quad (3)$$

2. Факторы, влияющие на инвестиционную активность: ставка налога на имущество, доли «активной» (машины, оборудование и т.п.) и «пассивной» (здания и сооружения) групп в стоимости основных фондов предприятия, временные интервалы, в те-

чение которых могут быть использованы «активная» и «пассивная» группы, нормы дисконта и параметры инвестиционного проекта.

3. Зависимости, определяющие влияние выявленных факторов на инвестиционную активность. Зависимости (4) позволяют определить показатель инвестиционной активности, характеризующий момент прихода инвестора, в случае отсутствия налоговых каникул. Зависимость (5) позволяет определить показатель инвестиционной активности, характеризующий момент прихода инвестора в случае наличия налоговых каникул. Зависимости (6-8) определяют условия роста и падения инвестиционной активности.

$$x_0^* = \frac{\sigma_1}{\sigma_1 - 1} \frac{\rho - 1}{(1-\gamma_s)(1-\mu)} \left[ 1 + \frac{\bar{\rho} - \psi}{\bar{\rho} - 1} \left[ \gamma_s + \gamma_p (1-\gamma_s) \left( \frac{\bar{\rho}}{\bar{\rho} - 1} + L \right) \right] + \frac{\bar{\rho} - 1 - \psi}{\bar{\rho} - 1} \left[ \gamma_s + \gamma_p (1-\gamma_s) \left( \frac{\bar{\rho}}{\bar{\rho} - 1} + L \right) \right] - \gamma_p (1-\gamma_s) \left[ \gamma_p (1-\gamma_s) + \frac{\bar{\rho}}{\bar{\rho} - 1} \right] \left( \frac{\psi + 1 - \psi}{L} \right) \right] \quad (4)$$

$$x_0^* = \frac{c_1 - \frac{c_2}{\bar{\rho}(c_1 + c_2)} + (1 - \bar{\rho}^-)}{\frac{c_1 + c_2 \bar{\rho}^-}{c_1 + c_2}} \quad (5)$$

$$\begin{cases} x_{t+1}^* = x_t^* \frac{c_1 + c_2 \bar{\rho}^-}{c_1 + c_2 \bar{\rho}^{-(t+1)}} + c_1 \frac{\bar{\rho}^- (\bar{\rho}^- - 1)}{c_1 + c_2 \bar{\rho}^{-(t+1)}} \\ x_0^* |_{t=0} = x_0^* \end{cases} \quad (6)$$

$$\left( \frac{\psi + 1 - \psi}{L} \right) \left( 1 - \gamma_p \frac{\bar{\rho}}{\bar{\rho} - 1} \right) \geq \gamma_p \quad (7)$$

Из (6) и (7) следует, что  $x_{\nu+1}^* \leq x_{\nu}^*$ , т.е. последовательность  $\{x_{\nu}^*\}_{\nu \geq 0}$  убывающая.

Последнее означает, что если выполнены условия (7), то инвестиционная активность растёт. Это означает более ранний приход инвестора.

$$\left( \frac{\psi + 1 - \psi}{L} + \frac{1 - \psi}{L} \right) \left( 1 - \gamma_p \frac{\bar{\rho}}{\bar{\rho} - 1} \right) < \gamma_p$$

Если выполнены условия (8), то из (5) следует, что  $\{x_{\nu}^*\}_{\nu \geq 0}$  монотонно возрастает

Следовательно инвестиционная активность падает.

Полученные результаты позволяют уточнить определение термина «инвестиционная активность»: «Под инвестиционной активностью следует понимать активность инвестиционной деятельности, которая базируется на принятии рациональных инвестиционных решений на основе выбора оптимального момента инвестирования».

### Литература

1. Аркин В.П., Слостников А.Д., Аркина СВ. Стимулирование инвестиционных проектов с помощью механизма амортизации. - М.: EERC, 2002.
2. Аширов СО. Инвестиционная активность, методы ее определения и пути оживления в организациях промышленности: Монография. - М.: ГУУ, 1999.
3. Виноградов СМ. Модель поведения инвестора в российской налоговой среде с учетом факторов риска / Инновации и инвестиции. 2008, № 10. С. 94-99.
4. Данилочкина Н.Г., Чернер Н.В. Контроллинг: Учебное пособие. - М.: Доброе слово, 2007.
5. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. Методология и практика. - М.: Финансы и статистика, 2001.

## Амортизация и ее роль в разработке инвестиционной стратегии предприятия

Лейберт Татьяна Борисовна,  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
«Бухгалтерский учет и аудит»  
Уфимского государственного  
нефтяного технического  
университета

В статье рассматриваются проблемы разработки инвестиционной стратегии и инвестиционной политики предприятий, их взаимосвязь с амортизацией и возможностями использования амортизационного фонда как источника расширенного воспроизводства.

Ключевые слова: инновационное развитие, экономическая система, экономический рост, инвестиционная стратегия, основные фонды, финансовые ресурсы, экономический результат, амортизационная политика, налоговое стимулирование, техническое перевооружение

*Tatiana B. Laybert*  
*In article problems of working out of investment strategy and the investment policy of the enterprises, their interrelation with amortisation and possibilities of use of a sinking fund as source of the expanded reproduction are considered. Keywords: innovative development, economic system, economic rise, investment strategy, main funds, financial resources, economic result, amortization policy, tax stimulation, technical reequiptment.*

Контактный телефон: 8(917)344-3006

Процесс развития экономических систем предполагает возобновление производства, непрерывность кругооборота и оборота капитала.

В общей стратегии экономического развития экономических систем на первое место выходит инвестиционная стратегия, которая должна быть согласована с её целями и направлениями. Вместе с тем инвестиционная стратегия оказывает существенное влияние на формирование экономической стратегии, основной целью которой является расширение масштабов производства и повышение его конкурентоспособности.

Основной целью при разработке инвестиционной стратегии экономических систем является нахождение оптимального соотношения между ростом рыночной стоимости предприятия и угрозой его банкротства. То есть инвестиционная стратегия должна быть направлена на обеспечение высоких темпов экономического развития за счет увеличения объемов деятельности и отраслевой диверсификации производства; максимизацию прибыли от инвестиционной деятельности и минимизацию инвестиционных рисков. Она должна решать задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость экономических систем, инвестиционную привлекательность реальных проектов, достаточность инвестиционных ресурсов для реализации инвестиционных проектов, оптимальную финансовую структуру капитала, приемлемость уровня финансовых и инвестиционных рисков.

Инвестиционная деятельность является необходимым условием кругооборота средств предприятия. По мнению Н.И. Лахметкиной «движение инвестиций, при котором они последовательно проходят все фазы от момента мобилизации инвестиционных ресурсов до возмещения вложенных средств и получения дохода выступает кругооборот инвестиций и составляет инвестиционный цикл. Это движение носит постоянно повторяющийся характер, поскольку получаемый в результате вложения инвестиционных ресурсов в объекты предпринимательской деятельности доход, всякий раз распадается на потребление и накопление, являющееся основой следующего инвестиционного цикла» [1, с. 18].

Инвестиционная стратегия охватывает все вопросы деятельности экономических систем, а в разрезе отдельных аспектов инвестиционной деятельности разрабатывается инвестиционная политика, которая включает регулирование всех сторон инвестиционного процесса, а именно: размеры, структуру, источники, эффективность инвестиций. Основной целью формирования перспективной инвестиционной политики экономических систем является обеспечение устойчивого роста инвестиций, создание экономических, правовых и организационных условий для инвестиционной деятельности, обеспечивающих устойчивую динамику экономического развития экономических систем.

Также следует заметить, что инвестиционная политика - составная часть экономической политики, проводимой в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направле-

ний их использования, определения необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов инвестирования.

Вопросы совершенствования финансового управления основными средствами, формирования источников реального инвестирования с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня, исчисления их износа, разработки норм и выбора методов начисления амортизации решаются в рамках амортизационной политики, которая является одним из направлений инвестиционной политики. Основной целью разработки амортизационной политики является максимизация собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников.

Финансовая сторона амортизации охватывает сферу формирования и использования амортизационного фонда, а также формирование адекватного финансового результата и минимизацию налоговых платежей в бюджет. В связи с этим возникают различные экономические, денежные отношения, связанные с функционированием амортизационного фонда.

Изучение теории амортизации позволило выявить двойственную природу амортизационного фонда, связанную с особенностями оборота стоимости основных производственных фондов. Амортизационный фонд обеспечивает процесс простого и расширенного воспроизводства основных фондов. Возможность использования амортизационного фонда в качестве источника расширенного воспроизводства обусловлена рядом обстоятельств:

во-первых, различие в характере воспроизводства основных производственных фондов по стоимости и в натуральной форме. По стоимости они воспроизводятся частями, а в натуральной форме целиком после множества производственных циклов. Начисление амортизации производится ежемесячно в течение всего срока полезной эксплуатации, в то время как необходимость возмещения основных производственных фондов в натуральной форме возникает лишь после фактического их выбытия. В результате в амортизационном фонде накапливается перенесенная стоимость продолжающих функционировать основных производственных фондов и до их замены она остается временно свободной. «Амортизационный фонд... может служить для накопления в тот промежуток времени, когда износ машины только исчисляется, но фактически не дает о себе знать» [2, с.64];

во-вторых, основные производственные фонды служат длительный период времени в течение которого в результате повышения производительности общественного труда снижается стоимость средств труда. Для воспроизводства потребленных средств труда требуется меньше средств, чем накоплено в амортизационном фонде.

Как известно, воспроизводство основных производственных фондов осуществляется в двух формах накопления и возмещения. Источником процесса накопления является прибыль, источником процесса возмещения - перенесенная стоимость (амортизационные отчисления). Выше было замечено, что амортизационный фонд в силу своей двойственности может служить источником накопления.

На величину доли амортизации в расширенном воспроизводстве отрицательное влияние оказывает рост незавершенного строительства, поскольку он замедлит темп роста основных фондов.

В условиях, предшествовавших становлению рыночных отношений, начисленные амортизационные отчисления подлежали обязательному взносу в учреждения Стройбанка СССР или Госбанка СССР всеми предприятиями. Далее они накапливались на особом счете с последующим централизованным перераспределением по предусмотренному плану капитального строительства назначению.

Однако в современных российских условиях создание амортизационного фонда не регламентируется нормативными документами. Большинство промышленных предприятий пользуется правом не создавать этот фонд. Это связано с высокой инфляцией и обесценением финансовых ресурсов в фондовой форме, вследствие чего становится невозможным обеспечить за счет них воспроизводство основных фондов; с нехваткой денежных средств на текущее потребление и как следствие невозможностью создавать фонды для будущего потребления, даже инвестиционного.

Рыночные отношения не отменяют объективной взаимосвязи движения амортизационного фонда как денежной финансовой категории во взаимосвязи с движением потребительской стоимости основного капитала, т.е. не отменяют основное назначение амортизационного фонда как источника воспроизводства основного капитала в его новой потребительской стоимости. «В то же время в эту объективную взаимосвязь движения фонда де-

нежных ресурсов и основного капитала в единстве его потребительной стоимости и стоимости интегрируются другие факторы, разрывающие или ослабляющие указанную взаимозависимость: факторы конкуренции и перелива капитала из одной сферы кругооборота в другую сферу, факторы, выражающие мотивы и интересы участников частной или корпоративной собственности, факторы, относящиеся к стратегии и тактике финансового менеджмента» [3, с. 129].

Поэтому на современном этапе особенно актуальными становятся вопросы амортизационной политики в области образования и использования амортизационного фонда.

В зарубежной экономической литературе амортизация основных средств определяется как операция распределения затрат по созданию или приобретению основных средств в течение многих отчетных периодов и в течение времени, соответствующего конкретному объекту предприятия. В международной практике с экономической точки зрения различают три вида амортизации:

- традиционная или бухгалтерская амортизация, соответствующая продолжительности срока службы объекта;

- промышленная амортизация, соответствующая периоду, который меньше традиционного, при нем частота аварий приводит к необходимости сокращения срока службы с учетом падения производительности труда по сравнению с конкурентами;

- Технологическая амортизация, более быстрая, учитывающая моральный износ оборудования [4, с.64].

Сложившаяся в настоящее

время амортизационная система в экономически развитых странах превратилась в средство мобилизации дополнительных ресурсов для ускорения обновления основных фондов.

Как показала российская практика, в условиях развития рыночной экономики, требуется системный подход к анализу роли амортизации в инвестиционном процессе, т.е. амортизационная политика должна формироваться с целью создания условий обновления основного капитала и достижения экономического роста экономических систем.

Друбецкий Я.Н. и Цуглевич В.Н. выделяют две концепции амортизации основного капитала: экономическую и налоговую. «Амортизация в экономической концепции рассматривается как списание стоимости основного капитала по экономически обоснованным нормам, отражающим реальный (физический и моральный) его износ в данных условиях воспроизводства. Амортизация в налоговой концепции представляет собой списание стоимости основного капитала по налоговым нормам, которые могут превышать экономически обоснованные. В данном случае она рассматривается как средство распределения авансированной стоимости актива на определенный период времени и быстрого возврата этой стоимости, а используется для определения величины, подлежащей налогообложению прибыли» [5, с.23].

При анализе инвестиций амортизация является ключевой статьей прогноза денежных потоков. С ее помощью дается оценка актива в течение времени его использования. Холт Р. И Барнес С. В книге «Планирование инвестиций» характеризуют амортизацию следующим образом:

1. Амортизация часто является одной из самых крупных статей расходов в бюджете инвестиции.

2. Поскольку амортизацию можно исключить из налогообложения, учет амортизации уменьшает налоговые обязательства.

3. В силу того, что амортизация представляет собой неденежный расход и никакие деньги не покидают компанию в качестве платы за нее, компания получает возможность использовать эти деньги. [6, с.26].

Определяя роль понятий «амортизация» и «амортизационные отчисления» в финансовой политике предприятия некоторые авторы приводят такие определения данных категорий: «амортизация – это экономический механизм постепенного переноса стоимости основных фондов на готовый продукт, а амортизационные отчисления – это процесс накопления и целевого использования денежного фонда для замены изношенных объектов основных фондов организации, т.е. результат процесса амортизации» [7, с. 8].

По нашему мнению, финансовый аспект амортизационной политики проявляется в формировании финансовых средств, необходимых для осуществления инновационного процесса воспроизводства основного капитала. Инвестиционный аспект амортизационной политики заключается в обеспечении непрерывности оборота авансированных в основной капитал денежных средств.

Как известно, амортизационные отчисления формируются путем умножения первоначальной стоимости основных производственных фондов на норму амортизации. Величина амортизации

Таблица 1

Амортизационные отчисления, рассчитанные различными способами (в виде доли от линейной амортизации)

Год	Линейный способ	По сумме чисел лет срока полезного использования	Ускоренный уменьшаемого остатка	Регрессивно-равномерный (нелинейный)
1	2	4	5	6
1	1	1,82	2,00	2,00
2	1	1,64	1,60	1,60
3	1	1,45	1,28	1,28
4	1	1,27	1,02	1,02
5	1	1,09	0,82	0,82
6	1	0,91	0,66	0,66
7	1	0,73	0,52	0,52
8	1	0,55	0,42	0,42
9	1	0,36	0,34	0,84
10	1	0,18	0,27	0,84

Таблица 2

Величина отклонений амортизационных отчислений, рассчитанных различными способами от амортизационных отчислений, рассчитанных линейным способом

Год	Линейный способ	Отклонение от линейного метода		
		способа по сумме чисел лет срока полезного использования	способа уменьшаемого остатка	способа регрессивно-равномерного (нелинейный метод)
1	2	3	4	5
1	1	0,82	1,00	1,00
2	1	0,64	0,60	0,60
3	1	0,45	0,28	0,28
4	1	0,27	0,02	0,02
5	1	0,09	-0,18	-0,18
6	1	-0,09	-0,34	-0,34
7	1	-0,27	-0,48	-0,48
8	1	-0,45	-0,58	-0,58
9	1	-0,64	-0,66	-0,16
10	1	-0,82	0,73	-0,16

онного фонда определяется денежной суммой, равной стоимости изношенных основных производственных фондов и зависит от их структуры, уровня нормы амортизации. Появившаяся тенденция увеличения цен на технику заметно снижает возможности реновационного фонда для осуществления воспроизводственных процессов.

Сильная изношенность основных производственных фондов и необходимость выпуска конкурентоспособной продукции заставляют предприятия производить ускоренное списание основных средств. Ускоренное образование амортизационного фонда рассматривается в

качестве способа уменьшения потерь от морального износа средств труда. Такая форма образования амортизационного фонда позволит в кратчайшие сроки накопить средства для осуществления интенсивного воспроизводства основных производственных фондов. В связи с применением ускоренных методов происходит отрыв величины амортизационных отчислений от величины износа. Амортизационный фонд вследствие этого приобретает обособленную форму существования, тем самым, расширяя финансовую базу инвестирования.

Большое значение имеет применение экономически обоснованных норм аморти-

зации, т.к. одинаково плохо как их завышение, так и занижение. Посредством норм амортизации задается скорость обновления основных производственных фондов, обеспечивается возмещение стоимости изношенных средств труда. Нормы амортизации должны периодически пересматриваться с учетом многих факторов, главным из которых является изменение сроков службы основных производственных фондов под воздействием научно-технического прогресса.

Важную роль при формировании амортизационной политики играет выбор метода начисления амортизации, который влияет на величину финансового результата деятельности предприятия, поскольку амортизационные отчисления снижают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и уменьшают суммы выплат по налогу на имущество. Прежде всего, необходимо провести сравнительный анализ методов начисления амортизации - линейного, списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, уменьшаемого остатка (в соответствии с ПБУ 6/01), нелинейного метода (в соответствии с НК РФ) и выбрать наиболее приемлемый для предприятия, применительно к различным ситуациям.

Сумму амортизационных отчислений, рассчитанную линейным способом, примем за единицу, а амортизационные отчисления, рассчитанные остальными способами представим в виде доли от линейной амортизации (табл. 1).

Так как от величины амортизационных отчислений зависит размер себестоимости продукции, величина прибыли, сумма налоговых платежей, то необходимо определить отклонение между

суммами амортизационных отчислений, начисленных ускоренным и линейным способами (табл. 2).

Если исходить из начисления амортизации для целей бухгалтерского учета, то положительные разницы (табл. 2), увеличивая величину себестоимости, должны уменьшать величину налогооблагаемой прибыли, а отрицательные разницы, наоборот.

Амортизационная политика тесно связана с налоговой политикой. Эта связь проявляется в формировании финансового результата и минимизации налоговых платежей в бюджет.

Особенность формирования налоговой политики в части операций с основными средствами заключаются в следующем:

- амортизация начисляется с первоначальной или остаточной стоимости основных средств;

- в соответствии с положениями главы 25 НК РФ «Налог на прибыль» налог на имущество относится на финансовые результаты деятельности предприятия, поэтому налогооблагаемая база налога на прибыль уменьшается на величину налога на имущество;

- в соответствии с положениями главы 30 НК РФ «Налог на имущество» налогооблагаемой базой налога на имущество является остаточная стоимость основных средств; в связи с тем, что амортизация уменьшает остаточную стоимость основных средств, то сумма налога на имущество с каждым годом эксплуатации основных фондов уменьшается.

Налог на имущество ( $H_{ИМ}^i$ ) можно определить по формуле:

1) при использовании линейного метода

$$H_{ИМ}^i = 0,02 * C_1 \times (1 - (i - 1)K_{ам}) + \frac{5,5}{13} K_{ам}, \quad (1)$$

где  $C_1$  – остаточная стоимость объектов основных средств на начало текущего года;

$K_{ам}$  – норма амортизации, в долях.

2) при использовании ускоренного метода – суммы чисел лет срока полезного использования

$$H_{ИМ}^i = 0,02 * C_1 \times \left(1 - \frac{\sum_{j=1}^{i-1} (t - j)}{\sum_{j=1}^t K} - \frac{5,5}{13} K_{1ам}\right), \quad (2)$$

где  $t$  – срок полезного использования объекта основных средств, лет;

$j$  – математический инструмент (счетчик цикла);

$l$  – номер текущего года.

3) при использовании ускоренного метода – метода уменьшаемого остатка

$$H_{ИМ}^i = 0,02 * C_1 \times \left(1 - \left(\frac{K_{ам}}{t}\right)^{i-1} - \frac{5,5}{13} K_{1ам}\right), \quad (3)$$

Так как налог на имущество относится на финансовые результаты, то на экономленную величину налога на имущество будет увеличена налогооблагаемая прибыль.

Совокупная экономия по налогу на прибыль и налогу на имущество ( $\mathcal{E}_{сов}$ ) в случае применения разных методов амортизации (суммы чисел лет и метода уменьшаемого остатка – в целях исчисления налога на имущество; нелинейного метода – для целей исчисления налога на прибыль) может быть рассчитана следующим образом:

$$\mathcal{E}_{сов} = \mathcal{E}_{ИМ} - \mathcal{E}_{пр}, \quad (4)$$

где  $\mathcal{E}_{ИМ}$  – экономия по налогу на имущество;

$\mathcal{E}_{пр}$  – экономия по налогу на прибыль.

$$\mathcal{E}_{ИМ1} = H_{ИМ}^{лин} - H_{ИМ}^{уск.мет} = C(0,02(1 - (i - 1)K_{ам}) - \frac{5,5}{13} K_{ам}) - 0,02\left(1 - \frac{K_{уск}^{i-1}}{t} - \frac{5,5}{13} K_{1ам}\right), \quad (5)$$

$$\mathcal{E}_{ИМ2} = H_{ИМ}^{лин} - H_{ИМ}^{уск.мет} = C(0,02(1 - (i - 1)K_{ам}) - \frac{5,5}{13} K_{ам}) - 0,02\left(1 - \frac{\sum_{j=1}^i (t - j)}{\sum_{j=1}^t K} - \frac{5,5}{13} K_{2ам}^i\right), \quad (6)$$

где  $H_{ИМ}^{лин}$  – величина налога на имущество, сформированная при применении линейного метода амортизации;

$H_{ИМ}^{уск.мет}$ ,  $H_{ИМ}^{сумчислет}$  – величина налога на имущество, сформированная при применении ускоренных методов амортизации (метода уменьшаемого остатка и суммы чисел лет, соответственно).

Введем следующие условные обозначения:

$$B_1 = \left(0,02(1 - (i - 1)K_{ам}) - \frac{5,5}{13} K_{ам}\right) - 0,02\left(1 - \frac{K_{уск}^{i-1}}{t} - \frac{5,5}{13} K_{1ам}^i\right), \quad (7)$$

где  $B_1$  – коэффициент, учитываемый при определении экономии по налогу на имущество за счет изменения метода начисления амортизации (от линейного к методу уменьшаемого остатка);

$K_{ам}$  – норма амортизации для линейного метода;

$K_{1ам}$  – норма амортизации для метода уменьшаемого остатка.

$$B_2 = \left(0,02(1 - (i - 1)K_{ам}) - \frac{5,5}{13} K_{ам}\right) - 0,02\left(1 - \frac{\sum_{j=1}^i (t - j)}{\sum_{j=1}^t K} - \frac{5,5}{13} K_{2ам}^i\right), \quad (8)$$

где  $B_2$  – коэффициент, учитываемый при определении экономии по налогу на имущество за счет изменения метода начисления амортизации (от линейного к методу суммы чисел лет полезного использования);

$K_{2ам}$  – норма амортизации для метода списания по сумме чисел лет срока полезного использования.

Таблица 3

Нормы амортизационных отчислений при применении нелинейного метода начисления амортизации для каждой амортизационной группы

Амортизационная группа	Норма амортизации (месячная), %
Первая	14,3
Вторая	8,8
Третья	5,6
Четвертая	3,8
Пятая	2,7
Шестая	1,8
Седьмая	1,3
Восьмая	1,0
Девятая	0,8
Десятая	0,7

Таблица 4

Окончательные формулы расчета совокупной экономии по налогу на прибыль и налогу на имущество при использовании различных методов начисления амортизации

Формула расчета экономии	В случае использовании методов начисления амортизации
$\mathcal{E}_{сов} = C \times (K_{np} \times (D_1 - B_1) + B_1)$ $P_1 = (K_{np} \times (D_1 - B_1) + B_1)$	Если для целей исчисления налога на прибыль используется нелинейный метод по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2008 год. Если для целей исчисления налога на имущество – метод уменьшаемого остатка.
$\mathcal{E}_{сов} = C \times (K_{np} \times (D_1 - B_2) + B_2)$ $P_2 = (K_{np} \times (D_1 - B_2) + B_2)$	Если для целей исчисления налога на прибыль используется нелинейный метод по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2008 год. Если для целей исчисления налога на имущество – метод по сумме чисел лет срока полезного использования
$\mathcal{E}_{сов} = C \times (B_1 \times (1 - K_{np}))$ $P_3 = (B_1 \times (1 - K_{np}))$	Если для целей исчисления налога на прибыль используется линейный метод. Если для целей исчисления налога на имущество – метод уменьшаемого остатка
$\mathcal{E}_{сов} = C \times (B_2 \times (1 - K_{np}))$ $P_4 = (B_2 \times (1 - K_{np}))$	Если для целей исчисления налога на прибыль используется линейный метод. Если для целей исчисления налога на имущество – метод по сумме чисел лет срока полезного использования
$\mathcal{E}_{сов} = C \times (K_{np} \times (D_2 - B_1) + B_1)$ $P_5 = K_{np} \times (D_2 - B_1) + B_1$	Если для целей исчисления налога на прибыль используется нелинейный метод по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2009 год. Если для целей исчисления налога на имущество – метод уменьшаемого остатка
$\mathcal{E}_{сов} = C \times (K_{np} \times (D_2 - B_2) + B_2)$ $P_6 = K_{np} \times (D_2 - B_2) + B_2$	Если для целей исчисления налога на прибыль используется нелинейный метод по методологии, предусмотренной налоговым законодательством 2009 год. Если для целей исчисления налога на имущество – метод по сумме чисел лет срока полезного использования
$\mathcal{E}_{сов} = C \times (K_{np} \times D_1)$ $P_7 = K_{np} \times D_1$	Если для целей исчисления налога на прибыль используется нелинейный метод по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2008 год. Если для целей исчисления налога на имущество – линейный метод.
$\mathcal{E}_{сов} = C \times (K_{np} \times D_2)$ $P_8 = K_{np} \times D_2$	Если для целей исчисления налога на прибыль используется нелинейный метод по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2009 год. Если для целей исчисления налога на имущество – линейный метод.

Таким образом, прирост реальных денежных средств, которые можно использовать в качестве дополнительного собственного источника инвестиционных ресурсов определяется следующим образом:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_{ПР} &= \Delta A_i \times K_{ПР} - \mathcal{E}_{ИМ} \times K_{ПР} = \\ &= CDK_{ПР} - CBK_{ПР} = C \times K_{ПР} (D - B), \\ \Delta A_i &= A_{нелин} - A_{лин} = C(K_{ia}^{нелин} - K_{ia}^{лин}) = \\ &= C \times D \end{aligned} \quad (9)$$

где  $D_1$  – коэффициент ускорения к линейным методам амортизации (нелинейного к линейному методу) по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2008 год;

$D_2$  – коэффициент ускорения к линейным методам амортизации (нелинейного к линейному методу) по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2009 год;

$K_{ia}^{нелин}$  – норма амортизации для нелинейного метода;

$K_{ia}^{лин}$  – норма амортизации для линейного метода.

С 01.01.2009 года вступают в силу новые положения статьи 259 НК РФ, в соответствии с которыми изменится порядок начисления амортизации нелинейным методом.

Согласно п. 2 ст. 259<sup>2</sup> НК РФ при применении нелинейного метода для каждой амортизационной группы (подгруппы) необходимо определять суммарный баланс, который рассчитывается как суммарная стоимость всех объектов амортизируемого имущества. В дальнейшем суммарный баланс каждой амортизационной группы определяется на 1-е число месяца, для которого рассчитывается сумма начисленной амортизации.

По мере ввода в эксплуатацию объектов основных

средств первоначальная стоимость таких объектов увеличивает суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы). При этом включение стоимости таких объектов будет увеличивать суммарный баланс с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда они были введены в эксплуатацию [8, с. 350].

Сумма ежемесячной амортизации, рассчитанной нелинейным методом, определяется по формуле:

$$A = B \times \frac{k}{100}, \quad (10)$$

где А – сумма начисленной за один месяц амортизации для соответствующей амортизационной группы;

В – суммарный баланс соответствующей амортизационной группы;

к – норма амортизации для соответствующей амортизационной группы.

В целях применения нелинейного метода начисления амортизации будут применяться новые нормы амортизации, перечень которых представлен в табл. 3.

При выбытии объектов основных средств суммарный баланс соответствующей амортизационной группы уменьшается на остаточную стоимость таких объектов [8, с. 352].

По налоговому законодательству на 2008 год нелинейный метод начисления амортизации используется до тех пор, пока остаточная стоимость амортизируемого имущества не составит 20 % от первоначальной стоимости. Затем сумма ежемесячной амортизации определяется исходя из соотношения остаточной стоимости объекта основного средства к количеству месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования.

По законодательству на 2009 год существенно изме-

Таблица 5

Значения коэффициента  $P_2$ , учитываемого в расчете прироста реальных денежных средств, полученного в результате совокупной экономии по налогу на имущество в случае применения метода суммы чисел лет и налога на прибыль в случае применения нелинейного метода начисления амортизации по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2008 г.

Год (i)	Срок полезного использования (t)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	0	0,1211	0,0811	0,0610	0,0489	0,0408	0,0350	0,0306	0,0272	0,0245
2		-0,118	-0,024	0,0026	0,0121	0,0156	0,0168	0,0169	0,0166	0,0161
3			-0,052	-0,027	-0,010	-0,001	0,0036	0,0066	0,0082	0,0092
4				-0,029	-0,025	-0,013	-0,006	-0,0014	0,0016	0,0037
5					-0,016	-0,014	-0,013	-0,0077	-0,0038	-0,0010
6						-0,015	-0,009	-0,0129	-0,0083	-0,0049
7							-0,011	-0,0066	-0,0121	-0,0083
8								-0,0078	-0,0041	-0,0113
9									-0,0052	-0,0021
10										-0,0031

Таблица 6

Значения коэффициента  $P_5$ , учитываемого в расчете прироста реальных денежных средств, полученного в результате совокупной экономии по налогу на имущество в случае применения метода уменьшаемого остатка и налога на прибыль в случае применения нелинейного метода начисления амортизации по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2009 г.

Год (i)	Срок полезного использования (t)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	0	0,1232	0,0827	0,0614	0,0731	0,0503	0,0559	0,0380	0,0412	0,0438
2		-0,1189	0,0038	0,0038	0,0153	0,0189	0,0243	0,0207	0,0238	0,0263
3			-0,0783	0,0032	0,0155	-0,0015	0,0040	0,0078	0,0109	0,0134
4				-0,0593	-0,0459	0,0222	0,0281	-0,0020	0,0014	0,0040
5					-0,0479	-0,0386	-0,0322	0,0370	0,0405	0,0433
6						-0,0403	-0,0333	-0,0283	-0,0245	-0,0216
7							-0,0348	-0,0294	-0,0254	-0,0222
8								-0,0307	-0,0264	-0,0230
9									-0,0275	-0,0239
10										-0,0250

нился вышеуказанный порядок доначисления амортизации основного средства при использовании нелинейного метода.

Согласно п. 12 ст. 259<sup>2</sup> НК РФ в случае, если суммарный баланс амортизационной группы становится менее 20 000 рублей, в месяце, следующем за месяцем, когда указанное значение было достигнуто, если за это время суммарный баланс соответствующей амортизационной группы не увеличился в результате ввода в эксплуатацию объектов амортизируемого имущества, предприятие вправе ликвидировать указанную группу, при этом значение суммарного баланса относится на внереализационные расходы текущего периода [8, с. 352].

Окончательные формулы расчета совокупной экономии по налогу на прибыль и налогу на имущество при использовании различных методов начисления амортизации представлены в табл. 4.

Значения коэффициента Р, учитываемого в расчете прироста реальных денежных средств, которые можно использовать в качестве дополнительного собственного источника инвестиционных ресурсов.

Проиллюстрируем расчет коэффициентов Р на примере:

- использования для целей исчисления налога на прибыль нелинейного метода по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2008 год, а для целей исчисления на-



лога на имущество – метода по сумме чисел лет срока полезного использования –  $P_2$  (табл. 5);

- использования для целей исчисления налога на прибыль нелинейного метода по методологии, предусмотренной налоговым законодательством на 2009 год, а для целей исчисления налога на имущество – метода уменьшаемого остатка –  $P_5$  (табл. 6).

Для определения значения  $P_5$  при использовании метода уменьшаемого остатка стоимость объекта основного средства принимается равной нулю в конце срока полезного использования.

Положительная величина коэффициентов  $P$  указывает на экономию по налогам, а значит на дополнительный прирост реальных денежных средств. Отрицательная величина будет свидетельствовать о дополнительной уплате налогов.

Например, для объекта основных средств со сроком полезного использования 5 лет и первоначальной стоимостью 100 000 руб. прирост реальных денежных средств, полученный в результате совокупной экономии по налогу на имущество в случае применения метода суммы чисел лет и налога на прибыль в случае применения нелинейного метода начисления амортизации во втором году эксплуатации составит 1210 руб. (100 000 руб. \* 0,0121 (табл. 5)).

Таким образом, используя вышеприведенные формулы и расчеты в таблицах, можно определить экономическую эффективность методов ускоренной амортизации по сравнению с линейным методом.

Необходимость применения ускоренных методов амортизации обосновывается следующими преимуществами: результатом применения ускоренных методов амортизации является ускорение оборачиваемости стоимости основных фондов. Следствием этого будет увеличение поступлений средств в амортизационный фонд по сравнению с линейным методом; в результате использования ускоренной амортизации создаются благоприятные финансовые возможности для своевременного обновления средств труда, гарантии устранения потерь от морального износа, т.е. снижаются убытки от неполной амортизации основных фондов в случае их выбытия до истечения нормативного срока службы. Ускоренная амортизация сама по себе не может устранить моральный износ, но может создать финансовую базу для своевременной замены оборудования, так как позволяет компенсировать рост затрат на ремонтное обслуживание оборудования во второй половине срока службы за счет более низких отчислений на реновацию средств труда.

### Литература

1. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2008. – 232 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. соч. – 2-е изд., Т. 26., ч. III.
3. Тальмина П.В. Финансовые рычаги повышения фондоотдачи. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 206 с.
4. Ткач В.И. Международные принципы учета амортизационных отчислений. / Экономист. – 1995. - №5. – с. 45-57.
5. Друбецкий Я.Н., Цуглевич В.Н. Инвестиционные ресурсы промышленных предприятий: Учебное пособие. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 416 с.
6. Холт Р. Барнес С. Планирование инвестиций. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 120 с.
7. В.Е. Едророва, И.В. Гарахина Комплексный метод оценки амортизационных отчислений и контроль за их целевым использованием. // Экономический анализ: теория и практика, №12, 2008, с.8-12.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: Проспект, 2008. – 704 с.

## Экологическое благо как объект рыночных отношений

Елкина Людмила Геннадьевна, к.э.н., доцент кафедры экономики предпринимательства ГОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет».

В статье рассматривается решение проблемы «рыночных провалов» – придание общественным экологическим благам признаков частных благ.

*Ключевые слова:* экологические блага, специфические признаки экологических благ, проблемы «рыночных провалов», придание экологическим благам свойств частных благ путем передачи правомочий хозяйствующим субъектам.

*Ludmila G. Yelkina*  
In article the problem decision of "market failures" – giving to the public ecological blessings of signs of the private blessings is considered.

*Keywords:* the ecological blessings, specific signs of the ecological blessings, problems of "market failures", giving to the ecological blessings of properties of the private blessings by transfer of competences to managing subjects.

Контактный телефон: 8(917)341-7680  
E-mail: vennecia@yandex.ru

Исследование длительного исторического опыта познания экономических аспектов взаимоотношений в системе «окружающая природная среда – общество» нашло отражение в различных научных школах и философских представлениях.

Традиционные модели экономического развития описывали процессы производства, в которых природные ресурсы принимались неистощимыми, а факторами, лимитирующими развитие, рассматривались труд и капитал. В классической экономической теории окружающая природная среда учитывалась в основном в функции поставщика природных ресурсов: либо в качестве поставщика производственного сырья или участков земли, либо в форме производственного фактора «материальные ресурсы», либо в форме основных производственных фондов. В последние годы общество пришло к выводу о необходимости сохранения окружающей природной среды. Отличительная особенность современного этапа хозяйственного развития общества трактуется как необходимость полного учета состояния окружающей природной среды во взаимосвязи с экономическими и социальными целями в системе общественного воспроизводства. Так, в соответствии с Экологической доктриной РФ (2002), призванной детализировать цели Государственной стратегии устойчивого развития РФ, стратегической целью государственной политики является «поддержание целостности природных систем и их жизнеобеспечивающих функций для устойчивого развития общества, здоровья населения и экологической безопасности страны», т.е. сохранение и улучшение качества окружающей среды. Благоприятное состояние окружающей среды рассматривается учеными в качестве важнейшего условия реализации природой двух основных функций: средовоспроизводящей и ресурсовоспроизводящей. Функции взаимосвязаны, так как воспроизводство ресурсов невозможно без соответствующей среды, так и среда всегда характеризуется определенным набором ресурсов. Функция воспроизводства ресурсов используется обществом для обеспечения их неисчерпаемости, а средовоспроизводящая функция – обеспечивает способность природных экосистем сохранять в определенном интервале значения параметров окружающей среды посредством ассимиляции загрязнений, отходов и восстановления природных условий хозяйствования.

В Экологической доктрине РФ прописаны экономический и финансовый механизмы перехода к гармоничному взаимодействию в системе «природа и общество». В настоящее время наиболее продуктивным направлением решения данной проблемы признается внедрение рыночных отношений в сферу природопользования, объектами которых являются экологические блага (услуги), обладающие специфическими признаками.

Все экономические субъекты, как участники общего экономического процесса, могут осуществлять два вида дея-

тельности: преобразование одних объектов в другие и использованием их для собственных нужд. В первом случае они будут производителями, во втором потребителями. Объектами экономической деятельности производителей и потребителей являются блага. Благо (услуга) – это любой предмет, как материальный, так и нематериальный, способный, в конечном счете, удовлетворить определенные потребности потребителя или быть использованным для соответствующих целей производителем. Благами являются как вещи, так и их свойства (в том числе осуществляемые ими изменения в других предметах). Полезность блага, его свойства, благодаря которым оно может удовлетворять ту или иную потребность людей, делают благо потребительной ценностью. Потребительная ценность может непосредственно удовлетворять личную потребность человека или служить средством производства материальных благ.

Экологическое благо представляет собой средство удовлетворения экологических потребностей общества (человека). Под экологическими потребностями будем понимать потребности, которые возникают в рамках эколого-экономического взаимодействия, предполагающего вовлечение, защиту и восстановление компонентов экологической системы в процесс формирования потребностей общества (человека).

С этой точки зрения общность экологических и экономических благ находит отражение в том, что качество окружающей среды и её ассимилирующая способность выступают важными потребительскими благами.

В качестве одного из критериев отнесения потреби-

тельских благ (услуг) к группе экологических некоторые авторы называют экосистемные функции, являющиеся источником экосистемных благ (услуг): регулирование состава атмосферы, поддержка устойчивых состояний природной среды, водорегулирование, водообеспечение, почвообразование, эрозивный контроль и сохранение почв, обеспечение циклов питания, ассимиляция отходов, опыление, биологический контроль, рефигиумы (поддержка среды обитания для резидентных и транзитных популяций), производство продуктов питания, природное сырье, генетические ресурсы, реакриация, обеспечение культурных потребностей [1]. Реализация перечисленных функций проявляется в полезности производных благ и услуг. Отметим, что данная классификация отражает процесс вовлечения компонентов экологической системы в хозяйственный оборот.

По способу предоставления все многообразие экологических благ (услуг) может быть разделено на две большие группы:

1. Экологические блага (услуги), являющиеся объектами рыночных операций, так как обладают всеми характеристиками товара и их стоимость «схватывается» рынком. Они производятся для удовлетворения определенных потребностей общества и отдельных его членов, что обусловлено наличием спроса на них; обладают меновой стоимостью; являются объектом купли-продажи между продавцами и покупателями, что обеспечивается переходом права собственности на них от продавца к покупателю. Например:

– оборудование, приборы, материалы и другие материально-технические ресурсы

природоохранного назначения;

– работы и услуги по установке, техническому обслуживанию и ремонту контрольно-измерительного и другого оборудования природоохранного назначения;

– лицензионные услуги, связанные с передачей, продажей, предоставлением по лицензиям природоохранных технологий и оборудования, приборов, материалов и других материально-технических ресурсов, необходимых природоохранной деятельности;

– инженерно-консультационные услуги, связанные с подготовкой, систематизацией, приспособлением к использованию в конкретных условиях, передачей доступных научно-технических, производственных, коммерческих и других знаний, экономических методов по осуществлению природоохранной деятельности;

– биржевые услуги по приобретению природоохранного оборудования, приборов, материалов и других материально-технических ресурсов;

– маркетинговые услуги, направленные на изучение потребностей пользователей в природоохранном оборудовании, приборах, материалах и других материально-технических ресурсах;

– работы и услуги по сертификации, методическому обеспечению товаров, процессов, технологий, оборудования, материалов, сырья, объектов окружающей природной среды по экологическим параметрам;

– услуги, связанные с проведением ОВОС, экологической экспертизы, экологической паспортизации и экологического аудита, лицензирование;

– работы по рекультивации, восстановлению, проведению других природоохран-

ной и санационных мероприятий и т.д.

Приведенный перечень экологических благ (услуг) не является полным, но эти товары и услуги обладают следующей отличительной особенностью: они производятся для удовлетворения потребности общества в защите природы и использование их позволяет не только охранять, но «воспроизводить окружающую природную среду или отдельные её компоненты» [2].

Кроме того, в экономической теории такие блага классифицируются как чистые частные (в дальнейшем – частные), обладающие признаками исключаемости и избирательности. Исключаемость в потреблении означает, что обладание благом одним субъектом исключает доступность данного блага для других. Избирательность характеризуется тем, что получение определенных выгод (полезности) от потребления данного блага одним субъектом делает невозможным то же самое для другого субъекта, т.е. потребители вынуждены конкурировать за право потребления блага (принцип конкуренции в потреблении). Обладая высокой степенью избирательности и исключаемости, такие блага могут быть оценены и проданы поштучно и в этом смысле являются наиболее приспособленными для рыночного оборота.

2. Экологические блага (услуги), обладающие такими качествами, что их предоставление через рынок затруднено. Это чистые общественные блага – блага, обладающие признаками неизбирательности и неисключаемости (в дальнейшем – общественные блага).

Неисключаемость в потреблении означает невозможность воспрепятствовать

кому-либо участвовать в потреблении блага. В соответствии с данным принципом даже лица, не заплатившие за благо, не могут быть исключены из числа потребителей.

Неизбирательность в потреблении означает, что получение выгод от потребления блага одним субъектом не ограничивает объем его потребления для других. Такое благо является неконкурентным, и его потребление каким – либо субъектом в любом количестве не ограничивает объем его потребления для других субъектом. Никто не может быть исключен из числа потребителей такого блага, а потребление его одним субъектом не ограничивает его полезность для других. Например, каждый отдельный гражданин или хозяйствующий субъект пользуется выгодами от национальной экологической безопасности, не ущемляя при этом полезности извлекаемой от нее другими.

Экологические блага (услуги), характеризующиеся как общественные, обладают рядом специфических характеристик. Так, абсолютная неизбирательность экологического блага (услуги) означает, что

- любое потребление кем-либо экологического блага (услуги) не влияет на предоставление его количества другим;

- включение в потребление экологического блага (услуги) дополнительных потребителей не уменьшает выгоды, извлекаемых от потребления блага существующими потребителями;

- предельные издержки предоставления экологического блага (услуги) дополнительному потребителю равны нулю.

Характерная для экологических общественных благ

полная неисключаемость указывает на то, что данные блага обладают неделимостью и потребляются сообща. Кроме того, общественные экологические блага (услуги) характеризуются следующими чертами:

- находятся в государственной собственности;

- являются относительно неисчерпаемыми;

- не всегда поддаются экономической оценке;

В силу указанных особенностей экологические общественные блага не могут производиться посредством рынка. Между тем их главная специфика заключается в том, что потребление такого блага сопровождается положительными эффектами для всех. Они предоставляются общественными учреждениями, их создание и содержание, как отмечал А. Смит «не может быть в интересах никаких отдельных или небольших групп, ибо прибыль от них никогда не сможет окупить затраты любого отдельного лица или небольшой группы лиц, хотя зачастую они смогут с лихвой окупиться большому обществу». Поэтому суть проблемы общественных экологических благ состоит в определении объема их потребления. Например, в сфере удовлетворения эстетических, художественных, духовных, образовательных и научных потребностей человека при наблюдении объектов «дикой» живой природы.

Заметим, что используемые для классификации признаки имеют разную степень проявления в отношении каждого отдельного блага и характеризующие блага признаки могут иметь самые разные комбинации. Блага, характеризующиеся высокой степенью избирательности и низкой степенью исключаемости, называются благами

совместного потребления. Их специфика состоит в том, что, несмотря на высокую степень конкурентности в потреблении, ограничение доступа к благу связано с высокими издержками. Совместный характер потребления таких благ обуславливает высокую степень конкуренции в отношении их использования, которое подчинено принципу «первый пришел, первый использовал».

Конкуренция в потреблении блага может быть низкой. Блага, обладающие высокой степенью исключаемости и низкой степенью избирательности, называются исключаемыми общественными или коллективными благами. Специфика данного типа благ заключается в том, что доступ к их потреблению может быть ограничен с незначительными издержками. В некоторых случаях степень неизбирательности блага снижается по мере роста его потребителей, и с определенного момента (точка перегрузки) предоставление такого блага дополнительно потребителю связано с ростом предельных издержек предоставления, то есть снижением полезности для существующих потребителей. Блага, неконкурентность в потреблении которых сохраняется только в рамках определенного числа потребителей, называются перегружаемыми общественными благами. Типичными примерами таких экологических благ являются услуги экосистем в зонах экологического бедствия. Суть здесь в том, что дополнительные пользователи не уменьшают доступность блага (экологической емкости территории) для других пользователей только до определенного момента. Во избежание перегрузки доступность к благу должна быть ограничена узким кругом по-

требителей (экологический барьер входа на данный рынок), ставящего своей целью совместное потребление определенного блага (клубное благо). Потребители таких благ имеют возможность извлекать желаемую полезность при меньших индивидуальных затратах.

Спрос на общественные экологические блага не во всем идентичен спросу на частные блага. Прежде всего, каждый потребитель не может произвольно изменять количество используемых им некоторых видов общественных экологических благ (услуг) и потребляет данное количество целиком. Например, хозяйствующие субъекты пользуются экологической емкостью (ассимилирующей способностью) территории в одном и том же количестве и не могут скорректировать её в соответствии с потребностью. Очевидно, что у всех потребителей эти индивидуальные количества равны, но они с разной степенью воздействуют на окружающую природную среду. Далее, все потребители получают определенную выгоду от потребления общественного блага одновременно. Следовательно, предельная общественная выгода от потребления дополнительной единицы общественного экологического блага складывается из суммы всех предельных выгод его потребления. Тогда общая кривая спроса на общественное экологическое благо может быть получена путем не горизонтального, а вертикального суммирования индивидуальных кривых спроса, выражающих индивидуальную готовность каждого из потребителей оплатить данное количество общественного экологического блага в соответствии со своей индивидуальной выгодой от потребления этого блага.

Однако анализ особенностей формирования спроса на общественное экологическое благо показал, что готовность платить при потреблении одинакового его объема у каждого отдельного потребителя разная. Данная ситуация получила название «проблемы безбилетника», которая возникает, когда один из экономических субъектов может получить выгоду от действий другого субъекта, не оплатив это. Фактически это свидетельствует о наличии положительных внешних эффектов, плохо поддающихся интернализации. Если с этой точки зрения рассматривать производство неисключаемых экологических благ, то окажется, что в сущности никто из потенциальных потребителей, несмотря на свою заинтересованность в потреблении таких благ, не будет склонен оплачивать это потребление. Ведь заплативших за данное неисключаемое экологическое благо потребитель не получает никаких преимуществ перед не заплатившим. При этом обычные рыночные сделки теряют свой смысл: если нельзя помешать другому потреблять данное благо просто так, то как же его заставить купить это же благо?

Таким образом, необходимость в общественных экологических благах ставит перед экономикой проблему производства (оплаты) и распределения таких благ при наличии безбилетников. Решение данной проблемы экономическая наука предлагает осуществлять следующим образом: исключение «безбилетников», взаимобусловленное финансирование, субсидирование, предоставление общественных экологических благ и услуг через государственные структуры.

Преодоление «провалов» рынка по отношению к общественным экологическим благам, на наш взгляд, возможно путем придания им свойств частных благ, что позволит сделать их объектами рыночных отношений. Одним из способов придания общественным экологическим благам признаков, характерных для объектов рыночных отношений, является решение проблемы реализации права собственности. Так как большинство природных ресурсов и экологических объектов, являющихся источниками и «производителями» экологических благ и услуг, находятся в государственной собственности, то реализация права собственности на них может осуществляться через передачу части правомочий хозяйствующим субъектам. Современная теория «пучка прав» выделяет 11 элементов (правомочий). Важно, в каждом конкретном случае, подобрать

такой набор правомочий, который обеспечит наиболее эффективное производство и распределение общественных экологических благ. При этом каждой конкретной комбинации прав собственности следует подобрать адекватный вариант организационно-правовых и экономических инструментов реализации правомочий. Однако реализация такого подхода возможна в отношении таких экологических благ и услуг, право собственности государства на которые определены законодательно. В противном случае (атмосфера, ассимиляционный потенциал территории) сначала необходимо осуществить закрепление имущественных прав на природный объект, а затем создать механизм перераспределения права собственности на него. Очевидно, что для введения данного механизма в практику, необходимо, прежде всего, разработать адекватные методы

оценки природных ресурсов и условий, экологических благ и услуг.

Таким образом, предложенные рекомендации будут способствовать развитию рыночных отношений в сфере производства и распределения общественных экологических благ (услуг) в сфере природопользования.

### Литература

1. Глазырина И.П. Природный капитал в экономике переходного периода. М., 2001.
2. Яндыганов Я.Я. Экономика природопользования: учебник для вузов. М.: Крокус, 2005.
3. Холина В.Н. Основы экономики природопользования. Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2005.
4. Власова Е.Я. Экология урбанизированных территорий. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007.

# Экономико-организационные особенности создания и учета объектов интеллектуальной собственности, созданных в высших учебных заведениях

Чечель Елена Борисовна,  
соискатель БАГСУ

Рассматриваются вопросы организации создания и учета объектов интеллектуальной собственности высших учебных заведений.

*Ключевые слова:* вуз, научно-исследовательские работы, финансирование, интеллектуальная собственность, научно-техническая деятельность, объекты промышленной собственности

*Elena B. Chechel*  
*Questions of the organisation of creation and the account of objects of intellectual property of higher educational institutions are considered.*

*Keywords:* high school, research works, financing, intellectual property, scientific and technical activity, objects of the industrial property

Контактный телефон: 8(927)268-6673

В связи с вхождением высших учебных заведений в рыночную образовательную инфраструктуру изменился и порядок финансирования научно исследовательских работ, проводимых сотрудниками высших учебных заведений.

Анализ показал, что для многих предприятий до 50% финансирования составляют средства федерального бюджета, около 10% – областного или городского, а остальные – собственные средства или привлеченные путем заключения хоздоговоров.

Распределения источников финансирования в большинстве своем имеет достаточно определенную структуру – это, прежде всего, федеральные целевые программы, в том числе Министерства науки и образования, гранты Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда научных исследований, гранты Президента и т.п.

В тоже время, необходимо отметить, что априори результат тех или иных научно-исследовательских работ должен стать некий объект интеллектуальной собственности, иначе теряется смысл исследований как таковых. Однако, как показывает практика, в большинстве своем, работы заканчиваются научно-техническим отчетом, содержащим в себе конструкторскую или технологическую документацию, описания технических решений, но дело до оформления заявочных материалов на объекты промышленной собственности или до принятия решения о сохранении полученных результатов в тайне так и не доходит.

В качестве примера можно привести следующие данные, взятые из отчета о научно-исследовательской работе одного из ведущих ВУЗов Самарской области – при общем объеме финансирования, составляющем более 55 миллионов за 2007 год, было подано 12 заявок на изобретение и 5 – на полезные модели, 4 заявки – на программы для ЭВМ. При этом из общего количества в 21 заявку 10 из них были созданы совместно со студентами и аспирантами в рамках выполнения дипломных и диссертационных работ.

Немаловажным фактом является то, что 90 процентов из ста патентов прекратили свое действие из-за неуплаты своевременно государственной пошлины за поддержание в силе охранного документа, что еще раз доказывает существование огромного разрыва между возможностями использования прав на объекты интеллектуальной собственности и практикой их реализации.

Поэтому, хотелось бы отметить, что объекты промышленной собственности не должны рассматриваться как балласт или как объект борьбы за право владения им между исполнителем и заказчиком работ. При грамотном построении вышеуказанных взаимоотношений права на результаты научно-технической деятельности должны стать активом учреждения, приносящим доход, а также, в определенных случаях, быть учтенным в качестве государственного имущества, о чем достаточно часто забывают как со стороны исполнителя, так и со стороны заказчика.

В силу этого, необходимо акцентировать внимание на существующих на практике проблемах при распределении прав

на полученные в ходе работ результаты научно-технической деятельности, связанных с неоднозначностью понимания взаимоотношений Заказчик-Исполнитель в свете административной реформы 2004 года и вступления в силу Гражданского Кодекса (часть 4).

В соответствии с административной реформой 2004 года на государственных заказчиков в большинстве своем была возложена функция закрепления за Российской Федерацией прав на объекты интеллектуальной собственности и другие результаты научно-технической деятельности, созданные за счет средств федерального бюджета при реализации государственных контрактов, заключаемых госзаказчиками, а также распоряжение закрепленными за Российской Федерацией правами на результаты научно-технической деятельности в целях их доведения до стадии промышленного применения и реализации готовой продукции.

Таким образом, в соответствии с возложенными на государственного заказчика функциями необходимо осуществление закрепления за Российской Федерацией прав на объекты интеллектуальной собственности и другие результаты научно-технической деятельности, созданные за счет средств федерального бюджета при реализации государственных контрактов, заключаемых государственным заказчиком.

Деятельность по закреплению прав на объекты интеллектуальной собственности включает в себя комплекс мероприятий, результатом которых являясь однозначная идентификация Российской Федерации в лице госзаказчика в качестве обладателя исключительных прав на охраняемые результаты интеллектуальной деятельности.

Необходимо обратить внимание на более четкое регу-

лирование в договорах правоотношений сторон по поводу прав на результаты интеллектуальной деятельности, полученные в ходе исполнения договорных обязательств. Не исключено, что вследствие неопределенности по вопросу распределения прав на результаты интеллектуальной деятельности, которые могут возникнуть в ходе выполнения договора, исполнение договорных обязательств будет затянuto, что может нанести ущерб интересам заказчика работ, в рассматриваемом случае – государству.

В соответствии со статьей 772 Гражданского кодекса, стороны в договорах на выполнение НИОКР и ТР имеют право использовать результаты работ на условиях установленных договором, при этом, законодательно не определено какой именно стороне будут принадлежать исключительные права на результаты работ. Указанная статья определяет, что если иные условия не установлены договором, заказчик имеет право использовать результаты работ в любом случае, а исполнитель только для собственных нужд. Использование результата работ включает в себя и правомочия по распоряжению таким результатом.

При совместном правообладании условия по использованию прав на РИД должны быть оговорены в отдельном соглашении.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что с 1 января 2008 года положения по распределению прав на результаты работ существенно изменилось, а именно, если договором не будут предусмотрены условия по распределению прав на создаваемые результаты то, по общему правилу, исключительные права на них будут принадлежать исполнителю (ст.ст. 772, 1371, 1471 ГК).

Право принятия решения о способе правовой охраны

каждого конкретного результата интеллектуальной деятельности принадлежит обладателю исключительных прав на такой результат.

Государственный учет РИД гражданского назначения, созданных ВУЗами, регламентируется нормами Положения о государственном учете результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения, выполняемых за счет средств федерального бюджета, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 4 мая 2005 года № 284.

Государственный учет результатов научно-технической деятельности включает в себя ведение баз данных заказчиков и единого реестра результатов научно-технической деятельности.

В случае если права на результаты интеллектуальной деятельности, созданные по государственным заказам закреплены за Российской Федерацией, то госзаказчик в соответствии с п.3 постановления Правительства Российской Федерации от 2 сентября 1999 г. № 982 «Об использовании результатов – научно-технической деятельности» распоряжается полученными результатами научно-технической деятельности.

В данном случае, госзаказчик распоряжается исключительными правами на охраняемый результат интеллектуальной деятельности в форме разрешения или запрещения другим лицам использования такого результата интеллектуальной деятельности, при этом законодательством (пункт 1 статьи 1229 Гражданского кодекса) предусмотрена обязанность других лиц не использовать такой результат интеллектуальной деятельности без согласия правообладателя.

Необходимо обратить внимание на то, что в рассматриваемой области деятель-



ности государство, в лице государственного заказчика, выступает как участник гражданско-правовых отношений и целью такой деятельности должно являться получение дохода от использования актива в виде прав на результаты интеллектуальной деятельности, которые не могут быть ниже произведенных затрат на создание таких результатов. То есть произведенные затраты должны полностью окупиться и принести дополнительный доход, а полученные денежные средства, в свою очередь, могут быть направлены на создание новых результатов интеллектуальной деятельности, которые в свою очередь также должны принести прибыль.

При распоряжении правами на результаты интеллектуальной деятельности необходимо учитывать, кто берет на себя затраты по организации серийного производства товара. Представляются возможными два варианта.

Первый – за счет средств федерального бюджета или внебюджетных фондов.

В рассматриваемом случае серийное производство может быть организовано в виде нового предприятия (например, технопарка при ВУЗе).

При принятии решения о создании нового предприятия, права на результаты интеллектуальной деятельности необходимые для производства товара целесообразно передавать в качестве вклада в уставный капитал. Компенсация расходов на создание соответствующих результатов интеллектуальной деятельности будет обеспечиваться отчислениями в виде дивидендов от деятельности предприятия, а также возможностью продажи акций (долей) в уставном капитале такого предприятия.

Распоряжение правами на результаты интеллектуальной деятельности осуществляется путем заключения госза-

казчиком с учебными заведениями договоров об уступке прав на результаты научно-технической деятельности, лицензионных договоров о предоставлении им права на использование результатов научно-технической деятельности.

В результате уступки прав на результаты научно-технической деятельности госзаказчик передает ВУЗу права, принадлежащие Российской Федерации на результаты научно-технической деятельности. При этом в соответствии с п. 10 Положения о закреплении и передаче хозяйствующим субъектам прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета, утвержденным постановлением Правительства от 17 ноября 2005 г. № 685 «О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности» договоры об уступке прав на результаты научно-технической деятельности для выпуска продукции должны предусматривать условие о выплате зачисляемых в федеральный бюджет компенсационных платежей от уступки прав.

По лицензионному договору правообладатель (лицензиар) предоставляет право на использование охраняемого объекта в объеме, предусмотренном договором, другому лицу (лицензиату), а последний обязуется вносить лицензиару обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором.

В соответствии с п. 10 Положения о закреплении и передаче хозяйствующим субъектам прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета, утвержденным постановлением правительства от 17 ноября 2005 г. № 685 «О порядке распоряжения правами на результаты науч-

но-технической деятельности» лицензионные договоры на использование прав на результаты научно-технической деятельности для выпуска продукции должны предусматривать условие о выплате зачисляемых в федеральный бюджет лицензионных платежей.

В соответствии с Положением об учете федерального имущества, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.07.2007 г. № 447 «О совершенствовании учета федерального имущества» объектом учета федерального имущества является недвижимое и движимое федеральное имущество. К движимому федеральному имуществу, в соответствии с Распоряжением министерства государственного имущества Российской Федерации от 30.07.1998 г. №802-р «О составе имеющегося у юридических лиц федерального движимого имущества, подлежащему учету в реестре федерального имущества», относятся нематериальные активы, числящиеся на балансе госзаказчика или исполнителя. Следовательно, они должны быть включены в реестр федерального имущества в соответствии с вышеуказанным положением. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 26.02.2002 г. № 131 государственные заказчики продукции, работ и услуг для государственных нужд ведут отраслевые реестры результатов интеллектуальной деятельности (результатов научно-технической деятельности), права на которые принадлежат Российской Федерации и контролируют их использование в гражданском обороте заинтересованными лицами.

Результаты научно-технической деятельности, права на которые принадлежат Российской Федерации, вносятся в реестр результатов интеллек-

туальной деятельности государственного заказчика, и подлежат учету в качестве нематериальных активов на балансе правообладателя.

В случае совместного правообладания на РИД государственным заказчиком и ВУЗом у исполнителя возникает необходимость отражать права на ОИС в качестве нематериальных активов предприятия. Также такая необходимость возникает при приобретении ВУЗом у заказчика прав на тот или иной объект по договору уступки для дальнейшего производства.

Вопросы учета нематериальных активов, созданных за счет средств федерального бюджета, основную часть которых составляют права на РИД, регулирует Инструкция по бюджетному учету, утвержденная приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10.02.2006 № 25н и Федеральным законом о бухгалтерском учете, принятым Государственной Думой 23 февраля 1996 г. (в ред. Федеральных законов от 23.07.1998 N 123-ФЗ, от 28.03.2002 N 32-ФЗ, от 31.12.2002 N 187-ФЗ, от 31.12.2002 N 191-ФЗ, от 10.01.2003 N 8-ФЗ, Таможенного кодекса РФ от 28.05.2003 N 61-ФЗ, Федеральных законов от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 03.11.2006 N 183-ФЗ).

Если предприятие привлекает собственные средства для проведения НИР совместно с финансированием работ бюджетом, тогда согласно Положению по бухгалтерскому учету 17/02 «Учет расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам», затраты на работы по научно-исследовательской, опытно-конструкторской деятельности и технологических работ учитываются в первом этапе в дебете счета 08 «Капитальные вложения». При возникновении прав на РИД

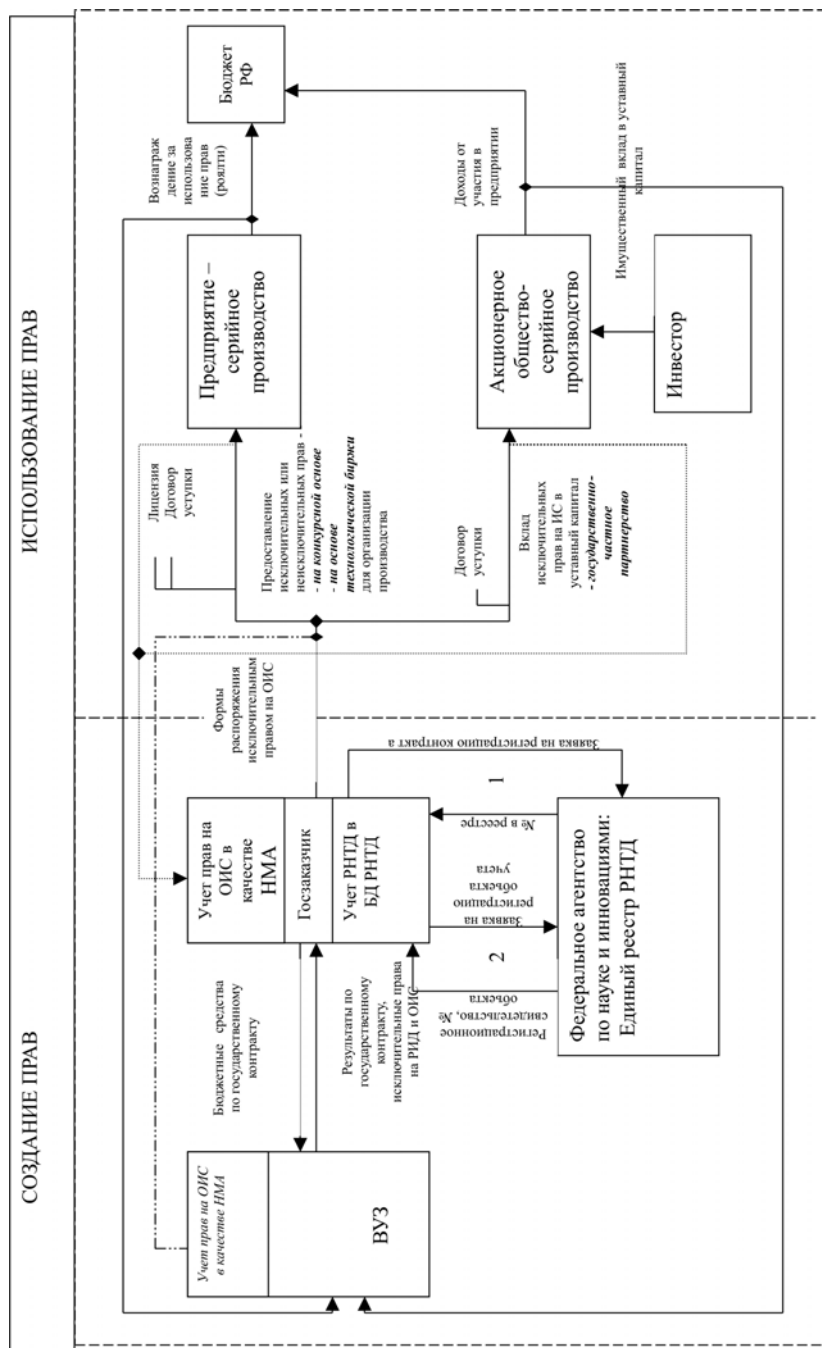


Рис. 1. Схема создания и использования прав на результаты интеллектуальной собственности в высших учебных заведениях

необходимо убедиться в возможности их отнесения к НМА и учете на балансе предприятия. В ходе учета данных нематериальных активов необходимо руководствоваться ПБУ 14/2007.

Учитывая вышеизложенные экономико-правовые особенности создания, использования, учета прав на результаты интеллектуальной высших

учебных заведений, в том числе объекты интеллектуальной собственности, нами была разработана структурная схема, отражающая не только данные процессы, но и финансовые потоки, генерируемые использованием и распоряжением прав на объекты интеллектуальной собственности (рис. 1).

## Методы обеспечения инвестиционной привлекательности и кредитоспособности региона

Хасанов Ильдар Финатович,  
канд. экон. наук,  
генеральный директор ОАО  
«Инвестиционное агентство»

В статье рассмотрены вопросы обеспечения инвестиционной привлекательности регионов, проблемы и пути их решения.

*Ключевые слова:* инвестиции, регион, займы, стратегия

*Ildar F. Khasanov*  
*In article questions of maintenance of investment appeal of regions, problems and ways of their decision are considered.*

*Keywords:* investments, region, loans, strategy

*Контактный телефон:* 8(347)292-52-50  
*E-mail:* iaufa@rol.ru

Для привлечения в регион крупных инвесторов региональным властям необходимо проводить большую работу по созданию в регионе благоприятного инвестиционного климата.

Создание необходимого инвестиционного климата состоит из многих взаимосвязанных компонентов. В первую очередь, это формирование благоприятного налогового законодательства, в частности снижение региональных и местных налогов для вновь созданных предприятий с крупными иностранными или отечественными инвестициями - по такому пути успешно идут Новгородская и Нижегородская области. Во вторую очередь - создание необходимых правовых предпосылок - принятие региональных законов о предоставлении инвесторам дополнительных гарантий по политическим рискам и рискам, связанным с изменением налогового законодательства. В качестве примера можно упомянуть Нижегородскую область, создавшую систему гарантий сохранности капитала инвесторам из средств областного бюджета, внебюджетных фондов, находящихся в областной собственности объектов недвижимости и природно-сырьевых ресурсов. Специальный залоговый фонд природных ресурсов сформирован в целях обеспечения гарантий российским и зарубежным инвесторам в Амурской области. Специальное законодательство, направленное на создание благоприятных условий для иностранных инвесторов, принято также в Бурятии, Челябинской, Ивановской областях.

Важную роль в привлечении инвестиций - как иностранных, так и отечественных, стратегических и портфельных играет создание благоприятного инвестиционного имиджа региона в средствах массовой информации, что в мировой практике получило название «рынка хороших новостей». Образ динамичной, хорошо развивающейся экономики региона, информация о привлекаемых инвестициях, разрабатываемых и реализуемых инвестиционных проектах, участии в них международных финансовых организаций - все это приносит положительные экономические результаты. Целенаправленная работа со средствами массовой информации, информационными агентствами должна сформировать положительный образ региона, его экономического потенциала и перспектив. Одновременно должна быть создана необходимая инфраструктура раскрытия информации о финансовом состоянии региона.

Кроме того, инвестиционный потенциал региона во многом определяется состоянием его бюджета. По итогам рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов, составленного журналом «Эксперт» в первую десятку вошли шесть из восьми регионов-доноров федерального бюджета. Республика Башкортостан заняла в этом рейтинге высокое 12 место, что также во многом объясняется тем, что Республика Башкортостан является регионом-донором федерального бюджета, причем по финансовому потенциалу (объему доходов бюджета) наша республика заняла 9 место.

В качестве составляющих инвестиционной привлекательности журналом «Эксперт» были приняты две основные, самостоятельные характеристики: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические характеристики, насыщенность региона факторами производства, потребительский спрос населения и другие показатели. Инвестиционный потенциал региона складывается из восьми частных потенциалов, каждый из которых, в свою очередь, характеризуется целой группой показателей:

а) ресурсно-сырьевого (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);

б) трудового (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);

в) производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности);

г) инновационного (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе);

д) институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);

е) инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);

ж) финансового (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);

з) потребительского (совокупная покупательская способность населения региона).

Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Рассчитывались следующие виды риска:

а) экономический (тенденции в экономическом развитии региона);

б) финансовый (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий);

в) политический (распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, легитимность местной власти);

г) социальный (уровень социальной напряженности);

д) экологический (уровень загрязненности окружающей среды, включая радиационное);

е) криминогенный (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений);

ж) законодательный (юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства).

### **Общая инвестиционная привлекательность регионов**

Регионы Российской Федерации сильно дифференцированы по соотношению инвестиционного риска и потенциала. Если выделить три интервала по потенциалу (высокий, средний и низкий) цифрами 1,2 и 3 соответственно и четыре интервала по степени риска (низкий, средний, высокий и очень высокий буквами А, В, С и D, то в соответствии с ними можно определить следующие характерные типы регионов.

Тип 1А: максимальный потенциал - минимальный риск. К этой группе относятся г.Москва и г.Санкт-Петербург. Они намного превосходят все регионы по всем видам потенциала, за исключением ресурсно-сырьевого.

Тип 2А: инвестиционный потенциал умеренный, но риск инвестиций минимальный. Это характерно для Белгородской области и Республики Татарстан. Это структурно сбалансированные регионы. Здесь оптимальные условия для инвестирования относительно консервативных инвесторов.

Тип 3А: а вот регионов с минимальным риском и низким потенциалом типа Монако или Багамских островов в России нет вообще. Это свидетельствует о том, что регионы с незначительным потенциалом при существующей в России ситуации не в состоянии создать устойчивые, низкорисковые условия для инвестирования.

Типы 1В и 2В: приемлемые условия инвестирования при среднем уровне риска. В сочетании с уже упомянутыми выше четырьмя регионами (1А и 2А) их можно рассматривать в качестве потенциальных полюсов роста российской экономики. Регионы этого типа, представлены как преимущественно промышленно развитыми территориями (Республика Башкортостан, Нижегородская, Пермская, Самарская, Иркутская области и др.), так и крупными промышленно-аграрными регионами (Краснодарский край, Волгоградская, Саратовская и Ростовская области). При условии существенного снижения экологической, социальной, криминальной и законодательной составляющих инвестиционного риска к ним со временем может присоединиться и Красноярский край.

Выделенные регионы обладают всеми необходимыми предпосылками для экономического роста и должны образовать основу новой территориальной структуры экономики России. В приоритетном развитии этих ре-

гионов должна заключаться региональная социально-экономическая и структурно-инвестиционная политика российского правительства. Ее успешная реализация может позволить этим регионам выступить в роли «локомотивов» экономики.

Тип 3В: умеренный уровень инвестиционного риска и потенциал ниже среднего. К этому типу относится почти половина субъектов федерации (40 регионов). Попадание в эту группу обусловлено двумя основными причинами. С одной стороны - это снижение некогда более солидного потенциала ныне кризисных промышленных регионов - Владимирской, Ивановской, Тульской и т.д. С другой стороны, к этой группе отнесена часть изначально экономически слабых регионов, в то же время с достаточно низким инвестиционным риском: Ненецкий и Коми-Пермяцкий автономные округа, Кабардино-Балкарская республика и регионы Северо-Запада России.

Тип 1С и 2С. Это регионы с высоким инвестиционным риском и значительным потенциалом. К ним отнесены всего три региона: Красноярский край, Республика Саха (Якутия) и Ямало-Ненецкий автономный округ. Они имеют высокие уровни риска по всем без исключения составляющим. Соответственно инвестирование в них сопряжено со значительными трудностями (труднодоступность, высокий уровень загрязнения окружающей среды в местах концентрации хозяйственной деятельности и т.п.), а также с рядом субъективных факторов (например, специализацией на добывающих отраслях промышленности).

Тип 3С. Это второй по числу регионов к нему относя-

щихся, ему свойственны низкий потенциал и высокий риск. Для регионов этого типа требуется разработка специальных государственных структурно-инвестиционных программ, поскольку экономика этих регионов за исключением отдельных сфер малопривлекательна для частных инвесторов.

Среди них более высоким потенциалом обладают регионы со значительным удельным весом ВПК - Брянская область, Удмуртия, Хабаровский край (3С1). Группа с более низким потенциалом (3С2) представлена преимущественно автономиями и наиболее слабо развитыми республиками, а также отдельными территориально и экономически изолированными регионами Дальнего Востока (Сахалинская и Камчатская области).

Тип 3Д: очень высокий риск при низком потенциале. Неблагоприятная этнополитическая ситуация, сложившаяся в Чечне, Дагестане и Ингушетии, делает эти регионы пока малопривлекательными для инвесторов.

Анализ региональной концентрации иностранных инвестиций показывает по-прежнему доминирующее положение крупных центров с развитой инфраструктурой рынка, со сравнительно более высокой платежеспособностью населения, а также регионов, обладающих значительными запасами сырья. Доля Центрального района в общем объеме иностранных инвестиций составляет около 70%.

Устойчиво сохраняется значимость Москвы, а также Санкт-Петербурга и Московской области как центров деловой активности, на которые приходится 70% всех иностранных инвестиций в российскую экономику. В целом доля 5 экономических

районов, объединяющих 43 региона (48,8% от общего числа субъектов Федерации), составляет около 90% от совокупного объема иностранных инвестиций.

Концентрация зарубежного капитала в ограниченном числе регионов свидетельствует об адекватной реакции иностранных инвесторов на низкую инвестиционную привлекательность России. Межрегиональные пропорции распределения иностранных инвестиций во многом также объясняются территориальной дифференциацией условий воспроизводства в РФ и слабостью региональной политики привлечения инвестиционных ресурсов.

Основная часть иностранных вложений приходится на долю прочих инвестиций, формируемых в основном за счет кредитов, полученных от прямых инвесторов, и средств, направляемых инвесторами на приобретение государственных ценных бумаг. Она колеблется от 38% в Северо-Западном до 82% в Поволжском районах.

Практика показывает, что активность иностранных инвесторов в целом не соответствует благоприятному инвестиционному климату ряда регионов, имеющих достаточно весомый инвестиционный потенциал и низкий инвестиционный риск.

Причины этого определяются с одной стороны общероссийской политической и социально-экономической ситуацией, а с другой стороны, группой факторов, специфических для конкретного региона.

Активность региональных и федеральных властей в сфере инвестиционно-налогового законодательства в последние годы была направлена на преодоление влияния отрицательных фак-

торов, действующих в инвестиционной сфере, и улучшение региональной структуры иностранных

инвестиций. Так, если к маю 1997 года только 5 областей имели специальное законодательство для иностранных инвесторов (Новгородская, Ивановская, Челябинская области, Республики Татарстан и Бурятия), то к настоящему времени количество регионов, принявших специальные законы, регулирующие деятельность инвесторов, достигло 45. С целью улучшения инвестиционного климата и активизации привлечения иностранных инвесторов администрации российских регионов осуществляют мероприятия по законодательному урегулированию вопросов инвестирования, предоставлению фискальных льгот при уплате налогов в части, подлежащей зачислению в областной бюджет, расширению информационной поддержки потенциальных инвесторов, снижению рисков вложений и т.п. Как следствие, в последние годы во многих регионах наблюдается значительный рост объемов иностранных инвестиций. Например, за 7 лет объем прямых иностранных инвестиций, привлеченных в экономику Московской области, увеличился в 16 раз и в 2007г. составил 5,3 млрд. долларов.

Таким образом, на основе этого исследования можно сделать следующие выводы.

1. Инвестиционный потенциал Москвы и Санкт-Петербурга многократно превосходит потенциал других российских регионов.

2. Регионы с малым инвестиционным потенциалом не могут обеспечить низкий инвестиционный риск вложений.

3. Нет ни одного региона, в котором все составляющие были бы ниже средних по

Российской Федерации, но больше всего инвесторов отпугивает рост социальной напряженности.

4. Проявилась четкая тенденция концентрации инвестиций в Москве, Московской области и в Санкт-Петербурге.

5. Активная работа по созданию привлекательного имиджа региона способна обеспечить многократный рост инвестиций.

### **Рейтинговая оценка кредитоспособности региона, города**

Кредитный рейтинг выражает мнение независимого рейтингового агентства относительно способности и готовности эмитента своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства. Кредитные рейтинги могут присваиваться эмитенту (суверенному правительству, региональным и местным органам власти, корпорациям, финансовым институтам, объектам инфраструктуры, страховым компаниям, управляемым фондам) или отдельному долговому обязательству.

В России рейтинговые агентства присваивают рейтинги по международной шкале (по обязательствам в национальной и иностранной валюте) и по национальной шкале, созданной и откалиброванной специально для России.

Важно подчеркнуть, что кредитный рейтинг, по какой бы шкале он ни присваивался, не является:

рекомендацией относительно того, покупать, продавать или держать те или иные ценные бумаги,

мнением о рыночной цене долговых обязательств и об инвестиционной привлекательности эмитента для конкретного инвестора.

Необходимо также отметить, что рейтинговые агентства не проводят аудит в ходе присвоения кредитного рейтинга.

### **Зачем нужен кредитный рейтинг**

Кредитный рейтинг ведущих мировых рейтинговых агентств (Standard&Poor's, Moody's, Fitch) имеет целый ряд преимуществ для эмитентов, инвесторов, кредиторов и финансовых посредников.

Предоставляя независимое, обоснованное и компетентное мнение, кредитный рейтинг помогает эмитенту расширить доступ к заемным средствам и другим источникам капитала, тем самым повышая финансовую гибкость эмитента.

Кредитный рейтинг представляет собой независимую и надежную оценку кредитоспособности эмитента, на основе которой участники рынка могут принимать обоснованные финансовые решения. Это может повлечь за собой снижение издержек эмитента по привлечению заемных средств. Для тех эмитентов, которые привлекают средства под гарантии третьих лиц, кредитный рейтинг может снизить стоимость такой гарантии или с большей эффективностью привлечь средства без приобретения гарантии.

Кредитный рейтинг часто используется банками и другими финансовыми посредниками для принятия решений по кредитованию, сделкам на денежном рынке, страхованию, лизингу и в любых других ситуациях, где требуется оценка кредитоспособности делового партнера. Многие компании предпочитают не раскрывать свою финансовую информацию в процессе деловых перегово-

ров. В этом случае кредитный рейтинг эмитента служит надежным ориентиром кредитоспособности.

Кредитный рейтинг помогает менеджменту компании определить стоимость заимствований в будущем.

Кредитный рейтинг, будучи независимым мнением, может защитить компанию и ее ценные бумаги от неадекватных подозрений в неплатежеспособности, вызванных дефолтом других компаний на рынке.

Кредитные рейтинги могут использоваться инвестором в качестве простого удобного инструмента определения кредитного риска и премии за риск.

Для управляющих пенсионными, попечительскими паевыми фондами и другими формами доверительно-управления финансовыми средствами кредитные рейтинги являются прекрасным инструментом системы мониторинга. Изменения кредитных рейтингов могут означать необходимость соответствующей коррекции инвестиционного портфеля.

Инвестиционные банки и другие финансовые посредники, действующие на рынке облигаций, могут использовать кредитный рейтинг при планировании и размещении эмиссий облигаций.

Кредитный рейтинг может способствовать размещению новых облигационных займов, направленных на расширение круга инвесторов, а также снизить неопределенность информации о кредитоспособности эмитента/займа.

Кредитный рейтинг может использоваться финансовыми посредниками, которые действуют как по поручению клиента, так и в собственных интересах, в качестве инструмента для мониторинга собственных активов на предмет кредитного риска.

При присвоении кредитного рейтинга суверенному государству, либо региону рассматриваются следующие показатели:

**Бюджетные плановые показатели** - официальные плановые показатели бюджета, обычно представляемые в начале года, которые прошли предусмотренную законодательством процедуру (как правило, утверждение парламентом) и являются юридически обязательными.

**Баланс с учетом капитальных расходов** - разница между совокупными скорректированными доходами и расходами (текущий баланс плюс капитальные доходы минус капитальные расходы). Дефицит с учетом капитальных расходов определяет объем потребностей в финансировании за счет заемных средств или резервов, а профицит показывает объем имеющихся средств для погашения долга или зачисления в резервы. Постоянный дефицит, превышающий 10% совокупных доходов, считается относительно высоким.

**Капитальные расходы** - расходы, направляемые на создание (обновление) инфраструктуры или приобретение активов с длительным сроком службы, например инвестиций. В их состав обычно включаются расходы на приобретение товаров длительного пользования, финансирование строительства и ремонтных работ. Расходы на техническое обслуживание учитываются как капитальные расходы, если они увеличивают стоимость здания или имущества, в противном случае они включаются в текущие расходы. Как правило, капитальные расходы являются наиболее гибкой статьей бюджета, и правительство может отсрочить их финансирование в случае стрессового сценария.

**Прямой долг** - сумма финансового долга, принимаемого непосредственно заемщиком (ссуды, облигации, кредиты, обязательства по лизингу), которую правительство обязуется выплатить третьему лицу (банку, финансовой организации, бюджету другого уровня, физическому лицу) в соответствии с конкретным соглашением. В эту сумму не включаются гарантированный долг и долг предприятий и организаций, принадлежащих РМОВ, если он постоянно не обслуживается РМОВ. Отношение прямого долга к текущим доходам обычно выражает уровень долга регионального или местного органа власти. Отношение, превышающее 60%, считается высоким для развивающихся структур, а превышающее 100% - высоким для зрелых структур (учитывая дальнейшее развитие рынков капитала и более высокое качество управления долгом). К числу смягчающих факторов относятся срок погашения долга, график погашения и риск, связанный со ставкой обменного курса.

**ВВП на душу населения (в долларах США)** - совокупная рыночная стоимость товаров и услуг (выраженная в долларах США), произведенных субъектами производства страны, деленная на численность населения.

**Текущий баланс** - разница между текущими доходами и текущими расходами. Показывает способность структуры финансировать капиталовложения за счет возобновляемых доходов. В сочетании с капитальными доходами показывает имеющийся у данной структуры потенциал финансирования за счет средств, не являющихся долговыми обязательствами. Постоянный текущий дефицит (в течение 2-3 лет) должен быть одним из фак-

торов, оказывающих негативное влияние на рейтинг.

**Текущие расходы** - возобновляемые расходы на осуществление текущей деятельности в конкретный бюджетный период. Обычно включают расходы на содержание персонала, приобретение товаров и услуг, субсидии компаниям и бюджетам других уровней, а также процентные платежи по государственному долгу. Не включают расходы на погашение долга и такие капитальные расходы, как капиталовложения, капитальные субсидии бюджетам и компаниям, приобретение активов и оборудования и расходы на техническое обслуживание, если они повышают стоимость здания или имущества.

**Текущие доходы** - возобновляемые доходы, получаемые региональным или местным органом власти. Включают налоговые доходы, неналоговые доходы (дотации, штрафы, сборы за оказание услуг, тарифы, рентные платежи) и другие сборы, взимаемые и (или) собираемые непосредственно региональным или местным органом власти. Не включают капитальные доходы, в частности капитальные субсидии и доходы от реализации активов, а также доходы от заемных средств.

**Совокупные доходы** - совокупные доходы, указанные в отчетности, за исключением всех текущих и капитальных поправок (двойной счет, зачеты, внебюджетные фонды, итоги предыдущих лет, заимствования, движение резервов, погашение кредитов государственных или частных организаций, другие чрезвычайные доходы).

Общий обзор показателей региональных и местных органов власти (РМОВ) по рей-

тинговой категории, рейтинговое агентство Standard&Poor's

### «AAA»

Рейтинговая категория «AAA» включает 26 РМОВ восьми стран: Австралии, Новой Зеландии, Австрии, Германии, Франции, Швейцарии, Великобритании и Канады. Их общими характеристиками являются:

- как правило, большая занимаемая территория и крупный бюджет;

- высокие показатели ВВП на душу населения (в среднем 32 тыс. долл.) и значительный текущий профицит;

- положительный баланс с учетом капитальных расходов и низкие уровни долговой нагрузки (средний показатель по данной группе РМОВ за 2004 г. ниже 15% текущих доходов).

Кроме того, большинство городов, включенных в эту категорию, в том числе Париж (Франция), Ванкувер (Канада) и Мельбурн (Австралия), имеют небольшие бюджеты, но высокие показатели ВВП на душу населения. Вместе с тем они поддерживают низкий уровень долговой нагрузки.

### «AA»

В рейтинговую категорию «AA» входят 102 РМОВ в 14 странах (в том числе в Австралии, Новой Зеландии, Франции, Германии, Италии, Испании, Швеции и Великобритании). Их общими характеристиками кредитоспособности являются:

- текущий профицит, однако дефицит с учетом капитальных расходов;

- средние уровни долга в 2004 г. ниже 50% текущих доходов;

- высокие показатели ВВП на душу населения (средняя величина по данной группе РМОВ — 27,5 тыс. долл.).

### «A»

В рейтинговую категорию «A» входят 50 РМОВ в 10 странах (в том числе в Корее, Венгрии и Чехии) со следующими средними показателями по данной группе РМОВ:

- текущий профицит, но более высокие средние показатели дефицита с учетом капитальных расходов — 5,5% совокупных доходов;

- уровень долга составляет около 80% текущих доходов;

- средний показатель ВВП на душу населения составляет 25 тыс. долл.

### «BBB»

В самую низкую категорию рейтинга инвестиционного уровня — «BBB» — входят 15 РМОВ, в основном города 9 европейских стран, в том числе 3 региона Российской Федерации. Они характеризуются следующими средними показателями по данной группе РМОВ:

- положительный текущий баланс, однако, общий дефицит на уровне 5% совокупных доходов;

- умеренный долг на уровне 50% текущих доходов в 2004 г., хотя этот показатель варьируется от 15% до почти 200%;

- более низкий средний показатель ВВП на душу населения — 15 тыс. долл.

Более низкие показатели благосостояния в сочетании со значительными потребностями стран Центральной и Восточной Европы в финансировании развития инфраструктуры будут оказывать негативное влияние на эти РМОВ, увеличивая их долг.

### «BB»

В категорию «BB» спекулятивного уровня входят более 30 РМОВ, которым присваивался рейтинг, из 5 стран с развивающейся рыночной экономикой — Болгарии, Колумбии, Румынии,



Таблица 1

Кредитные рейтинги региональных органов власти РФ международного рейтингового агентства Standard&Poor's

Субъект Федерации	Рейтинг в иностранной валюте	Рейтинг в национальной валюте	Рейтинг по национальной шкале
1. Москва	BBB+ (позитивный)	BBB+ (позитивный)	-
2. Санкт-Петербург	BBB (стабильный)	BBB (стабильный)	-
3. Ханты-Мансийский АО	BBB- (стабильный)	BBB- (стабильный)	ruAAA
4. Ямало-Ненецкий АО	BB+ (позитивный)	BB+ (позитивный)	ruAA+
5-6. Республика Башкортостан	BB+ (стабильный)	BB+ (стабильный)	-
5-6. Красноярский край	BB+ (стабильный)	BB+ (стабильный)	ruAA+
7-9. Московская область	BB (позитивный)	BB (позитивный)	ruAA
7-9. Самарская область	BB (позитивный)	BB (позитивный)	ruAA
7-9. Свердловская область	BB (позитивный)	BB (позитивный)	-
10-12. Краснодарский край	BB- (позитивный)	BB- (позитивный)	ruAA-
10-12. Ленинградская область	BB- (позитивный)	BB- (позитивный)	ruAA-
10-12. Республика Татарстан	BB- (позитивный)	BB- (позитивный)	-
13-15. Волгоградская область	BB- (стабильный)	BB- (стабильный)	ruAA-
13-15. Вологодская область	BB- (стабильный)	BB- (стабильный)	ruAA-
13-15. Тверская область	BB- (стабильный)	-	ruAA-
16-17. Ставропольский край	B+ (стабильный)	B+ (стабильный)	ruA+
16-17. Республика Саха (Якутия)	B+ (стабильный)	B+ (стабильный)	ruA+

Таблица 2

Кредитные рейтинги местных органов власти РФ международного рейтингового агентства Standard&Poor's

Местный орган власти	Рейтинг в иностранной валюте	Рейтинг в национальной валюте	Рейтинг по национальной шкале
1. Нижний Новгород	BB- (позитивный)	BB- (позитивный)	ruAA-
2- 4. Уфа	BB- (стабильный)	BB- (стабильный)	ruAA-
2- 4. Сургут	BB- (стабильный)	BB- (стабильный)	ruAA-
2- 4. Новосибирск	BB- (стабильный)	BB- (стабильный)	ruAA-
5. Братск	B+ (стабильный)	B+ (стабильный)	ruA+
6. Балашихинский район Московской области	B (позитивный)	B (позитивный)	ruA
7. Омск	B (стабильный)	-	ruBBB+
8. Клинский район Московской области	B- (позитивный)	B- (позитивный)	ruBBB

Российской Федерации и Турции. В данную группу входит большинство регионов РФ (70%), которым присваи-

вался кредитный рейтинг. РМОВ на этом уровне рейтинга характеризуются следующими средними показате-

телями по данной группе РМОВ:

- позитивный текущий баланс и позитивный баланс с учетом капитальных расходов;
- очень низкий уровень долга.

Тем не менее, учитывая низкий уровень налоговой базы этих РМОВ и непредсказуемый характер их систем, Standard & Poor's считает, что для этих РМОВ характерен более высокий уровень кредитного риска, чем для РМОВ, которым присвоены рейтинги инвестиционной категории.

Формирование системы взаимодействия городского округа город Уфа с инвесторами

С момента избрания Президентом РФ Путина В.В. в 2000г. и по настоящее время в области межбюджетных отношений четко прослеживается тенденция перераспределения налогов в пользу федерального бюджета за счет сокращения доходной базы республиканского и местных бюджетов. В 2007г. в федеральный бюджет перераспределяется 72% всех доходов, а в консолидированный бюджет РБ всего 28%. В городской бюджет городского округа г.Уфа в 2007г. было зачислено всего 10% от общей суммы налоговых платежей уфимских предприятий. И самое главное, что изменения данной тенденции не ожидается.

Доходы бюджета города Уфы в данных условиях, несмотря на ощутимый рост промышленного производства, не увеличиваются. При этом нужно учитывать инфляцию, которая даже по официальной статистике в последние 3 года держится на уровне 11-12%. Таким образом, для того чтобы сохранить имеющийся уровень финансирования бюджетной

сферы города нужно ежегодно увеличивать расходы, а соответственно и доходы бюджета не менее чем на 12%.

Доходы любого бюджета можно увеличивать двумя способами:

1. Путем увеличения налоговой базы данного бюджета;

2. Путем перераспределения существующей налоговой базы в пользу данного бюджета.

Можно рассматривать взаимоотношения с федеральным и республиканским центром по принципу «дайте нам что-нибудь». Но принцип должен быть другой. Должны быть четко разграничены полномочия и доходы таким образом, чтобы жизнь на территории была полноценной.

Городу, прежде всего, необходимо изыскивать внутренние резервы увеличения собственных доходов, а для этого нужно проводить активную экономическую политику.

Способ первый – привлечение в Уфу центров формирования прибыли крупных компаний. Пока это получается в основном с пивными и торговыми компаниями.

Второе – ставка на крупные проекты. Такие как, запуск завода «Полиэф» в Благовещенске, турецкого завода по производству пивных бутылок в микрорайоне Шакша, расширение пивного завода «Амстар», строительство завода по производству керамической плитки, гипсокартона и трансформаторного завода, открытие гипермаркетов «МЕТРО», «ИКЕА», «СЕМЬЯ» и т.п. Также важны крупные инфраструктурные проекты с участием международных финансовых организаций, среди них можно отметить долгосрочные кредиты Всемирного банка и ЕБРР на модернизацию сис-

темы теплоснабжения города Уфы и на строительство третьей очереди городской канализации. В будущем планируется привлечь ЕБРР к финансированию проектов по строительству тоннеля и моста через реку Уфимка, а также созданию в международном аэропорту «Уфа» современного грузового порта («хаба») общероссийского значения и центра по техническому обслуживанию воздушных судов иностранного производства.

Третье – переориентация машиностроительных предприятий на нужды платежеспособной нефтегазовой и нефтехимической отраслей. Можно постепенно переориентировать бывшие оборонный заводы, например, УМПО, УАПО, УППО «Гидравлику» и др. Для этого нужно стимулировать со стороны республиканских и городских властей, например, налоговые льготы и каникулы, государственные инвестиции на научно-исследовательские работы и создание опытных образцов, бюджетные кредиты, государственные гарантии, погашение процентов по банковским кредитам, возмещение части стоимости изделий, как машиностроительным заводам, так и нефтяникам и газовикам, закупаящим местную машиностроительную продукцию.

Четвертое – поддержка среднего и малого бизнеса. Возможно бурное развитие малого бизнеса в сфере ЖКХ в случае демонополизации и приватизации обслуживания жилого сектора.

Пятое – пора начать формирование в городе рынка земли. Разрешить юридическим и физическим лицам выкупать у города земельные участки, расположенные под принадлежащими им на праве собственности объектами недвижимости. Данная мера

принесет в бюджет больше доходов, чем сегодняшняя аренда земли. Кроме однократных поступлений от продажи земли, бюджет получит стабильные поступления земельного налога. Помимо бюджетного эффекта формирование рынка земли в городе приведет к росту капитализации предприятий за счет роста рыночной стоимости их имущества и земельных участков, повышению кредитоспособности за счет увеличения залогового имущества и в конечном итоге повысится инвестиционная привлекательность города Уфа в целом.

Также городу нужно активно начать заниматься переносом заводов на окраины и за пределы города. Нужно начать с неработающих сегодня производств, они в городе есть. Для этого в городском бюджете нужно ежегодно закладывать расходы на перенос нескольких производств и компенсировать данные расходы доходами от продажи застройщикам и инвесторам освободившихся земельных участков.

При принятии городского бюджета нужно выполнить два ключевых условия:

- во-первых, обеспечить все социальные выплаты, затрагивающие жизнь людей и бюджетной сферы;

- во-вторых, разобраться, что происходит в экономике города Уфы – кто главные налогоплательщики, какие у них планы и перспективы на будущий год и в последующем, какие инвесторы могут к нам прийти и стать крупными налогоплательщиками, что для этого нужно сделать. Например, если инвестор вкладывает в городе больше миллиона долларов, можно дать ему льготный период для уплаты региональных и местных налогов, нужен такой закон, как например, в

Московской области, и закон должен исполняться. Если инвестор хочет строить производственный или торговый объект – нужно дать ему подключиться к сетям, если есть резервы, но за это он должен купить дополнительные лимиты у поставщиков энергоресурсов.

Необходимо разобраться – кто работает на нашей территории, и если среди них есть зарегистрированные на других территориях, нужно их попросить, а в отдельных случаях даже заставить зарегистрироваться в Уфе, в связи с тем, что они используют нашу инфраструктуру и наши ресурсы.

Основным видом дохода бюджета города в последние годы стал подоходный налог. Следовательно, нужно работать с местными предприятиями над вопросом повышения заработной платы до максимально возможных уровней. Просто так этого не достигнешь, иначе предприятия разорятся. Значит нужно поработать над оптимизацией затрат, внедрить режим экономии энергоресурсов, материалов, над бережным отношением к оборудованию и машинами, а главное – нужно повысить производительность труда. Инструментов для этого много, это и соревнование работников, повсеместное внедрение сдельной формы оплаты труда, премирование передовых работников, модернизация производственного оборудования и производственного процесса.

Нужна государственная поддержка успешных, бюджетообразующих предприятий – добросовестных налогоплательщиков, занимаю-

щихся энергосбережением, своевременно выплачивающим и повышающим заработную плату, несущим наряду с государством социальные обязательства.

Как показывает практика развитых стран, чтобы успешно развиваться и успешно конкурировать – нужно развивать науку, нужно изменить отношения в данной сфере, отойти от практики написания оторванных от жизни и никому, кроме самих ученых, не нужных отчетов и начать работать под заказ производства, бизнеса. Наука должна начать сама зарабатывать деньги, стать нужной, востребованной и самокупаемой. Можно организовать ежегодные гранты ученым из городского бюджета и предприятий отраслей, для которых сделаны соответствующие изобретения и рацпредложения.

Финансовое оздоровление бюджета возможно не только за счет роста его доходов, но и за счет оптимизации и повышении эффективности его расходов. Самая большая статья расходов городского бюджета – это ЖКХ. Да она сегодня реформируется, но от этого мало что меняется. Пора бы уже превратить этот заповедник коммунизма в рыночную отрасль экономики. Для этого нужно пустить туда успешных и заинтересованных предпринимателей, обладающих опытом работы в отрасли и необходимыми деньгами. Нужно поддерживать проекты по энергосбережению. Например, установить во всех жилых домах города и бюджетных учреждениях теплосчетчики и теплорегуляторы. Установку и обслуживание дан-

ных приборов поручить отобранным на тендерной основе малым предпринимателям.

Бюджетная сфера города должна подвергнуться капитальной модернизации, например, как это сделано в Тюменской области.

1 Нужно ввести медицинские стандарты и осуществить переход на 100% финансирование здравоохранения за счет страховых начислений. При таком подходе больницы финансируются не от затрат и не по количеству койко-дней. Пациент сам несет деньги врачам, в зависимости от качества их услуг. Страховой полис имеет свободное хождение, благодаря чему больной выводится из крепостной зависимости от конкретной поликлиники, обретает право выбора, где ему диагностироваться и лечиться.

2. Необходимо перестроить отношения в школах. Деятельность педагогов должны оценивать попечительские советы родителей и учеников. Нужно данные советы наделить правом распределения премиального фонда (до 30% фонда оплаты труда). Сократить лишние часы обучения за счет отдельных ненужных предметов, сократить нагрузку на учащихся. Внедрить в школах системы энергосбережения путем установки теплорегуляторов и счетчиков, постепенной замены деревянных окон и входных групп на пластиковые окна. Также важно воспитывать у детей понимание необходимости экономить воду, тепловую и электрическую энергию, а также сортировать мусор по полезным фракциям, прежде чем выбросить в контейнер.

## Инновационная политика регионального развития: курс на устойчивость

Золотухина Анна Витальевна,  
канд. филос. наук,  
Башкирская академия  
государственной службы  
и управления при Президенте  
Республики Башкортостан (БАГСУ)

В статье рассмотрены проблемы и перспективы перехода регионов России к устойчивому и инновационному развитию. Показана взаимосвязь между понятиями «инновационное развитие» и «устойчивое развитие» региональной экономики. Выделены составляющие устойчивого развития региона и выявлены необходимые условия и меры для их реализации в контексте формирования инновационной экономики – так называемой «экономики знаний».

*Ключевые слова:* инновационная, наукоемкая экономика, ресурсоемкая экономика, региональная политика, инновационная деятельность

*Anna V. Zolotukhina*  
*In article problems and prospects of transition of regions of Russia to steady and innovative development are considered. The interrelation between concepts «innovative development» and «sustainable development» of regional economy is shown. Components of a sustainable development of region are allocated and necessary conditions and measures for their realisation in a context of formation of innovative economy – so-called «economy of knowledge» are revealed.*

*Keywords:* innovative, high technology economy, resource-intensive economy, the regional policy, innovative activity

Контактный телефон: 8(347)235-4137  
e-mail: anny@ufanet.ru

В современных российских условиях одной из наиболее актуальных задач региональной политики является обеспечение устойчивости социально-экономического развития и его инновационной направленности. Так, если в развитых странах объем инновационной продукции увеличивается значительными темпами, то Россия пока существенно отстает по данному показателю. В частности, согласно заявлению, сделанному премьер-министром В. Путиным в августе 2008 г. на совещании по разработке концепции долгосрочного развития России, «доля инновационной промышленной продукции в общем объеме выпуска должна возрасти к 2020 году до 25%, сейчас она составляет только около 6%» [1]. Между тем в развитых странах мира этот же показатель колеблется в настоящее время от 20% (в странах ЕС) до 30% (в США) [2].

В России разработку и освоение инноваций осуществляет немногим более 10% отечественных промышленных предприятий, причем только три отрасли (металлургия, химическая промышленность и машиностроение) демонстрируют показатели инновационной деятельности, превышающие среднюю по промышленности величину [3]. Если же провести анализ инновационно-активных предприятий в различных регионах России, то можно увидеть следующую картину (табл. 1): даже в достаточно развитых регионах (в которых относительно высок научно-технический потенциал), показатели инновационной активности хозяйствующих субъектов в сравнении с мировым уровнем крайне низки. Все это, очевидно, характеризует недостаточную эффективность инновационного процесса в России, что, в свою очередь, затрудняет переход регионов на путь устойчивого развития.

Здесь, однако, следует отметить, что само понятие «устойчивое развитие» нуждается в некотором уточнении. Традиционно в России под устойчивым понимается поступательное социально-экономическое развитие соответствующих административно-территориальных образований на основе экономического роста и повышения уровня жизни населения. Однако такой подход не учитывает экологическую составляющую национального (регионального) развития, которая в последние годы становится все более значимой. В этих условиях понятие «устойчивое развитие» (sustainable development) в мировом сообществе приобрело следующее значение: устойчивость социально-экономического развития стала рассматриваться как возможность сохранения природы при дальнейшем экономическом росте и научно-техническом прогрессе на базе замещения использования природных ресурсов инновационными технологиями производства [4].

При этом следует подчеркнуть, что решать проблему устойчивого развития следует, прежде всего, на уровне отдельных регионов страны [5]. Регионы выступают, так сказать, некими «организующими звеньями» национальной эко-

Таблица 1

Сравнительная характеристика избранных субъектов Российской Федерации (по одному в каждом федеральном округе) по показателям инновационной деятельности

Субъект РФ	Федеральный округ	Преобладающие отрасли промышленности	Удельный вес занятых НИР в общей численности населения, %	Уд. вес затрат на фундамент. научн. иссл. в общем объеме ВРП, %
Москва	Центральный	Пищевая промышленность (28%), машиностроение (26%)	2,41	0,31
Санкт-Петербург	Северо-Западный	Машиностроение (36%), пищевая промышленность (27%)	1,92	0,34
Краснодарский край	Южный	Пищевая промышленность (47%), машиностроение (10%)	0,13	0,08
Республика Башкортостан	Приволжский	Нефтепереработка (40%), нефтедобыча (17%)	0,21	0,05
Тюменская область	Уральский	Нефтедобыча (73%)	1,16	0,007
Томская область	Сибирский	Нефтедобыча (48%), машиностроение (12%)	0,79	0,45
Республика Саха (Якутия)	Дальневосточный	Цветная металлургия (64%)	0,26	0,27

номики, представляя собой объединенные в единый народнохозяйственный комплекс страны специфические и отличные друг от друга социально-эколого-экономические системы. Тем самым следует говорить об устойчивом развитии региона в трех взаимосвязанных аспектах:

1. Устойчивое экологическое развитие – сохранение локальной экосистемы как естественной основы жизнедеятельности населения региона, ее устойчивости и естественной эволюции. В связи с этим необходимо, прежде всего, проводить эффективную региональную политику бюджетно-налогового стимулирования предприятий-природопользователей, побуждая их к природоохранным мероприятиям, к разработке и внедрению эко-инноваций (малоотходных и ресурсосберегающих технологий производства).

Однако для субъектов-природопользователей уве-

личение затрат на природоохранные мероприятия (которые сами по себе не приносят прибыли), очевидно, влечет за собой повышение себестоимости продукции (а, следовательно и ее цены) и, тем самым, снижение конкурентоспособности продукции. Поэтому в зарубежных странах действия государства в значительной мере облегчают частному бизнесу приспособление к возрастающим расходам по охране окружающей среды. Так, например, в Канаде (штат Альберта) ставка налога на пользование природными ресурсами при добыче нефти зависит не только от типа месторождения (начальная или поздняя стадия разработки) и дебита скважины (малодебитная/высокодебитная), но и от применения новых технологий нефтедобычи [6]. В России же «налоговые каникулы» в отношении налога на добычу полезных ископаемых применяются (гл. 26 НК РФ), прежде всего, для тех

нефтяных компаний, которые специализируются на разработке новых месторождений, а не для тех, кто внедряет природоохранные технологии нефтедобычи [7].

Во многих странах существует система ускорения амортизации, при которой увеличение амортизационных отчислений, с одной стороны, заинтересовывает предприятия обновлять природоохранное оборудование (поскольку оно окупается в более короткие сроки), а с другой стороны, повышенная амортизация через себестоимость продукции уменьшает налогооблагаемую базу налога на прибыль, повышая возможности предприятия в части вложения средств в природоохранное оборудование [8]. Так, для очистного оборудования в Канаде предусмотрен двухлетний срок амортизации, а в Великобритании, ФРГ и США – пятилетний. Во Франции 50% очистного оборудования амортизируется за один год, в Италии до 45% оборудования – за три года.

В целом, все перечисленные меры фискального регулирования, очевидно, позволяют более эффективно проводить государственную инновационную политику устойчивого развития (как на общегосударственном, так и на региональном уровнях экономики). Между тем в современных российских условиях регионы страны пока, к сожалению, не имеют достаточной самостоятельности в проведении собственной бюджетной политики и расширении налогооблагаемой базы, что обусловлено особенностями Налогового кодекса РФ, закрепляющего подчиненность региональных бюджетов федеральному. Тем самым необходимо обеспечить направленность налоговой политики в России

не только на стимулирование рационального природопользования, но и на повышение степени децентрализации фискального механизма.

2. Устойчивое социальное развитие – при таком развитии использование ресурсов должно быть ориентировано на повышение качества жизни (прежде всего, путем обеспечения всем слоям населения равных жизненных условий через бюджетно-налоговую систему). Между тем в России существует значительная дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития, что обусловлено как неравномерностью распределения природных ресурсов на территории страны, так и отмеченными выше особенностями налоговой политики государства. Тем самым одним из важных направлений современной региональной политики устойчивого развития было и остается достижение высоких социальных параметров путем [9]:

- развития системы образования – и, в том числе, экологического (создание крупных университетских комплексов и научно-внедренческих центров на базе высших учебных заведений для обеспечения условий разработки экологических инноваций; расширение связей с зарубежными образовательными центрами и учреждениями – в частности, в области природопользования и охраны окружающей природной среды; разработка совместных международных научно-исследовательских и природоохранных программ);

- совершенствования демографической политики с учетом экологических параметров территории (повышение рождаемости до уровня, обеспечивающего простое воспроизводство населения; осуществление мероприятий

в области развития социальной защиты населения и оздоровления окружающей среды, улучшения условий труда в целях снижения заболеваемости и смертности);

- реформирования системы здравоохранения (сохранение и улучшение здоровья населения, увеличение продолжительности жизни; развитие высокотехнологичных видов медицинской помощи населению и системы ее мониторинга, внедрение телемедицинских технологий и программных комплексов в практическое здравоохранение).

В целом, подобные меры должны быть направлены на формирование системы экологических ценностей граждан и повышение их ответственности за результаты хозяйственной, экономической деятельности, а также на обеспечение непрерывного возрастания научно-образовательного, инновационного потенциала. Все это, в свою очередь, создаст необходимые стимулы и условия для перехода региона к устойчивому развитию.

3. Устойчивое экономическое развитие – *непрерывное развитие экономики региона, совершенствование величины и разнообразия конечной продукции, рост валового регионального продукта (достигаемые, однако, путем сокращения потребления природных ресурсов за счет внедрения новых технологий)*. Поэтому показатели инновационной активности в современных эколого-экономических условиях одновременно могут считаться и критериями устойчивости региональной экономики.

Тем самым, для реализации всех трех указанных направлений устойчивого развития региона необходимо, на наш взгляд, обеспечение следующих основных усло-

вий:

1) повышение эффективности процесса информатизации и компьютеризации производственно-хозяйственного комплекса, интеллектуализации трудовой деятельности в регионе на базе роста уровня образования населения;

2) совершенствование информационной, коммуникационной, а также финансовой инфраструктур региона, развитие механизма продвижения инноваций – создание единой системы маркетинговых, консалтинговых, инжиниринговых фирм, инвестиционных компаний и банков, бирж технологий, а также особых технико-внедренческих зон (технопарков, наукоградов, инновационных бизнес-инкубаторов). Так, например, в США созданы и успешно функционируют региональные центры исследований и технологий (которые также называют «центрами превосходства»); в частном секторе в регионах стран Евросоюза работают центры по распространению инноваций; при национальных университетах Японии созданы региональные центры кооперационных исследований и т.п. [10];

3) стимулирование развития наукоемких отраслей (таких, как собственно наука и научное обслуживание; образование; медицина; телекоммуникация; робототехника; микроэлектроника и т.п.) – прежде всего, путем повышения инвестиционной привлекательности региона;

4) мобилизацию ресурсов частного сектора экономики на решение задач регионального и устойчивого развития, развитие малого и среднего предпринимательства (в частности, в высокотехнологичном секторе экономики, в сфере природоохранной де-

тельности) и создание кластеров;

5) формирование региональной инновационной системы как особого, относительно самостоятельного, и в то же время функционально-интегрированного звена НИС – национальной инновационной системы (которая включает в себя материально-техническую базу инновационного процесса, научно-технические кадры, видовую структуру инновационных разработок, инфраструктуру и социальную среду);

6) формирование фондов инноваций (в том числе, экологических) в ресурсоемких отраслях региональной экономики (машиностроительном, топливно-энергетическом, металлургическом и др.), которые способствовали бы ее структурной перестройке в направлении формирования так называемой «экономики знаний».

Итак, подытоживая все изложенное, следует еще раз подчеркнуть, что именно регионы должны выступать в роли активных участников – так сказать, «проводников» – процесса перехода России к инновационной и устойчивой экономике, проявляя самостоятельность, активность и

экономическую самоорганизованность в обеспечении достижения целей региональной политики, в повышении экономического и, в частности, научно-технического потенциала.

### Литература

1. По данным РИА «Новости». – [Электронный ресурс]. – [http://www.gazeta.ru/news/business/2008/08/22/n\\_1261236.shtml](http://www.gazeta.ru/news/business/2008/08/22/n_1261236.shtml).

2. Проект Обоснования по разработке проекта межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества государств – участников СНГ на период до 2020 года. – [Электронный ресурс]. – <http://www.oblrada.ksu.ru/index.php?id=11369>

3. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и технологической безопасности. / Рук. авт. колл-ва В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. ? М.: Наука, 2004. ? с. 208.

4. Современный словарь экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 2003. – с. 481.

5. Концепция перехода Российской Федерации к ус-

тойчивому развитию. // Российская газета. ? 1996. ? 9 апреля.

6. Курушина Е.В. Налогообложение недропользователей как инструмент реализации экономической политики: отечественная практика и зарубежный опыт // *Налоги. Инвестиции. Капитал.* – 2004. – №2. – [Электронный ресурс]. – <http://nic.pirit.info/200404/content.htm>.

7. Фомичева Л.П. *Свежие поправки во вторую часть НК РФ.* – [Электронный ресурс]. – [http://www.arkus-it.ru/articles/index.php?ELEMENT\\_ID=2951](http://www.arkus-it.ru/articles/index.php?ELEMENT_ID=2951).

8. Кошечкин С.А., Дмитриев М.Н. Финансирование и финансовые аспекты экологии. – [Электронный учебник]. – <http://www.nngasu.ru/bibl/FINANCING&Ecology>

9. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года. – [Электронный ресурс]. – <http://www.bashkortostan.ru/economy/policy/strategy/>

10. Движение регионов России к инновационной экономике / Под ред. А.Г. Гранберга, С.Д. Валентя; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2006. – 402 с.

## Особенности местного производства как сектора экономики

Ткачев К.Т.,  
соискатель Московского  
экономического института

Проблемы местного производства могут быть отнесены к особенным проблемам экономического развития конкретного района, а также предполагают большую сложность своего разрешения. Во-первых, негативные явления переходной экономики наиболее сильно сказались на местном производстве, а во-вторых, сама его специфика не оставляет возможности рассчитывать на самонастраиваемость рыночного механизма. Местное производство традиционно относится к пассивным отраслям экономики и не способно к быстрой адаптации к новым условиям хозяйствования.

**Ключевые слова:** экономическое развитие, реорганизация, повышение эффективности

*K. Tkachev  
Problems of local manufacture can be carried to especial problems of economic development of concrete area, and also assume the big complexity of the permission. First, the negative phenomena of transitive economy have most strongly affected local manufacture, and secondly, its specificity does not leave possibility to count on самонастраиваемость a market mechanism. Local manufacture traditionally concerns passive branches of economy and is not capable to fast adaptation to new conditions of managing.*

**Keywords:** economic development, reorganisation, efficiency increase

Контактный телефон: 8(985)222-6927  
E-mail: aver4@vusnet.ru

Проблемы местного производства могут быть отнесены к особенным проблемам экономического развития конкретного района, а также предполагают большую сложность своего разрешения. Во-первых, негативные явления переходной экономики наиболее сильно сказались на местном производстве, а во-вторых, сама его специфика не оставляет возможности рассчитывать на самонастраиваемость рыночного механизма. Местное производство традиционно относится к пассивным отраслям экономики и не способно к быстрой адаптации к новым условиям хозяйствования. Это отчасти обусловлено тем фактом, что оно представляет собой довольно сложную и открытую социально-экономическую систему, в которой процессы производства и жизнедеятельности населения тесно переплетены.

Специфика местного производства в наиболее общем виде может быть определена тем, что на него существенное влияние оказывают не только показатели организационно-экономического построения, материальные и трудовые ресурсы, но и природные факторы, понимаемые в самом широком смысле. Поэтому эффективность местного производства будет отражать не только степень рационального использования необходимых для производства ресурсов, но и влияния природной среды. Сама «эффективность» представляет собой довольно сложное для толкования понятие – ввиду его смысловой многогранности и противоречивости форм проявления, вследствие чего в научной литературе и прикладных исследованиях можно встретить весьма разнообразные его интерпретации. Более часто эффективность производства определяется с помощью соотношения получаемого результата к произведенным издержкам, в том числе, определенным ее критерием выступает экономия труда на единицу продукции. В некоторых случаях она может интерпретироваться как результативность деятельности людей по производству потребительской стоимости и сэкономленному времени, которое, в свою очередь, направляется на увеличение производства продукции. Так или иначе, эффективность производства, рассматриваемая в широком смысле как экономическая категория, отражает «широкий комплекс условий функционирования производительных сил и производственных отношений, в совокупности обеспечивающих процесс расширенного производства»<sup>1</sup>. Определить же понятие эффективности местного производства можно только проанализировав его особенности и отличительные черты от других видов, в частности, от крупного промышленного производства.

В местном производстве необходимо учитывать большой пространственный разброс самой производственной сферы и ее удаленности от рынков сбыта продукции, а это, в свою очередь, влияет на величину транспортных расходов. При всем том, характерной чертой местного производства можно считать его определенную ограниченность пространственными рамками, и здесь ее расширение весьма сложно. Основные технологические процессы в местном производстве в силу высокой зависимости от природного фактора плохо поддаются индустриализации. В большинстве случаев нереально проведение пооперационной специализации, в том числе, оказывается принципиально невозможным определить критерии качества выполнения каждой отдельной операции. Поэтому в процессе производства присутствует значительный элемент стохастичности.

Если в крупной промышленности систему отношений можно четко определить в виде цепочки «собственник – управля-



ющий – работник», и при этом обеспечивать высокую степень контролируемости производства, то иное дело в условиях местного производства. Здесь выстроить эти отношения часто становится проблематичным: из-за смешения всех трех функций и исполнения их одним лицом, а также вследствие влияния природных факторов, предугадать и предотвратить негативность воздействия которых удается далеко не всегда. В результате величина риска возрастает многократно. Одной из болевых проблем, по свидетельству многочисленных публикаций, может считаться, так называемый, диспаритет цен, складывающийся между продукцией местного производства и крупной промышленности, в основе чего лежат объективные причины.

Во-первых, неотъемлемой чертой местного производства выступает его цикличность, причем длительность цикла может колебаться в пределах 3-18 месяцев, в зависимости от его специфики и она практически не подлежит сокращению. Во-вторых, ритмичности промышленного производства противостоит сезонность местного производства, где пиковые нагрузки последнего обуславливаются природными факторами и интенсивность нагрузки может возрастать значительно, равно как и риск потери дохода.

Местного производства в принципе, свойственна низкая оборачиваемость капитала, неизмеримо меньше здесь фондоотдача, а накладные расходы всегда более высокими, чем в промышленности, где техника эксплуатируется круглый год и в максимально возможных объемах. На увеличение накладных расходов влияет и необходимость содержания помещений, востребованность которых также непостоянна. При этом важно учитывать, что часть производственной продукции остается в самой отрасли для удовлетворения ее внутренних потребностей, что составляет примерно 20%

от всего валового продукта – а это, с очевидностью, уменьшает товарность производства. В результате продолжительность обращения средств может значительно увеличиваться, а доход – уменьшаться. И все это происходит в условиях инфляции, которая приводит к окончательному обесцениванию получаемой прибыли.

Не следует также забывать, что отрасли, обеспечивающие снабжение местного производства необходимой продукцией (топливом, техникой), должны иметь среднюю норму прибыли. Местное производство в целом не имеют возможности поднимать цены для покрытия своих издержек и для получения прибыли, поэтому современное местное производство всегда будет иметь разницу в цене между своими товарами и покупаемой продукцией. Спецификой местного производства может считаться нежелательность использования узкой внутриотраслевой специализации, и более оптимальным оказывается комбинирование форм деятельности. Этим достигается наиболее полное использование ресурсов, вследствие того, что побочные продукты одного вида производства находят свое применение в другом. Таким способом может обеспечиваться и более полная занятость трудовых ресурсов, так как здесь часто отсутствует необходимость непосредственного присутствия человека на рабочем месте в здании предприятия.

Некоторые виды деятельности можно осуществлять дома, что оказывается для предприятия дешевле чем содержать рабочее место и оплачивать его из своих средств. Более того, некоторые местные предприниматели используют свою жилую площадь для мелкого производства, что так же снижает издержки и нередко весьма значительно. С этой точки зрения, лучше приспособленным к условиям местного производства оказывается услуги населению, но на пути

его становления и развития встречались многочисленные преграды объективного и субъективного характера.

Но успешная деятельность предприятий местного производства, кроме того, обуславливается их высокой технической и технологической вооруженностью, позволяющей справляться с пиковым характером сезонных нагрузок. И все это происходит в условиях переходной экономики, находящейся в состоянии упадка. Местное производство, в силу своей специфики, не способно сегодня ни к генерированию научно-технического прогресса, ни к притяжению инвестиций, и его сила заключается в объединении с крупной промышленностью, в оказании ей помощи со стороны государства. Поэтому, существующий в мировой практике подход к оцениванию уровня экономического развития любой страны с точки зрения социально-экономической ситуации в местном производстве представляется вполне правомерным.

Реорганизация местного производства, проводимая в условиях современной экономической политики, одним из важнейших направлений провозгласила преобразование экономических отношений и формирование многоукладной организационной структуры малого бизнеса, в котором должны были получить развитие различные формы собственности и хозяйствования. С началом развития рыночных отношений в местном производстве, так или иначе, произошел коренной перелом в структуре собственности, в том числе, начала возрастать роль частного сектора. При этом однако количество частных предприятий было незначительным, но увеличилось число предприятий с коллективно-долевой формой собственности, и в целом произошло разукрупнение предприятий, которые, в свое время нанесли большой вред, в том числе способствовали отчуждению крестьян от результатов своего труда. Про-

изводство в крупных специализированных предприятиях, таких например, как животноводческие комплексы, птицефабрики, существовавших во времена плановой экономики, несмотря на определенные преимущества, связанные с возможностью внедрения новых и интенсивных технологий, нельзя считать эффективным для условий рыночной экономики. Во-первых, при этом увеличивается возможность эпидемий, а значит и производственного риска. А во-вторых, практика доказывает, что стойловое содержание животных значительно сказывается на качестве мяса, тогда как качественные характеристики производимого продукта в условиях рынка приобретают первостепенное значение. Интенсификация же производства часто бывает сопряжена с применением различных препаратов и имеет цель увеличения количественных характеристик. Схожая проблема существует и в растениеводстве, где используются различные химикаты, могущие наносить вред здоровью человека и окружающей среде. И «вообще в аграрном производстве вопрос качества продуктов часто напрямую связан с размерами производства»<sup>2</sup>, а в условиях развития рыночной экономики качество становится фактором решающего влияния на эффективность производства.

Практика развития фермерства, как отмечалось ранее, в нашей стране ощутимых результатов не дала, и, прежде всего, из-за сложностей экономического характера. Не была эффективной и политика их государственной поддержки. В результате под давлением финансового пресса и сложностей производства, из-за неразвитости его инфраструктуры, большинство фермеров было вынуждено отказаться от этого вида предпринимательской деятельности. Более жизнеспособными могли оказаться лишь те из них, которые были обеспечены техникой и имели возмож-

ность использовать современные технологии. И, тем не менее, как одно из следствий фермерского движения и развития рыночных отношений на селе проявилась тенденция кооперации мелких крестьянских хозяйств, позволяющая более эффективно осуществлять не только само производство, но и переработку сельскохозяйственной продукции. Это направление может считаться одним из прогрессивных в развитии местного производства, и родилось оно именно «снизу», как потребность выживания частных собственников. Передачу земли и имущества предприятий в собственность их трудовым коллективам, как первый этап проведения экономической реформы, можно считать завершившимся относительно успешно. Но рассматривать подобным образом проведение реформы в целом – не правомерно. Ошибочным явился избранный курс на развитие фермерства, так как он не предполагал увязывания с развитием предприятий местного производства, особенно нацеленных на переработку сельхозпродукции, не говоря уже о том, что на деле программа поддержки фермерского движения оказалась простой декларацией.

В наследство от планового ведения местного производства осталось много техники, в том числе, сложной, а значит – не пригодной для использования в мелких предприятиях; вследствие того же промышленного кризиса не были выполнены и государственные программы по развитию малой механизации. Необходимо учитывать и сохранение всего технологического комплекса, хранилищ, приспособленных для крупномасштабного производства, что так или иначе не предполагает скорого разрушения всей его организационной структуры. Таким образом, модель перестройки, определяемой необходимостью повышения эффективности местного производства, носила характер упрощенно-

го понимания самого рынка и не учитывала того факта, что местное производство наименее приспособлено к самонастраиваемости в нем рыночных отношений.

Экономическая реформа должна представлять собой стройную систему экономических, юридических, организационных, технологических, идеологических и социальных мер, базирующихся на цельной концепции общественного и хозяйственного преобразования и приспособления к существующему в настоящее время местному производству. Но именно этой системности реформе не доставало, не учитывала она и объективных реалий. В результате допущенных ошибок местное производство оказалось в еще более глубоком кризисе, который усугублялся множеством факторов социально-экономического и политического характера. Усилению депрессивных тенденций в этой отрасли способствовало уменьшение возможностей ее обеспечения техникой и другими производственными ресурсами, рост цен на топливо и энергоносители, периодические инфляционные скачки и увеличение импортных товаров и пр. И таким образом становится понятным, что сегодня местному производству выйти самостоятельно из затяжного кризиса практически невозможно. Рассчитывать на значительную помощь со стороны государства, которая имеет место в экономических странах, конечно, сегодня не приходится, но, тем не менее, актуализируется потребность в осуществлении плодотворной государственной политики.

### Ссылки:

<sup>1</sup> Маслова В.В. Эффективность сельскохозяйственного производства в условиях многоукладной экономики. // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1997, № 5. С. 95.

<sup>2</sup> Аюшеев М.Л. Особенности конкуренции на аграрном рынке. М.: Диалог, 1997. С.3.

## Формирование конкурентоспособности региональных предприятий малого и среднего бизнеса

Плишкин Дмитрий Сергеевич,  
аспирант Международной академии  
оценки и консалтинга (МАОК)

Статья отражает существующие проблемы при разработке конкурентной стратегии развития малых и средних предприятий в регионах. Автор в статье даны рекомендации по совершенствованию разработки формирования кластерных профилей предприятий регионального малого и среднего бизнеса.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, малый бизнес, эффективность, инвестиции

*Dmitriy S. Plishkin  
Article reflects existing problems by working out of competitive strategy of development of the small and average enterprises in regions. The author in article makes recommendations about perfection of working out of formation cluster profiles of the enterprises of regional small and average business.*

**Keywords:** competitiveness, a small-scale business, efficiency, investments

Контактный телефон: 7(963)603-4567  
E-mail: secrdisser@rambler.ru

Развитие среднего и малого бизнеса является определяющим для повышения конкурентоспособности регионов и страны в целом. Следует также отметить, что его развитие определяет функционирование и других мер – таких, как переток капитала из сырьевого сектора, развитие инновационного бизнеса, развитие и поддержка экспортоориентированной экономики в регионах и др. Показатели экспортной деятельности малого и среднего бизнеса в наиболее развитых странах свидетельствуют о существенной роли малых предприятий. Причины тенденции последнего десятилетия, когда экспортная ориентация предприятий малого и среднего бизнеса развитых стран активно возрастает, можно назвать следующие:

Во-первых, наблюдается тенденция вовлечения предприятий малого бизнеса в процесс международной передачи технологий и экспорта инвестиций. Во-вторых, роль малого бизнеса (МБ) во внешнеэкономических связях возросла в направлении усиления внутриотраслевой специализации производства. Многие предприятия МБ специализируются на производстве и поставке различных узлов, деталей, комплектующих изделий крупным фирмам, особенно в автомобилестроении, авиастроении, электронике. Доля поставок малых производителей в Японии, Франции составляет от 20 до 50% всей производимой ими продукции.

В-третьих, в мировой практике быстрыми темпами развивается электронная торговля. Для малого предпринимательства эта форма бизнеса особенно привлекательна более низкими издержками, так как эта форма бизнеса позволяет сокращать затраты, связанные с традиционными методами передачи информации, а также оперативностью ее получения.

Как и в странах ОЭСР, малый бизнес в России - это в основном торговля и общепит, которые составляют 46% сектора (доля промышленности - 12%, строительства - 11%, предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью - 14,5%).

В российской промышленности малые предприятия представлены в основном в машиностроении и металлообработке (32,7% всех малых предприятий промышленного сектора), в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (16,1%), а также в пищевой промышленности (14,4%). Практически не развит малый бизнес в добыче полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды и т.д..

Такая структура развития выгодна и крупным корпорациям. Рост экономической активности ведет к большему спросу на услуги операторов мобильной связи (МТС и «Вымпелком»). Малый бизнес, связанный с оптово-розничной торговлей и общепитом, выгоден автомобильным компаниям (таким, как ГАЗ), так как формирует повышенный спрос на лег-

кие грузовики. Кроме того, рост числа ресторанов и баров, традиционных объектов малого бизнеса, выгоден компаниям пищевого сектора («Балтика», «САН Интербрю», «Вимм-Билль-Данн»). Малый бизнес не только связывает их с потребителем, но и помогает осуществлять региональную экспансию товарных потоков и брэндов.

Общая тенденция в мире идет в сторону развития малого и среднего бизнеса, самозанятости, что повышает экономическую свободу человека. Если рассматривать инновации только как связанные с НТР, то получается, что развитие малого бизнеса, противоречит техническому прогрессу и инновациям. Представители концепции обучающейся экономики критикуют традиционную инновационную модель, отождествляющую инновационную деятельность лишь с научно-исследовательской. Концепция обучающейся экономики подразумевает качественно другой взгляд на инновацию как на одновременно и социальный, и технический процесс, и процесс диалогового взаимодействия между фирмами и окружающей их средой. Ряд источников дает название этой альтернативной модели «инновационная диалоговая модель» или «модель инновационного взаимодействия». Она подразумевает расширение охвата отраслей, фирм и регионов, которые могут рассматриваться как инновационные, а также включает традиционные сферы экономики, часто состоящие из предприятий малого и среднего бизнеса. Большинство предприятий малого и среднего бизнеса находится в регионах, которые не обладают сильным научным потенциалом, но которые могут рассматриваться как

инновационные. Продукция традиционных отраслей, отрасль может быть инновационной с точки зрения дизайна (мебельное производство, одежда и др.), методов использования и др. Кроме того, возможны институциональные инновации.

Конкурентоспособность обеспечивается за счет создания кластеров, т.е. в регионе возникает «кластер» - сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Если М.Портер ввел понятие промышленный кластер, то М. Энрайт – региональный кластер. Надо заметить, что в большинстве регионов наблюдается концентрация или кластеризация малых и средних предприятий (МСП) экспортной направленности, специализирующихся на производстве схожей продукции или оказании смежных услуг в одной технологической цепи.

Часто наблюдается создание МСП для оказания вспомогательных услуг крупной компании. Именно такие кластеры малых и средних предприятий регионально-промышленной направленности и будут являться двигателями повышения конкурентоспособности. Высокая конкурентоспособность региона держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты. В современной экономике конкурируют не отдельные предприятия и отрасли, а кластеры.

По географической характеристике принято выделять четыре типа кластеров:

1. Национальные кластеры - внепространственные группы смежных конкурентоспособных отраслей, выделенные, в основном, с использованием коэффициента локализации к методике МОБ;

2. Региональные кластеры, расположенные в пределах региона и выделенные с помощью опросов или экспертных оценок;

3. Трансграничные кластеры, развивающиеся в регионах двух и более стран;

4. Локальные кластеры, расположенные в одном городе.

При этом М.Портер при построении кластерных профилей выделяет только три группы: национальные (внепространственные), региональные (привязанные к определенному региону) и локальные (расположенные в определенном городе).

Автор статьи считает, что к кластерам региональных малых и средних предприятий России в большей степени применимы только региональные и локальные кластеры. Т.е. только такие кластерные профили могут образовываться при консолидации в регионах малых и средних предприятий. После выделения кластеров можно начинать проводить кластерную политику повышения конкурентоспособности регионов.

В настоящее время выделяют кластерную политику двух поколений. Кластерная политика первого поколения представляет собой комплекс мер, осуществляемых государством по идентификации кластера, определению поля деятельности формирующих кластер фирм, созданию государственных органов поддержки кластера и осуществлению общей политики стимулирования развития всех кластеров в регионе. Кластерная политика второго поколения базируется уже на хорошем знании о существу-

ющих в стране и регионе кластерах. Она подразумевает индивидуальный подход к проблемам развития каждого кластера в отдельности, так как государство может выступать в качестве менеджера, заказчика, инициатора производственного процесса, брокера, сводящего производителя и потребителя внутри кластера, и источником финансирования для фирм, работающих в кластере. При этом выделяют четыре различных типа кластерной политики, которые отличаются друг от друга по роли органов власти при ее проведении:

Каталитическая кластерная политика, когда правительство сводит заинтересованные стороны (например, частные компании и исследовательские организации) между собой, но обеспечивает ограниченную финансовую поддержку проекта;

Поддерживающая кластерная политика, при которой каталитическая функция государства дополняется его инвестициями в инфраструктуру регионов, образование, тренинг и маркетинг для стимулирования развития кластеров;

Директивная кластерная политика, когда поддерживающая функция государства дополняется проведением специальных программ, нацеленных на трансформацию специализации регионов через развитие кластеров;

Интервенционистская кластерная политика, при которой правительство наряду с выполнением своей директивной функции перенимает у частного сектора ответственность за принятие решений о дальнейшем развитии кластеров и посредством трансфертов, субсидий, ограничений или регулирования, а также активного

контроля над фирмами в кластере, формирует его специализацию.

Таким образом, в зависимости от поставленных целей и культуры предпринимательства в регионе государство может играть различную роль в проведении кластерной политики. Учитывая опыт развития европейских стран, следует заметить, что в настоящее время в России осуществляется кластерная политика первого поколения, так как исследования по выделению кластеров еще продолжаются. Что же касается роли государства, то локальным и региональным органам власти следует проводить поддерживающую кластерную политику. Это покажет необходимость активного участия региональных и локальных властей в кластерной политике, так как они могут более оперативно и эффективно решать вопросы, связанные со стимулированием развития местных кластеров.

Таким образом инициаторами проведения кластерной политики могут выступать не только федеральные органы управления, которые проводят кластерную политику «сверху», но и региональные власти или местные объединения предпринимателей, предлагающие реализацию программ стимулирования развития кластеров «снизу». Такие программы получили название кластерная инициатива, которая определяется как организованная попытка увеличить темпы роста и конкурентоспособность кластера в определенном регионе, вовлекая в процесс кластерные фирмы, государство и/или исследовательские институты. При этом следует различать «кластерную инициативу», в рамках которой снизу иницируется программа повышения конкурен-

тоспособности фирм и хозяйств региона, и «региональный кластер» или «промышленный кластер», которые могут быть выделены с помощью математических методов и в отношении которых может не проводиться никакой целенаправленной государственной политики.

Автор статьи, анализируя предлагаемые различными исследователями этапы и схемы проведения кластерной инициативы, предлагает при формировании региональных кластеров малых и средних предприятий схему из следующих этапов:

Определение необходимости кластера малых и средних предприятий в регионе;

Идентификация кластера малых и средних предприятий в регионе;

Анализ, план и результат формирования кластера;

Формирование команды;

Программа «Кластерная инициатива»

Формализация развития кластера;

Оценка развития кластера;

Функциональное соединение кластера с другими кластерными инициативами.

### Литература

1. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве. М., МГУ, 2005.

2. Сепик Д. Конкурентоспособность регионов; некоторые аспекты. М., РЕЦЭП, 2005.

## Особенности развития интегрированных бизнес-групп

Клычков Алексей Викторович,  
аспирант кафедры экономических и  
финансовых дисциплин

В современной российской экономике все большее развитие получают процессы интеграции, и среди участников экономических отношений все большее влияние приобретают интегрированные экономические структуры.

**Ключевые слова:** интегрированные экономические структуры, интегрированные бизнес-группы, центральный элемент, холдинги, синергетический эффект, гибкая и непрозрачная для внешнего наблюдателя структура, предприятие-источник, инвестиционные потребности корпорации, организационные объединения, имущественные ИБГ, управленческие ИБГ, диверсификация, слияние, коммерческие структуры, центр принятия ключевых решений.

*Aleksey V. Klychkov*  
*In modern Russian economy the increasing development is received by integration processes, and among participants of economic relations the increasing influence is got by the integrated economic structures.*

**Keywords:** *The integrated economic structures, the integrated business-groups, the basic element, holdings, synergy effect, flexible and structure opaque to the external observer, the enterprise-source, investment's needs, alliances, Property IBG, administrative IBG, diversification, a merge, the commercial structures, center of acceptance of main (strategic) decisions).*

Контактный телефон: 8(926)138-9615  
e-mail: alexme101@yandex.ru

Интегрированную бизнес-группу (ИБГ) можно определить как совокупность экономических агентов (иначе совокупность юридических и физических лиц, осуществляющих хозяйственную деятельность), которая обладает следующими характеристиками:

1. Хотя бы часть агентов, образующих эту совокупность, является коммерческими организациями, т.е. их деятельность определяется критериями экономической эффективности.

2. Между агентами существуют регулярные взаимосвязи, более тесные, чем просто рыночные, т.е. данная совокупность в некоторых существенных экономических или управленческих аспектах постоянно или периодически выступает как единое целое. При этом жесткость взаимосвязей может быть совершенно различной - от наличия у всех предприятий единого собственника и одновременного вхождения в одну технологическую цепочку до простой координации ценовой, маркетинговой или технической политики.

3. Существует некоторый центр принятия ключевых решений, обязательных для всех агентов данного целого. Его можно называть центральным элементом (головная контора и т.д.), и он может быть двух типов. Первый тип в этой роли выступает как одно из юридических лиц (эта роль может передаваться от одного лица к другому, но не слишком часто). Вторым типом центральный элемент представлен группой физических лиц, например основных собственников и/или высших менеджеров (при этом группа должна в каждый момент иметь достаточно ясные, хотя, может быть и не формализованные границы и достаточно медленно меняться с течением времени). Исходя из вышесказанного, представляется целесообразным использовать понятия «интегрированная бизнес-группа» и «центральный элемент» в качестве обобщающих для описания всех типов интеграции предприятий (слияния или договорные отношения), сохраняющих юридическую самостоятельность. Предлагаемая ниже классификация ИБГ предлагает использование в качестве классифицирующего признака тип интегрирующих механизмов, или интегрирующих отношений.

По типу интегрирующих механизмов (интегрирующих отношений) ИБГ можно разделить на две большие группы:

- 1) имущественные (основаны на имущественных отношениях);
- 2) управленческие (основаны на управляющих механизмах).

В имущественных ИБГ центральный элемент всегда может сконцентрировать в своих руках объем прав собственности, достаточный для контроля над любым ее участником. При этом не имеет значения ни как распределены права собственности исходно, ни каким образом они оформлены, ни то, каким конкретным способом эти права концентрируются у центрального элемента в каждый данный момент.

Имущественные ИБГ, в свою очередь, делятся на:

- классические (или пирамидальные) холдинги;
- распределенные холдинги;
- система взаимоотношения.

Имущественные ИБГ в форме систем взаимоотношения (т.е. такие, в которых основные участники группы владеют крупными пакетами прав собственности друг друга) в настоящее

время в России практически не встречаются. Достаточно редкими являются и классические холдинги. Эту форму имеют либо наиболее развитые в экономическом и управленческом смысле группы (например, Газпром или ЛУКОЙЛ), либо структуры, формируемые на базе государственной собственности.

Наиболее распространены сегодня распределенные холдинги. Так естественно называть те ИБГ, в которых контрольные пакеты акций основных производственных структур (как реального, так и финансового сектора) сконцентрированы у нескольких юридических лиц, имеющих (возможно, через цепочки фирм-посредников любой длины и сложности) единого собственника или группу собственников. (Причем нередко эти юридические лица оказываются пустыми, а управление в такой ИБГ осуществляет специально созданная управляющая компания или несколько компаний).

Доминирование распределенных холдингов как формы организации крупного бизнеса в современной России, по мнению аналитиков, имеет следующие причины:

- а) частичная неурегулированность прав собственности;
- в) пока еще достаточно высокий уровень налогов.

Сочетание этих причин приводит к тому, что наиболее эффективная по внутренним критериям структура собственности (равно как и финансовых потоков) для большинства имущественных ИБГ максимально легко меняющаяся во времени, гибкая и непрозрачная для внешнего наблюдателя. Таким образом, хотя тенденция в российской экономике и бизнесе кардинально меняется пока еще стимулы к созданию классических холдингов и устойчивых систем взаимочастия не преобладают.

В управленческих ИБГ центральный элемент не может по своей воле сконцентрировать объем прав собственности, достаточный для контроля над любыми други-

ми участниками. Каждый из них, как правило, имеет крупных и влиятельных собственников за пределами ИБГ. Позиция центрального элемента задается здесь системой договоров между ним и остальными участниками. Эти договоры могут быть явными или имплицитными и иметь самую разную временную протяженность, а также различную степень формализации и открытости для внешнего наблюдения. Принципиальным является лишь то, что они, вообще говоря, могут быть разорваны без согласия центрального элемента. Те же ИБГ, в которых он осуществляет централизацию некоторых управленческих функций (навязывает некоторые управленческие услуги) с позиций основного собственника, относятся к имущественным. Нередко центральный элемент управленческой ИБГ, с целью закрепить свой контроль над остальными участниками, приобретает доли в их капитале. Однако цель такого приобретения, как правило, обеспечить возможность для мониторинга, а не получить контроль через собственность. Поэтому обычно приобретаются не контрольные и даже не блокирующее доли. Опыт показывает, что система отношений в управленческих ИБГ, вообще говоря, безразлична к форме собственности и гражданско-правовому статусу ее членов.

К числу механизмов, формировавших в 90-е годы подавляющую часть российских управленческих ИБГ, относятся:

1. выполнение центральным элементом ИБГ функций исполнительного органа для других ее членов (иначе говоря, предоставление полного комплекса управленческих услуг);
2. предоставление комплекса финансово-инвестиционных услуг;
3. управление снабжением и сбытом;
4. лоббирование и обеспечение мер государственной поддержки.

В российской экономике распространены управленческие ИБГ всех четырех типов. ИБГ типа 1 чаще всего возникали на основе либо договора о передаче функций исполнительного органа одному юридическому лицу другому, либо судебного решения о введении внешнего управления. ИБГ типа 2 обычно формировались ведущими банками, а 3 крупнейшими трейдерами. ИБГ типа 4 почти всегда результат симбиоза коммерческих структур с политическими и лоббистскими группировками или с отдельными влиятельными лоббистами (при этом вопрос о легальности такого симбиоза или о его соответствии нормам деловой этики здесь не обсуждается).

Для управленческих ИБГ обычное явление это конфликты между центральным элементом и внешними собственниками входящих в нее предприятий, что нередко приводило к временному или окончательному выходу из ИБГ некоторых ее участников, но практически никогда к ее распаду. Известные нам случаи распада управленческих ИБГ происходили лишь в результате гибели, непреодолимых трудностей или ухода с рынка ее центрального элемента.

Состав управленческой ИБГ может быть очень подвижным, особенно в том случае, если формирующие ее договоры не являются формализованными. В тот или иной период времени в нее включаются только те предприятия, банки и т.д., которые нуждаются в соответствующих услугах и готовы получать их на предлагаемых условиях. Поэтому, строго говоря, состав такой ИБГ в каждый данный момент точно известен лишь ее центральному элементу. И даже его оценки могут быть неточны в том случае, если имеется конфликт по поводу контроля над какими-либо предприятиями.

Управленческие ИБГ, если они не относятся к типу 1, могут пересекаться. Напри-

мер, промышленное предприятие может одновременно входить в две ИБГ, одна из которых возглавляется крупным банком, выполняющим для этого предприятия функции финансово-инвестиционного управления, а другая крупным трейдером, обеспечивающим предприятию комплексные услуги по снабжению и сбыту. Управленческие ИБГ, если они не относятся к типу 1, могут также пересекаться с имущественными. ИБГ могут не только пересекаться, но и вкладываться друг в друга. Это относится как к управленческим, так и к имущественным ИБГ, причем возможны самые различные комбинации.

Неслучайно, многие исследователи считают необходимым отказаться от употребления термина ФПГ. Понятие интегрированной бизнес-группы (ИБГ) более корректно, в том числе по отношению не только к ФПГ, но и к другим интегрированным структурам – например, к холдингам<sup>1</sup>. Таким образом, данное понятие более широкое, чем просто ФПГ или холдинг и под ним подразумевается любое объединение коммерческих юридических лиц при наличии регулярных связей, не обязательно юридически закрепленных.

Важной составляющей понятия интеграции является ее экономическая целесообразность, обоснованность для всех участников интегрированного образования, а также общий синергетический эффект. «Объединительный принцип, положенный в основу организации корпоративных структур, дает очевидный и лежащий на поверхности эффект не столько от «сложения сил», суммирования потенциалов ранее автономных участников, сколько, и это главное, от возникающего у такой структуры нового качества за счет синергетического эффекта»<sup>2</sup>. Эффективность взаимодействия определяется в экономическом плане такими показателями как увеличение прибы-

ли, снижение издержек, уменьшение потребности в инвестициях и сокращение времени реализации целей.

Рассмотрим процесс слияния и эффект экономии на укрупнении с учетом российской действительности. Для этого введем несколько понятий:

предприятие-источник – предприятие, которое вступает в процесс слияния с другим;

результат – интегрированная бизнес-группа, получающаяся в результате слияния.

При этом слияние понимается как процесс организационного объединения двух (или более в зависимости от числа субъектов объединения) систем управления деятельностью предприятий. Если рассмотреть слияние как процесс сопряжения в системе управления, то основной критерий слияния может быть описан системой условий:

Если у одного предприятия элемент в системе управления отсутствует, используется существующий другой;

Если у обоих предприятий присутствуют аналогичные, то используется более эффективный, а другой сокращается.

В результате реализации описанного механизма слияния появляется эффект экономии на масштабе укрупнения, заключающийся в том, что происходит сокращение совокупных затрат на функционирование ИБГ по сравнению с суммой затрат субъектов-источников, при увеличении выручки от реализации. Помимо затрат, сокращаются ресурсы, за счет элиминирования внутренних статей. Также при объединении изменяется объем потребностей в ресурсах, а также рыночная позиция ИБГ, и в этой связи менеджменту необходимо оценивать объем ресурсов, которые она может привлечь для реализации проектов.

В ситуации, когда структура корпорации носит диверсифицированный характер, появляется возможность маневра инвестиционными ресурсами и балансовое уравнение финансирования деятельности корпорации несколько усложняется. В частности, происходит частичное элиминирование ин-

вестиционных потребностей одних бизнес-единиц и использование страхового запаса других. В этом случае снижаются консолидированные инвестиционные потребности корпорации, то есть снижается важность проблемы обеспечения ее консолидированной надежности.

При этом необходимо отметить, что совокупный доход корпорации не изменяется, что позволяет улучшать значения показателя общей ликвидности и платежеспособности за счет более эффективного использования собственных финансовых ресурсов корпорации.

В современной отечественной экономике активно развиваются процессы усиления экономической роли интегрированных структур, причинами которых являются:

– необходимость восстановления расчлененных в начале рыночных реформ единых производственно-технологических комплексов;

– необходимость реструктуризации экономики, восстановления и развития российской промышленности;

– необходимость повышения конкурентоспособности отечественных предприятий и значительные объемы требуемых инвестиций.

Активное развитие интеграции рассматривается в экономических исследованиях как универсальный метод реализации в решении большинства проблем, возникающих в процессе экономического реформирования народнохозяйственного комплекса.

### Ссылки:

<sup>1</sup> Овечкин Е.А. Новые формы предпринимательства в российской экономике // Российское предпринимательство. – 2004. – № 11, с.111

<sup>2</sup> Ильин М.С. Финансово-промышленная интеграция: мировой опыт и реалии России. М.: Альпина, 2002, с. 28-38.



# Современные проблемы страхования рисков организаций ракетно-космической промышленности

Курченкова Людмила Николаевна,  
ст. преподаватель кафедры  
экономических и финансовых  
дисциплин МосГУ

В Российской Федерации существует устойчивая тенденция по развитию рынка страхования космических рисков, связанная с возрастанием заинтересованности участников космической деятельности в расширении добровольного и обязательного страхования РКТ и космической деятельности, необходимостью обеспечения страхового покрытия рисков при выполнении международных проектов с участием России.

Ключевые слова: космическая деятельность, инвестиции, риски, инвестиции

*Ludmila N. Kurchenkova  
In the Russian Federation there is a steady tendency on development of the market of insurance of the space risks, connected with increase of interest of participants of space activity in expansion of voluntary both obligatory insurance PKT and space activity, necessity of maintenance of an insurance covering of risks at performance of the international projects with participation of Russia.*

Keywords: space activity, investments, risks, investments

Контактный телефон: 7(963)603-4567  
E-mail: secrdisser@rambler.ru

До 90-х гг. прошлого века вопросы организации страхования рисков космических проектов в отечественной науке и практике не поднимались в силу отсутствия коммерческой космической деятельности и возмещения ущерба от космической деятельности за счет госбюджета. В России космические риски страхуют с 1990 г. Объектами страхования выступают отечественные космические аппараты связи и телевизионного вещания, дистанционного зондирования Земли, РН «Протон», «Союз», «Циклон», «Старт», «Космос» и др., стартовые комплексы на космодромах Байконур, Плесецк, а также работы и услуги по транспортировке и подготовке ракетно-космической техники (РКТ) к запуску.

Определяющими в этой тенденции являются следующие факторы:

- необходимость компенсации ущерба при осуществлении космической деятельности, установленной договорами и принципами ООН («Конвенция о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами» и «Договор о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела»). Законами РФ «О космической деятельности» (с изменениями 1997 г.) и «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», ведомственными документами Федерального космического агентства и т.д.;

- участники космической деятельности нуждаются в страховой защите рисков возможных ущербов от аварий и катастроф РКТ при реализации космических проектов из-за снижения возможности компенсации ущербов из государственного бюджета и необходимости компенсации из собственных средств основной доли ущерба от потерь космической техники;

- для негосударственных структур, выступающих в качестве заказчиков космических комплексов, создаваемых на коммерческой основе, страхование представляет практически единственную возможность компенсации ущербов при реализации проектов;

- в условиях самостоятельной хозяйственной деятельности предприятий - изготовителей РКТ возрастающее влияние на их экономическое положение будут оказывать искивые претензии за качество выпускаемых изделий со стороны других участников космических проектов, понесших ущербы по их вине. Страхование подобных рисков позволяет избежать значительных потерь;

- с расширением практики создания и эксплуатации космических систем и комплексов на коммерческой основе, выходом ряда предприятий ракетно-космической промышленности на внешний рынок значительную важность приобретают вопросы повышения экономической защиты космических проектов, прежде всего за счет создания эффективно действующей системы страхования;

- отечественные участники международных космических проектов, предоставляющие зарубежным компаниям услуги по запуску принадлежащих им космических аппаратов, заинтересованы в приобретении страховой защиты от регрессных исков со стороны страховщиков, привлекаемых иностранными компаниями для страхования космических аппара-

тов в случае возникновения аварии при запусках ракетно-космических носителей;

– в контрактах с иностранными заказчиками стали содержаться требования об обеспечении страховой защиты их интересов и переносе ответственности за возможные негативные последствия на российских участников.

Страхование космических рисков одна из наиболее интересных областей страхования для отечественных страховщиков. Значительные суммы страховых премий, с одной стороны, и относительно низкая частота страховых случаев при использовании отечественной РКТ - с другой, делают эту область страхования привлекательной для страховых компаний<sup>1</sup>.

В то же время страхование рисков космических проектов относится к наиболее сложным для российских страховых компаний в силу того, что данное страхование - нетрадиционное для отечественного страхового рынка; наличие незначительных объемов финансовых средств страховщиков обуславливает необходимость сострахования, объединения страховщиков в страховые пулы и передачи рисков в перестрахование. В покрытии риска могут участвовать 30—50 отечественных компаний. Незначительная емкость отечественного рынка космического страхования (оценивается величиной 13-15 млн. долл. и составляет менее 1% емкости международного рынка страхования космических рисков) приводит к зависимости от международного рынка (доля риска, размещаемая на отечественном рынке перестрахования, составляет для: запусков ракетно-космических носителей - около 6-6,5 млн. долл., объектов космической инфраструктуры - 7-7,5 млн. долл., ответственности за ущерб третьим лицам при запусках - 11,5-12 млн. долл.).

Потенциальный ущерб, подлежащий компенсации страховщиком, настолько ве-

лик, что вызывает необходимость перестрахования у зарубежных перестраховщиков.

Международный рынок страхования космических рисков, принимая на себя основную часть рисков, определяет ценовую политику российского рынка, так как российские страховые компании оставляют на собственном удержании небольшие доли риска (лидеры рынка - 5-10 млн. долл., крупные компании - несколько сотен тысяч долларов), а остальное страхует мировой страховой рынок. Российские страховые компании редко несут убытки, и все крупные страховщики, включая тех, кто работает в наиболее убыточных за рубежом космическом и авиационном страхованиях, имеют положительный баланс.

Российский рынок космического страхования находится в процессе формирования, что подтверждается незначительным уровнем самоудержания риска отечественными страховыми компаниями и отечественного страхового рынка в целом. Можно утверждать, что основные условия страхования любого значительного космического проекта вырабатываются международным рынком. Поэтому при страховании космических рисков необходимо участие международного брокера, а, учитывая значительную величину страховых сумм (до 300 млн. долл. при страховании риска ответственности перед третьими лицами при запуске ракетно-космических носителей), страхователю необходимо иметь полное представление об условиях страховой защиты местного страховщика международными перестраховщиками, а также о рейтинге и платежеспособности международных перестраховщиков.

Институт отечественных брокеров, специализирующихся на космическом страховании, в РФ пока не получил развития из-за ограниченного страхового поля для их

деятельности, отсутствия поддержки со стороны страхователей и страховщиков, налогообложения, применяемого к брокерам. В связи с этим на отечественном рынке космического страхования часто используется схема страхования с использованием координатора-перестраховщика. Жизненность этой схемы подтверждена при реализации ряда проектов, в том числе и с выполнением обязательств по выплате возмещения.

Реализация этой схемы позволяет обеспечить контролируемость процессов заключения и исполнения договоров страхования и перестрахования, оперативность решения вопросов, связанных со страховой защитой, и единство страховой политики страхователя при организации страховой защиты проектов с привлечением нескольких отечественных страховых и перестраховочных компаний. Таким образом, емкость российского страхового рынка не позволяет обеспечить полное страховое покрытие космических рисков, поэтому в задачи координатора может входить размещение рисков среди зарубежных страховых и перестраховочных компаний с привлечением международных брокеров.

При страховании уникальных объектов (крупных и технически сложных сооружений - технических и стартовых комплексов, изделий РКТ, промышленных комплексов и объектов, обладающих нестандартными характеристиками или при очень большой величине риска, как в случае страхования рисков космических проектов или изделий РКТ) статистические данные страховщика не в состоянии обеспечить желаемый уровень индивидуальности подхода к формированию страхового тарифа для конкретного риска, интересующего страхователя. Уникальность условиям страхования рисков космических проектов также придают нестандартные условия функ-

ционирования изделий РКТ, в результате чего образуются специфические риски.

Проблемы, связанные с уникальностью объектов страхования при реализации космических проектов:

1. Сложность в определении адекватного страхового покрытия, которое может быть неполным либо в части перечня охватываемых событий, либо в части оценки максимально возможной величины ущерба для данного риска. Ошибка в ту или иную сторону приводит к недооценке или переоценке страхового покрытия.

2. Отсутствие страхового покрытия для отдельных рисков. Уникальность объектов страхования и нестандартность их функционирования могут привести к невозможности получения даже частичного страхового покрытия отдельных рисков в силу отсутствия практики их страхования на страховом рынке.

3. Неадекватный размер страховой премии. Неопределенность потенциальных убытков вынуждает страховщика завышать размер страховой премии.

4. Сложность сравнения условий конкурирующих страховых компаний. Крупный риск побуждает страхователя организовать своеобразный «конкурс» среди страховщиков для получения максимально выгодных условий страхования. Однако сравнить условия различных страховых компаний для сложного и уникального объекта не просто, и минимальный размер страхового тарифа здесь не является главным критерием. Факторами, определяющими выбор, как правило, являются надежность и опыт работы страховщика в области страхования рисков космических проектов.

Очень часто страховщики не имеют опыта в страховании конкретных рисков космических проектов, интересующих страхователя, и вынуждены производить специфические расчеты для определения интересующих страхо-

вателя данных. Частота наступления страховых событий и диапазон распределения степени тяжести ущербов - основное содержание страховой статистики. Проблема в том, что очень часто этих данных недостаточно для выбора оптимальной, с точки зрения страхователя, величины страховой премии.

Использование механизма страхования в качестве финансового инструмента для покрытия риска связано с определенными проблемами, основная из которых заключается в том, что практически никогда страхование не может обеспечить полную компенсацию всех убытков.

Сложность осуществления страхования космических рисков вызвана комплексом причин, среди которых:

- ограниченное количество статистических данных по имевшим место страховым случаям, потребность в которых обуславливается необходимостью расчета вероятности наступления страхового события и нанесения ущерба страхователю;

- сложность применения имеющейся статистики из-за совершенствования РКТ, которое делает трудносопоставимыми статистические данные по случаям нанесения ущерба;

- существующая необходимость в использовании целого ряда видов страхования, имеющих объектом различные виды имущества и имущественных интересов, связанных с различными видами рисков, в силу того, что страхование космической деятельности связано со всеми этапами «жизненного цикла» РКТ;

- в страховании изделий РКТ могут участвовать различные страхователи, имеющие различные имущественные интересы и заинтересованные в заключении договора страхования по «своему» перечню рисков.

Основные особенности космического страхования:

- объектом страхования является высокотехнологическая, наукоемкая продукция, для которой отсутст-

вуют общепринятые методы оценки страховых рисков и страховых премий;

- единичное и мелкосерийное производство изделий РКТ, приводящее к тому, что каждое последующее изделие (даже одной серии, одного разработчика и аналогичного назначения) подвергается ряду модификаций с целью улучшения технико-экономических показателей. Это приводит к тому, что собранная статистическая информация быстро устаревает и требует сбора новых данных;

- вследствие незначительного общего количества страхуемых объектов и больших страховых сумм (несколько сотен миллионов долларов), осуществление космического страхования требует объединения усилий большого количества страховых и перестраховочных компаний;

- специфический характер взаимоотношений между страхователем и страховщиком: страхователь обладает исключительными правами и страхует последовательность своих действий, которые зависят только от него и за которыми он осуществляет контроль. Как следствие этого, понятие риска имеет в космическом страховании дополнительное специфическое значение, поскольку страховой случай почти всегда происходит вследствие ошибочных проектно-конструкторских решений, недостаточности стендовой отработки или применения недостаточно отработанных технологических процессов со стороны страхователя. С начала 90-х гг. прошлого века на страховом рынке России присутствуют страховые и перестраховочные компании, освоившие технологию организации страхования космических рисков.

На современном этапе развития отечественного страхования в ракетно-космической промышленности можно выделить следующие основные приоритетные проблемы:

1) В области научного обеспечения страхового за-

конодательства:

- формирование и совершенствование законодательства, содержащего четкие и недвусмысленные принципы и процедуры регулирования организации страхования рисков космической деятельности, отвечающие интересам всех участников космической деятельности;

- выработка долгосрочных стратегий развития отечественной ракетно-космической промышленности и национального рынка страхования рисков космической деятельности;

- принятие закона РФ об обязательном страховании рисков космической деятельности;

- разработка политики налогообложения при страховании космических рисков;

- разработка эффективных финансовых инструментов для размещения страховых резервов;

- разработка мер по недопущению монополизации страховой деятельности при страховании рисков космической деятельности;

- регламентация деятельности в РФ иностранных страховых компаний и страховых посредников с учетом международных обязательств РФ;
- унификация условий страхования рисков космической деятельности;

- разработка правовой регламентации получения информации, составляющей коммерческую или банковскую тайну, имеющей значение для выяснения обстоятельств страхового случая.

2) В области создания страховой инфраструктуры и подготовки кадров по страхованию:

- разработка мер по повышению страховой культуры, стимулированию добровольных видов страхования рисков космической деятельности;

- организация подготовки соответствующих статистических баз;

- подготовка специалистов и экспертов на стыке трех

областей деятельности: страхования, космической техники и юриспруденции (в сфере международного права), а также специализирующихся на проведении экспертизы страховых случаев, связанных с РКТ.

3) В области природной и техногенной безопасности космической деятельности и космических проектов:

- идентификация и оценка природной и техногенной опасности космической деятельности, изделий РКТ и объектов наземной космической инфраструктуры;

- обобщение и развитие теоретических и практических основ анализа и управления рисками от чрезвычайных ситуаций техногенного характера при осуществлении космической деятельности и эксплуатации изделий РКТ, объектов наземной космической инфраструктуры;

- совершенствование и развитие систем мониторинга, прогнозирования и оценки риска при осуществлении космической деятельности и эксплуатации изделий РКТ, объектов наземной космической инфраструктуры;

- создание систем информационного обеспечения управления рисками чрезвычайных и нестандартных ситуаций с применением новых информационных технологий.

4) В области страхования рисков космической деятельности и космических проектов:

- изучение и анализ практики космического страхования;

- обобщение и развитие теоретических и практических основ организации страхования рисков космических проектов и космической деятельности;

- создание новых страховых механизмов, способствующих усилению рыночных возможностей производителей РКТ;

- создание механизма реализации и управления программами страхования рисков космической деятельности;

- разработка и утверждение типовых правил страхования рисков космической деятельности;

- законодательное оформление льготных условий страхования для организаций, осуществляющих запуски РКТ;

- предоставление гарантии внеочередного бесплатного запуска резервного космического аппарата в случае аварии при запуске основного космического аппарата;

- повышение надежности РКТ, в том числе за счет обеспечения резервирования их основных систем;

- гарантирование надежности РКТ перед оформлением договора страхования за счет реализации комплекса мер по повышению надежности и обеспечению безопасности изделий РКТ;

- внедрение в практику страхования схемотехнического анализа при организации страхования изделий РКТ (совместно со статистическим анализом данных по эксплуатации изделий РКТ);

- взаимные консультации между организациями - производителями и страховыми компаниями по итогам проведения испытаний изделий РКТ с целью оценки ее надежности;

- введение механизма вознаграждения организаций - разработчиков изделий РКТ и организаций, проводящих техническую экспертизу и контроль качества;

- наличие резервных изделий РКТ на случай аварии;

- выработка единых подходов к страхованию космических проектов с учетом возможного расхождения расчетных и фактических результатов испытаний на надежность изделий РКТ;

- обеспечение страховых компаний статистической информацией, необходимой для оценки величины страхового возмещения;

- разделение страхового риска между несколькими страховыми компаниями, создание пулов для осуществления космического страхования.

## Реализация программно-целевого планирования в региональном здравоохранении (на примере Свердловской области)

Талашкина Евгения Викторовна,  
Уральский государственный  
экономический университет

В статье представлен опыт программно-целевого планирования в здравоохранении Свердловской области, в частности, в амбулаторно-поликлинической службе. Рассмотрена взаимосвязь организационных, технологических, экономических аспектов функционирования системы.

**Ключевые слова:** здравоохранение, народнохозяйственный комплекс, финансирование

*Evgenia V. Talashkina*  
*The author has submitted the experience of program-targeted planning in the healthcare of Sverdlovsk region, in particular, planning in outpatient-and-polyclinic institution. Interconnection of managerial, technical, economical aspects of the functioning of the system has been contemplated.*

**Keywords:** public health services, an economic complex, financing

Контактный телефон: 7(963)603-4567  
E-mail: secrdisser@rambler.ru

Переход в 90-е годы XX века к рыночной экономике, трансформировавший все сферы народнохозяйственного комплекса страны, потребовал адаптации отрасли здравоохранения к новым условиям хозяйствования.

Внедрение системы обязательного медицинского страхования стало по существу первым шагом реформирования отрасли. Сегодня средства фондов ОМС - это более трети консолидированного бюджета здравоохранения государства. Между тем, по данным министерства здравоохранения и социального развития России, в 2008 году 60 субъектов РФ имеют дефицит программы ОМС (в целом около 65 млрд.рублей) [1]. Несмотря на темпы роста экономики страны, неуклонно растет стоимость медицинских услуг в связи с внедрением в медицинскую практику современных эффективных технологий диагностики и лечения, а так же увеличиваются расходы на содержание учреждений здравоохранения. Сохраняется дефицит финансирования, организационные сбои в системе медицинского обслуживания населения, неэффективно расходуются имеющиеся средства. При негативных демографических и социальных показателях, система здравоохранения нуждается в существенных финансовых и структурных инновациях.

Важность государственного регулирования развития здравоохранения обусловила применение программно-целевого планирования в системе ОМС Свердловской области, суть которого заключается в приоритетном финансировании целевых программ, имеющих наибольшую социальную значимость и реально обеспечивающих доступность и бесплатность получения медицинской помощи в условиях дефицита финансовых средств.

Реализация целевых программ - это комплекс мероприятий, осуществляемых поэтапно с соблюдением обязательных технологических условий. Главными его составляющими являются разработка стандартов медицинской помощи и формуляров лекарственных средств; расчет тарифов, учитывающих все нормативные расходы ЛПУ, и стоимости (финансовой емкости) целевой программы; разработка программного обеспечения.

Автором обосновывается ряд методических подходов к определению стоимости медицинских услуг, порядку финансирования целевых медицинских программ, позволяющих осуществлять управление и контроль за оптимальным распределением имеющихся средств.

Общим принципом финансирования целевых программ «Мать и дитя», «Реформирование амбулаторно-поликлинической помощи» является оплата за фактически выполненный объем медицинской помощи; для программы «Общеврачебная практика на селе» предусмотрен принцип подушевого финансирования.

Для оплаты за фактически выполненный объем медицинской помощи рассчитаны тарифы: врачебного посещения - для оплаты амбулаторно-поликлинической помощи; случая госпитализации для нозологической формы - для оплаты стационарной и стационарозамещающей помощи.

В настоящей статье будет рассмотрена методика формирования тарифов амбулаторно-поликлинического звена.

Тарифы определены для каждого из уровней медицинской помощи (клинического, городского и районного) [5]. Следует отметить, что в Свердловской области для целей лицензирования и аккредитации медицинских учреждений принята следующая нумерация уровней организации медицинской помощи: 3-й уровень - районный - районные больницы; 4-й уровень - городской - городские больницы, поликлиники, диспансеры и другие специализированные медицинские учреждения; 5-й уровень - консультативный - областные, межрайонные центры, областные клинические больницы.

В соответствии с территориальной программой госгарантий за счет средств ОМС оплачивается медицинская помощь, оказываемая медицинскими учреждениями 3-5-го уровней аккредитации.

Технология оплаты по тарифам является унифицированной для всех целевых медицинских программ и реализуется следующим образом.

Одной из ключевых задач программы реформирования амбулаторно-поликлинической помощи (и далеко не единственной) является внедрение новой модели финансирования амбулаторно-поликлинических подразделений и учреждений, работающих в системе обязательного медицинского страхования, в основу которой положен способ оплаты по тарифам за врачебное посещение, дифференцированное по видам обращений.

Безусловно, выбранный способ оплаты затратный, но он был оправдан тем, что впоследствии позволил решить такую важную социальную задачу, как возвращение пациентов и врачей в поликлинику. Кроме того, предлагаемый способ оплаты за фактическое число по-

сещений по согласованным тарифам с учетом критериев качества медицинской помощи позволил:

обеспечить единый подход при планировании объемов амбулаторной помощи на предстоящий период в соответствии с федеральными нормативами;

осуществлять контроль исполнения объемных показателей государственного и муниципального заказов;

увеличить достоверность объемных показателей в статистической и ведомственной отчетности;

стимулировать увеличение объема услуг конкретному пациенту;

обеспечить заинтересованность службы в увеличении объемов профилактической работы;

создать материальную заинтересованность амбулаторно-поликлинических учреждений в оказании объемов помощи определенной структуры;

иметь детальную информацию об объеме услуг, их номенклатуре, исполнителях в целях повышения обоснованности планирования объемов медицинской помощи.

Основной недостаток - возможность необоснованного увеличения объемов медицинской помощи. Метод борьбы с этим явлением - создание эффективной системы экспертизы предьявляемой специалистами филиалов ТФОМС и СМО, с целью контроля объемов, структуры врачебных посещений. Реестровая экспертиза позволяет достаточно объективно выявить приписки по выполнению объемов как в целом по специальностям, так и по отдельным врачам, а также кодирование манипуляций и услуг как посещений.

Вневедомственная медико-страховая экспертиза, осуществляемая СМО, также позволяет контролировать не только качество, но и обоснованность объемов ока-

занной медицинской помощи.

При расчете тарифов посещений в качестве исходной базы были взяты:

данные ряда больниц за несколько лет: штаты поликлиник, объемы оказанной помощи, показатели деятельности лечебно-вспомогательных отделений и диагностических служб;

рекомендации по порядку формирования и экономического обоснования территориальных программ государственных гарантий: нормативные показатели амбулаторно-поликлинических посещений, финансовых затрат на единицу помощи, основные виды расходов, рекомендуемые для включения в структуру тарифа [2 - 4; 6 - 8];

программа государственных гарантий, принятая на территории Свердловской области - виды медицинской помощи, услуги, расходы, возмещаемые за счет средств обязательного медицинского страхования;

сметы расходов медицинских учреждений, наиболее типичных для каждого уровня оказания амбулаторно-поликлинической помощи, рассчитанные в соответствии с действующими нормативами.

Тарифы для оплаты амбулаторно-поликлинической помощи разработаны в расчете на врачебное посещение с классификацией по типу (амбулаторное, на дому, выездная поликлиника, массовые на выезде и т.д.); характеру (лечебно-диагностическое, профилактическое, диспансерное) и виду (первичное, повторное). Коды и классификация посещений определены совместным приказом Министерства здравоохранения Свердловской области и Территориального фонда ОМС Свердловской области.

Тарифы распределены по уровням аккредитации лечебно-профилактических учреждений и определены в зависимости от контингента застрахованных по возрастному составу (взрослое и

детское население). В состав тарифа включены статьи расходов Бюджетной классификации РФ, оплачиваемые из средств ОМС.

Тариф на врачебное посещение определен как средневзвешенный показатель по каждому виду посещений с учетом трудовых и материальных затрат и нормативной структуры посещаемости участкового врача и врача специалиста.

В первоочередном порядке производятся отчисления на содержание параклинических служб, на приобретение для них медикаментов, реактивов, рентгеновской пленки, иных расходных материалов, а также на формирование фонда оплаты труда работников этих служб.

Из средств, направляемых на покрытие расходов амбулаторно-поликлинического приема, прежде всего, учитываются расходы на приобретение медикаментов, перевязочных средств, мягкого инвентаря. Оставшаяся часть заработанных средств направляется на формирование фонда оплаты труда с начислениями и распределяется по категориям персонала амбулаторного приема.

Заработная плата специалистам начисляется в зависимости от индивидуального вклада каждого работника, объема медицинских услуг, оказанных в соответствии со стандартами, утвержденными Министерством здравоохранения Свердловской области.

Нововведения в механизме распределения заработанных средств и начислении заработной платы тяжело воспринимались и внедрялись руководителями медицинских учреждений и амбулаторно-поликлинических служб. Принципиально менялось отношение медиков к работе, их внимание сосредотачивалось на объективных критериях оценки труда и гарантии прямого соответствия заработка результатам проделанной работы.

В целях оптимизации расчетов медицинских учреждений, контроля и мониторинга итогов работы была усовершенствована схема автоматизированного движения отчетно-учетной документации. При этом первоочередной акцент был сделан в направлении регламентации расходов амбулаторно-поликлинических учреждений (подразделений) на достижение конечных результатов, определенных концепцией реформы. Были разработаны и внедрены организационно-технологические и финансово-экономические стандарты функционирования амбулаторно-поликлинической службы.

В настоящее время внедрена в масштабах Свердловской области новая версия «Временного положения об использовании средств ОМС и организации оплаты труда работников амбулаторно-поликлинических служб (учреждений), участвующих в эксперименте по реформированию амбулаторно-поликлинической помощи», которая обеспечивает более высокую технологичность в применении программного обеспечения для проведения экономических расчетов с медицинскими учреждениями.

Принятая в здравоохранении Свердловской области модель программно-целевого планирования направлена, прежде всего, на защиту прав и интересов граждан на обеспечение доступной, бесплатной и качественной медицинской помощи, а также защиту интересов медицинских работников, на ответственность их заработной платы нагрузке и фактически оказанным объемам медицинских услуг.

Обоснование методических подходов к определению стоимости медицинских услуг стало серьезным шагом в организации и финансировании регионального здравоохранения.

### Литература

1. Из выступления Т. Голиковой на заседании Президиума Правительства РФ от 21.07.2008г. – Медицинский вестник №23(450). С.3.

2. Об утверждении Программы государственных гарантий обеспечения граждан РФ бесплатной медицинской помощью: постановление Правительства РФ от 11 сентября 1998 г. № 1096 (в ред. от 11 октября 1999 г. № 1194, от 29 ноября 2000 г. № 907, от 24 июля 2001 г. № 550).

3. Методические рекомендации по порядку формирования и экономического обоснования территориальных программ государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи. Утв. Министерством здравоохранения РФ, Федеральным фондом ОМС, согласованы с Министерством финансов РФ. М., 2004.

4. О программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2006 г.: постановление Правительства РФ от 28 июля 2005 г. № 461 (в ред. постановления Правительства РФ от 30 декабря 2005 г. № 856).

5. Фомина Е. Н. Научное обоснование организационной модели функционирования амбулаторно-поликлинической службы: автореф. дис. ... канд. мед. наук / Е. Н. Фомина. М., 2002.

6. Вялков А. И. Методические рекомендации о порядке формирования и экономического обоснования территориальных программ государственных гарантий по обеспечению граждан РФ медицинской помощью / А. И. Вялков, Н.А. Кравченко. М., 1998.

7. Шейман И. М. Возможные стратегии реформирования системы государственных обязательств в здравоохранении / И. М. Шейман // Экономика здравоохранения. 2000. № 5-6.

# Система мониторинга в управлении предприятием

Дюжилова Ольга Михайловна,  
канд. экон. наук,  
доцент кафедры экономики и  
управления производством,  
Тверской государственной  
технической университет,

Мониторинг – важная составляющая антикризисного управления предприятием и его организация должна быть системной. Использование системы мониторинга позволяет не только описывать процессы, происходящие на предприятии, но и выявлять необходимые корректирующие воздействия для улучшения работы или стабилизации деятельности предприятия.

Ключевые слова: мониторинг, управление предприятием, финансовое состояние, инвестиции

*Olga M. Duzhilova*

*Monitoring – the important component of anti-recessionary operation of business and its organisation should be system. Use of system of monitoring allows not only to describe the processes occurring at the enterprise, but also to reveal necessary correcting influences for improvement of work or stabilisation of activity of the enterprise.*

*Keywords: monitoring, operation of business, a financial condition, investments*

Контактный телефон: 7(963)603-4567  
E-mail: secdisser@rambler.ru

Любое социально-экономическое образование является сложной системой. Для того чтобы эта система была управляемой, необходимо правильно описывать протекающие в этой системе процессы, правильно их интерпретировать и вырабатывать правильные реакции.

Для получения объективной информации о состоянии предприятия необходимо использовать систему мониторинга некой совокупности процессов и показателей, характеризующих деятельность компании. Для реализации системы мониторинга надо преодолеть две сложности:

1) описать процессы, протекающие на предприятии, неким унифицированным способом, чтобы к ним была применима единая технология сбора и обработки данных;

2) организовать сбор и обработку достоверной информации настолько оперативно, чтобы она не успела утратить своей актуальности, причем, делать это достаточно регулярно, иначе система потеряет управляемость.

Система мониторинга представляет собой разработанный на предприятии механизм постоянного наблюдения за контролируемыми показателями деятельности, определения размеров отклонений фактических результатов от предусмотренных и выявления причин этих отклонений. Построение системы мониторинга контролируемых показателей охватывает следующие основные этапы (рис. 1).

Система мониторинга должна корректироваться при изменении целей предприятия и системы показателей текущих и стратегических планов.

Каждое предприятие в своей деятельности обязано соблюдать законодательные акты страны пребывания и свои собственные правовые нормы, зафиксированные в уставе и учредительном договоре. Кроме того, в деятельности любого предприятия проявляются действия и других официально не зафиксированных зависимостей, законов и закономерностей. Все они составляют тот фарватер, в котором должно развиваться предприятие. Если какие-то законы, зависимости и закономерности намеренно не соблюдаются или не понимаются, то предприятие может ожидать быстрое банкротство и ликвидация.

Политика относительно стабильного финансового управления представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в разработке системы методов предварительной диагностики угрозы финансовой дестабилизации и «включении» механизмов, обеспечивающих выход предприятия к стабильному развитию.

Реализация этой политики включает в себя осуществление постоянного мониторинга финансового состояния предприятия с целью раннего обнаружения признаков нарушения его стабильной работы. В этих целях в системе общего мониторинга финансового состояния предприятия представляется целесообразным выделить особую группу объектов наблюдения: показатель текущей ликвидности и показатель рентабельности текущих активов предприятия. Показатели ликвидности и рентабельности входят в группу показателей, которые считаются очень важными в финансовом менеджменте, но чаще всего они (показатели) рассчитываются по отдельности, а не во взаимосвязи.

В процессе мониторинга финансового состояния организации выявляются сами инструменты, которые необходимо





Рис. 1. Содержание и последовательность основных этапов построения системы мониторинга деятельности предприятия

использовать для приведения предприятия к относительно стабильному развитию.

Выделение показателей ликвидности и рентабельности в особую группу объектов мониторинга предопределено тем, что в стремлении к успехам предприятию придется решать великую дилемму финансового менеджмента: рентабельность или ликвидность? – и зачастую жертвовать либо тем, либо другим.

Наблюдения, проведенные автором, доказывают, что предприятия в своей деятельности стремятся наращивать рентабельность, зачастую не уделяя должного внимания показателю ликвидности, что в конечном итоге может привести к необратимости этих изменений и к падению рентабельности вслед за ликвидностью. Возникает, так называемый парадокс Икара, когда организации становятся заложниками своих сильных сторон, именно сильные сто-

роны затем оказываются причиной гибели организаций.

Здесь необходимо отметить, что все процессы, происходящие в организации, можно разделить на две группы: управляемые и неуправляемые. Управляемые – это процессы, которые поддаются изменению в определенном направлении при сознательном воздействии на них. Неуправляемые – когда невозможно изменить по тем или иным причинам их направленность и характер. Управляемые процессы при определенных условиях могут стать неуправляемыми и наоборот. К кризису может приводить «не видение» процессов, которыми можно управлять, которые надо направлять, они в этом случае превращаются в стихийные.

Так, потеря контроля над изменениями показателей ликвидности и рентабельности, над согласованностью этих изменений может привести к потере контроля над

ситуацией на предприятии вообще.

Каждая организация имеет свой потенциал развития, свои условия его осуществления и подчиняется закономерностям циклического развития всей социально-экономической системы. Поэтому она находится в состоянии определенного отношения к общему циклам экономики, имея при этом собственные циклы и кризисное развитие.

Любое управление в определенной мере должно быть антикризисным и тем более становиться антикризисным по мере вступления в полосу кризисного развития предприятия, так считают многие специалисты. Игнорирование этого положения имеет значительные отрицательные последствия, учет его способствует безболезненному прохождению кризисных ситуаций.

Необходимо подчеркнуть, что значительным фактором эффективности антикризисного управления является система мониторинга кризисных ситуаций. Она представляет собой специально организованные действия по определению вероятности и реальности наступления кризиса и необходима для его своевременного обнаружения и распознавания.

В связи с тем, что предприятия, как и все системы подвержены закономерности развития, носящей название «жизненный цикл предприятия», мониторинг показателей ликвидности и рентабельности нацелен на продление фазы относительно стабильного развития предприятия. Это в полной мере соответствует сути антикризисного управления.

Важно сказать, что особую проблему здесь представляет выбор и обоснование критериев для оценки получаемых фактических показателей, с которыми можно сопоставить финансовые коэффициенты конкретного предприятия. Нужно учитывать, что единых

для всех отраслей и предприятий нормативных или эталонных значений коэффициентов быть не может в силу специфики технологических процессов, трудоемкости изготовления продукции и т. д.

Ухудшение финансового состояния предприятия (снижение коэффициентов ликвидности, рентабельности) завершается состоянием банкротства. При этом, как показывает опыт западных фирм, только низкая ликвидность (неплатежеспособность) и только убытки (или даже их совокупность) не означает обязательного банкротства, но делает его (банкротство) более вероятным. В этом отношении интересны данные, полученные французскими исследователями. В выборке обследованных обанкротившихся фирм убыточными было 38 % предприятий, а остальные 62% - рентабельные.

В самом деле, показатель текущей ликвидности дает общую характеристику только текущей платежеспособности, определяет, имеют ли место внешние признаки банкротства, показывая в какой мере текущие краткосрочные, и в частности кредиторские обязательства, обеспечиваются оборотными средствами. Разумеется, рост показателя текущей ликвидности в динамике можно рассматривать как положительную тенденцию в финансовой деятельности предприятия. Вместе с тем слишком большое его значение также нежелательно, так как свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов. Конечно, превышение критического значения показателя текущей ликвидности, установленного исходя из соображений макроэкономического характера (экономического уровня развития страны, взаимоотношений между государством и предприятием, предприятий между собой, правового обеспечения хозяйственной деятельности), дает некоторую гарантию от возможно-

го банкротства. Однако это соотношение неправомерно отождествлять со способностями или потенциальными возможностями предприятия осуществлять текущие платежи по своим обязательствам. Значительная часть его оборотных активов (средств) может быть омертвлена в готовой продукции на складах, не пользующейся спросом и потому не находящей сбыта, в неликвидных запасах сырья, материалов, комплектующих и т.п. С другой стороны, высокий показатель текущей ликвидности, превышающий критическое значение, может быть обусловлен значительным связыванием средств предприятий в незавершенном производстве из-за длительных циклов изготовления сложной уникальной продукции, что также ньюд не свидетельствует об уровне их действительной платежеспособности.

Следует иметь в виду, что российские предприятия достаточно разнородны по своим размерам, производственным и финансовым возможностям. Существование единой стандартной системы, однозначно характеризующей уровень того или иного показателя для предприятия, обеспечивающей его (предприятия) нормальное функционирование было бы очень удобным. Но значительный «разброс» предприятий по их абсолютным и относительным показателям не создает предпосылок для создания такой системы, сегодня трудно, да и вряд ли возможно, подвести предприятия под один стандарт.

Выявление и принятие мер, направленных на предотвращение угроз экономической безопасности, предполагает анализ гипотетического состояния предприятия в результате выполнения принятых ранее стратегических для этого предприятия экономических решений, общих процессов и тенденций, происходящих внутри него.

Постоянное усиление факторов, угрожающих динамич-

ному развитию предприятия, обуславливающих его депрессивное развитие, ставит вопрос о создании системы мониторинга состояния и динамики развития предприятия с целью заблаговременного предупреждения грозящей опасности и принятия необходимых мер защиты и противодействия.

Основные цели мониторинга должны быть следующими:

- оценка состояния и динамики развития производства предприятия;
- выявление деструктивных тенденций и процессов развития потенциала этого производства;
- определение причин, источников, характера, интенсивности воздействия угрожающих факторов на потенциал производства;
- прогнозирование последствий действия угрожающих факторов как на потенциал производства, так и на сферы деятельности, обеспечиваемые продукцией этого потенциала;
- системно-аналитическое изучение сложившейся ситуации и тенденций ее развития, разработка целевых мероприятий по парированию угроз предприятию.

Мониторинг должен быть результатом взаимодействия всех заинтересованных служб предприятия. При осуществлении мониторинга необходимо соблюдать принцип непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом фактического состояния и тенденций развития его потенциала, а также общего развития экономики, политической обстановки и других факторов.

Количество элементов, которые могут быть включены в систему мониторинга деятельности предприятия, ограничено. Поэтому необходимо выбрать показатели, достаточно полно характеризующие деятельность предприятия, с точки зрения успешности его (предприятия) функционирования.

# Экономический механизм обеспечения функционирования системы контроллинга

*Красильников Андрей Викторович,  
магистр права, Международный Союз экономистов*

Основным элементом экономической составляющей механизма обеспечения функционирования системы контроллинга может являться компенсационный пакет сотрудника службы контроллинга, выступая не только системой вознаграждения за результаты выполняемой работы, но и основным элементом его трудовой мотивации.

**Ключевые слова:** контроллинг, эффективность, управление инвестициями, премирование

*Andrey V. Krasilnikov  
Basic element of an economic component of the mechanism of maintenance of functioning of system of controlling the compensatory package of the employee of service of controlling can be, acting not only system of compensation for results of performed work, but also a basic element of its labour motivation.*

**Keywords:** *controlling, efficiency, management of investments, awarding*

Контактный телефон: 7(963)603-4567  
E-mail: [secrdiss@rambler.ru](mailto:secrdiss@rambler.ru)

Учитывая квалификационные и личностные характеристики контроллеров, а также специфику их должностных обязанностей, объектом целенаправленной политики стимулирования должны выступить такие компетенции как: работоспособность, организованность, добросовестность, профессиональный рост, инициативность, креативность и настойчивость. Кроме того, компенсационный пакет в целях привлечения и удержания сотрудников службы контроллинга должен стать не только набором благ, необходимых контроллерам для работы в силу ее специфики, но и приносящим им ощутимую выгоду.

Компенсационный пакет специалиста службы контроллинга предприятия может включать следующие основные элементы, содержание и состав которых раскрыты в табл. 1.

Нам представляется, что предложенный состав элементов компенсационного пакета сможет не только удержать сотрудников службы контроллинга на предприятии, но и сориентировать их на увеличение конечных результатов, как индивидуальной деятельности, так и работы службы контроллинга и предприятия в целом. Кроме того, выступая реальной экономической базой совпадения долгосрочных интересов сотрудников службы контроллинга и собственников предприятия, компенсационный пакет сможет заинтересовать их в долгосрочной и эффективной работе. В результате станет возможным заложить экономическую основу эффективной реализации разработанных функций механизма контроллинга предприятия.

Если фиксированный должностной оклад в большинстве компаний устанавливается на более или менее определенный период, то элемент премирования каждый работодатель решает по-своему, и от его решения зависят размеры и периодичность премирования. Чаще всего идут традиционным путем – выплачивают 13-ю зарплату (годовую премию в размере оклада) всем работникам компании. Иногда премии выплачивают в течение года за успешное окончание заданий, выполнение работ, не входящих в должностные обязанности сотрудника. Такие премии могут начисляться как руководителям любого ранга, так и исполнителям.

Периодичность премирования может зависеть от пожеланий работника или непосредственного руководителя, от наличия в компании дополнительных средств, от необходимости быстро выполнить поставленную задачу. Руководитель со слабыми лидерскими качествами, не знакомый с методами мотивации персонала, зачастую обещает премию просто за надлежащее выполнение работником своих должностных обязанностей, особенно когда задачу нужно выполнить точно в срок.

Рядовым исполнителям чаще всего выплачивают премию или комиссионные ежемесячно за выполнение плана, поскольку они достигают намеченных показателей в течение короткого периода времени. Ежеквартальную или полугодовую премию получают руководители среднего звена и супервайзеры, так как организованная ими работа подчиненных дает плоды лишь спустя какое-то время. Сюда же можно отнести и проектные бонусы или премии за выполнение отдельных крупных задач, достижение которых предполагает организацию работ и усилий сотрудников службы контроллинга в течение определенного периода. Система сбалансированных показателей может применяться и для премирования менеджеров среднего звена, поскольку пе-

ред ними стоят комплексные задачи. Для премирования рядовых работников службы контроллинга, от которых требуется четкая реализация одной-двух задач, эта система слишком сложна.

Руководители высшего звена обычно премируются по результатам деятельности компании за год - раньше достичь видимых результатов по реализации любой стратегии, как правило, не удается. Виды премирования – это участие в прибыли, опционы, индивидуальный бонус за достижение целей, поставленных акционерами, повышение стоимости компании.

В нижеследующей таблице нами предлагаются возможные виды премирования (выплаты к окладу) сотрудников службы контроллинга.

Как видно из табл. 2, премии чаще всего выплачиваются за выполнение тактических задач или получение прибыли. В российских компаниях поощряется, как правило, индивидуальный вклад сотрудника в повышение прибыльности предприятия и не слишком популярно групповое премирование – премия службе, группе за достигнутые результаты, оплата согласно коэффициенту трудового участия. Причины, скорее всего, в нестабильности работы многих компаний, отсутствии прозрачных показателей группового премирования, недостаточной разработке систем премирования, слабом влиянии профсоюзов. Есть предприятия, где наравне с традиционными применяются системы премирования, обеспечивающие реализацию стратегии компании.

Предприятия, считающие своим конкурентным преимуществом квалифицированный персонал, поддерживают стремление сотрудников к обучению и повышению квалификации - на практике это реализуется как плата за знания или компетенции. Например, в области IT-технологий и аудита рост вознаграждения сотрудников часто

Таблица 1

Содержание элементов компенсационного пакета специалиста службы контроллинга предприятия

Наименование элемента компенсационного пакета	Содержание элемента	Назначение элемента
Должностной оклад	Ежемесячная гарантированная оплата труда	Гарантированная материальная компенсация за исполнение должностных обязанностей
Персональная надбавка	Оплата высоких достижений или дополнительных трудовых затрат при выполнении работ, связанных с особой сложностью и напряженностью, действующая в период их осуществления	Гарантированная материальная компенсация личного вклада, направленная на удержание контроллеров и стимулирование высоких достижений
Премии или бонусы по результатам работы		Элемент, призванный стимулировать контроллеров к наиболее эффективному решению задач предприятия. Нацелен на формирование чувства причастности и приверженности предприятию. Играет стимулирующую роль к коллективным достижениям специалистов службы контроллинга. Играет стимулирующую роль к персональным достижениям.
Дивиденды по акциям предприятия	Премирование или возможность продажи специалистам службы контроллинга акций с целью последующего участия в прибыли предприятия	Элемент, выступающий в качестве экономической базы для совпадения долгосрочных интересов контроллеров и собственников предприятия
Нематериальное вознаграждение	- публичное объявление благодарности; - поощрение свободным графиком работы; - создание более комфортных условий труда; - и т.д.	Элемент, повышающий статус и самооценку контроллера, а также его лояльность к предприятию посредством отождествления целей предприятия с его собственными целями
Неденежное материальное вознаграждение	- оплата программ медицинского страхования контроллеров и членов их семей (н-р, ДМС), страхования жизни; - частичная (или полная) оплата медицинского обслуживания; - предоставление долгосрочных кредитов на льготных условиях или беспроцентных ссуд на приобретение жилья, машин и т.д.; - оплата обучения (дополнительное образование, профильные семинары и тренинги, стажировки); - предоставление служебного автомобиля или дотация на личный транспорт; - частичная или полная оплата приобретаемых контроллерами услуг (оплата услуг мобильной связи, услуг авиа- и ж/д перевозчиков, Интернет-услуг); - дотации на приобретение путевок на санаторно-курортное лечение; - дотации на оплату коммунальных услуг; - предоставление единовременной материальной помощи в связи с семейными обстоятельствами;	Элемент, увеличивающий конкурентную привлекательность предприятия на региональном рынке труда и способствующий удержанию контроллеров путем повышения их приверженности предприятию

Таблица 2  
Виды премирования специалистов службы контроллинга (СК)

За что выплачивается премия	Размер премии	Периодичность премирования	Кому выплачивается премия	Основания для выплаты	Сфера деятельности предприятия
Прибыльность предприятия	Оклад	Раз в год (13-я зарплата)	Всем сотрудникам службы контроллинга	Полученная прибыль	Любая
Завершение этапов проекта (оплата за промежуточный результат)	Процент от оклада	Раз в 3-6 месяцев	Сотрудникам СК, занятым в проекте	Выполнение плана-графика	Любая
Завершение проекта (оплата за конечный результат)	Оклад или сумма из расчета оклада (полтора или два оклада)	После завершения проекта	Сотрудникам СК, занятым в проекте	Выполнение плана-графика	Любая
Успешное выполнение или перевыполнение задания в срок	Процент от оклада или фиксированная сумма	Периодически	Сотрудникам СК, задействованным в выполнении задания	Выполнение плана-графика	Любая
Выполнение или перевыполнение плана (выработки, продаж)	От 20 до 50 % от оклада	Ежемесячно	Ключевым работникам СК, т.е. работникам, непосредственно влияющим на получение результата	Выполнение плана производства, плана продаж	Любая
Выполнение плана СК	10-30 % от оклада	Ежемесячно	Всем сотрудникам службы контроллинга	Выполнение плана производства, плана продаж	Любая
Прибыльность деятельности предприятия	Процент от выручки, прибыли, маржи	Ежемесячно	Ключевым работникам СК, т.е. работникам, непосредственно влияющим на получение результата	Прибыль	Любая
За успешное выполнение заданий или за индивидуальные достижения	Фиксированная сумма	Один-два раза в год	Успешным профессионалам СК	Оценка руководителя, аттестация	Любая
За решение поставленных задач	Процент к окладу	Раз в 3-6-12 месяцев	Топ-менеджерам, менеджерам среднего звена	Оценка руководителя/совета директоров	Любая
Успешная профессиональная деятельность, вклад в работу организации	Чаще - процент к окладу, иногда - фиксированная сумма	Регулярно, раз в 3-6-12 месяцев	Руководителям среднего звена или лучшим работникам	Аттестация, оценка руководителя	Любая
Достижение результата в условиях конкуренции	Чаще - процент к окладу, иногда - фиксированная сумма	Регулярно, раз в 3-6-12 месяцев	Профессионалы или команды	По результатам конкурса	Любая

связан с получением сертификатов; в области обучения, образования – с получением ученой степени. Такие бонусы стимулируют профессиональный рост в обучающихся организациях, способствуют повышению качества пре-

доставляемых услуг и, как следствие, привлечению новых клиентов и росту прибыли. Отличительная особенность таких схем - отсутствие поощрения коллективного труда, конкуренции между сотрудниками.

Представленные в табл.2 виды премирования распространены в России. За рубежом применяются и другие схемы, непопулярные пока в российских компаниях, поскольку акционеры не готовы показывать реальную прибыль и делиться ею со всеми сотрудниками. Однако ситуация меняется и многие руководители предприятий обращаются к системам стимулирования, способствующим усилению командной работы, особенно если компания поддерживается лидерства и демократического стиля управления.

Действенным механизмом поддержания командной работы и укрепления корпоративной культуры является участие в прибыли (profit sharing), которое имеет два явных преимущества. Первое: работники начинают мыслить как акционеры (владельцы) и понимать, что материальный успех зависит от вклада каждого в повышение эффективности работы предприятия. Второе: снижаются затраты на персонал и оптимизируются затраты при выплате работникам доли прибыли.

Премии выплачиваются в виде одинаковой фиксированной суммы всем работникам компании вне зависимости от должности: доля прибыли распределяется между всеми, кто внес своей вклад в результаты деятельности компании. Такой бонус всегда приветствуется персоналом и значительно повышает приверженность компании, в особенности, если руководство правильно объясняет суть выплаты, а все сотрудники получают одинаковый бонус вне зависимости от должности, поскольку их усилия одинаковы (за разную квалификацию они получают разные оклады).

Разновидностью системы участия в прибыли является групповое распределение прибыли (gainsharing). В данном случае размер премии зависит не столько от размера прибыли всего предприя-

тия, сколько от вклада конкретной группы (отдела, службы) в получение этой прибыли. Такие выплаты часто носят более регулярный характер (например, поквартально). Аналогичны участию в прибыли программы участия работников в акционерной собственности компании (employee ownership plans), которые поощряют сотрудников сконцентрироваться на успехе компании в целом. Как и участие в прибыли, эти программы не мотивируют сотрудников на повышение личной эффективности. Работник чаще всего не может продать акции и получить материальную выгоду до момента фактической продажи акций (обычно при увольнении из компании), поэтому связь между оплатой и эффективностью работы еще менее очевидна, чем при участии в прибыли. Одна из разновидностей таких программ – система фондовых опционов, дающая возможность приобрести акции компании по фиксированной цене.

Опционы чаще всего предлагаются в виде системы бонусов для руководителей высшего звена, однако многие крупные компании предлагают ограниченное количество опционов работникам всех уровней. Недостатком опционов является то, что работники низшего звена фактически не имеют возможности влиять на эффективность работы компании.

Многие компании стараются соединить достоинства и недостатки различных премиальных программ. Одним из таких вариантов является премирование по системе сбалансированных показателей. Этот вариант премирования может использоваться в том случае, когда у компании есть ряд четко обозначенных задач различного характера, которые необходимо выполнять параллельно, и приоритеты периодически меняются. Например, в зависимости от приоритетов в один месяц компания платит премию по показателю удовлетворен-

Таблица 3

Влияние премирования на мотивацию сотрудников службы контроллинга и эффективность предприятия

Измеримые показатели	Плановая премия, руб	Выполнение (диапазон выполнения)	% достижения целей	Фактическое достижение целей (например, на ноябрь 2005)	Заработанная часть от плановой премии, руб
Финансовый показатель, например: - прибыль на собственный акционерный капитал	3000	Если плановый показатель составил 20 или более % 16-20% 12-16% Менее 12%	150% 100% 50% 0%	Фактическая прибыль составила 18%	3000
Удовлетворенность клиентов (например, количество возвращенных единиц товара из определенного количества проданных единиц)	1200	1 возврат из 1000 или более проданных единиц товара 1 возврат из 900-999 шт 1 возврат из 800-899 шт 1 возврат из 800 шт или менее	150%  100% 50% 0%	Возврат товара составил 1 шт. из 876	600 (из 1200 возможных)
Внутрикорпоративный показатель - снижение времени производственного цикла (в %)	900	Если норма снижена на 9 или более % Норма 6-9% Если снижена на 3-6% Если 0-3%	150%  100% 50% 0%	Норма была снижена на 11%	1350 (150% от 900)
Обучение и рост - текучесть кадров	900	Если текучка ниже 5% 5-8% 8-12%	150%  100% 50%	Текучка составила 7%	900 (из 900 возможных)
Итого	6000				5850 руб (из 6000 возможных)

ности клиента может составлять величину X, в то время как в другой месяц было принято много заказов, и на первый план выходит сокращение цикла производства - соответственно увеличивается премия именно по этому показателю. Баланс между показателями и суммой премирования достигается в зависимости от приоритетных задач, что очень удобно, например, при нестабильном спросе.

В табл. 3 предлагается к использованию расчет премирования с использованием системы сбалансированных показателей. Из приведенных данных видно, каким образом можно использовать интегрированный показатель премирования сотрудников СК предприятия, чтобы моти-

вировать их работать более эффективно.

Формирование экономического механизма контроллинга предприятия, обеспечение единства и взаимосвязи выявленных аспектов его построения позволит достичь целостности всех его элементов и обеспечить приобретение ими качественно новых свойств, позволяющих реализовать систему контроллинга на практике

## Литература

1. Бандурин А.В., Гуржиев В.А., Нургалиев Р.З. Финансовая стратегия корпорации. - М.: АО «Алмаз», 1999.
2. Белуха Н.Т. Контроль и ревизия в отраслях народного хозяйства: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 1992.

## Сущность денежно-кредитной политики государства и современные подходы ее изучения: монетаризм и кейнсианство

Игнатъева Евгения Николаевна,  
соискатель МГУ им. Ломоносова,  
Институт стран Азии и Африки,

Актуальность рассматриваемой проблема обосновывается исторически обусловленными тенденциями, происходящими в мировой экономике. Несомненно, что данные процессы оказывают непосредственное воздействие на денежно-кредитную политику государств. В основе денежно-кредитной политики лежит теория денег. По мнению известных учёных предметом её является изучение процесса воздействия денег и денежно-кредитной политики на состояние экономики в целом. Длительное время среди экономистов ведутся дискуссии по данной проблеме, обусловленные двумя различными подходами к теории денег: современной кейнсианской теории, с одной стороны, и монетаристской количественной теорией денег – с другой.

**Ключевые слова:** монетаризм, денежно-кредитная политика, национальная экономика, экономическая теория

*Evgenia N. Ignatyeva*

*The urgency considered a problem is proved by historically caused tendencies occurring in economic. Undoubtedly that the given processes have direct influence on a monetary and credit policy of the states. At the heart of a monetary and credit policy the theory of money lies. According to known scientists its subject is studying of process of influence of money and a monetary and credit policy on state of the economy as a whole. Long time among economists discussions on the given problem, caused by two various approaches to the theory of money are conducted: modern кейнсианской theories, on the one hand, and монетаристской the quantitative theory of money – with another.*

**Keywords:** monetarism, a monetary and credit policy, national economy, the economic theory

Контактный телефон: 7(963)603-4567  
E-mail: secrdisser@rambler.ru

Изучением денежно-кредитной политики государства занимались такие учёные, как М. Абир, Дж. Итуэлл, В.Д. Камаев, И.А.Мелихов, Т.Г. Морозова, Дж. Петерсон, А.Пласков, М. Ротбард, М. Фридмен, Дж. Шо и Д.Лонг и другие.

Изучение научной литературы по проблемам денежно-кредитной политики государства позволяет говорить, что она традиционно считается важнейшим компонентом экономической политики государства. Основной целью этого направления деятельности государства выступает государственное регулирование национальной экономики.

В настоящей работе мы понимали под денежно-кредитной политикой совокупность мероприятий, обеспечивающих регламентированное функционирование национальной денежно-кредитной системы. Главной целью денежно-кредитной политики выступает регулирование хозяйственной конъюнктуры направленное на достижение стратегических целей экономического развития государства.

Проведённый теоретический анализ современной денежно-кредитной политики государства позволяет выделить следующие институты:

а) министерство финансов и центральный банк государства;

б) крупнейшие коммерческие банки (сберегательный, инвестиционный и экспортно-импортный банки), преследующие системообразующую роль в национальной банковской сфере;

в) союз коммерческих банков;

г) аналитические и научные центры национальной банковской системы.

Анализ денежно-кредитной политики различных государств даёт нам возможность говорить о двух основных направлениях этой деятельности:

1) деятельность по поддержанию необходимого для государства состояния самой денежно-кредитной сферы;

2) использование денежно-кредитной политики в качестве действенного инструмента воздействия на государственную экономику и различных ее отраслей.

В литературе встречается такое понятие, как стратегическая цель денежно-кредитной политики государства. Под ней ведущие экономисты подразумевают обеспечение стабильности государственных денег на внутреннем рынке с помощью подавления инфляции, и на внешнем рынке посредством стабилизации обменного курса национальных денег с другими валютами.

Кроме стратегических задач денежно-кредитная политика предусматривает постановку стратегических задач. В научной литературе встречаются такие обобщённые виды стратегических задач:

а) поддержание долгосрочного и устойчивого экономического роста посредством применения цивилизованных средств;

б) достижение и поддержание на необходимом уровне склонности населения государства к сбережениям именно в национальной банковской сфере;

в) сохранение доверия населения к национальной банковской системе;

г) достижение надёжности и высокого уровня доверия к национальной банковской системе;

д) накопление соответствующих валютных резервов для обеспечения устойчивого платежного баланса в государстве.

Именно от постановки главной цели и основных стратегических задач зависит непосредственное воздействие, которое денежно-кредитная политика государства оказывает на макроэкономические показатели.

Продолжая рассматривать составляющие денежно-кредитной политики государства обозначим понятие тактических или промежуточных задач. Ведущие учёные в области экономики промежуточные (- тактические задачи) зачастую связывают с состоянием самой денежно-кредитной политики, с возможностью использования различных денежно-кредитных инструментов воздействия на экономические процессы происходящие в государстве. Для определения конкретных тактических задач необходимо знать состояния торгового и платежного баланса государства.

Следующей рассматриваемой дефиницией рассматриваемой в данной работе выступают объекты денежно-кредитной политики государства. в самом общем виде выступают спрос и предложение денег.

Необходимо сказать с достаточной уверенностью, определяемой опытом кредитно-денежной политикой различных государств, что воздействие кредитно-денежных рычагов на состояние государственной экономики может проявляться только по истечении определенного периода времени. В связи с данным фактом ошибки, допущенные государством в регулировании денежно-кре-

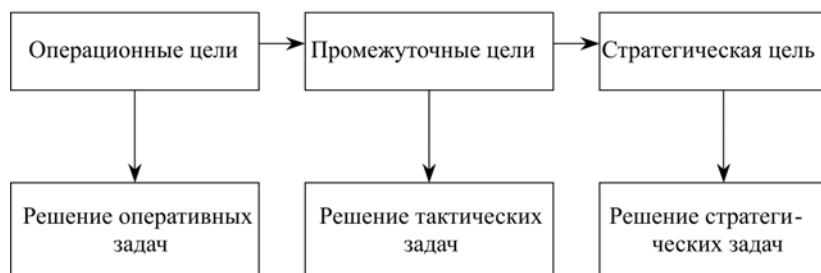


Рис. 1. Система целей денежно-кредитной политики государства

дитной сферы, зачастую, а скорее всегда имеют характер необратимости.

Именно это обстоятельство заставляет в ходе планирования действий государства по регулированию денежно-кредитной сферы создавать систему целей (см. рис. 1). Основным вопросом и проблемой становится необходимость выделения промежуточных целей, достижение которых в некоторой степени позволяет в дальнейшем гарантировать выполнение стратегических целей и соответственно решение в нужном объеме стратегических задач развития экономики государства.

Вышеизложенные суждения позволяют сделать следующее умозаключение: выполнение стратегической цели денежно-кредитной политики государства напрямую зависит от комплексного решения промежуточных целей и задач. Несомненно, что оперативный и точный анализ степени выполнения промежуточных и операционных целей позволит чётко определить степень эффективности всей денежно-кредитной политики государства.

В изученных автором диссертационных исследованиях главным критерием определения промежуточных и операционных целей является трудоемкость измерения изучаемого показателя, доступность информации о состоянии денежно-кредитной сферы, и предсказуемость оказываемого ими воздействия на стратегические цели в денежно-кредитной политике.

Всё вышесказанное позволяет заявить о достаточной сложности рассматриваемой проблемы, поэтому автор выделяет следующие этапы реализации денежно-кредитной политики:

1) чёткая (критическая) оценка сложившейся ситуации, определение конкретных задач денежно-кредитной политики на предстоящий период;

2) выбор необходимых инструментов воздействия на национальную денежно-кредитную сферу, с учетом преобладающих теоретических конструкций;

3) постоянный контроль за изменениями ситуации в денежно-кредитной сфере и приведение в движение избранных монетарных рычагов воздействия;

4) этап трансляции воздействия монетарных рычагов воздействия или денежно-кредитных факторов (инвестирование, изменение процентной ставки, кредитование и другие) на экономические процессы в национальной денежно-кредитной сфере.

В современной экономической литературе по проблемам денежно-кредитной политики государства нам встретились два основных современных подхода: кейнсианство и монетаризм. Тщательный анализ этих подходов к теории денег показал, что кейнсианцы и монетаристы признают, что изменение предложения денег оказывает непосредственное влияние на номинальный объем валового национального продукта. Но несмотря на это



последователи этих учений по-разному оценивают и значение, и сам механизм этого влияния.

С точки зрения кейнсианцев, базисом денежно-кредитной политики должен выступить определенный уровень процентной ставки, а вот по мнению монетаристов – само денежное предложение.

Анализ различных работ в области кейнсианства позволяет выделить основные положения продвигаемые ими в сфере теории денег<sup>1</sup>.

1. Под рыночной экономикой понимается неустойчивая система обусловленная большим количеством внутренних «пороков». Именно данное высказывание подразумевает, что государство должно постоянно применять всевозможные инструменты регулирования денежно-кредитной сферы и других сфер воздействия.

2. По мнению кейнсианцев цепь причинно-следственных связей между предложением денег и номинального валового национального продукта заключается в следующем: изменение предложения денег это первопричина колебания уровня процентной ставки, а это соответственно неизбежно, приведёт к изменению в инвестиционном спросе затем следует мультипликативный эффект и конечно изменение в номинальном валовом национальном продукте.

3. В качестве основного теоретического уравнения кейнсианцы применяют следующее:

$$Y = C + G + I + NX,$$

где  $Y$  - номинальный объем ВНП,

$C$  - потребительские расходы,

$G$  - государственные расходы на покупку товаров и услуг,

$I$  - частные плановые инвестиции,

$NX$  - чистый экспорт.

4. Сторонники кейнсианства утверждают, что цепь причинно-следственных свя-

зей между предложением денег и номинальным валовым национальным продуктом достаточно громоздка, а Центральный банк как основной субъект денежно-кредитной политики должен иметь достаточный и полный массив экономической информации (к примеру о том, как сказывается на инвестиционном спросе изменения процентной ставки и, как изменится величина валового национального продукта)<sup>2</sup>.

Ещё одним выдвигаемым положением кейнсианцев считается то, что, между приростом денег в обращении, инвестиционным спросом и наполнением рынка товарами и услугами существует конкретный временной промежуток. В связи с вышеизложенным, кейнсианцы считают монетарную политику не эффективным средством стабилизации экономики, а принимают за основу, фискальную или бюджетную политику.

Если рассматривать историю кейнсианства, то будет видно, что в 70-х годах двадцатого века наблюдался кризис данного направления. В это время в экономической науке на первые позиции вышло неоклассическое направление, в современной интерпретации – монетаризм<sup>3</sup>. Главным теоретиком современного монетаризма считается – известный экономист из США, лауреат Нобелевской премии М. Фридмен<sup>4</sup>.

По мнению М.Фридмена базисом монетаризма является убеждение в том, что рыночная экономика является внутренне устойчивой системой. Соответственно все возникающие негативные моменты нужно считать результатом некомпетентного вмешательства государства в экономику и вденежно-кредитную сферу в частности. Монетаристы считают, что данное вмешательство нужно свести к минимуму.

Следующим положением

монетаристской теории денег является то, что корреляция массой денег в обращении и номинальным объемом валового национального продукта обнаруживается более тесная, чем между инвестициями и валовым национальным продуктом. Соответственно и динамика валового национального продукта будет следовать непосредственно за изменением денежного спроса.

Монетаристы утверждают, что существует определенная взаимная связь между количественным измерением денег в обращении и соответственно общим объемом проданных товаров и услуг в рамках государственной экономики. Эта связь в результате была выражена в уравнении обмена И. Фишера (уравнением количественной теории денег).

М. Фридмен выдвинул «денежное правило» сбалансированной долгосрочной монетарной политики. По его мнению государство должно поддерживать обоснованный постоянный прирост денежной массы в обращении<sup>5</sup>. Как раз величина этого прироста и определяется уравнением М. Фридмена.

Монетарное правило М. Фридмена говорит о строго контролируемом увеличении денежной массы в обращении - в пределах 3-5% в год<sup>6</sup>. С точки зрения монетаристов именно такой процент позволяет говорить о деловой активности в экономике. Денежное правило американского учёного с конца 70-х годов стало базисом денежно-кредитной политики в США и Великобритании<sup>7</sup>.

В заключение необходимо отметить, что современные теоретические модели денежно-кредитной политики государств являются органическим сплавом рассмотренных подходов к теории денег: кейнсианства и монетаризма, в котором учтены рациональные моменты каждой

из теорий. При планировании долгосрочных проектов в денежно-кредитной политике современных государств в основном преобладает монетаристский подход. Однако государство ни в коем случае не отказывается от непосредственного воздействия на процентную ставку в краткосрочных периодах и это делается для достижения быстроты экономического реагирования.

### Литература

1. Камаев, В.Д. Экономическая теория [Текст] / В.Д. Камаев. — 8-е и з д., перераб. и доп. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002 — 640с.

2. Г., Бенжамен Экономический и коммерческий словарь [Текст] / Бенжамен Г., Пике М. М.: Международные отношения, 1993 — 442с.

3. Итуэлл, Дж. Экономическая теория [Текст] / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. — Пер. с англ. / В.С.Автономов. — М.: Инфра-М, 2004. — XII, 931с.

4. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика.: энциклопедический словарь. — М.:

«Российская политическая энциклопедия», 2001. — 336с.

5. Ротбард, М. Государство и деньки: Как государство завладело денежной системой общества [Текст] / М.Ротбард; пер. с англ. И франц. Под ред. Г.Сапова. — Челябинск: Социум, 2003. — 166с.

6. Морозова, Т.Г. Государственное регулирование экономики [Текст]: Учеб. пособие для вузов / Т.Г. Морозова, Ю.М. Дурдыев, В.Ф. Тихонов; Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 255 с.

7. Мелихов, И. А. Арабские монархии персидского залива на этапе модернизации (70 — 90-е годы) [Текст]: автореф. дисс. на соискание уч. ст. доктора исторических наук / И.А.Мелихов. — М.: 2000

### Ссылки:

<sup>1</sup> Камаев, В.Д. Экономическая теория [Текст] / В.Д. Камаев. — 8-е и з д., перераб. и доп. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002 — С.258

<sup>2</sup> Камаев, В.Д. Экономическая теория [Текст] / В.Д. Камаев. — 8-е и з д., перераб. и доп. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002 — С.258

<sup>3</sup> Ротбард, М. Государство и деньки: Как государство завладело денежной системой общества [Текст] / М.Ротбард; пер. с англ. И франц. Под ред. Г.Сапова. — Челябинск: Социум, 2003. — С.91

<sup>4</sup> Нобелевские лауреаты XX века. Экономика.: энциклопедический словарь. — М.: «Российская политическая энциклопедия», 2001. — С.471

<sup>5</sup> Нобелевские лауреаты XX века. Экономика.: энциклопедический словарь. — М.: «Российская политическая энциклопедия», 2001. — С.473

<sup>6</sup> Камаев, В.Д. Экономическая теория [Текст] / В.Д. Камаев. — 8-е и з д., перераб. и доп. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002 — С.269

<sup>7</sup> Итуэлл, Дж. Экономическая теория [Текст] / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. — Пер. с англ. / В.С.Автономов. — М.: Инфра-М, 2004. — С.528

## Методы эконофизики в изучении эволюционного развития регионов

Сударев Олег Иванович,  
канд. воен. наук, науч. сотр. кафедры  
экономики Московского института  
открытого образования

В статье представлен обзор нового направления эволюционной экономики: история, методология, а также возможности применения методов эконофизики в анализе социально – экономических параметров регионального развития.

**Ключевые слова:** региональное развитие. экономическая политика, финансовая система

Oleg I. Sudarev

*In article the review of a new direction of evolutionary economy is presented: history, methodology, and also possibilities of application of methods эконофизики in the analysis socially – economic parametres of regional development.*

**Keywords:** regional development. Economic policy, a financial system

В последние годы к вопросам эволюционной теории обращается все большее число экономистов. В России этот процесс по времени коррелирует с интенсификацией институциональных исследований, а в области экономической политики, последняя тенденция связана с необходимостью модернизации социально экономической системы России.

Рост интереса к эволюционной теории также связан с тем, что доминирование математических методов в современной экономической теории за последние десятилетия пошатнулось. Однако основной альтернативой математическому подходу выступает не вербальное моделирование, как на ранних этапах становления экономической науки, а эконометрика. Анализ публикаций показывает, что если в 1970-е гг. больше 75% наиболее цитируемых работ приходилось на математическое моделирование, то в конце 1990-х доля таких работ упала до 11 %, в то время как доля эмпирических работ выросла с 13 до 60 %. При этом начиная со второй половины 1970-х гг. устойчиво высоким остается цитирование методологических работ в области эконометрики.

Также следует отметить такие тренды современного экономического анализа в рамках эволюционной парадигмы, как бихевиоризм (Г.Саймон, Р.Сайерт, Дж.Марч и др.), менеджеризм (У.Баумоль, О.Уильямсон и др.) и другой тренд, выраженный, в частности, в наблюдениях Н.Калдора (Kaldor, 1985).

Согласно Калдору, рынок не достигает равновесия (по Вальрасу), как бы он нему ни стремился. Предприниматели знают это и, внедряя инновация и реагируя на происходящие изменения на рынке, способствуют ценовому разнообразию. Наиболее распространенным способом ценообразования является установление маржи, т.е. надбавка к издержкам, и только время от времени, когда дела идут не так, как предполагалось, размер маржи пересматривается. Таким образом, развитие отрасли является историческим процессом, в котором большую роль играет явление, известное как результирующий итог (cumulative causation).

Важнейшим инструментом конструирования новой социально-экономической реальности стала экспериментальная экономика, одним из основателей которой является Вернон Смит (нобелевская премия в области экономики 202 года).

Как пишет сам автор методологии экспериментальной экономики: «невозможно сконструировать лабораторный эксперимент по размещению ресурсов, не проектируя институт во всех его деталях» [Smith, 1986: 923].

В рамках экспериментов рынки рассматриваются уже не как абстрактный и универсальный «эфир», в котором осуществляются экономические взаимодействия, но как спонтанно возникшие и/или сознательно сконструированные системы правил. В ходе имитации рынков в лабораторных экспериментах ученым приходится сталкиваться с неизбежной проблемой установления специфической институциональной структуры со своими правилами, нормами, процедурами и т.п.

Смит заключает, что рациональность не возникает на основе только лишь одного формального обучения, но также

через «продолжающиеся социальные взаимодействия с другими агентами». То есть рынок не является универсальной площадкой взаимодействий экономических агентов, свободным от каких-либо специфических правил, из чего исходила неоклассическая теория.

Кроме того отметим, что наиболее значимыми достижениями последнего времени эволюционные экономисты считают (в порядке убывания процента респондентов, указавших данную концепцию) (Witt, 2007): инновации и технологические изменения; эволюция норм и институтов; стратегии обучения; создание и использование знания; механизм селекции и отбора; демографическое мышление и разнообразие; эволюция промышленных организаций и жизненные циклы (продуктов); зависимость от пройденного пути; неравновесная рыночная динамика; новации и изобретения; ограниченная рациональность; коэволюция институтов/технологий; рутины; порядок из хаоса; эволюционная теория игр. Отметим также появление термина «эконофизика» в дополнение к уже перечисленным, в том числе и в российской научной литературе (Садченко, 2007: 28-31).

Термин «эконофизика» впервые был введен в научный оборот примерно в 1994 году, а в 1999 году он был закреплен в статье Р.Мантегны и Г.Стенли «Введение в эконофизику» (Mantegna, Stanley, 1999). Данный термин, очевидно, предполагает наличие физических, биофизических и тому подобных интерпретаций экономических феноменов.

Известно, в частности, что А.Смит при написании своего знаменитого труда «Исследование природы и причин богатства народов» (1776) был вдохновлен работой И.Ньютона «Натуральная фи-

лософия математических принципов» (Philosophiae Naturalis Principia Mathematica, 1687).

А в конце XIX века Ф.Эджуорт и А.Маршалл выводили концепцию микроэкономического равновесия фактически из аналогий с равновесным состоянием газов, описанных К.Максвеллом и Л.Больцманом. По мнению П.Кругмана, общая теория равновесия есть ни что иное, как формализация идеи о том, что «все в экономике влияет на все остальное», которая, в свою очередь, является интерпретацией в новом расширенном качестве теории поля как посредника в физических взаимодействиях (Krugman, 1996).

Вильфредо Парето, экономист и философ, работая над своим «Курсом политической экономии» (1897 г.), впервые предложил использовать степенную функцию для описания процессов распределения доходов, и лишь позднее этот метод привлек внимание физиков и представителей других естественных наук.

Л.Бачелье (Louis Bachelier), исследуя стохастическое изменение котировок и опционов на Парижской бирже в 1900 г., разработал математическую теорию диффузии (рассматривая ее как базовую модель теории определения цены опциона). При этом он предложил решение параболического уравнения диффузии за пять лет до того, как А.Эйнштейн опубликовал свою теорию Броуновского движения, основанную как раз на этом уравнении диффузии. Впоследствии теория Эйнштейна определила концептуальные рамки современной теории случайных блужданий, которая является основой, как современной теоретической физики, так и многих финансовых и экономических моделей.

Б.Мандельброт в начале 1960-х гг. впервые использо-

вал функцию Леви (т.н. распределения с «тяжелым хвостом»: heavy-tailed distributions) в финансовых расчетах в качестве альтернативы нормальному распределению Гаусса. Его идею подхватили, прежде всего, экономисты Чикагского университета (М.Миллер, Е.Фама, Р.Ролл), Технологического института Массачусетса (П.Самуэльсон), а также Университета Карнеги Меллона (Т.Сарджент). Е.Фама в своем докторском исследовании обосновал тезис о том, что частотные распределения логарифмов цен имели высокий пик и «тяжелый хвост».

Несмотря на некоторые эмпирические свидетельства, противоречившие данному тезису (в работах П.Кутнера и К.Гранджера, Кэмпбелла и др., МакКинзи и т.д.), в начале 2000-х годов интерес к идее Б.Мандельброта возобновился.

При этом особый интерес у современных исследователей вызывает концепция фракталов, предложенная Б.Мандельбротом в конце 1960-х гг. для обозначения неизведанных территорий в геометрических пространственных моделях финансовой экономики.

Такого рода недифференцируемая геометрия, по мнению Б.Мандельброта, отражает комплексную структуру самой природы (Mandelbrot, 1982). Примерно десять лет назад Мандельброт и другие ученые с новым энтузиазмом принялись за моделирование мультифрактальных свойств долгосрочной памяти финансовых активов (Mandelbrot, 1997).

Таким образом, современная эконофизика пытается найти универсальные объединяющие идеи в сфере экономики и финансов. Однако по нашему мнению, финансовая система капиталистических стран потому и переживает глубокий кризис, что она оторвалась от своих кор-

ней, потеряла родоначальные признаки «ойкономии» Ксенофонта и Аристотеля, почти полностью превратившись в «неправильную хрестоматику» (в определении Аристотеля).

Мы убеждены, что какие-то действительно существенные идеи эконофизики могут быть проявлены лишь в рамках парадигмы эволюционного развития с учетом приоритета человечески ориентированных ценностей.

В перечне наиболее многообещающих направлений развития эволюционного направления в экономической теории эксперты называют: объединение с институциональными школами; теория агентов; когнитивные аспекты исследований; эволюция промышленных организаций и жизненные циклы; эволюция предпочтений; создание и использование знания; эволюционная теория игр; эволюционная теория фирмы; сетевые модели; комплексная экономическая динамика; универсальный дарвинизм; эволюционная теория политики; эволюционная психология (Witt, 2007).

Как указывает Р. Нельсон, эволюционный образ мышления был широко распространен в экономике в течение первых нескольких десятилетий 20-го в. Научная литература до второй мировой войны содержала много эволюционных концепций и течений, однако все они были отвергнуты в послевоенном периоде.

Основной причиной этого считается возросший интерес неоклассической экономической теории к равновесным ситуациям и математической формулировке этой теории (Hicks and Allen [1934], Samuelson [1947]). Стало в порядке вещей считать центром анализа микроэкономической теории условия равновесия. Однако, неоклассическая теория не справилась с четким изложе-

нием проблем экономического развития и, по существу, пренебрегла ими. Экономическая история послевоенных лет (в особенности отметим неудачи попыток МВФ и других международных организаций стимулировать экономическое развитие Азии и Африке монетарными методами) не простила этого пренебрежения.

С публикации работы Г.Мюрдаля<sup>1</sup> «Азиатская драма: исследование причин бедности народов» (Myrdal G. *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*, 1968), по нашему мнению, следует начинать отсчет нового этапа в истории становления эволюционной парадигмы экономического развития.

Благодаря усилиям таких ученых, как Г.Мюрдаль, Г.Саймон, Р.Нельсон, С.Уинтер, Дж. Ходжсон, экономическая теория в «основном течении» радикально изменилась с 1980-х годов, предложив новые возможности для «вторжения» эволюционной и институциональной экономики.

Справедливости ради нужно также сделать оговорку и том, что, порой, обращение к эволюционным концепциям продиктовано модой. Вообще говоря, споры о том, что следует называть эволюционной экономикой продолжаются, так как довольно большое число научных направлений в различных областях исследований используют близкие по содержанию и инструментальному исполнению методы (Dosi, Winter, 2002).

Тем не менее, методы уже упомянутой новой науки – эконофизики, оказываются весьма полезны в анализе социально – экономических параметров регионального развития. Рассмотрим небольшой пример.

На рисунках 1-3 представлены гистограммы распределения 30 крупнейших российских регионов по производительности; отношению инос-

трантных инвестиций к внутренним; отношению экспорта к объему промышленного производства.

Можно заметить, что, в соответствии с положениями теории систем наиболее перспективным в плане дальнейшего регионального развития выглядит показатель иностранных инвестиций. Распределение похоже на нормальное, однако центр его смещен влево, в сторону крайнего (рис. 2). Это свидетельствует о том, что систему нельзя отнести в разряд стагнирующих.

За счет асимметрии распределения эффективности составляющих элементов вся система имеет предпосылки для развития – возникновения и роста в ней качественно новых структур, сохраняя при этом достаточную стабильность.

По всей видимости, к системе в данном состоянии применимо понятие самоорганизации, которое находится в центре современных представлений об эволюционных процессах (Пригожин, 2002: 289-292). Используя определение И.Пригожина, мы можем назвать такую систему кластером, т.е. такой системой, которая, предоставленная сама себе, будет способствовать уменьшению энтропии.

При более детальном рассмотрении возможно выделение так называемого «тяжелого хвоста» Леви, о котором шла речь выше.

### Литература

1. Мюрдаль Г. Современные проблемы третьего мира. - М.: Прогресс, 1972.
2. Пригожин И. От существующего к возникающему. Время и сложность в физических науках. – М.: Едиториал УРСС, 2002.
3. Садченко К.В. Законы экономической эволюции. – М.: Дело и Сервис, 2007.
4. Dosi G., Winter S.G. *Interpreting Economic Change*:

Evolution, Structures and Games”/ in: M.Augier, J.G.March (eds.), The Economics of Choice, Change and Organization, Cheltenham: Edward Elgar, 2002, 337-353.

5. Kaldor N. Economics without Equilibrium. Univ. College Cardliff Press. 1985.

6. Krugman P. The Self-Organizing Economy// Blackwell, Malden, MA. 1996

7. Mandelbrot, B.B. The fractal Geometry of Nature . Freeman, New York, 1982.

8. Mandelbrot, B.B. Fractals and Scaling in Finance: Discontinuity, Concentration, Risk . Springer, New York, 1997.

9. Mantegna, R. and Stanley, H. E. An Introduction to Econophysics: Correlations and Complexity in Finance. - Cambridge University Press, Cambridge, U.K. and New York., 1999.

10. Smith V.L. Microeconomic Systems as an Experimental Science // American Economic Review. 1982. 72.5: 923–955.

11. Witt U. Heuristic Twists and Ontological Creeds – A Road Map for Evolutionary Economics// Max Planck Institute of Economics/ The Papers on Economics and Evolution, # 0701, 2007, ISSN 1430-4716.

### Ссылки:

<sup>1</sup> На русском языке: Мюрдаль Г. Современные проблемы третьего мира. - М.: Прогресс, 1972. Данный перевод названия несколько теряет свою полемичность, т.к. в оригинале явно заметно противопоставление тезисам А.Смита о «богатстве народов».

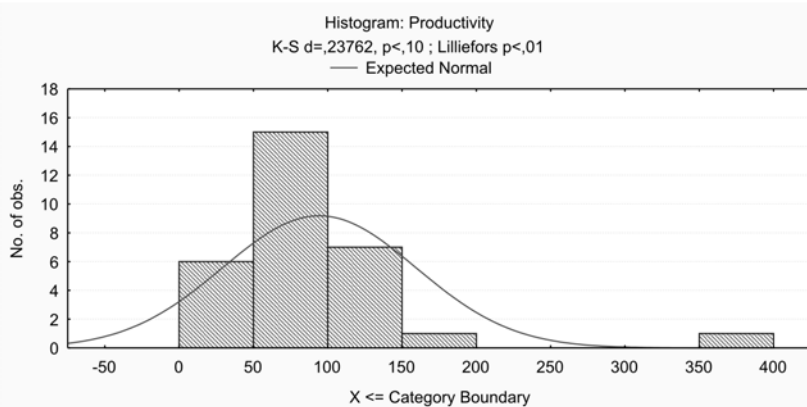


Рис. 1. Гистограмма распределения 30 крупнейших российских регионов по производительности.

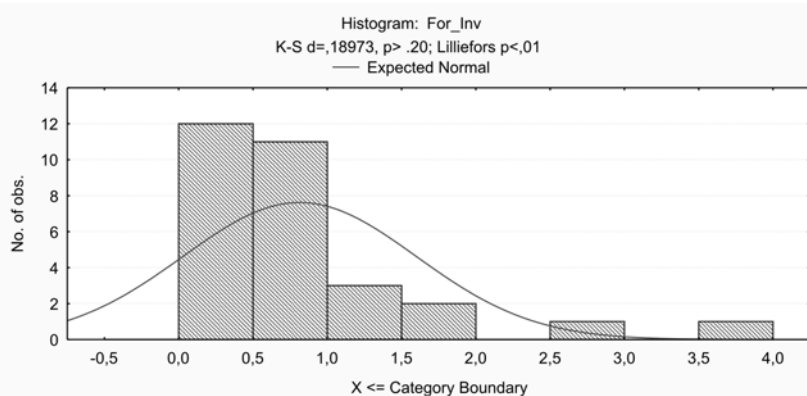


Рис. 2. Гистограмма распределения 30 крупнейших российских регионов по отношению иностранных инвестиций к внутренним.

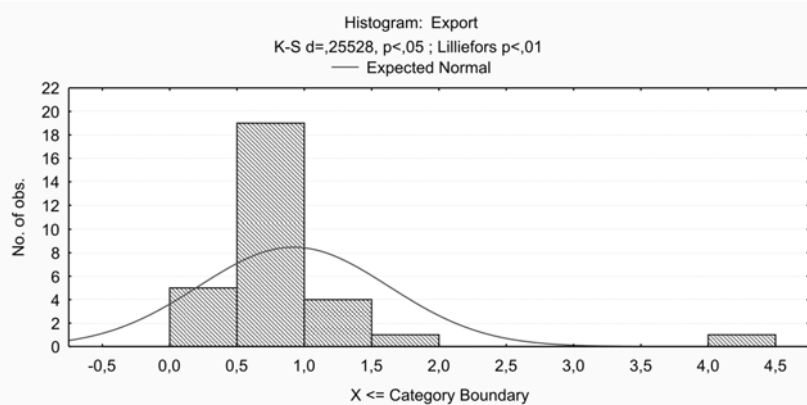


Рис. 3. Гистограмма распределения 30 крупнейших российских регионов по отношению экспорта к объему промышленного производства.