

Учредители журнала

Институт экономики РАН (ИЭ РАН), Государственная академия специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС), Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова (ИМПЭ), Институт экономики и предпринимательства (ИНЭП), Российская инженерная академия (РИА), Московский государственный институт индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича (МГИИТ)

Содержание

ТЕМА НОМЕРА

- Собственность и хозяйствование: современные воззрения на древнейшие категории экономической теории
Конотопов М.В., Тебекин А.В. 2
- К проблеме территориального развития Москвы.
Кабакова С.О. 6
- Инновационная и инвестиционная деятельность как современная основа поступательного развития национальной экономики.
Касаев Б.С., Разаков А.А. 10

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

- От экономики «сбирательства» - к инновационной экономике «созидательных смыслов».
Луниева Е.В. 14
- Экономический корпоративный менталитет: противоречия инновационного развития.
Исаев Р.А., Хизриев В.Х. 21
- Инновации для модернизации системы управления финансированием федеральных целевых программ.
Кретов С.И. 30
- Региональная экономика в условиях перехода к инновационному типу развития.
Морозова Н.В., Алексеева А.Э. 33
- Формирование инновационного потенциала региона.
Дубов И.В., Прокошечков Д.Е. 36

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- Анализ структуры налоговых доходов в Южном федеральном округе в 2008 г.
Ксенофонтов А.А. 40
- О классификации и интерпретации ресурсов конвенционально-административного менеджмента.
Бусалов Д.Ю. 46

УГОЛОК СОИСКАТЕЛЯ И АСПИРАНТА

- К вопросу о совершенствовании инвестиционной политики холдинговых структур
Власова Ю.Ю., Евтушенко Е.В. 50
- Социально-экономические проблемы и возможности регионального развития
Ишбулатов Ф.Х. 55
- Предпосылки инновационного развития предприятий топливно-энергетического комплекса РФ.
Кузин А.А. 60
- Состояние инновационной деятельности в регионах и городах Российской Федерации (на примере Приволжского федерального округа).
Минниханов Р.Р. 66
- Концепция управления рисковыми составляющими государственно-частного партнерства.
Манько Н.Н. 70
- Процессы реструктуризации естественных монополий на современном этапе
Химилонова И.В. 75
- Пути совершенствования механизма государственного воздействия на развитие фундаментальных научных исследований.
Зайцева Н.К. 79
- Модель динамического цикла управления целевой инновационно-инвестиционной программой альтернативной структуры в вузе.
Лаврентьев В.А. 85
- Сетевое взаимодействие инновационной активности предприятий машиностроения
Беляков С.А. 88
- Разработка методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий
Буякин М.И. 92
- Основные направления венчурного инвестирования.
Ермаков Д.А. 95
- Современные подходы к реализации инновационных механизмов
Пахомов И.В. 98
- Привлечение инвестиций как фактор инновационного развития промышленных предприятий.
Рогов Д.В. 102
- Результаты поддержки и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России.
Ильина Е.А. 105

- Ресурсосбережение: современное состояние.
Чикишев Д.В., Лебедев Ю.В. 110
- Формирование эффективной структуры управления инвестиционно-строительной организацией.
Белобородов Р.С., Александров В.А. 117
- Особенности развития крестьянских (фермерских) хозяйств в нечерноземной зоне России.
Литвинов А.С. 120
- Проблемы типологизации регионов
Александрова О.Н. 126
- Ипотечное кредитование на региональном рынке доступного жилья
Пронина И.В., Морозова Н.В. 129
- Инновационное развитие зернового производства.
Сафронov Н.С. 132
- Пути совершенствования индустрии автомобильных компонентов в РФ
Выборнов М.И. 135
- Методология определения конкурентной позиции инвестиционного банка на рынке слияний и поглощений.
Ракитин В.С. 139
- Роль человеческого фактора в сетевых организациях.
Шаталов О.Л. 145
- Базовые критерии эффективности функционирования рынка инноваций
Огурцов С.В., Пилипенко П.П. 148
- Современные тенденции в оценке кредитного качества компаний в корпоративном долговом секторе российского рынка ценных бумаг
Карасев П.А. 153
- Инфраструктурная составляющая инвестиционного потенциала экономических объектов.
Трошин А.С. 158
- Классификация факторов, влияющих на реализацию инвестиционной политики в энергетике.
Нуриев Л.М., Макарова И.К. 161
- Системный подход к управлению интеллектуальной собственностью на предприятии.
Исхакова Э.И. 164
- Оценка экономического потенциала Тверской области.
Кометяни Е.А. 169
- Типология в производстве молока
Шумейко Н.Н. 172
- Переход виноградарства к инвестиционно-инновационному типу воспроизводства.
Яни А.В. 176
- Экономические аспекты повышения конкурентоспособности молочной продукции.
Пантелеев А.П. 179
- Макроэкономические условия воспроизводства человеческого потенциала региона.
Россинская Г.М. 183
- Анализ инструментов предоставления услуг интернет-рекламы при продвижении товарного бренда.
Кузина М.Н. 189
- Организация управления предприятиями АПК, в вертикальной структуре хозяйственного управления (хозяйственной иерархии).
Рабаданов А.Р. 193
- Некоторые аспекты социально ориентированной модели экономики сельского хозяйства.
Аскеров П.Ф. 198
- Управление развитием образовательного туризма в России.
Агеева О.А. 201
- Роль имущества в эффективности деятельности предприятий и организаций рынка туруслуг.
Бусов В.И. 206
- Методы предупреждения и способы управления конфликтами с клиентами в деятельности турфирм.
Ивановский В.С. 212
- Обучение как метод мотивации персонала турфирмы.
Слинжков Ю.В. 215
- Структура научно-технического и инновационного потенциала территории: понимание и принципиальные отличия.
Шкляев А.Е. 218
- Эволюционные модели инновационного развития современной экономики
Шийко В.Г. 222
- Роль высших профессиональных образовательных учреждений в развитии сферы образовательных услуг в России.
Коренко Ю.М. 227
- Системный подход к управлению ресурсами предприятий легкой промышленности
Дюков М.С. 231

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

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

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

Редакционный совет:

Богомолов О.Т., акад. РАН (Ассоциация экономических и научных учреждений);
Воробьев Ю.Ф., д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, лауреат Государственной премии СССР (Институт экономики РАН);
Гринберг Р.С., член-корр. РАН (ИЭ РАН);
Гусев Б.В., член-корр. РАН, засл. деят. науки РФ, лауреат Государственных премий СССР и РФ (РИА);
Егоров А.Ю., д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ИЭ РАН);
Князев Е.А., д.э.н., проф. (Министерство образования и науки РФ);
Конотопов М.В., д.э.н., проф., засл. проф. акад. РАН (ГАСИС, кафедра ЭТ РАН);
Мартынов В.А., акад. РАН (президиум РАН);
Никитин А.А., д.э.н., проф. (ЗАО «Парижская коммуна»);
Новицкий Н.А., д.э.н., проф. (Институт экономики РАН);
Орел В.М., д.э.н., проф. (Институт истории естествознания и техники РАН им. С.И. Вавилова);
Пилипенко П.П., д.э.н., лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники (ИМПЭ);
Сильвестров С.Н., д.э.н., проф., засл. экономист РФ (Финансовый университет при Правительстве РФ);
Соколова Ю.А., д.т.н., проф., акад. РААСН, засл. деят. науки РФ (ИНЭП);
Шмелев Н.П., акад. РАН (Институт Европы РАН);
Челноков В.В., д.т.н.

Редколлегия:

Бандурин А.В., д.э.н., проф.;
Дегтева О.Е., к.э.н.;
Егоров А.Ю., д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ;
Елькин А.И., д.ф.-м.н., проф., лауреат Ленинской премии, трижды лауреат премий Правительства РФ;
Иващенко Н.П., д.э.н., проф.;
Кабакова С.И., д.э.н., проф.;
Касаев Б.С., д.э.н., проф.;
Конотопов М.В., д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ;
Ларионов А.Н., д.э.н., проф.;
Сулимов Ю.А., к.э.н., доц.;
Тебекин А.В., д.т.н., д.э.н., проф.;
Тихомиров Н.П., д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ;
Шапкарин И.П., к.т.н., доц.;
Шуметов В.Г., д.э.н., проф.;
Яковлев А.Е., д.э.н., проф.;
Ярошук Н.З., к.фил.н., проф.

Главный редактор:

Конотопов М.В.

Заместители главного редактора:

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

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

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

Собственность и хозяйствование: современные воззрения на древнейшие категории экономической теории

Конотопов Михаил Васильевич,
д.э.н., профессор, Институт экономи-
ки РАН

Тебекин Алексей Васильевич,
д.т.н., д.э.н., профессор, Институт
экономики РАН
E-mail: kafinekon@yandex.ru

Дана современная оценка трансфор-
маций, связанных с понятиями струк-
тура прав, передача прав, согласо-
вание обязанностей.

Ключевые слова: собственность, хо-
зяйствование, структура прав, пере-
дача прав, согласование обязанно-
стей.

The modern estimation of the
transformations connected with
concepts structure of the rights,
cession of rights, the coordination of
duties is given.

Keywords: the property, managing,
structure of the rights, cession of rights,
the coordination of duties.

Длительное время считалось, что собственность как экономическая категория существует независимо от воли и сознания людей.

Однако еще в трудах Солона (594 г. до н.э.) и Клисфена (509 г. до н.э.) говорилось, что законы не создают отношений собственности, они только закрепляют отношения, которые уже сложились. Соответственно, можно различать собственность в экономическом смысле, или собственность де-факто (на деле, фактически), и собственность в юридическом смысле, или собственность де-юре (юридически, по праву).

Здесь мы также как и при рассмотрении категории экономических агентов сталкиваемся с агентскими конфликтами, когда каждая группа участников рынка, стремясь закрепить складывающиеся благоприятно для себя отношений собственности (де-факто) юридически.

В Москве ярким примером такого конфликта стал снос поселка «Речник» в 2010 году. Возникший в середине XX века на законных основаниях в пределах Московской области этот поселок, по мере разрастания г. Москвы, с одной стороны, и роста аппетитов обладателей некогда садовых участков поселка «Речник» к многоэтажному коттеджному строительству, с другой стороны, в 2009 году дожил до судебного решения о сносе незаконных построек на территории поселка по иску городских властей.

Вызвав широкий резонанс в обществе, этот пример с поселком «Речник» продемонстрировал, что законы не всегда закрепляют отношения, которые уже сложились, как утверждалось в трудах Солона и Клисфена. То, что на протяжении многих десятилетий устраивало собственников участков и власть (а значит и закон) «вдруг» потребовало создания отношений собственности в пользу новых фигурантов-собственников. Проблемы собственности, связанные с категорией «владение» не нова и к ней придется еще вернуться.

Рассмотрим связь между субъектами и объектами собственности в категориях «владение», «пользование», «распоряжение», выступающих одновременно и как юридические (правовые), и как экономические категории (табл. 1).

Рассматривая категорию «владение» мы сталкиваемся с тем, что, с одной стороны, законное владение имуществом имеет правовое основание (закон, договор, административный акт). С другой стороны, владение, взятое в отдельности, еще не является собственностью в социально-экономическом смысле этого слова, поскольку в ряде случаев владение превращается в формальное право, которым владелец не пользуется, поскольку:

а) не знает, как им пользоваться (здесь мы часто сталкиваемся с присущей агентским конфликтам асимметрией информации, когда ряду экономических агентов не выгодно вооружать владельцев информацией об их правах),

б) не имеет возможности воспользоваться (поскольку экономические агенты создают конфликтную ситуацию в отношении владения имуществом, играя на противоречиях в законодательстве);

в) не стремится к реализации прав (когда реализация прав владения имуществом сопряжена со спровоцированными экономическими агентами обременениями в виде налогов, пошлин и т.д.).

Категория «пользование» означает применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. Владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта или быть разделенными между разными субъекта-

Таблица 1
Характеристики категорий «владение», «пользование», «распоряжение»

№	категория	Характеристика
1	Владение	Физическое обладание имуществом (вещью)
2	Пользование	Применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя
3	Распоряжение	Высший способ реализации отношений между объектом и субъектом собственности

ми, когда пользоваться вещью можно и, не будучи ее собственником (владельцем). Например, наемный работник использует средства производства, не являясь их владельцем. Границы права пользования определяются законом, договором или иным правовым основанием (например, завещанием).

Рассматривая средние и крупные экономические системы на уровне предприятий, компаний и крупных холдингов, например, как при аутсайдерской, так и при инсайдерской концепции финансового менеджмента мы сталкиваемся с агентскими конфликтами между собственниками, управляющими собственностью «на расстоянии вытянутой руки» и управляющими по найму, которые со временем нередко переходят в категорию собственников. При этом источник средств для приобретения части собственности у управленца как у пользователя имущества владельца нередко возникает в результате перераспределения финансовых потоков в свою пользу за счет владельца. Подобная ситуация внутрифирменного агентского конфликта становится возможна благодаря тому, что владелец, управляющий собственностью «на расстоянии вытянутой руки» обладает существенно меньшим объемом достоверной информации о том, что происходит с его собственностью по сравнению с управленцем, управляющим собственностью «на расстоянии вытянутого пальца».

В этом проявляется внутрифирменный агентский конфликт, сопряженный с категорией «пользование».

Аналогичные агентские конфликты часто генерируются управленцами фирмы как пользо-

вателями собственности в союзе с собственниками относительно внешних участников рынка.

Если рассмотреть модели динамического управления структурой капитала, сформировавшиеся во второй половине XX века, то можно обратить внимание, что все они именуется «сигнальными»:

- сигнальная модель Росса,
- сигнальная модель Майерса-Майлуфа,
- сигнальная модель Миллера и Рока,
- сигнальная модель Рока «модель максимальных усилий»,
- сигнальная модель Уэлша,
- и др.

Фактически все эти модели базируются на асимметрии информации о фактическом состоянии дел в той или иной экономической системе у группы управленцев и остальных участников рынка»¹.

Предоставление управленцами как пользователям и собственниками как владельцами неполной и недостоверной информации о реальном состоянии дел внутри фирмы, сопряженное с завышением стоимости ее активов, например с целью привлечения дополнительных средств, в результате эмиссии ценных бумаг, фактически провоцирует агентский конфликт с внешними участниками рынка. Кризис ликвидности, являющийся логическим исходом таких конфликтов на микроэкономическом уровне, нередко тиражируется, поскольку описанная форма притока «легких денег» очень заманчива для их пользователей. В то же время лавинообразное наращивание микроэкономических кризисных ситуаций, спровоцированных искажением информации о фактической стоимости реальных ак-

тивов в интересах «раздутия» стоимости финансовых активов в конечном итоге приводит к масштабному экономическому кризису. Именно с проблем ликвидности рынка недвижимости в США начался мировой экономический кризис 2008-2010 годов. При этом немалую роль в развитии этого кризиса сыграли используемые экономическими агентами производные финансовые инструменты (в частности деривативы), по сути обеспечившие ослабление связи стоимости реальных активов рынка недвижимости, и оценки их стоимости на рынке финансовых активов. Фактическая утрата связи между стоимостью реальных и финансовых активов, спровоцированная экономическими агентами посредством деривативов, привела к масштабному искажению информации о реальном состоянии дел на рынке недвижимости. Следует признать, что по принципу «домино» это кризис перекинулся и на другие отрасли и на другие страны, охватив всю мировую экономику.

Категория «распоряжение», представляющая собой высший способ реализации отношений между объектом и субъектом собственности, предполагает право и возможность поступать по отношению к объекту любым желаемым образом вплоть до передачи другому субъекту, глубокого преобразования (трансформации, перестройки) в другой объект или даже ликвидации. Распоряжение чаще всего осуществляется путем совершения различных сделок (купли-продажи, мены, дарения и т.д.). То есть, собственник становится таковым, получив права и реальную возможность (правомочия) распоряжаться объектом собственности.

В этой связи категория «распоряжение» часто рассматривается как переходная фаза смены собственника. При этом реализация прав «пользования» и «распоряжения» также часто сопряжена с агентскими конфликтами. Так, например, арендатор

объекта недвижимости как пользователь часто опасается за судьбу договора аренды при принятии решения о вложении средств в ремонт арендуемого объекта недвижимости, поскольку владелец объекта недвижимости всегда имеет потенциальную возможность распорядиться этой недвижимостью в пользу другого арендатора или нового собственника.

В целом категории «владение», «пользование», «распоряжение» раскрывают структуру прав. Варианты представлений о субъективном праве собственности как совокупности трех правомочий («владение», «пользование», «распоряжение») для российского гражданского права, англосаксонской традиции и либерального права А. Оноре приведены в табл. 2².

Специалисты часто отмечают, что триада «владение» – «пользование» – «распоряжение» не исчерпывает всего богатства возможных функций собственности, поскольку хозяйственная практика свидетельствует о многообразном применении прав собственности.

Если субъект или субъекты объявлены собственниками, но правомочия владения, пользования, распоряжения за ними не закреплены четко или переданы кому-то другому, то такие субъекты фактически собственниками не являются.

Рассмотрим сформированную зарубежными учеными в 1960-1970-е гг. Д. Нортон³, Р. Коузом⁴, А. Алчианом⁵, Р. Познером⁶ и др. экономическую теорию прав собственности. Согласно этой теории субъекты экономики используют «пучок прав» (правомочий), известный также как «перечень Оноре», полный состав которого включает следующие одиннадцать элементов:

1. Право владения, т.е. право исключительного физического контроля над вещью;
2. Право пользования, т.е. право применения полезных свойств вещи для себя;
3. Право управления, т.е. право решать, кто и как будет исполь-

Таблица 2

Варианты представлений о субъективном праве собственности как совокупности трех правомочий («владение», «пользование», «распоряжение»)

«Триада» ГК РФ:	Англосаксонская традиция:	Либеральное право А.Оноре ¹ :
Право владения: возможность удержания вещи в собственном владении (обладания вещью).	завещание	владение
	дарение	бессрочность
	продажа	
Право распоряжения: возможность изменять, отчуждать, обременять вещь залогом и т. д.	разрушение	безопасность
	предоставление как залога	право на «капитальную ценность» вещи
	сдача в аренду	
Право пользования: возможность извлечения из вещи доходов и иных полезных свойств.	видоизменение	
	управление	
	потребление	пользование
Ограничения и запреты (на):	использование	
	получение дохода	право на доход
злоупотребление правом собственности, распространение ответственности за некоторые деяния на принадлежащее субъекту имущество, обременения: сервитут, залог	конфискацию другими лицами	ответственность в виде взыскания
	порчу	запрещение вредного использования
	загрязнение	остаточный характер
	присвоение	
	использование без разрешения	

зовать вещь (право на оборот и извлечение выгоды из него);

4. Право на доход, т.е. право обладать результатами от использования вещи;

5. Право суверена (право на передачу власти над собственностью), т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;

6. Право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации вещи и от вреда со стороны внешней среды;

7. Право на передачу в наследство;

8. Право на бессрочность обладания;

9. Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность передачи вещи в залог или взыскания в уплату долга;

10. Право на остаточный характер, т.е. право на восстановление нарушенных прав собственности (т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий);

11. Право на запрещение вредного использования вещи (т.е. способом, наносящим вред внешней среде).

Рассматривая права собственности как санкциониро-

ванные обществом поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования, мы неизменно отмечаем, что отношения собственности вытекают из ограниченности ресурсов (благ) в обществе. При этом отношения собственности определяются как система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам (благам) всех членов общества помимо собственников. Такое исключение других из свободного доступа к ресурсам (благам) именуется спецификацией прав собственности.

В классической экономической теории собственность санкционируется обществом либо позитивно, либо негативно. При этом позитивные санкции означают одобрение обществом имеющейся структуры прав доступа к имуществу (ресурсам), а негативное - напротив их неодобрение их, из чего (опять же подчеркнем в классической постановке) вытекает необходимость изменить эту структуру в лучшую для общества сторону.

Таким образом, структура прав собственности в класси-

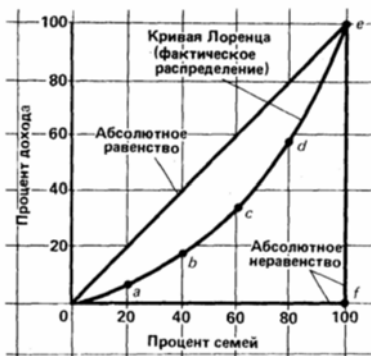


Рис. 1. Кривая Лоренца.



Рис. 2. Приватизационный чек (ваучер) периода приватизации в России.

ческой экономической теории рассматривается в динамике как доступная для позитивных преобразований санкциями общества, когда худшая структура прав может быть заменена лучшей.

Однако нам представляется, что такая динамика структуры прав справедлива лишь при условии равномерного распределения доходов в обществе (абсолютном равенстве) (рис. 1)⁷, то есть когда у каждого члена общества равные права голоса. Однако, если взглянуть на исторические примеры, например, приватизации в России в начале 1990-х годов и рассмотреть ее ваучерный механизм⁸, то очевидно, что «механизаторы» приватизации пользуясь сигнальной информацией (то есть информацией о возможностях распоряжения ваучерами) быстро аккумулировали их, либо скупая у населения, либо выманивая обманным путем через так называемые ломбарды (которые потом внезапно исчезали), в кругу узкого круга собственников, добившись тем самым существенного провисания кривой Лоренца (см. рис. 1). Невозможно передать словами гнев обманутого насе-

ления в тот период, но и сегодня лозунг тогдашнего главы Госкомимущества А. Чубайса, руководившего приватизацией, о том, что на один ваучер (рис. 2) можно приобрести два автомобиля «Волга»⁹ вызывает смех сквозь слезы.

Таким образом, в рассмотренном примере, благодаря деятельности экономических агентов, обостривших агентский конфликт на макроэкономическом уровне (т.е. в масштабах государства), мы можем говорить о том, что худшая структура прав может быть заменена лучшей, далеко не всегда.

Зато мы должны согласиться с другим утверждением теории прав собственности, согласно которому, любое право собственности всегда находится в определенном пучке прав и в случае необходимости (каких-то экономических агентов, обладающих сигнальной информацией – прим. автора) легко может быть отчуждено из этого пучка. В результате происходит постоянная перестройка набора правомочий, которыми обладает конкретный субъект собственности, вносящая, в том числе за счет асимметрии сигнальной информации, нестабильность в экономические процессы.

Литература

1. М.В. Контопов, А.В. Тебекин. Апрельские тезисы 2009г. (О мировом экономическом кризисе) // Инновации и инвестиции. 2009. № 1.
2. Д. С. Норт. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
3. А.А. Алчиан. Стоимость // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.3. Под ред. В.М.Гальперина. - СПб.: Экономическая школа. 1999.
4. Р. Познер. Экономический анализ права. СПб. Экономическая школа. / Пер. с англ. под ред. В.Л. Тамбовцева, 2004.

5. Е.Ф. Борисов «Хрестоматия по экономической теории», М: 1997.

Ссылки:

- 1 М.В. Контопов, А.В. Тебекин. Апрельские тезисы 2009г. (О мировом экономическом кризисе)./Инновации и инвестиции. №1, 2009.
- 2 Собственность. – Википедия.
- 3 Д. С. Норт. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- 4 Coase Ronald. «The Institutional Structure of Production», The American Economic Review, vol.82, n°4, pp. 713-719, 1992. (Nobel Prize lecture).
- 5 Алчиан А.А. Стоимость // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.3. Под ред. В.М.Гальперина. - СПб.: Экономическая школа. 1999.
- 6 Р. Познер. Экономический анализ права. СПб. Экономическая школа. / Пер. с англ. под ред. В.Л. Тамбовцева, 2004.
- 7 Е.Ф. Борисов «Хрестоматия по экономической теории», М: 1997г.
- 8 По материалам Википедии о Приватизации в России: Летом 1992 г. были введены ваучеры (приватизационные чеки), которые не бесплатно раздавались населению. За каждый ваучер необходимо было заплатить 25 рублей, независимо от того, кто получал ваучер взрослый человек или ребёнок. Номинальная стоимость ваучера составляла 10 тысяч рублей. Имущество предприятий страны было оценено в 1400 миллиардов рублей, и на эту сумму были изданы ваучеры. По утверждению главы Госкомимущества Чубайса, руководившего приватизацией, один ваучер соответствовал по стоимости двум автомобилям «Волга». Но купить эти автомобили в обмен на ваучер было нельзя.
- 9 «Волга» по советским деньгам стоила не менее 10 тыс. рублей, а ваучер – 10 рублей.

К проблеме территориального развития Москвы (постановочно)

Кабакова Софья Иосифовна

д.э.н., профессор ГАСИС,
академик МАИЭС,
E-mail: soev35@yandex.ru

*«Москва – как много в этом звуке
для сердца русского слилось!
Как много в нём отозвалось!»
А.С. Пушкин*

Рассматриваются проблемы территориального развития Москвы. Предложено, в порядке постановки вопроса, формирование Московского региона как единого субъекта РФ с административным подчинением Москве двух ближних урбанизированных поясов территории области. Внешний территориальный пояс МО предлагается присоединить к семи смежным субъектам РФ (областям). Автор приводит пример реализации радикальных предложений из своей практики.

Ключевые слова: Московский регион – единый субъект РФ: Москва и два ближних урбанизированных территориальных пояса области; передача внешнего территориального пояса семи смежным субъектам РФ (областям).

Problem of territorial development of Moscow

The article analyses problems of the territorial development of Moscow. The innovative idea is to form the Moscow region as one single subject of the RF, i.e. to administratively subordinate to Moscow the two near most urbanized belts of the Moscow area territories. Distant Moscow area territories are suggested for transfer to seven neighborhood RF subjects (areas). The author also gives an example of implementation of radical projects from her own practice.

Keywords: Moscow region is a single subject of the RF. Moscow plus the two near most urbanized belts of the Moscow area; transfer of distant territories of the Moscow area to seven neighborhood RF subjects (areas).

Объективная необходимость территориального развития Москвы назревала в последние четверть века и особенно остро проявилась в последние годы в связи с возросшим приростом численности населения и многократно возросшими транспортными потоками, которые приблизили обстановку в городе и на основных выездных магистралях к транспортному коллапсу. (Простаивание в транспортных пробках может длиться часами, а средняя скорость передвижения транспорта в городе в дневное время составляет в среднем 10–20 км/час).

За последние 20 лет МКАД, плотно застроенная как с внутренней, так и с внешней стороны, представляет собой искусственную границу Москвы, сдерживающую естественное развитие города по всем направлениям; между тем, МКАД по существу превратилась во внутреннюю транспортную магистраль, обслуживающую транспортные потоки Москвы и Московской области.

Плотная застройка территорий вдоль МКАД со стороны Московской области в основном ликвидировала Лесопарковый защитный пояс столицы, предусмотренный предыдущими генеральными планами Москвы и имеющий важнейшее экологическое значение для оздоровления воздушного бассейна многомиллионного города.

В правовом отношении регулирование территорий лесопаркового защитного пояса и охрана его земель, лесов и водоёмов предусматривались Земельным кодексом РФ в режиме двойного подчинения – Москве и Московской области. (Автор этой статьи в качестве эксперта Государственной Думы принимала непосредственное участие в разработке проекта федерального закона «Земельный Кодекс Российской Федерации», разрабатывала статью о двойном подчинении территорий лесопаркового защитного пояса и тщательно отслеживала её сохранение в законе, учитывая наличие лоббируемых иных коммерческих интересов.)

Однако, противозаконные действия, получившие развитие в последние десятилетия на земельном рынке в стране, привели к ликвидации ранее согласованных и утвержденных проектов застройки территорий и городов, и в первую очередь в Москве и Московской области, где урбанизируемые территории имели и имеют исключительно высокий спрос и самые высокие цены на земельном и строительном рынках.

Это обстоятельство привело к активной продаже в собственность земельных участков вдоль внешней границы МКАД под застройку жилого и нежилого назначения, инициируемой прежним руководством Московской области. Целью было получение доходов от продаж, а также создание прецедента выкупа земельных участков по рыночным ценам юридическим лицам, в том числе Москве, при необходимости расширения её территорий. Эти цели не являлись секретом в условиях бурно развивающихся рыночных отношений особенно на земельном рынке. Ранее до 1992 г. потребности Москвы в дополнительных и резервных территориях решались, как правило, специальными постановлениями Союзного

Правительства за счет прилегающих к границам Москвы территорий Московской области при наличии соответствующих градостроительных и социально-экономических обоснований.

С приходом рыночной экономики в этом плане все изменилось и внимание сосредотачивалось на поиске внутригородских территориальных ресурсов для размещения новых объектов строительства, тем более что рынок недвижимости, в том числе жилья, стал самым доходным бизнесом, поэтому рыночный спрос на земельные участки интенсивно возрастал.

Так появились проекты «точечной» застройки в микрорайонах за счет ликвидации спортивных и детских площадок во дворах; проекты многоэтажного строительства в исторических зонах города; снос еще пригодных к эксплуатации домов старой застройки с переселением жителей (за счет инвестора) и осуществление новостроек на освобожденном участке домов повышенной этажности, дисгармонирующих со сложившейся градостроительной средой (что особенно искажает облик окружающей среды в переулках старого Арбата и других аналогичных районах); надстройка этажей старых домов; появился проект, к счастью не успевший реализоваться, по сооружению вдоль границ территорий Москвы около 200 многоэтажных домов – башен (40–60 этажей) и т.п. Город оказался не в состоянии удовлетворить все возрастающий спрос строительного рынка на земельные участки.

Выступая на Международном экономическом форуме, проходившем в С.-Петербурге (июль, 2011 г.), Президент Российской Федерации Д.А. Медведев среди многих обсуждаемых экономических проблем высказал мнение – «Пора расширить границы столицы и вывести за МКАД государственные учреждения».

Прорыв искусственной преграды – МКАД можно приветствовать как открытие широких возможностей для развития Москвы на ближайшие годы и на перспективу. Столь неожиданное решение руководства страны о расширении территории Москвы с выходом за пределы МКАД, дало неожиданные результаты: через несколько дней после высказанной идеи были представлены первые предложения, предусматривающие однобокое развитие города в юго-западном направлении вплоть до границы с Калужской областью, увеличивающие территорию столицы на 160 тысяч га (рост территории почти в 2,5 раза), при этом в корне меняющее сложившуюся веками, почти девятью столетиями конфигурацию городского плана Москвы.

Столь радикальные градостроительные изменения не должны вытекать из волевых решений или представлений «здравого смысла». Они должны опираться на весьма серьезные обоснования, включающие генеральную стратегию развития Москвы на перспективу и всесторонние обоснования социального, экономического и градостроительного плана с учетом многовекового пространственного развития города. В этом грандиозном по своим масштабам градостроительном проекте даже на стадии первых предложений должны быть представлены варианты территориального развития города в целях выбора оптимальных решений поэтапного развития Москвы.

К сожалению, градостроительная общественность города оказалась неготовой предложить варианты решения развития города с выходом за границы МКАД. Градостроители и руководители города лучше других специалистов понимали объективно обусловленную необходимость расширения территорий Москвы с выходом за пределы МКАД и поэтому хотя бы эскизные проекты

могли быть сделаны заранее на инициативной основе, поскольку финансирование такой работы на тот период Москва не имела права обеспечить. Но этого не произошло, все оказалось спонтанным («неожиданно наступило лето, неожиданно пришла зима»).

Московская область была образована 14 января 1929 г., центр области – город Москва. Площадь области – 47 000 кв. км (4 700 тысяч га, в том числе территория Москвы по генеральному плану 1970 г. по настоящее время – 107 тыс. га). Население Московской области на период 1976 г. составляло 6 076 тыс. человек, а по итогам предварительной Всероссийской переписи населения 2010 г. – 7 092,9 тыс. чел.; численность населения Москвы – 11 514,3 тыс. чел., а дневное население – порядка 13 млн. человек.

Плотность населения Москвы в расчете на гектар территории примерно в полтора раза превышает аналогичные показатели в Париже, Лондоне, Нью-Йорке и др. мегаполисах мира, поэтому разуплотнение территорий городской застройки крайне необходимо за счет новых территорий Московской области.

Любая область при главном городе всегда является территориальным резервом его развития и, как правило, по отношению к нему имеет подчиненный характер. Однако, после революционных преобразований в России (1992), сопровождавшихся сменой общественно-политического строя, была принята административная структура страны, при которой Московская область признавалась равноправным субъектом РФ наравне с главным городом – Москвой, со всеми вытекающими правовыми последствиями, в связи с чем область перестала себя позиционировать как субъект, подчиненный главному городу – Москве. (Нужны земельные участки – выкупайте по рыноч-

ной цене, если выгодно будет области их продать...)

В Московской области появился свой главный город со своими столичными функциями – город Красногорск, где расположены учреждения всех ветвей власти области: законодательной и исполнительной во главе с Губернатором. (Странная ситуация – столица Московской области – г. Красногорск?!). В условиях такого равноправия Москва – столица Российского государства оказалась «в подвешенном состоянии», не имеющая территориальных резервов для своего развития. Такая ситуация, представляется, давно требовала серьезной корректировки. Поэтому предложение Д.А. Медведева оказалось весьма своевременным и теперь дело за градостроителями – проектировщиками: осмыслить, обосновать и представить к рассмотрению обоснованные варианты пространственного развития Москвы.

В контексте предстоящих работ представляется целесообразным рассмотреть, в порядке постановки вопроса, вариант формирования территории Московского региона как единого субъекта РФ, структурирование которого базировалось бы на административном подчинении Москве ближних поясов территорий и населенных мест современной области. Примерные ориентиры: гг. Подольск, Домодедово, Раменское, Электросталь, Ногинск, Фрязино, Пушкино, Шереметьево, Одинцово, Красногорск, Зеленоград (уже давно находящийся в административном подчинении Москве), Истра. (Здесь перечислены наиболее крупные поселения, которые могут быть отнесены условно к первому территориальному поясу наиболее приближенному к Москве). Далее, в Московский регион могут быть включены города: Дмитров, Сергиев Посад, Воскресенск, Серпухов, Наро-Фоминск, Руза, Клино, и, разумеется, земли и поселе-

ния, находящиеся внутри очерченного ареала, т.е. второго территориального пояса, приближенного к Столице.

Остальные территории современной Московской области – наиболее удаленные от Москвы, наименее урбанизированные (внешний территориальный пояс области), на наш взгляд, целесообразно передать пограничным с ними другим субъектам РФ: на северо-западе – Тверской области, на северо-востоке – Владимирской и Ярославской областям, на юго-востоке – Рязанской, на юге – Тульской области, на юго-западе – Калужской области, на западе – Смоленской области.

Расширение границ зоны активного влияния Москвы, обусловлено интенсивным развитием, особенно в последние годы, экономических, социальных и демографических связей; острой необходимостью создания единой транспортной системы, современных структур логистики и связи; общих для многих городов и поселений систем инженерной инфраструктуры; обеспечения санитарно-гигиенического зонирования и функционального использования территорий в целях оздоровления окружающей природной среды и поддержания благоприятной экологической обстановки в городах и других поселениях; для формирования зон массового отдыха населения; для формирования туристических маршрутов в целях развития отечественного и зарубежного туризма на базе многочисленных памятников истории и культуры и богатейших природных ландшафтов, находящихся на этих территориях.

С развитием разнообразных интеграционных взаимосвязей между столицей и окружающими её приближенными территориями формируется новое единство на уровне Московского региона. В этих условиях исчезает проблема нехватки территорий для развития Большой Москвы; сохраняются предпосылки и для дальнейшего раз-

вития радиально-кольцевой структуры территориального комплекса – Московского региона, формировавшейся здесь многие столетия (около 900 лет).

Административное руководство новым территориальным образованием может осуществляться Губернатором Московского региона, имеющего двух вице-губернаторов, полномочия которых сосредотачиваются на управлении непосредственно Москвой – столичным центром и на управлении территориями, приближенными к Москве, входящими в единый комплекс – Московского региона.

Автор статьи отдаёт себе отчет в том, что предложенная здесь концепция радикального решения проблем территориального развития Москвы может встретить возражения. Как известно, принятие или отрицание любых радикально новых предложений в науке и тем более на практике должно быть проверено временем. Как правило, проходят три этапа: первый – отрицание: «этого нет и не может быть никогда!»; второй этап – частичное понимание: «в этом что-то есть!»; и, наконец, третий этап – принятия и реализации с комментариями: «это всем давно известно!».

Автору статьи хорошо знакомы эти этапы пути, пройденные им в период с 1970-х до 1990-х годов, когда она занималась в научном плане проблемой стоимостной оценки городских территорий в условиях отсутствия цен на землю и бесплатного землепользования, гарантированного Конституцией того времени. Работая много лет в градостроительном проектировании (трудовую деятельность начинала в НИиПИ Генерального плана Москвы, затем работала в ряде институтов системы Госстроя СССР) и более 10 лет являясь экспертом Госплана СССР при рассмотрении генеральных планов городов, автор понимала высокую цен-

ность урбанизированных территорий городов и искала пути учета ценности земельных участков с учетом специфики их местоположения в плане города в системе экономических обоснований градостроительных проектных решений.

Например, для использования подземного пространства под размещение объектов городского хозяйства (метрополитена, складских помещений, различного рода хранилищ, объектов торговли, гаражей и др.) требовалось особое экономическое обоснование, т.к. строительство подземных объектов в 1,5 и более раза дороже аналогичных наземных сооружений. При реализации схем подземной урбанизации в городах значительно сокращалась потребность в городских территориях, но росли капиталовложения в подземные объекты; экономически сопоставить выгоды и дополнительные издержки, а также определить эффективность проектных решений без экономической (стоимостной) оценки ценности городских земель было невозможно. (В зарубежных городах подземная урбанизация в то время получила значительное развитие, поскольку земля имела там реальную стоимость и рыночную цену.) Другие примеры: выбор участков для размещения объектов городского, в том числе жилищного строительства, имеющих различное местоположение в плане города (на окраине или в центре города), требующих в связи с этим неодинаковых капитальных вложений, но обеспечивающих в центральных зонах повышенные социальные удобства населению; понятия «лучше и хуже» с рублем не сложишь, для сравнения и выбора варианта также нужна экономическая оценка земли. Выбор типа застройки

различной этажности также связан с различными расходами городских земель и размерами капиталовложений и др.

Поэтому пришлось создать специальную методологию стоимостной оценки городских земель для сравнения вариантов градостроительных проектных решений в условиях официального отсутствия стоимости земли и бесплатного землепользования. (Первая статья автора по этой тематике была опубликована в 1968 г. под названием «Комплексная градостроительная оценка территорий Москвы» в журнале «Архитектура Москвы»). Позднее была защищена кандидатская диссертация по комплексной экономической (стоимостной) оценке городских территорий с показателями ценности различных участков городских земель в Москве и ряде других столичных городов страны.

На одной из Московских конференций маститый профессор коснулся этой темы и сказал: «Эко что выдумали – оценивать землю в рублях! Скажите спасибо, что сейчас не 1937 год!». Пришлось доказывать, что оценки сделаны лишь для сравнения вариантов проектных решений. Так прошел первый этап полупризнания стоимостных оценок земли; в проектной практике они находили применение в отдельных проектах и более широко использовались автором при госэкспертизе градостроительных решений в генеральных планах городов. В 80-е годы в экономике страны развились хозрасчетные отношения и стоимостная оценка городских земель получила более широкое применение в городах, что можно было считать вторым этапом её реализации. Предлагалось введение дифференцированных платежей за пользо-

вание земельными ресурсами в городах путем включения оценки земельного участка в состав основных фондов предприятия, а при строительстве арендной платы за строительный участок на период строительных работ и др.*

В октябре 1991г. Верховным Советом РСФСР был принят Закон Российской Федерации «О плате за землю», в разработке которого автор статьи принимала непосредственное участие. В последующие годы активная коммерциализация земельных отношений свидетельствовала о том, что «все давно известно» – земля в городах и, особенно в Москве очень дорогой ресурс; цены за земельный участок могут превышать стоимость строящихся объектов (третий этап реализации стоимостной оценки земли в условиях рыночной экономики). Этот пример иллюстрирует долгий путь общественно-го признания на первый взгляд «неприемлемых предложений».

Автор надеется, что соображения, изложенные здесь по поводу формирования Московского региона – единого субъекта РФ, путем объединения Москвы и окружающих городов наиболее урбанизированных территорий области, и с передачей периферийных слабо урбанизированных, в большей мере сельскохозяйственное подчинение пограничным с ними субъектам РФ (перечисленным выше) со временем могут оказаться целесообразными.

Ссылки:

* Кабакова С.И. «Экономические проблемы использования земель в строительстве», монография. – М.: Стройиздат, 1981. С. 138–143.

Инновационная и инвестиционная деятельность как современная основа поступательного развития национальной экономики

Касаев Борис Султанович,

д.э.н., проф.

e-mail: bkasaev@mail.ru

Разаков Азат Асхатович,

Строительный Концерн Холдинг Славянский, соискатель,

e-mail: stroyholding-slav@rambler.ru

В статье на основе последних 15 лет показывается, что Россия подошла к необходимости формирования новой парадигмы своего развития, новой парадигмы модернизации, в основу которой должна быть положена идея инновационного пути развития. Приведены аргументы, что инновационная экономика для России - это способ реагирования на системные ограничения на пути экономического роста за счет создания, внедрения и коммерциализации новых технологий на всех уровнях принятия решений. Поэтому в современных условиях состояния регионов России только инновационная экономика, основанная на заимствовании, адаптации к местным условиям и разработке новейших технологий, способна поднять конкурентоспособность страны, а значит, и уровень жизни населения этой страны на достаточно высокий уровень.

Ключевые слова: инновационная и инвестиционная деятельность, инновационная экономика, коммерциализация новых технологий.

INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY AS THE MODERN BASIS OF FORWARD DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

In article on the basis of last 15 years it is shown that Russia has approached to necessity of formation of a new paradigm of the development, a new paradigm of modernization in which basis the idea of an innovative way of development should be put. Arguments are resulted that the innovative economy for Russia is a way of reaction to system restrictions on ways of economic growth at the expense of creation, introductions and коммерциализации new technologies at all levels of decision-making. Therefore in modern conditions of a condition of regions of Russia only the innovative economy based on loan, adaptation to local conditions and working out of the newest technologies, is capable to lift competitiveness of the country, so, and a standard of living of the population of this country on high enough level.

Keywords: innovative and investment activity, innovative economy, коммерциализации new technologies.

Основная причина замедленных темпов инновационного развития современной России на наш взгляд состоит в отсутствии с одной стороны высокого уровня предприимчивости со стороны бизнес-структур, а с другой стороны стимулирующих эти бизнес-структуры условий со стороны государства. Этим положением и объясняется противоречивый характер места России в современном мировом процессе. Обладая высоким научно-техническим потенциалом, признаваемым мировым сообществом по сути дела наша страна является сырьевым придатком стран Запада и Востока. Не случайно, поэтому в современной экономике России наиболее высокие темпы роста показывают топливно-энергетические, сырьевые и металлургические предприятия (табл. 1.), которые в западных странах считаются относительно низкотехнологичными.

Восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера остается низкой.

В 2009 году разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 9,4 % от общего числа предприятий отечественной промышленности, что значительно ниже значений, характерных для Германии (71,8%), Бельгии (53,6%), Эстонии (52,8%), Финляндии (52,5%), Швеции (49,6%). Мала доля предприятий, инвестирующих в приобретение новых технологий (11,8%). Низка не только доля инновационно активных предприятий, но и интенсивность затрат на технологические инновации, составляющая в промышленности России 1,9% (аналогичный показатель в Швеции 5,4%, в Финляндии – 3,9%, в Германии – 3,4%).

Низкой остается, и эффективность самих инвестиций в реальный сектор экономики причины и факторы здесь декларируются различные (табл.2.)

Недостаточный уровень инновационной активности усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Хотя в абсолютном выражении объемы инновационной продукции постоянно повышаются (в 1995-2009 г. – на 34%), затраты на технологические инновации растут еще быстрее (за тот же период – втрое).

Как следствие, на 1 рубль таких затрат в 2009 году приходится 2,4 рубля инновационной продукции против 5,5 рубля в 1995 году.

Рост бюджетного финансирования, направляемого на поддержку исследований и разработок, на развитие сектора генерации знаний, не привел к должному росту инновационной активности предприятий. За период с 2005 по 2009 год доля средств отечественного предпринимательского сектора во внутренних затратах на исследования и разработки уменьшилась с 30,0 до 26,6% при увеличении доли средств государства с 61,9 до 66,5%. В целом затраты на технологические инновации организаций промышленного производства составили в 2009 г. 358,9 млрд. руб. (0,9% к ВВП).

Вследствие сформировавшейся тенденции для российской экономики стали характерны три признака:

- слабая конкурентоспособность продукции;
- концентрация основной деятельности на сырьевом экспорте;
- недостаточная инвестиционная привлекательность отраслей и сфер экономики.

Опыт последних 15 лет убедительно показывает, Россия подошла к необходимости формирования новой парадигмы своего

Таблица 1

Динамика инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) в млрд руб.

*) Составлена автором, по данным Росстата

Наименование	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	4730,0	6716,2	6272,1	5769,8	6413,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	224,2	338,5	243,0	193,6	190,9
Добыча полезных ископаемых	690,7	929,8	1040,9	967,8	1109,8
в.т.ч. топливно-энергетических	627,2	838,4	950,0	893,5	1021,5
Обрабатывающие производства	737,0	986,4	1034,0	881,9	993,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	298,1	465,7	558,2	585,6	786,3
Строительство	176,3	266,4	91,7	162,7	194,1
Оптовая и розничная торговля	166,6	290,0	168,7	138,4	158,4
Транспорт и связь	1116,7	1488,5	1628,0	1624,6	1696,1
в.т.ч. связь	214,6	248,9	257,4	180,6	207,3
Финансовая деятельность	53,3	87,3	74,7	74,6	77,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	84,2	1228,4	733,8	558,2	658,3
Из них научные исследования и разработки	24,4	28,7	31,9	48,9	62,8
Гос.управление и обеспечение военной безопасности; обяз.соц.обеспечение	81,8	111,8	128,2	133,0	120,5
Образование	100,6	144,6	162,9	117,4	142,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	127,4	169,9	188,0	145,7	161,3
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	129,4	171,1	128,8	168,6	185,8

развития, новой парадигмы модернизации, в основу которой должна быть положена идея инновационного пути развития.

Очевидно, что инновационная экономика для России - это способ реагирования на системные ограничения на пути экономического роста за счет создания, внедрения и коммерциализации новых технологий на всех уровнях принятия решений. Поэтому в современных условиях состояния регионов России только инновационная экономика, основанная на заимствовании, адаптации к местным условиям и разработке новейших технологий, способна поднять конкурентоспособность страны, а значит, и уровень жизни населения этой страны на достаточно высокий уровень.

В этой связи встает вопрос о необходимости определения приоритетов в модернизации процессов инновационной и инвестиционной деятельности, которые смогли бы сыграть роль объединяющего начала для всех созидательных сил предпринимательства в стране.

В стратегии инновационного развития до 2020 года Россия ставит перед собой амбициозные цели долгосрочного развития – обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. А единственным возможным способом достижения этих целей ус-танавливается переход эконо-

мики на инновационную социально-ориентированную модель развития.

Подобная постановка задачи означает, в свою очередь, необходимость формирования экономики лидерства и инноваций.

Как показывает мировой опыт, развитие инновационной, прорывной экономики невозможно без поддержки со стороны государства и специально созданных институтов развития. В РФ важнейшими инструментами реализации указанной Стратегии инновационного развития являются Российский фонд фундаментальных исследований, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, федеральные целевые программы («Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России», «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»), ОАО «Российская венчурная компания» (и ее посевной фонд), венчурные фонды, созданные с участием государства и ОАО «РВК», ОАО «РОСНАНО», Российский фонд технологического развития, Внешэкономбанк, ОАО «Российский банк развития», Агентство стратегических инициатив (АСИ), отдельные федеральные органы исполнительной власти – Минобрнауки России, Росмолодежь, а также биржевые институты – в частности, создаваемая специализированная торговая площадка ММВБ для высокотехнологичных компаний. Все эти институты призваны проводить политику инвестирования в создание новых и развитие действующих производств с высокой добавленной стоимостью и поддержку научных и научно-технических исследований и разработок на основе комплексного анализа перспективных отраслей, выявления наиболее важных их элементов. Мировой экономический кризис 2008-2009 года ослож-

нил реализацию поставленных целей, привел к сокращению расходов частного бизнеса на инновации и обострил структурные слабости российской инновационной системы. Тем не менее, сложная экономическая ситуация в краткосрочной перспективе не означает необходимости пересмотра целей долгосрочного развития. Наоборот, «планка» с точки зрения темпов и качества экономического развития в 2013-2020 годах серьезно повышается.

Задачи посткризисного восстановления, ускорения перехода на инновационный путь развития придется решать в условиях повышения масштабов внешних и внутренних вызовов, с которыми сталкивается Россия. С одной стороны, эти вызовы осложняют достижение поставленных целей, с другой – требуют еще большей интенсификации усилий по решению накопленных в российской экономике и инновационной системе проблем. Ключевыми из таких внешних вызовов в части инновационного развития являются:

- ускорение технологического развития мировой экономики;
- усиление в глобальном масштабе конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем;
- изменение климата;
- старение населения и проблемы здравоохранения;
- продовольственная безопасность в глобальном масштабе.

Очевидно, что инновационная экономика для России - это способ реагирования на системные ограничения на пути экономического роста за счет создания, внедрения и коммерциализации новых технологий на всех уровнях принятия решений. В современных условиях только инновационная экономика, основанная на заимствовании, адаптации к местным условиям и разработке новейших технологий, способна поднять конкурентоспособность страны, а значит, и уровень жизни населения этой страны на

Таблица 2

Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, % к общему числу организаций
*) Источник: ИЭПП

Наименование	2000 г.	2009 г.	2010 г.
Недостаточный спрос на продукцию	10	29	19
Недостаток собственных средств	41	66	67
Высокий процент коммерческого кредита	47	36	31
Сложный механизм получения кредита на инвестиционную деятельность	39	19	15
Инвестиционные риски	35	23	23
Неудовлетворительное состояние технической базы	18	7	5
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	8	10	11
Неопределенность экономической ситуации в стране	49	48	32
Несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы	36	10	10

Таблица 3

Структурные изменения экономического роста при инновационном пути развития национальной экономики

*) Составлена автором на основе данных проекта Стратегии инновационного развития РФ до 2020 г.

Наименование показателя	Достигнутое значение	Предполагаемый рост (снижение)
Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации	9,3%	40-50%
Доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции	2,5%	25-35%
Доля высокотехнологичного сектора и экономики знаний в ВВП	10,5%	17-20%
Доля высокотехнологичного сектора в добавленной стоимости	10%	20%
Доля нефтегазового сектора	20%	12%
Доля сырьевого сектора	8,4%	6,8%
Доля торговли	17,7%	12,2%
Среднемесячная зарплата в экономике	391 доллар США	2000 долларов США

достаточно высокий уровень.

Таким образом, успешная реализация Стратегии инновационного развития должна способствовать проведению качественных изменений в структуре экономики России, которые приведут к ее устойчивому росту, основанному на эффективном использовании человеческого, природного капитала, выходу России на высокий уровень социального развития и устройства общества. В этой благородной гонке мировой экономики наиболее успешным окажется тот предприниматель, который понимает, что в инновационной экономике наряду традиционными факторами производства

– земли, труда и капитала – появляется новый фактор – знание, интеллектуальные ресурсы, а также тот, кто оценил их достоинство, понял их особенности и сумел их использовать.

Переход на инновационный путь развития предполагает существенное изменение в механизмах и структуре экономического роста (табл.3). Его основным источником должен стать НТП.

Выполнение столь, прямо скажем, завышенных планов требует высокой концентрации исполнителей всех уровней отраслей и сфер экономики. По сути дела в стране ставятся задачи достижения мировых стандартов финансирования науки, образования и здравоохране-

ния создание условий для эффективного использования квалифицированного труда и повышения качества человеческого капитала, построения эффективной, ориентированной на конечный результат, социальной инфраструктуры.

Надо отметить, что для решения этих задач у государства есть определенный набор инструментов: бюджетирование и налогообложение, регулирование денежной массы, цен и рынков, проведение антимонопольной политики, структуры госпредприятий. На основе этих инструментов государство может формировать свою политику развития в расчете на правильную реакцию общества на возможно непопулярные и порой малопопулярные мероприятия.

Государство поддерживает научные разработки в виде грантов, ссуд, субсидий; формированием особых экономических зон, наукоградов, технопарков, центров трансфера технологий; созданием госкорпораций, венчурного фонда и системы частногосударственного партнерства; мерами в области налогового стимулирования и благоприятствования законодательства инновационным фирмам. К сожалению, на текущий момент к существенным изменениям в технологической переориентации экономики данные меры не приводят. Более того по данным Центробанка РФ например только за первое полугодие 2011 года при участии ведущих банков из России вывезено 20 млрд долл., при этом иностранные активы банков увеличились на \$18,4 млрд, а иностранные пассивы выросли на \$6,7 млрд. В целом отток капитала из России за первое полугодие составил \$31,2 млрд. Все же стоит признать что для стимулирования инновационной переориентации экономики и инвестиционных потоков целевые методы государственного регулирования необходимы.

На диаграмме 1 показано место России в обеспечении льгот на НИОКР.

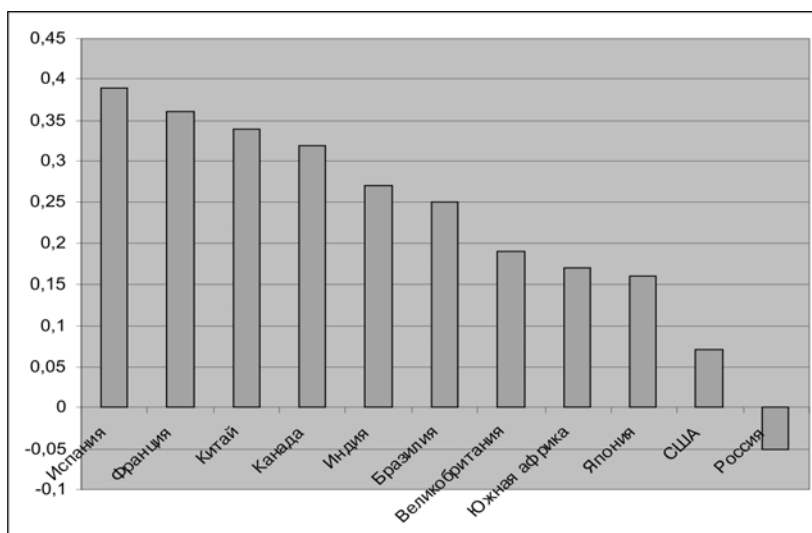


Диаграмма 1. Показатель налоговых льгот на 1 долл. затрат на НИОКР в России и за рубежом (в 2008 г.)

Источник: Global R&D Report 2008 Magazine, p.11, 2009 Global R&D Funding Forecast, p.27

Надо отметить, что многие компании, в первую очередь имеющие государственное участие или имеющие таковую поддержку не заинтересованы в конкуренции. Доля таких предприятий в национальной экономике примерно составляет 50%, поэтому возникает и другая государственная задача – снижение доли государственного сектора в экономике страны до разумных пределов (20-25%, в США 28%).

Аргументы для таких выводов есть так, к примеру, если расходы частного сектора предпринимателей в России на инновационную деятельность по сравнению с развитыми странами Запада в три раза, ниже, то риск и неопределенность в этой сфере настолько велики, что здесь необходимы более привлекательные стимулы для инвестирования капитала, которые по существу были приняты в среде предпринимателей. Здесь также можно для сравнения привести уровень финансирования частными предпринимателями такие страны как США, Япония, Великобритания, Германия, Франция, Италия, Канада в которых доля частного сектора составляла 64,3% в 2007 году, а в России 27%.

Рассматривая инновационную и инвестиционную деятельность как современную основу поступательного развития национальной экономики на основании рассмотренного положения дел необходимо сделать следующие выводы:

1. С учетом неразвитости венчурных институтов в стране на сегодняшний день необходимо разработать адекватную законодательную базу для дальнейшего стимулирования и регулирования венчурной деятельности.

2. Необходимо освободить от налогообложения все расходы на НИОКР и освоение новой техники на предприятиях.

3. Повысить эффективность антимонопольной политики, создав реальную конкурентную среду как для госкорпораций так и частных предприятий.

4. Для реализации заявленной стратегии инновационного развития необходимо произвести инвентаризацию и затем осуществлять систематический мониторинг инновационного потенциала отраслей и сфер экономики, поскольку при повышении уровня предприимчивости бизнес-структур именно состояние и реализация инновационного потенциала станет определяющим фактором успеха.

От экономики «собираательства» – к инновационной экономике «созидательных смыслов»

Лунова Елена Владимировна, к.э.н., доц., заместитель Директора Клинского филиала Российского государственного социального университета по учебной работе (Москва, ул. Грина, дом 28, кор. 1, кв. 193; тел. 659-12-20; E-mail: mgsusalikhov@yandex.ru).

В статье обосновано ключевое значение смысловых оснований социально-экономического развития и формирования хозяйственных инноваций. Показаны уровни становления инновационной экономики: производство созидательных смыслов, производство инновационных экономических знаний, создание конечных инновационных потребительских продуктов. Выявлена базовая роль соответствующих элитарных групп общества: политико-экономической элиты, креативной элиты и элиты в сфере производства. Охарактеризованы инновации в развитии системного метода исследования современной экономики и осуществлении инновационной деятельности.

Ключевые слова: Экономические инновации, социальные факторы инновационного развития, социально-элитарный слой общества, управленческая и креативная элита, системно-междисциплинарная концепция, созидательные смыслы, социальный базис инновационной экономики, инновационные знания, созидательный капитал общества и предприятия.

From «collecting» economy - to innovative economy of «creative senses» In article key value of the semantic bases of social and economic development and formation of economic innovations is proved. Levels of formation of innovative economy are shown: manufacture of creative senses, manufacture of innovative economic knowledge, creation of final innovative consumer products. The base role of corresponding elite groups of a society is revealed: political-economical elite, creative elite and elite in manufacture sphere. Innovations in development of a system method of research of modern economy and realisation of innovative activity are characterised.

Keywords: Economic innovations, social factors of innovative development, socially-elite social class, administrative and creative elite, the system-interdisciplinary concept, creative senses, social basis of innovative economy, innovative knowledge, the creative capital of a society and the enterprise.

Сегодня очевидно, что преодоление экономики, где приоритетом является поиск «плохой» ренты на основе эксплуатации природных ресурсов и преимущественно обменно-распределительных трансакций, требует новой социально-экономической идеологии и системы ценностей. Поиск и обнаружение этой системы ценностей, а также разработка соответствующей экономико-идеологической концепции объективируются самой социально-экономической действительностью, где непрерывно усиливаются интеллектуальные, когнитивные и другие тенденции. При этом, требования интеллектуализации и когнитивизации воспроизводства закономерно определяют необходимость гуманизации всей системы хозяйственных отношений. Должно наступить понимание того, что диалектика рынка и государства отнюдь не заключает в себе социально-экономического «генотипа» хозяйственного созидания; очевидно, что исследовательское пространство необходимо расширить до взаимосвязи человека и экономики.

Естественно, в системе диалектического единства человека и экономики активным началом является именно человек; следовательно, в экономической науке следует исходить из первичности экономического сознания относительно экономической материи и вещественных форм хозяйственной действительности. Однако первичность экономического сознания закономерно является функцией «предпервичности» ценностно-смысловых оснований человеческих решений и действий. В том случае, если ценности и смыслы экономического поведения ориентированы созидательно и отражают императивы гуманизации хозяйственной жизни, тогда эти ценностно-смысловые основания приобретают духовно-нравственное качество. Востребованное и используемое знание о том, как формировать созидательное качество, или гуманистическую направленность ценностно-смысловых оснований, может быть определено как созидательно-смысловой, или духовно-нравственный капитал субъекта.

Созидательно-смысловой капитал является, одновременно, специфическим эндогенным фактором производства в как таковой экономике созидательных смыслов, а также конституирующим признаком духовности возникающих в данной экономике различных трансакций. Сама же экономика созидательных смыслов (духовно-нравственная экономика) может быть определена как экономика, в которой социально-экономические отношения воспроизводятся на основе требований принципов, возводящих хозяйственную действительность к *ценности добра*, что означает, как минимум, следующее. Во-первых, человеческое развитие человека декларируется и на деле объективируется как высшая цель социально-экономической динамики; это положение обосновывается тем, что именно человек является производителем нового экономического знания и, следовательно, экономическое развитие отчетливо является функцией развития самого человека. Во-вторых, утверждается безусловный приоритет ценности творчески-трудового созидания, то есть приоритет производственно-созидательной фазы индивидуального и общественного воспроизводства. В-третьих, фиксируется базисность трудового способа присвоения экономических благ по отношению к распределитель-



Рис. 1. Уровни конструктивной хозяйственной модели в рамках концепции экономического антропоцентризма

ному и перераспределительно-му способу присвоения ценностей; подчеркнем, что именно трудовая природа собственности безальтернативно и всегда считалась в народе справедливой. В-четвертых, утверждается справедливость и честность самостоятельного обеспечения личностью себе достойной жизни; причем концепция «достойной жизни» начинает безальтернативно преобладать над концепцией «уровня жизни».

Отсюда и формируется императив методологии экономического антропоцентризма, адекватной и релевантной требованиям возрастающей актуализации не только знаний, целей и мотивов человека в современном индивидуальном и общественном воспроизводстве, но и его ценностно-смысловых моделей и конструкций. Если в «продуктовой» экономике экономический рост был функцией взаимодействия увеличивающихся объемов всех факторов производства и, прежде всего, вещественного капитала, то в «знаниевой» экономике расширенное воспроизводство есть функция, прежде всего, человеческого капитала и человеческого развития в целом. В современных условиях необходимо не только обеспечить высокие темпы экономического роста как такового, но и придать ему созидательную, действительно

гуманистическую направленность.

Для этого требуется придать соответствующее социально-экономическое качество глубинным, именно ценностно-смысловым, или творчески-созидательным основаниям человеческой деятельности. Отсюда возникает императив «ценностно-ментально-смысловой» экономики, или экономики «созидательных смыслов», требующей своего описания, категориального аппарата, факторов развития и т.д. Резонно допустить, что знание о том, как формировать и развивать гуманистически направленные ценностные, ментальные и смысловые основания хозяйственной динамики, может быть определено как созидательно-смысловой, или духовно-нравственный капитал субъекта (личности, корпорации, общества в целом). Схематично уровни экономической динамики в рамках концепции экономического антропоцентризма можно показать следующим образом (рис. 1).

Из схемы видно, что формирование инновационной экономики, или расширенное воспроизводство экономических продуктов инноваций имеет свои основания не только соответствующее воспроизводство инновационных знаний, но и воспроизводство созидательных экономических смыслов, определяющих основы каче-

ственных характеристик когнитивной экономики и экономики конечных продуктов. Если мы всерьез говорим об актуализации роли и значения человека в современной хозяйственной действительности, то начинать следует с формирования динамической смысловой системы его предполагаемой экономической деятельности¹. Эта динамическая смысловая система включает определенный набор компонентов, в которых фокусируются наиболее существенные свойства и состояния человека и которые, по сути, определяют направленность всех форм и видов его практик, включая и практику социально-экономическую.

Если не обращать внимания на отмеченную выше трехзвенную модель экономического антропоцентризма, и особенно на ее смысловую составляющую, то можно легко оказаться в состоянии потерянного экономического смысла, или бессмыслицы, что вполне корреспондируется с такими явлениями, как потерянные или «размытые» цели, утраченная или «подавленная» мотивация, личностный или национальный пессимизм и т.д. В частности, современная отечественная экономика «собираательства», как следствие «ресурсного проклятия» и неспособности власти преодолеть соблазн легкой «денежной добычи», есть не что иное как экономическая бессмыслица, если даже не чей-то «злой умысел». Сегодня более, чем очевиден, императив здравого, созидательного смысла в отечественной экономике, где для начала можно и нужно поставить под общественный контроль, хотя бы движение природной ренты, направив ее на решение ключевых, прежде всего, образовательных задач.

Отмеченные выше исследовательские уровни модели экономического антропоцентризма вполне «вписываются» в разрабатываемую современными учеными системно-интеграционную теоретико-методоло-

гическую парадигму, в соответствии с которой системный анализ в экономике органически сочетает в себе различные подсистемы, а также включает в себя такие элементы, как система среды, система процесса, система проекта и система объекта². В дополнение к системно-интеграционному подходу в исследовании современной экономики и ее хозяйственных структур резонно позиционировать *системно-междисциплинарный концепт*, в соответствии с которым социально-экономические явления рассматриваются через некую «общенаучную призму», где могут использоваться методы и аналитические инструменты, как гуманитарных, общественных, так и естественных дисциплин.

Вдобавок к этому, системно-междисциплинарная исследовательская парадигма должна «втягиваться» в орбиту определенного аттрактора (синергетического «поля» притяжения), роль которого в нашем случае призван играть набор определенных ценностей, качество и содержание которых задается действующей экономической идеологией и ментальными моделями. В результате формируется *системно-синергетическая концепция* исследования современной экономики, как в контексте поиска путей преодоления системного кризиса, так и в ракурсе выявления условий и факторов расширенного воспроизводства социально-экономических инноваций.

В том случае, если управленческая и политико-экономическая элита осуществляет выбор в пользу идеологии экономического этатизма (советский период отечественной экономической истории), то отмеченная система четырех типов, рано или поздно, обнаруживает на себе «родимые пятна» экономики государственного монополизма. Однако если этот выбор осуществляется в пользу воинствующего либерализма, то в качестве аттрактора высту-

пает «антиэтатизм», или идеология свободного рынка, либертарианство. В этом случае, рано или поздно, возникает денежный фетишизм; товарно-денежные отношения проникают во все сферы человеческого бытия, разрушая духовные основания развития социума. Мы полагаем, что сознательный выбор управленческой и политико-экономической элиты в пользу экономического антропоцентризма будет означать начало реального воплощения идеологии экономического гуманизма и творческого созидания, поскольку основой системы ценностей становится человеческий и интеллектуальный капитал личности и общества.

Для производства созидательных смыслов экономической деятельности одного лишь ценностно-идеологического выбора, осуществляемого политической элитой, явно недостаточно, хотя именно «сигналы», идущие от источника официальных институтов, имеют ключевое значение; требуется еще радикальная реформа системы образования, призванная формировать у человека духовно-нравственный капитал. С самого начала необходимо обеспечить понимание того, что основная задача образования как целостного института заключается не в формировании у обучаемых пресловутых «прочных знаний», а в формировании и развитии у них способности к созидательному смыслообразованию и смыслопроизводству. По сути, духовно-нравственный капитал и есть способность к самостоятельному смыслопроизводству именно созидательной направленности; представлен же данный капитал системой определенных эндогенных институтов (наноинститутов) личности, непосредственно связанных с целями, ценностями, менталитетом и мотивами ее деятельности. Можно рассчитывать, что идеологический выбор, осуществляемый политико-экономической элитой страны, в орга-

ническом единстве с созидательно-смысловой направленностью системы образования, реализуемой креативной элитой страны, являются ключевыми факторами создания «поля» нового синергетического аттрактора, способного качественно обновить систему среды, процесса, проекта и объекта.

Представители научно-креативной элиты, действующей в системе современного образования, призваны осуществить серьезные изменения как такового процесса воспитания и обучения. При этом, учебные заведения должны рассматриваться как основные подразделения в системе национальной экономики знаний. Способствовать формированию и развитию созидательных смыслов, или духовно-нравственного капитала обучаемых призваны, как минимум, следующие целевые установки и задачи современного образовательного процесса.

Во-первых, в рамках учебных заведений, прежде всего университетов, необходимо организовать проведение междисциплинарных исследований в сфере выявления сущности и характеристики содержания духовно-нравственных оснований современной экономики. В организационном плане речь может идти о создании постоянно действующих семинаров-дискуссий, где могла бы осуществляться творческая самоактуализация представителей различных отраслей гуманитарного, социального и естественнонаучного знания.

Во-вторых, важнейшей целевой функцией современного социально-экономического образования должно стать формирование у обучаемых идеологической установки и менталитета созидателя, производителя новых ценностей, вместо современного менталитета экономического «собираательства» и рентаориентированного поведения; создание и воспроизводство экономической культуры

Таблица 1. Страновые инновационные модели: сроки строительства национальных инновационных систем³

Страна	Начало осознанных действий правительства	Вход в устойчивое развитие	Длительность периода «разгона»
США	Начало 1960-х	1980-е	25 лет
Тайвань	Начало 1970-х	Конец 1990-х	25 лет
Израиль	1980-е	Начало 2000-х	20 лет
Южная Корея	1980-е	Начало 2000-х	20 лет
Сингапур	1980-е	Начало 1990-х	10 лет
Финляндия	1980-е	2000-е	20 лет

ры создателя является стержневой задачей отечественной креативной элиты.

В-третьих, в рамках нравственно-экономического прогресса отечественной хозяйственной действительности учебные заведения должны нацеливать человека на глубокое понимание безусловной справедливости творчески-трудового присвоения благ, что является естественно-правовой основой системы собственности. Это обстоятельство позволит по-новому оценить и осмыслить современные формы и способы приватизации и, особенно, выявить внеправовую природу развития земельных отношений в нашей стране.

В-четвертых, современное образование призвано осуществить нацеленность на формирование и развитие способности у обучаемых, самостоятельно воспроизводить новейшие экономические знания, являющиеся общим основанием разработки масштабных и радикальных экономических инноваций. Все сказанное выше свидетельствует о том, что выход из кризиса и формирование инновационной экономики является делом, одновременно, сложным и отнюдь не краткосрочным, что видно из табл. 1, показывающей временные затраты наиболее развитых государств на осуществление масштабных инноваций.

Очевидно, что даже при самом благоприятном развитии отечественных институциональных инноваций, нам предстоит отнюдь не легкий путь системного обновления экономики, ценностных ориентиров, ментальных моделей и общего эко-

номического сознания. Между тем, активно и целенаправленно действовать необходимо уже сейчас. При условии, что управленческая (политико-экономическая) и научно-креативная элита страны сумеет создать отмеченное выше «поле притяжения» в форме идеологии творчески-трудового созидания и экономического гуманизма, с присущими ей соответствующими ценностями, мотивами и ментальными моделями, тогда и хозяйственно-профессиональная элита будет способна реализовать ключевые практические меры, направленные на возрождение и инновационное развитие отечественной экономики. Дадим краткую характеристику этим ключевым практическим мерам, являющимся предметной областью для деятельности хозяйственно-профессиональной элиты и призванным сформировать основу для социального и хозяйственного возрождения нашей страны.

Первое – это формирование общенационального оптимизма путем высокоэффективного решения ключевых социально-экономических задач. Для этого необходимо, прежде всего, организовать массовое жилищное строительство, обеспечив бесплатный доступ домохозяйств к земле, расширив возможности арендных (пользовательских) правомочий собственности и соответствующих отношений. Здесь также важно обеспечить реальную конкуренцию на рынке проектов современного жилья, создать кластеры в сфере жилищного строительства, постепенно уменьшив рыночную власть

действующих здесь монополий жилищно-коммунального хозяйства. Лозунг «от «хрущевских» пятиэтажек – к «медведевским» таунхаусам» вполне осуществим, нужно лишь проявить политическую волю и институционализировать процесс высвобождения безграничной энергии человеческого творчества в решении данной задачи. Формированию и укреплению общенационального оптимизма, как интегральной формы социального капитала общества, способствовало бы также полностью бесплатное образование, беспрепятственное развитие малого бизнеса, а также национализация ключевых естественных монополий, связанных, прежде всего, с экономическим использованием объектов общественной собственности.

Второе – это целевое и даже «точечно-инъекционное» (в инвестиционном смысле) развитие инновационного сектора национального хозяйства. Прежде всего, следует качественно обновить все действующие «островки» высоких технологий, связанных с наукоемкими отраслями, где у нас традиционно был и пока еще остается определенный приоритет (отрасли оборонной промышленности, производство космической техники, авиастроение и др.). Необходимо ускоренно развивать научно-производственные комплексы, имеющие целевые задания и, следовательно, получающие целевое финансирование инвестиционных проектов. Именно эти комплексы, имеющие четкие цели деятельности, могут рассматриваться как своеобразные «аттракторы» масштабных социально-экономических инноваций, а не «сколковские» структуры, потребляющие огромнейшие объемы финансовых и интеллектуальных ресурсов без четко очерченных целевых установок и созидательных функций. В развитии инновационного сектора отечественной продуктовой экономики большую роль призваны сыграть на-

учено-производственные организации, создающие нанотехнологии, которые должны охватывать все сферы созидательных, творчески-трудовых взаимодействий; другими словами, следует развивать наноэкономику в целом, где нанотехнологии составляют лишь часть соответствующих хозяйственных процессов.

Третье – это всемерное развитие экономики интеллектуальных знаний и расширенное воспроизводство интеллектуального капитала как основного фактора создания экономических инноваций. Ранее уже отмечалось, что требуется ускоренная перестройка всей системы отечественного образования, направив его на формирование у обучаемых созидательных смыслов. Конкретизация решения данной задачи состоит в разработке и внедрении концепции исследовательских, интеллектуально ориентированных университетов и других высших учебных заведений страны. Здесь же необходимо подчеркнуть важность многократного увеличения инвестиций в научном секторе экономики знаний. Главное же заключается в том, чтобы повсеместно создать систему не только непрерывного, но и опережающего образования, что актуализирует прогностическую функцию научной и научно-производственной деятельности. Не только учебные заведения, как ключевые институциональные структуры собственно экономики знаний, но и любые другие организации и предприятия должны стать самостоятельными производителями нового знания. Для решения этой задачи менеджмент интеллектуального капитала любой современной фирмы должен предусматривать создание множества социальных сетей, предназначенных для широкого когнитивного дискурса, призванного расширенно воспроизводить инновационные знания.

Четвертое – это скорейшее решение аграрного вопроса в

отечественной экономике путем, прежде всего, возрождения российского, как кооперативного, так и фермерского крестьянства. Для этого необходимо, прежде всего, прекратить грабительское отношение к сельскому хозяйству, обеспечив реальную, а не номинальную поддержку аграриев со стороны общества и государства. Финансово-материальная помощь селу должна возрасти в несколько раз (если не в десятки раз), иначе мы рискуем очень скоро превратиться в нацию «беспочвенников». Критически важным также является вопрос о частной собственности на землю; строго следуя пониманию того, что земля является объектом не частного, а общественного (именно общественного, а не государственного) присвоения, то единственным правовым субъектом собственности на землю является общество. В связи с этим, любые попытки «ввести» частную собственность на землю в принципе являются внеправовыми, не отвечающими императивам формирования и развития системы собственности как таковой. Следовательно, российскую землю, а также рынок, где осуществляется торговля различными правомочиями земельной собственности, следует незамедлительно объявить сферой естественной монополии государства, как полномочного представителя общества. Отечественная практика красноречиво продемонстрировала откровенный «провал» введения рынка земли: в частности, бурный рост обменных трансакций на данном рынке отнюдь не привел к такому же оживлению реального сельскохозяйственного производства. Доказано весьма значимое для российской экономики положение: объемы и качество продукции сельского хозяйства отнюдь не являются непосредственной функцией частной собственности на землю; в отечественной практике получилась даже наоборот.

Подчеркнем, что ключевую роль в преодолении системного кризиса отечественной экономики и одновременном формировании системных оснований для масштабного развития экономических инноваций призвана играть *российская управленческая (политико-экономическая), креативная (научно-образовательная) и профессиональная (производственно-функциональная) элита*, то есть лучшие представители нашего современного общества, которым нация доверила решение соответствующих задач. Таким образом, названных три уровня отечественной элиты образуют так называемый социально-элитарный слой нашего общества, призванный стать системным социальным основанием воспроизводства масштабных экономических инноваций и управления инновационной деятельностью. Способность отечественного социально-элитарного слоя к организации инновационного процесса определяется соответствующими качественными параметрами, связанными, как отмечалось, с умением воспроизводить созидательные ценностно-смысловые конструкты; умением формировать и развивать интеллектуальный капитал; способностью материализовывать инновационные знания в конечные продукты производительного и личного потребления.

Отсутствие отмеченных способностей у представителей национального социально-экономического элитарного слоя общества либо «провал» в каком-либо звене, например, на уровне управленческих или производственных отношений, должен быть сигналом для общества, означающим необходимость качественного изменения эндогенных интенций определенных элитарных групп либо даже смены существующих «законодателей» в области «производства» и идеологизации данных общественных ценностей. Такая смена часто бывает крайне необходимой, по-



Рис. 2. Общая структура и взаимосвязь социальных элит в инновационно ориентированной экономике

сколькx представители политико-экономического управления, осуществляющие властные функции длительное время, далеко не всегда готовы жертвовать своими собственными интересами и доходными статусами в пользу новых целей социально-экономического развития страны. Не секрет, что институциональные интересы предопределяют, как постановку научных задач, так и выбор способов и форм их решения. При этом выбранные методы и инструменты распознавания научных фактов и решения исследовательских задач «... могут способствовать закреплению в массовом сознании устойчивых заблуждений, отторжению позитивных продвижений научной мысли, дестимулированию исследований по ряду проблем, искажению результатов разработок, некритическому перениманию достижений зарубежной науки»⁴.

Очень часто институционально-статусные интересы превращаются в постоянно действующую доминанту по отношению к целям и интересам творческого и когнитивного развития общества и экономики; государственной и научной бюрократии чаще всего выгодно «оставить все как есть», поскольку в этом случае возника-

ет меньше рисков для их статуса и доходов. В этом случае требуется решительная смена элитарных групп; в частности, в российской экономике «воинствующая либерально-нефтегазовая» политико-экономическая элита должна быть решительно заменена на «умеренную либерально-интеллектуальную» управленческую элиту, способную ускоренно трансформировать природную ренту – в ренту интеллектуальную. Схематично процесс взаимодействия отдельных звеньев социально-экономического элитарного слоя общества, а также направленности его развития может быть представлен следующим образом (рис. 2).

Очевидно, что неформальный общественный мониторинг деятельности формальных элит (выборной государственной власти, официальных научно-образовательных и производственно-хозяйственных структур) является делом сложным и часто трудноосуществимым в желаемом ключе, как, например, это имеет место в современном российском обществе и его экономике. Это объясняется, с одной стороны, пока еще слабостью институтов гражданского общества, а с другой стороны, мощным противодействием чиновничье-бюрокра-

тического аппарата и властных структур конструктивной и позитивной критике его деятельности со стороны неформальных интеллектуальных групп, политических партий и отдельных личностей. Отсюда возникает реальная угроза не только дальнейшей «консервации» существующих негативных социально-экономических интенций в форме, например, инерционно-ресурсного сценария развития страны, но и угроза как таковому *социально-экономическому здравому смыслу*. Снять или нейтрализовать эти угрозы и обеспечить «смысловую безопасность» социально-экономического развития нашего общества видится возможным лишь на путях кропотливого, неустанного, самостоятельного познания всех сторон нашего противоречивого бытия.

Таким образом, идеология и практика неолиберализма «пороссийски» едва ли могут характеризоваться как основания успешной модели хозяйственного развития отечественной экономики. Являясь в социальном смысле «нейтральной», неолиберальная концепция объективно более не может интерпретировать новые научные факты хозяйственной действительности, где в современных условиях ключевую роль играют человеческие интенции и мотивы, ценностные установки и ментальные модели поведения. Закономерная антропологизация и социализация экономики третьего тысячелетия объективно предопределяет возникновение, наряду с экономикой знаний, также экономики созидательных смыслов, где фактором производства является духовно-нравственный капитал определенного субъекта.

Важно ясно понимать, что сегодня продуктовые инновации являются функцией инновационного знания и умения это знание производительно использовать; однако сами эти инновационные знания являются функцией созидательных

смыслов, определяемых глубинными сущностными силами человека, миром его ценностей и ментальных конструктов, мотивов и жизненных целей. Именно поэтому выход из системного социально-экономического кризиса, а также формирование инновационного, созидательного вектора развития российской экономики непосредственно определяется качеством *смыслового, духовно-нравственного капитала личности и общества*. Основополагающим субъектом формирования и развития данного капитала является социально-экономическая элита общества, производящая и посылающая всему обществу соответствующие смысловые сигналы, адекватные требованиям конкретной научной парадигмы.

Литература

1. Вопросы экономики. – 2011. - № 1.
2. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции: Международная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет: Сборник статей: В 2-х томах: Том 1. – М.: МАКС Пресс, 2008.
4. Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. – 2011. - №1.
5. Кун, Т. Структура научных революций / Томас Кун; пер. с англ. И.З. Налетова. – М.: АСТ МОСКВА, 2009.
6. Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. – 3-е изд., доп. – М.: Смысл, 2007. - Гл. 3-4.
7. Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер; Отд. обществ. наук РАН, Центр. экон.-мат. ин-т. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – Гл. 4-6 и др.
8. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010.
9. Мау В. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // Вопросы экономики. – 2010. - № 2.
10. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180с.
11. Нравственные основы современного социально-экономического развития: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К?», 2009.
12. О? Коннор Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем / Джозеф О? Коннор и Иан Макдермот; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Пабlishерз, 2010.
13. Фролов Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки // Вопросы экономики. – 2008. - № 11.

Ссылки

¹ О характеристике динамической смысловой системы см.: Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. – 3-е изд., доп. – М.: Смысл, 2007. - Гл. 3-4.

² См.: Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. – 2011. - № 1. – С. 89-101; Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 82-106; Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер; Отд. обществ. наук РАН, Центр. экон.-мат. ин-т. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – Гл. 4-6 и др.

³ См.: Вопросы экономики. – 2011. - № 1. – С. 121.

⁴ Фролов Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки // Вопросы экономики. – 2008. - № 11. - С. 94.

Экономический корпоративный менталитет: противоречия инновационного развития

Исаев Роман Абашевич, профессор кафедры Экономики и управления производством Чеченского государственного университета

E-mail: mgsusailkhov@yandex.ru

Хизриев Вахажи Хоронович, преподаватель кафедры Экономики и управления производством Чеченского государственного университета

E-mail: mgsuhizriev@yandex.ru

Выявлена роль ментальных основ развития современной экономики и конкретного предприятия. Рассмотрен экономический менталитет современного российского общества; проанализированы воспроизводственные, отраслевые и региональные его особенности; охарактеризован ментальный кризис российского социума. Раскрыта сущность экономического корпоративного менталитета, исследована его генетическая и функциональная структура; обоснована необходимость ментального менеджмента в условиях формирования инновационного вектора развития отечественных предприятий.

Ключевые слова: Предприятие как системное социально-экономическое явление, менталитет, экономический менталитет, ментальная модель предприятия, ментальный кризис, факторы ментального развития предприятия, ментальный менеджмент.

Economic corporate mentality: contradictions of innovative development

The role of mental bases of development of modern economy and the concrete enterprise is revealed. The economic mentality of a modern Russian society is considered; branch and its regional features are analysed; mental crisis of the Russian society is characterised. The essence of economic corporate mentality is opened, its genetic and functional structure is investigated; necessity of mental management in the conditions of formation of an innovative vector of development of the domestic enterprises is proved.

Keywords: The enterprise as the system social and economic phenomenon, mentality, economic mentality, mental model of the enterprise, mental crisis, factors of mental development of the enterprise, mental management.

Системный подход к анализу деятельности современного предприятия все более актуализирует его как сложное социально-экономическое образование, которое «состоит из ментальных, культурных, институциональных, когнитивных, производственных технологий и продуктов деятельности соответствующих систем, а также внешних и собственных прецедентов. В целом они определяют социальные, экономические, технические и эргономические (человеко-машинные) технологии»¹. Учитывая возрастающее значение ценностно-смысловых аспектов экономической деятельности, следует особое внимание уделить именно ментальной подсистеме предприятия. Используя методологический потенциал диалектической логики, в контексте взаимосвязи *общего, особенно и единичного*, попытаемся определить сущность и охарактеризовать внутреннюю структуру экономического корпоративного менталитета. Рассматривая «общее», речь пойдет о менталитете российской нации как социетальном, именно цивилизационном феномене, возникновение которого обусловлено всем ходом отечественной истории и способами существования отечественного социума. В рамках «особенного» предстоит осуществить проекцию как такового менталитета на сферу социально-экономических отношений и взаимодействий. Праксиология экономического менталитета непосредственно увязывается с «единичным», то есть с деятельностью предприятия, представленного корпоративным экономическим менталитетом всего данного микросоциального сообщества и, прежде всего, лиц, принимающих хозяйственные решения.

Менталитет как цивилизационный феномен

Менталитет представляет собой сложный социально-психологический феномен и в самом общем плане его можно определить как совокупность устойчивых внесознательных архетипов и осознаваемых внутренних стереотипов мышления, направляющих, регулирующих и координирующих мыслительно-сознательную деятельность определенного субъекта (нации, некоторого сообщества, личности). В данной статье мы будем придерживаться этого рабочего определения, которое является компромиссным, относительно бытующего множества схожих и несколько отличающихся друг от друга трактовок². Внесознательная часть менталитета включает в себя отнюдь не врожденные, а приобретенные качества определенного социума при одновременной их проекции на человека как члена общества. Эти качества можно рассматривать как некие «социальные импринты», формируемые в раннем возрасте и остающиеся у человека на всю его жизнь; данные импринты кристаллизуют в себе исторический жизненный опыт нации. В частности, существенным качеством жизненного опыта российской нации было, прежде всего, физическое выживание в условиях множества природных и внешних военных угроз, отсюда ряд исследователей определяют *тип российского менталитета как мобилизационный*. При этом, не столько правители, сколько само «общество ради выживания создало для себя жесткий военно-административный порядок, в процессе самоорганизации»³.

Мобилизационный тип российского менталитета есть «спрессованный веками» опыт однотипного, именно защитного поведения людей, что всегда обнаруживало себя в почти инстинктивном стремлении к централизованному государству, в сильной и единоличной власти харизматического и волевого лидера, в военном и однообразном укладе жизни, в божественном отношении к земле, что не способствовало формированию индивидуализма. Можно только догадываться о том, какой мощнейший удар по внесознательной части менталитета российской нации был нанесен либеральными «реформами», разрушающими веру людей в «божественность» российской земли, уничтожающими доверие государству, уничтожающими святость защиты страны и ратного труда. Например, сам факт чиновничьей распродажи российской земли есть, по сути, скрытое насилие над менталитетом россиян, для которых (по Л.Н. Толстому) «земля была и остается на Руси божьей».

Расширенно воспроизводящиеся дисфункции государства, административное надругательство над землей, лишение святости ратного труда и многое другое приводит к разрушению национальной экзистенции, что лишает людей смысла их общественной жизни. Как отмечает Ю.Я. Ольсевич, «следует учитывать, что общенациональная психика формируется как императив выживания, диктуемый давлением природных, хозяйственных, политических условий. Она не есть результат «свободного выбора» в условиях безопасного существования народа. Разнородность генетических корней общенациональной психики может быть компенсирована силой воспитанных свойств этой психики. Но там, где ослабевает и разрушается главное содержание общенациональной психики – общность воспитанных экзистенциальных потребностей и инстин-

ктов, там генетическая разнородность начинает действовать как разрушительная сила»⁴. Отмеченная здесь «генетическая разнородность» может рассматриваться как различие между правящей псевдоэлитой (современная форма «западников») и большинством нации (современная форма «славянофилов»). Таким образом, внесознательная часть национального менталитета, представленная определенным перечнем *внесознательных ментальных архетипов*, являет собой ту часть общественной психики, которая не связана «со свежестью» новых знаний.

Сознательная часть национального менталитета представляет собой более подвижные социально-психологические образования и может трактоваться как совокупность осознаваемых определенных стереотипов мышления и поведения. Социальным основанием отмеченных стереотипов мышления и поведения является внедряемая элитой в общественную практику система ценностей и идеологических форм. Общим итогом становится, например, так называемая «национальная идея», или вполне осознаваемый нацией «общественный выбор пути дальнейшего развития» и др. Здесь формируются *сознательные ментальные стереотипы*, которые резонно трактовать как явно выраженные общественные установки, направляющие и регулирующие все социальные взаимодействия. Например, идеологические усилия, направленные на доказательство того, что экономическая свобода и конкурентно-рыночная экономика лучше экономической зависимости и административно-рыночной экономики могут сформировать соответствующие ментальные конструкции в форме различных *убеждений, эндогенных институтов, дисциплинарных матриц в общественных науках и образовании*.

Важно подчеркнуть взаимосвязь внесознательных мен-

тальных архетипов и сознательных ментальных стереотипов мышления и поведения в рамках определенной рассматриваемой цивилизации. С одной стороны, ментальные архетипы есть не что иное, как «опривыченные» сознательные стереотипы мышления и поведения людей определенного сообщества. С другой стороны, ментальные архетипы не могут не оказывать обратного воздействия на действующие общественные взгляды и убеждения членов социума. Причем, это воздействие может, как ускорять развитие ментальных стереотипов, так и служить своеобразной «страховкой» от необдуманных и скороспелых решений авторов новых идеологических концептов. В последнем случае формируется *ментальное противоречие между сформированными внесознательными архетипами и формируемыми сознательными стереотипами*, процесс разрешения которого отнюдь не гарантирует, как показывает отечественный социальный опыт, прогрессивный результат.

Возникшее в современном российском обществе ментальное противоречие, может квалифицироваться как *российский ментальный национальный кризис*, сущность которого заключается в «противостоянии» ментальных архетипов и «навязываемых» извне ментальных стереотипов. Другими словами, отечественный социум в ментальном смысле переживает своеобразный и весьма затянувшийся переломный момент: примет ли российский «социальный грунт» внесознательных архетипов мощную волну либеральных ценностей со своим набором идеологических стереотипов, или этим волнам не суждено «размыть» экзистенциальный грунт нашего общества, складывавшийся веками. В связи с этим, как показывает мировая практика, стремление «заокеанских эмиссаров» насильственно внедрить свои псевдолиберальные цен-

ности в жизнь любого другого, в том числе и нашего евроазиатского социума, постепенно терпит вполне предсказуемый провал.

Отсюда проистекает огромная роль творческих, интеллектуальных, управленческих и других национальных элит, непрерывно участвующих в разработке идеологии общественного развития. В этом плане дела у нации могут обстоять не совсем успешно, если авторами и разработчиками идеологических установок и целей будут *псевдоэлитарные структуры*, хотя и обладающие огромными властными полномочиями. Сегодня можно утверждать, что отечественный социум оказался «в ловушке» псевдоэлитарных групп, которые упорно пытаются формировать либеральную идеологию по-русски, однако за счет массивированного ценностно-институционального импорта. И если факт такого импорта налицо, то здесь уже не спасает ни тезис о «суверенной демократии», ни призывы «жить своим умом», ни тщетные попытки «сохранить лицо» в международных делах. Постепенно «мы привыкаем называть элитой тех, кто просто имеет возможность развлекаться больше, чем мы. В тумане неопределенности элитность оборачивается своей противоположностью – маргинальностью. В этой мешанине полностью исчезает понимание, что есть цель»⁵.

В современном динамичном мире, характеризуемом четко очерченными региональными цивилизациями, наиболее существенным фактором, оказывающим весьма противоречивое воздействие на национальные менталитеты, является *глобализация*⁶. Сегодня вполне очевиден провал западной концепции по формированию глобального либерального сообщества с так называемым «приоритетом» либерально-посмодернистских «ценностей». Непреложным фактом стало неприятие другими цивилизациями разрушающей разум

массовой культуры, идеологии общества потребления, всевластия товарно-денежных отношений при несправедливом распределении «национально-статусных ролей» в масштабе мирового сообщества. Если даже резонно вести речь о формировании некоего менталитета всего мирового сообщества, как «продукта» всеобщего стремления к выживанию путем разумного использования относительно сокращающихся редких ресурсов, то это обстоятельство ничуть не умаляет значимости и «вечности» цивилизационно-национальных ментальных конструктов.

Сущность и структура экономического менталитета

Проекцией национального менталитета россиян (общее) на сферу социально-экономических взаимодействий (особенное) является *экономический менталитет, под которым резонно понимать органическое единство архетипов и стереотипов экономического мышления, сознания и поведения; это экономический «срез» как такового национального менталитета*. Справедливо отмечено, что «по отношению к экономической системе важными, оказывающими на нее воздействие факторами могут быть не только внешнеэкономические (цены на мировых рынках, колебания курсов валют, иностранные инвестиции и т.п.), но и ментальность народа, политика, идеология»⁷. При этом, следует иметь в виду, как минимум, три взаимосвязанных обстоятельства: во-первых, архетипы и стереотипы экономического мышления и поведения нации и конкретных социальных структур «в снятом виде» заключают в себе все ментальные элементы национально-цивилизационного уровня; во-вторых, в системе социально-экономических трансакций формируются свои, специфические устой-

чивые конструкты, обладающие собственной качественной определенностью; в-третьих, чем более «поверхностными» являются формы проявления «общего» по отношению к «особенному», тем, очевидно, большей становится доля сознательных стереотипов по отношению к внесознательным архетипам в общей ментальной конструкции. Другими словами, чем ближе субъект к реалиям современного, например, экономического поведения, тем более подвижным становится его профессиональный менталитет, и наоборот.

Не следует, очевидно, полагать, что экономический менталитет определяется исключительно спецификой «национального характера». На формирование и развитие данного менталитета влияет множество объективных и субъективных обстоятельств, среди которых сегодня выделяются не столько природно-географические и военные условия, как это было в течение длительного предшествующего периода, сколько субъективные решения и действия, наиболее влиятельных в обществе классов, групп «специальных» интересов и структур, определяющих идеологическую политику в стране. В частности, на формирование и развитие современного экономического менталитета россиянина существенное воздействие оказывает официально проводимая политика экономического либерализма, которому имманентен безусловный приоритет ценностей свободного рынка по отношению к ценностям действительного человеческого развития. Может быть, идеологический прессинг и пропаганда либерально-рыночных, а не созидательно-трудовых экономических ценностей, пока еще не дошла до «критической точки» эрозии глубинных оснований национального менталитета как такового, но мощный сдвиг в действующих стереотипах экономического поведения уже стал непреложным фактом.

Наиболее ярким примером отмеченного сдвига является стереотип возможности быстрого обогащения в условиях обменных, распределительных, а не созидательно-производственных трансакций, что привело к массовому оттоку человеческого капитала из производственной сферы в область денежно-кредитных и финансово-бюджетных отношений. Это «бегство» человеческого капитала из производственной сферы катализировалось не только идеологическими сентенциями и пропагандой рыночной экономической «эстетики», но и мультипликацией рыночной власти отечественных монополий, которые в безудержной погоне за монопольными сверхприбылями не оставляли никаких шансов для малого и среднего, именно производственного бизнеса. Нечто подобное, только с обратной стороны, происходит в аграрном секторе хозяйства, где его «политико-идеологические кураторы» быстро поняли, что «выгоднее» (в денежном, а не социально-экономическом смысле) за счет рентных доходов импортировать продовольственные товары, чем инвестировать в отечественное сельскохозяйственное производство.

Сами же рентные доходы давно стали «легкой добычей» целого ряда социальных групп, обнаруживших источники доходов не в творчески-трудо-вых решениях и действиях, а в возможности «торговать» властными полномочиями, контролировать сферу воспроизводства формальных институтов, использовать силовые структуры для борьбы с конкурентами и для рейдерских захватов объектов собственности. Можно и нужно критически относиться к нравственным и ментальным аспектам отечественной экономики советского, да и более раннего периода нашей истории периода, но нельзя не заметить, что современная хозяйственная действительность

характеризуется экономической бездуховностью, воинствующим антигуманизмом, масштабной социальной деструкцией. Нельзя не обнаружить, что экономический менталитет россиян претерпевает отнюдь не созидательно направленные изменения, которые можно примерно классифицировать в воспроизводственном, отраслевом, региональном и других аналитических аспектах.

Воспроизводственные аспекты современного экономического менталитета россиян характеризуются целым рядом негативных стереотипных новообразований. Во-первых, вытеснение приоритета ценностей творчески-трудо-вого созидания псевдоценностями обмена с безоглядной верой в мифические силы частной собственности и рыночного механизма привело к трансформации общего экономического «менталитета производителя» в «менталитет дельца-рыночника». Отход от ценностей и соответствующих психологических установок на творчески-трудо-вой источник доходов привел к убеждению и смысловым конструктам «малого круга» затрат на рост благосостояния, что способствует формированию и развитию *рентоориентированного экономического менталитета*. Этот менталитет есть прямой результат рентоориентированного поведения хозяйственных агентов и одноименного присвоения благ, и служит существенным фактором нравственно-экономической деструкции национального человеческого капитала. Как ни печально, но мы постепенно превращаемся из нации тружеников и производителей в нацию «искателей плохой ренты».

Во-вторых, деструкция производственного сознания и творчески-трудо-вого мышления закономерно приводит нас к *менталитету экономического потребительства и в целом потребительского отношения к жизни и хозяйственной дей-*

ствительности. Речь идет, прежде всего, о потребительском отношении к ресурсной среде и о «вымывании» природного капитала нации, что свидетельствует о формировании психологического конструкта «после нас хоть потоп», или «на наш век хватит». Экономическое мышление «денежно-рыночного» типа привело к дальнейшему закреплению *экономического менталитета собирательства*, основанного на обманчивом восприятии наличия якобы несметных природных богатств. В некотором смысле это есть результат аналогичных представлений, бытовавших в общественно-экономическом сознании советского периода, но в эпоху господства либерального рынка и денежных отношений экономический менталитет собирательства принял свои наиболее крайние формы. Однако наиболее ярко менталитет экономического потребительства проявляется у наиболее успешного меньшинства российской нации, демонстрирующего низкий уровень культуры потребления, не имеющий ничего общего ни с экономическим рационализмом, ни с обычным здравым смыслом.

Отраслевые аспекты современного экономического менталитета россиян следует рассматривать, прежде всего, в контексте деградации наукоемкого сектора национального хозяйства и преобладания разрушительных тенденций в агропромышленном комплексе страны. Наукоемкая «зыбкость» отечественного военно-промышленного комплекса и распад гражданской перерабатывающей индустрии лишает нацию убеждения в том, что «мы можем все сделать сами», что «мы – нация множества талантов». Оказавшись на «задворках» развития самых передовых научно-технических достижений и промышленных технологий, нация естественным образом превращается в *периферийную социокультурную и экономико-ментальную общность*,

относительно, как западной, так и восточной цивилизаций. Если глубинным социально-экономическим основанием ментальных конструктов является постоянно воспроизводимая устремленность нации к решению жизненно важных задач, связанных с прямым выживанием социума, то в современных условиях эти задачи проявляют свою бытийность в формировании и развитии масштабных экономических и иных инноваций. Другими словами, если раньше общий и экономический менталитет нации заключал в себе «военно-мобилизационные и экономико-мобилизационные» архетипы и стереотипы, то в начавшемся третьем тысячелетии эти архетипы и стереотипы должны характеризоваться экономической и иной инновационностью, то есть стать «экономико-инновационным», основанным на полноценном экономическом мышлении и поведении⁸. Такое «мышление бросает вызов нормам, начинается оно там, где заканчиваются шаблоны и стереотипы»⁹.

В контексте сказанного, серьезный удар по экономическому менталитету россиян нанесен деструкцией сельского хозяйства страны и, особенно, фактом включения земли в рыночный оборот (при одновременном ее выводе из оборота хозяйственного). Превращение естественного объекта общественной собственности в область частнособственнических трансакций является одним из ключевых факторов современного ментального кризиса россиян. Веками складывавшаяся психическая установка на «святость защиты единой земли русской» сегодня постепенно выхолащивается, и отечественное сообщество постепенно утрачивает свою «корневую почвенность»; мы становимся нацией «беспочвенников», ибо лишаемся *духовного основания и божественного чувства* всеобщей принадлежности к родной земле, а также необходимости защищать эту землю.

Отсюда и тотальное «бегство» молодежи в столицу, другие крупные города, да и вообще за пределы родной страны в поисках лучшей доли и достойной жизни. Мы утратим страну, если не встанем на путь ментального возрождения, связанного с обустройством российской земли-кормилицы и тружеников на этой земле.

Региональные аспекты современного экономического менталитета наших соотечественников определяются религиозными, природно-климатическими, ресурсно-экономическими и другими особенностями развития. Не зря говорят, что наша страна представляет собой сложную евроазиатскую цивилизацию, где переплетены различные конфессиональные структуры и верования, непохожесть исторического пути развития, дифференциация хозяйственных традиций и способов выживания, неоднотипность политического устройства (республики, губернии) и многое другое. При этом, российская столица, а также, в некотором смысле, республиканские и губернские центры являются «государствами в государстве», где традиционно выше уровень жизни, занятости и общего благополучия, чем на периферии или в сельской местности. Отсюда и различия в экономическом менталитете: с одной стороны, архетипы и стереотипы мышления жителей столицы и крупных городов, представителей регионов-доноров, а с другой стороны, *экономический провинциальный и сельский менталитет*, стереотипы мышления жителей регионов-реципиентов, всегда «надеющихся», что «кто-то» им поможет. Можно констатировать, что современная российская хозяйственная действительность – это специфическое пространство *непрерывного «перекрестного опыления» различных экономических менталитетов*. Искусство современных политико-экономических и политико-идеологических элит состоит в том,

чтобы обеспечить созидательную направленность ментальных взаимодействий и придать им творчески-трудовой смысл.

Таким образом, экономический менталитет россиян характеризуется, как минимум, тремя ключевыми обстоятельствами: **во-первых**, он остается преимущественно экономико-мобилизационного типа с сохранением тенденций экономического «собираательства» в форме ускоренного «вымывания» природного капитала нации; **во-вторых**, экономический менталитет нашего общества вступил в период серьезного «ментального кризиса», вызванного упорным и упрямым внедрением в общественное сознание либерально-рыночных ценностей, часто отторгаемых «российским ментальным грунтом»; **в-третьих**, процесс разрешения этого кризиса мы не можем сегодня квалифицировать как приемлемый, поскольку он не только явно противоречит важнейшим цивилизационным особенностям жизни нашего общества, но и осуществляется путем «зряшного отрицания», то есть деструкции пока еще существующих и действенных ментальных конструктов.

Проблемы развития ментальной подсистемы предприятия

Очевидно, что современное предприятие представляет собой специфический «сгусток» ментальных карт, единое функционирование которых оказывает весьма противоречивое влияние на качество и скорость индивидуального воспроизводства. *Экономический корпоративный менталитет можно определить как взаимосвязанное единство архетипов и стереотипов экономического корпоративного мышления и поведения, в рамках которых осуществляется восприятие и смыслообразование тех или иных*

хозяйственных процессов и явлений. Данный менталитет, применительно к персоналу любой экономической организации, можно определить как **ментальная модель 10**. Менталитет нижестоящих социально-экономических звеньев и элементов (структурных составляющих предприятия, отдельных личностей) целесообразно характеризовать как **ментальные карты** отдельных сотрудников и их групп. Таким образом, логико-гносеологический анализ проблемы осуществляется в рамках следующих звеньев: «национальный менталитет – экономический менталитет общества – ментальные модели корпоративных союзов и отдельных корпораций – ментальные карты внутрикорпоративных звеньев и отдельных личностей».

Под структурой экономического корпоративного менталитета резонно понимать единство некоторых взаимосвязанных элементов, выделение которых следует осуществлять по определенным основаниям. В первом приближении можно выделить два таких основания: структурно-генетическое и структурно-функциональное, которые и предстоит вкратце рассмотреть. *Структурно-генетический подход* к выявлению корпоративного экономического менталитета означает характеристику особенностей влияния на корпоративные ментальные модели ментальных звеньев «общего» и «особенного», то есть национального и общего экономического менталитета. Кроме того, следует учитывать роль и значение групповых и персонифицированных ментальных карт на формирование корпоративного менталитета как микроэкономической целостности. Общая система этих ментальных влияний «сверху» и воздействий «снизу» показана на рис. 1.

Предложенная схема отражает, прежде всего, взаимосвязь всех генетических звеньев, где корпоративная менталь-

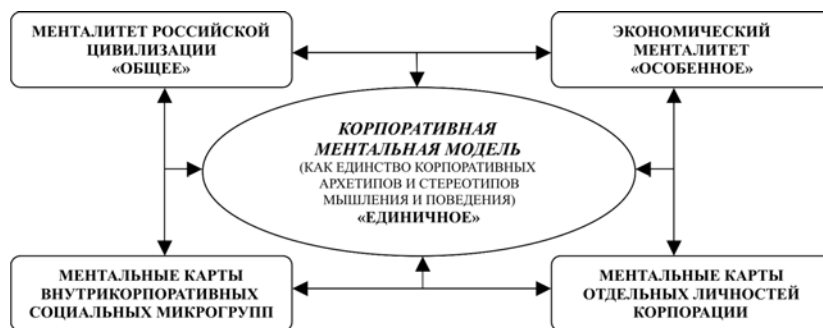


Рис. 1. Структурно-генетическая схема формирования корпоративной ментальной модели

ная модель выделена как «фокус» специально, с аналитической целью. Такое же фокусирование может быть и у любого другого элемента общей рассматриваемой структурно-генетической системы. Здесь же отметим условность именно такого разделения и разграничения соответствующих элементов, поскольку едва ли возможно, например, вести речь о менталитете российской нации, при этом не предполагая того, что данная нация представлена сразу всеми ментальными звеньями, показанными на схеме. Аналогично и с каждым другим элементом данной генетической конструкции, поэтому не случайно все эти звенья соединяются множеством стрелок, отражающих соответствующие взаимосвязи. Интересно, однако, не столько то, как отмеченные «ментальные разнообразия» влияют на корпоративные ментальные модели, сколько то, каким образом следует учитывать это влияние в управленческой деятельности. Известно, что пока не существует как такового *ментального менеджмента*, хотя необходимость скорейшего введения именно этого «среза» управленческой деятельности становится все более насущной и осознаваемой. До сих пор, исследуя и раскрывая глубинные аспекты управленческих корпоративных отношений, часто рассуждения велись вокруг различных экономических интересов внутри организаций; при этом мало внимания уделялось тому, что возникающие и воспроизводя-

щиеся здесь противоречия часто имеют отнюдь не ситуативную-поведенческую, а глубинно-ментальную природу. Другими словами, традиционно известные внутрифирменные социально-экономические противоречия в существенной степени являются функцией ментальных внутрифирменных рассогласований, или функцией внутрикорпоративных противоречий ментальных карт сотрудников.

Структурно-функциональный подход к выявлению корпоративного экономического менталитета предполагает классификацию корпоративных ментальных карт по признаку внутрикорпоративной социальной структуризации при одновременном определении функций тех или иных социальных подразделений (страт, микрогрупп, сообществ по интересам, кружков качества и т.д.). Здесь роль и значение отдельных ментальных карт сотрудников и менеджеров зависит от общего структурно-функционального построения организации. Можно выделить, как минимум, три примерных варианта организационно-управленческого стиля функционирования предприятия, являющихся основанием для характеристики внутрифирменных «ментальных потоков» с целью создания или пополнения общего «ментального запаса» в форме корпоративного менталитета: а) модель управленческой «вертикали», где топ-менеджер либо собственник-управляющий является единственным лицом, принимающим решения (ЛПР),



Рис. 2. Структурно-функциональная схема формирования корпоративной ментальной модели

то есть преобладает «авторитет власти»; б) «горизонтальная» парадигма так называемого сетевого управления, где лицо, принимающее решения, «размыто» и господствует «власть авторитета» наиболее подготовленных в творческом отношении лидеров и креативных групп; в) «смешанная» модель управленческих отношений, где действует «авторитет здравого смысла», то есть обеспечивается наиболее эффективная комбинация мудрой и знающей власти и творческих интенций и исполнительской ответственности персонала.

В рамках **первой модели** практически все хозяйственные решения и взаимодействия определяются логикой и смыслом, присущими высшему эшелону экономической власти предприятия, причем вовсе не обязательно, чтобы этот уровень был представлен одним единственным субъектом. Суть в том, что здесь воспроизводятся ценности, идеологические концепты, общие ориентиры социальной политики фирмы, разрабатываются образцы ее рыночного поведения и соответствующих имитаций. В этом случае, *экономический корпоративный менталитет, по сути, совпадает с экономической ментальной картой лица, принимающего решения.* Очевидно, что такая «ментальная диспозиция» вполне приемлема для экономической систе-

мы, где превалирует общий мобилизационно-централистский тип национального экономического менталитета, широко распространенный в условиях индустриального типа хозяйствования как такового. В ситуации же необходимости развития экономических инноваций, требующей не мобилизационного типа экономики, а «всеобщей ментальной мобилизации», столь персонализированный корпоративный экономический менталитет едва ли обеспечит успешное решение задачи.

Трудно ожидать очень высоких результатов инновационного развития предприятия и в условиях специального внедрения **второй модели**, при которой имеет место сетевая деперсонализация принимаемых решений. При всей прогрессивности сетевых корпоративных взаимодействий, здесь могут возникать центробежные ментальные и смыслообразующие тенденции, препятствующие формированию четкой стратегии и идеологии фирмы. Другими словами, «ментальная разногласица» представляется не менее опасной, чем искусственное «ментальное однообразие». Между тем, следует отметить, что данная модель, тем не менее, более адекватна требованиям инновационной экономики, поскольку пробуждает творчески-трудовой потенциал сотрудников, хотя и увеличива-

ет число «холостых» дискурсов, мало связанных с действительным решением проблем социально-экономического развития предприятия.

Резонно предположить, что наиболее адекватной моделью для обеспечения инновационного вектора корпоративного развития является **третья модель**, в соответствии с которой обеспечивается оптимальное сочетание действующих в рамках предприятия ментальных карт сотрудников. Корпоративный экономический менталитет здесь предстает как органическая целостность и сочетание «ментального многоцветья», представляющего собой источник новых форм и способов восприятия и осмысления всех происходящих событий. Понятно, что в рамках такого корпоративного менталитета не исключаются свои ментальные «доминанты» и «детерминанты», которые не противоречат интересам развития смысловой корпоративной синергии, а лишь требуют учета и грамотного «включения» в процесс конструирования общего менталитета персонала предприятия. Подчеркнем, что цель и смысл формирования такого смешанного, дисперсного менталитета состоит в обеспечении большей ментальной «мощности» корпорации посредством мобилизации лучших глубинных сил каждой личности. Общая структурно-функциональная схема корпоративного экономического менталитета может быть показана следующим образом (рис. 2).

Показанный на схеме «синергетический» тип корпоративного менталитета формируется вокруг определенного «центра ментальной тяжести», который предпочтительнее всего иметь в качестве формального менеджмента, то есть официального руководства. Даже можно считать, что это обстоятельство выступает критическим условием ментального обновления предприятия, поскольку без активного участия лиц, принима-

ющих экономические решения, всякие стихийные попытки качественного совершенствования установок, ценностей и витальных корпоративных правил, идущие «снизу», стратегически имеют немного перспектив. Именно поэтому, представляется критически важным *осуществлять тестирование ментальных карт топ-менеджеров* на предмет их соответствия требованиям полноценного экономического мышления, то есть созидательным смыслом, в структуре которых, как известно, есть «конструкты», «диспозиции» и «установки», представляющие собой менталитет субъекта.

Кроме топ-менеджеров, освоением корпоративной ментальной модели инновационного качества являются соответствующие характеристики наиболее креативной части линейных менеджеров и сотрудников. Источником инновационного менталитета должны стать сознательно формируемые *инновационные сетевые подгруппы и команды*, выполняющие экстраординарные экономические задачи и, по сути, создающие интеллектуальные активы предприятия. Практика показывает, что наибольших творчески-созидательных успехов достигают те предприятия, на которых формируется идеология и, далее, атмосфера уважительного отношения к труженикам-новаторам. При этом, «инкубаторами» инновационных ментальных карт сотрудников и подразделениями развития их «пускового» креативного потенциала являются, чаще всего, неформальные организационно-экономические структуры. Умение подобрать составы таких структур, определить или выявить их неформальных лидеров является важнейшим качеством современного субъекта корпоративного управления.

Таким образом, предложенные выше умозаключения актуализируют позиционирование **ментального менеджмента** в общей системе управленческих

микроэкономических отношений, а также нацелить на решение следующих назревших задач в сфере современного корпоративного управления. *Во-первых*, важно всегда знать индивидуально-ментальные основания своего предприятия, то есть знать состав ментальных карт всех сотрудников. Для решения данной задачи следует разработать своеобразный «тест на ментальное качество», позволяющий набирать и отбирать будущих сотрудников не только по профессиональной пригодности, но и по признаку обладания адекватными ментальными картами (идеологическими убеждениями, устойчивыми взглядами на определенные процессы и т.д.). Знание индивидуально-ментальных оснований персонала предприятия позволит с большей вероятностью успешно предвидеть и грамотно разрешать ментальные противоречия.

Во-вторых, не менее важно знать, что такое корпоративный экономический менталитет и как его формировать из имеющихся «ментальных ресурсов». В связи с этим, можно выделить ряд важных положений, которые характеризуют, с одной стороны, алгоритм деятельности субъекта управления, а с другой стороны, подчеркивают некоторые предметные области соответствующего воздействия. Прежде всего, необходимо составить корпоративную «мозаику» ментальных карт, позволяющую увидеть индивидуально-ментальное и микрогрупповое основание корпоративного менталитета «здесь и сейчас». Далее, следует дать содержательную характеристику отдельным элементам данной мозаики, выделив наиболее перспективные и прогрессивные элементы. Наконец, следует осуществить экстернализацию лучших звеньев ментальной «мозаики», то есть обеспечить их распространение и внедрение в ментальные карты других сотрудников и микрогрупп.

Литература

1. Асланов Л.А. Менталитет и власть. Русская цивилизация. Кн. 1. – М.: ТЕИС, 2009.
2. Визгин В.П. Ментальность, менталитет // Современная западная философия: Словарь. – М.: Политиздат, 1991.
3. Гуревич А., Вовель М., Рожанский М. Ментальность // 50/50; Опыт словаря нового мышления. – М.: Прогресс, 1989.
4. Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний в свете системной парадигмы // В книге «Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями» / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Колодко Гжегож К. Мир в движении / Г.В. Колодко; пер с пол. Ю. Чайникова. – М.: Магистр, 2009.
6. О? Коннор Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.
7. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения – М.: ИНФРА-М, 2010.
8. Птуха А.Р., Степанов С.С. На развилке менталитетов. Действенные рецепты для инноваций, бизнеса и закона в России. – СПб.: Алетейя, 2010.
9. Российская цивилизация. – М.: Академический проект, 2003.
10. Цаплин В.С. Разумное, но не мыслящее / В.С. Цаплин. – М.: Крафт+, 2009.

Ссылки:

1 Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний в свете системной парадигмы // В книге «Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями» / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010. - С. 89.

2 «Менталитет – это отпечаток судеб народа, способов выживания этноса, хранящийся в коллективном бессознатель-

ном». (Российская цивилизация. – М.: Академический проект, 2003. – С. 81-83). «Менталитет – совокупность готовностей, установок и предрасположенностей индивида или социальной группы действовать, мыслить, чувствовать определенным образом. Менталитет – глубинный уровень коллективного и индивидуального сознания, включающий и бессознательное». (Визгин В.П. Ментальность, менталитет // Современная западная философия: Словарь. – М.: Политиздат, 1991. – С. 177). «Менталитет означает нечто общее, лежащее в основе сознательного и бессознательного, логического и эмоционального, то есть глубинный и поэтому труднорефлексируемый источник мышления». (Гуревич А., Вовель М., Рожанский М. Ментальность // 50/50; Опыт словаря нового мышления. – М.: Прогресс, 1989. – С. 459).

3 Асланов Л.А. Менталитет и власть. Русская цивилизация. Кн. 1. – М.: ТЕИС, 2009. – С. 552.

4 Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения – М.: ИНФРА-М, 2010. – С. 363.

5 Птуха А.Р., Степанов С.С. На развилке менталитетов. Действенные рецепты для инноваций, бизнеса и закона в России. – СПб.: Алетейя, 2010. – С. 24, 25.

6 В современных исследованиях отмечается, что, с точки зрения тенденций глобализации, «проблема сводится к взаимодействию культур, институтов и политики. Когда мы смотрим на вызовы развития в длительной перспективе, то видим, что как раз на поле сопряжений между этими тремя большими категориями разыгрывается битва за будущее». (Колодко Гжегож К. Мир в движении / Г.В. Колодко; пер с пол. Ю. Чайникова. – М.: Магистр, 2009. – С. 410).

7 Асланов Л.А. Менталитет и власть. Русская цивилизация. Кн. 1. – М.: ТЕИС, 2009. – С. 81.

8 Под полноценным экономическим мышлением и, соответственно, поведением понимается способность человека (экономического агента) «проникать» в сущность тех или иных хозяйственных явлений и процессов; демонстрируя умение системного экономического анализа, выявлять каузальные

связи и отношения, отслеживать воспроизводственный цикл от идеи до инновационного продукта, осуществляя соответствующий мониторинг (подробнее см.: Цаплин В.С. Разумное, но не мыслящее / В.С. Цаплин. – М.: Крафт+, 2009. – С. 206-285).

9 Птуха А.Р., Степанов С.С. На развилке менталитетов. Действенные рецепты для инноваций, бизнеса и закона в России. – СПб.: Алетейя, 2010. – С. 28.

10 Ментальные модели «представляют собой общие идеи, которые формируют наши мысли и действия, а также представления о желаемых результатах. ... Ментальные модели – это нечто вроде встроенных в наши глаза и мозг фильтров. ... Однако, в отличие от фильтров, определяющих наше видение, встроенных в психологию и потому неизменных, – *ментальные модели можно изменять*». (О? Коннор Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – С. 81,83).

Инновации для модернизации системы управления финансированием федеральных целевых программ

Кретов Сергей Иванович,
к.э.н., доцент, директор научно-образовательного центра Российской академии предпринимательства
e-mail: kretov@mail.ru,

Представленная в настоящей публикации авторская Методика позволяет заказчику исследований и разработок (НИОКР) осуществить:

- Расчет пороговых значений стоимости начальной (максимальной) цены лотов на исследования и разработки (НИОКР);
 - Оценку и расчет бюджетной эффективности как одного проекта, так и комплекса проектов и ФЦП в целом;
 - Оценку практической реализуемости (коммерциализуемости) законченных НИОКР в реальном секторе экономики;
 - Оценку достаточности внебюджетных средств для проекта;
 - Расчет большинства показателей по каждой заявке, которые лежат в основе оценки рисков по проектам.
- Областью применения Методики являются любые Министерства, госкорпорации и предприятия, в задачи которых входит выполнения исследований и разработок (НИОКР).
Ключевые слова: начальная цена лота, сметно-нормативный метод, метод бюджетной окупаемости, инновации, коммерциализация, исследования, разработки, НИОКР, высокотехнологичная наукоемкая продукция

The information presented in this publication the author's Methodology allows the researchers to implement:

- The calculation of threshold values of the initial value (maximum) price of lots of research and development (R & D);
- Evaluation and calculation of budget effectiveness as a single project, and the complex projects and Federal Scientific Project in general;
- Evaluation of the feasibility (commercialization) of completed research in the real economy;
- Assess the adequacy of additional private (extrabudgetary) funds for the project;
- The calculation of the majority of indicators for each application, which form the basis of risk assessment project.

Scope of the Methodology is any ministry, state corporations and companies, whose task is to perform research and development (R & D).

Keywords: The initial lot price, Estimate and standard method, The method of fiscal recovery, Innovation, Commercialization, Study, Development, R&D, High-technology products

Наиболее сложной задачей при реализации федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007-2012 годы» (далее - Программа) является определение оптимальной стоимости заказываемых работ в области исследований и разработок. Реализация Программы попадает под действие Федерального закона Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», в котором при его разработке и принятии практически не учитывалась специфика исследовательского труда и инновационный характер финансируемых проектов.

В декабре 2009 года в агентстве Роснаука были утверждены Временные методические рекомендации по определению начальной (максимальной) цены лотов на НИОКР, разработанные автором настоящей статьи. Это был рамочный документ, который стал первым шагом по внедрению автоматизированных финансово-экономических расчетов начальных цен лотов на исследования и разработки, выставляемых в рамках реализации Программы. В соответствии с Госконтрактом № 02.521.11.1089 от 16 ноября 2009 года в рамках Программы была разработана Методика оценки (определения пороговых значений) начальной (максимальной) цены лотов на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – Методика). Документ был подготовлен в соответствии с действующими отечественным налоговым законодательством, ГОСТами¹ и международными документами². В его основе лежит исследование трехлетнего опыта функционирования Программы, теоретическое обобщение собранных материалов, учет отечественной практики и мирового опыта организации целевого финансирования исследований и разработок.

В ходе практической апробации Методики были проведены финансово-экономические расчеты по нескольким сотням заявок на тематику и большинству представленных в Минобрнауку РФ бизнес планов.

Каковы же важнейшие параметры Методики, создающей реальные механизмы экономии бюджетных средств, позволяющие говорить о ее инновационном характере?

Никогда до этого при определении начальной цены лота не применялись финансовые автоматизированные модели, позволяющие проводить оптимизационные, итерационные расчеты возможных значений начальной цены лотов при различных условиях реализации каждого проекта.

Методика нацелена на повышение экономической эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на исследования и разработки (НИОКР) на основе финансово-экономического анализа структуры затрат³, видов работ и конечного народно-хозяйственного результата. Фактический эффект от применения Методики, который рассматривался в процентах выявленных завышений стоимости планируемых заявителями тематики исследований и разработок, по результатам апробации составил от 15% до 25% от запрашиваемой заявителями стоимости без ущерба качеству и срокам выполнения работ.

Основные критерии финансово-экономической экспертизы заявок и расчета пороговых значений начальной (максимальной) цены лота на исследования и разработки (НИОКР) в Методике согласуются со сложностью и, зачастую, непредсказуемостью ре-

зультатов исследований и разработок.

Методика в автоматизированном режиме позволяет выявлять в структуре затрат по каждой заявке отклонения фактически заявленных расходов от их нормативного уровня, рассчитываемого экспертами ГУ «Дирекция ЦНТП» по фактическим данным, прошедшим статистическую обработку.

В качестве базы сравнения в Методике может применяться макроэкономический, структурный норматив, рассчитываемый по данным Росстата РФ за период с 1998 по 2010 годы. При этом учитывается специфика структуры расходов на исследования и разработки в государственных НИИ и КБ, научно-исследовательских подразделениях ВУЗов и в частных НИИ и КБ.

В качестве базы сравнения в Методике могут также применяться отраслевые, опытно-статистические нормативы. Авторами Методики такие нормативы были рассчитаны на основе фактических данных по Программе за период с 2005 по 2008 год. Нормативы рассчитывались отдельно по исследованиям (НИР) и разработкам (ОКР, ОТП), а также по отраслям научных исследований и разработок, именуемым в Программе приоритетными направлениями, включая «живые системы», «индустрию наносистем и материалов», «информационно-телекоммуникационные системы», «рациональное природопользование», «энергетику и энергосбережение». Всего было рассчитано 10 отраслевых опытно-статистических нормативов отдельно по НИР и ОКР.

В Методике был применен метод «управления по отклонениям» от нормативов, что позволило значительно снизить трудоемкость работ без какой-либо значимой потери точности экспертизы.

Разработчики не ставили своей целью неразрешимую задачу точного расчета начальной цены лота. В быстро меняющихся экономических условиях это практически невозможно. В Методике предложен подход опре-

деления «коридора» начальной цены лота, который именуется как метод определения пороговых значений начальной (максимальной) цены лотов на исследование и разработки (НИОКР). Известно такое понятие как «валютный коридор», который, не фиксируя одну единственную цифру, определяет общую экономическую тенденцию - индикатор. Аналогичная технология применена в Методике разработчиками.

Важнейшим достижением Методики является удачная интеграция, так называемого, нормативно - сметного и экспертного методов. В Методике формализованы и программно решены вопросы обработки всего массива стандартной и поддающейся достаточно точному прогнозированию информации, что составляет около 80% количественных сведений, предоставляемых инициаторами проектов. Оставшаяся информация, которая в основном связана со спецификой эвристического характера труда исследователей и разработчиков, согласно Методике анализируется экспертами «вручную». Окончательное решение по определению начальной (максимальной) цены каждого лота принимается в рамках экономически обоснованного и математически рассчитанного коридора пороговых значений специальным органом - научно-координационным советом.

Другой аспект, который позволяет решить Методика состоит в следующем. Ученые, проводящие поисковые и даже прикладные исследования не всегда могут спрогнозировать коммерческую привлекательность для бизнеса будущих результатов. Поэтому применительно ко всем некоммерциализуемым заявкам на НИР и ОКР (ОТП) применяется в основном описанный сметно-нормативный метод и метод финишной экспертной юстировки.

Поставленная руководством страны задача ускоренной коммерциализации получаемых научно-технических результатов в отраслях реальной экономики решена принципиально новым,

инновационным способом. Рыночная компонента в Методике реализована на основе применения процедуры расчета проектного показателя «срок бюджетной окупаемости» каждого заявляемого проекта, программного мероприятия и Программы в целом. В Методике в строгом соответствии с действующим налоговым законодательством, включая расчет налогооблагаемой базы и фактические ставки налоговых сборов, рассчитывается сумма налогов, которые планируются к уплате производителями высокотехнологичной, наукоемкой продукции по проектам Программы. Эта сумма сравнивается с объемами бюджетного финансирования. Данный показатель является обратным показателем Программы: Сб - «коэффициент бюджетной эффективности»⁴. Данная процедура в Методике получила название «метод бюджетной окупаемости».

Что касается воспроизводственного оборота сумм внебюджетного финансирования по каждому проекту, в Модели применяется традиционный в финансово-инвестиционной сфере показатель окупаемости внебюджетных средств, вкладываемых в разработку, производство и реализацию новой, высокотехнологичной, наукоемкой продукции непосредственно заявителем или инвестором.

Именно внедрение делает любую научно-техническую разработку инновацией. Авторы Методики определили коммерциализацию как практическое внедрение результатов законченных исследований и разработок в сектора реальной экономики.

Учитывая достаточно сложный процесс прогнозирования процессов коммерциализации научно-технических достижений, Методика базируется на оптимизации трудоемкости обработки первичной информации, поэтому расчет поименованных рыночно ориентированных показателей осуществляется на единой программно-расчетной базе в двух вариантах.

В экспресс режиме по трем проектным показателям, предоставляемым заявителями в по-

квартальной динамике: объем дополнительного производства компанией-инициатором новой наукоемкой продукции (включая НДС), доля себестоимости в объеме выпуска новой наукоемкой продукции, (включая НДС) и доля расходов на оплату труда в себестоимости (без учета социальных налогов и НДС), производится укрупненный, оценочный расчет, как срока бюджетной окупаемости, так и срока окупаемости внебюджетных средств. Наглядность и простота расчета позволяет как самим ученым, так и экономистам проводить итерационные расчеты в целях оптимизации проектируемой коммерциализации в наиболее укрупненном виде.

В дальнейшем при более углубленной проработке лучших проектов, в полном режиме, возможно уточнение всех параметров как исследовательской, так и коммерческой частей проекта по разделам классической модели финансовых потоков, учитывающих базовые рекомендации разработки UNIDO – системы Comfar².

В основу расчета показателя «срок бюджетной окупаемости» положен научный постулат о воспроизводственных циклах в экономике. Проще говоря, экономическую эффективность можно рассчитывать лишь тогда, когда вложенные бюджетные и внебюджетные деньги совершили полный кругооборот и вернулись инвесторам. В бюджет в виде налогов, уплачиваемых производителями новой, высокоэффективной и наукоемкой продукции. Инвесторам в виде чистой прибыли. Причем, так как эти воспроизводственные кругообороты находятся в антагонистическом противоречии, то рассчитываются именно два показателя. Антагонизм состоит в том, что чем выше налоги, тем быстрее кругооборот бюджетных средств и тем меньше прибыль инвестора и наоборот. Зависимость практически обратная пропорциональная.

Методика включает также блок динамического расчета показателей эффективности каждого проекта, любой выб-

ранной совокупности проектов и всех проектов Программы вместе в любом сочетании.

Достигнутая точность расчетов рыночных показателей соответствует качеству исходной информации и позволяет принимать обоснованные управленческие решения для назначения начальной (максимальной) цены лотов на исследования и разработки по любому коммерциализуемому проекту.

Экономический смысл рассматриваемого показателя бюджетной окупаемости состоит в том, что вкладываемые из бюджета в исследования и разработки средства должны через налоги от выпуска новой, высокотехнологичной, наукоемкой продукции возвращаться в бюджет через устанавливаемый госзаказчиком срок с учетом отраслевой и региональной специфики.

Например, в компьютерно-информационной сфере срок бюджетной окупаемости не может быть выше 2-3 лет в силу быстрого морального старения разработок. В среднем по отрасли «Исследования и разработки» этот срок должен быть менее пяти лет, а в капитало и наукоемкой энергетике этот срок может быть 10 и более лет. Методика учитывает эти отраслевые особенности при расчете минимальной начальной цены каждого лота.

Преимуществами разработанной и апробированной Методики следует считать:

1. Использование в качестве методологического базиса международно признанной методики, адаптированной к социально-экономическим условиям России в виде сертифицированного программного обеспечения Альт - Инвест Сумм, базирующейся на программе финансового моделирования Comfar, основы которого сформулированы в «Руководстве по подготовке промышленных технико-экономических исследований», изданном под эгидой UNIDO, Вена, 1991 год.

2. Строгого и точного автоматизированного расчета налогов в соответствии с действующим в РФ налоговым законода-

тельством по аналогии с программой 1 С Бухгалтерия.

3. Достижение внутренней структурной гибкости архитектуры Методики и применяемых расчетных модулей, которая позволяет доукомплектовывать или модифицировать ее под нужды конкретного пользователя без принципиальных программных и методических изменений.

4. Использование в основе практической Методики:

- фундаментальных научных постулатов о производственных отношениях в системе «наука – производство»;

- фактологической базы развития отечественной научной и конструкторской финансово-экономической инфраструктуры, включая и статистическую отчетность о ходе реализации Программы.

Ссылки:

- 1 ГОСТ 15.101-98, ГОСТ Р 15.201-2000 и другими

- 2 Валинурова Л.С. Принципы и закономерности развития инновационных процессов в регионе // Инновации и инвестиции, 2010 - № 3.

- 3 Типовые методические рекомендации по планированию, учету и калькуированию себестоимости научно-технической продукции, утвержденные заместителем Министра Российской Федерации А.Г. Фонотовым от 15 июня 1994 года № ОР-22-2-46.

- 4 Федеральная программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007—2012 годы» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 18.08.2007 N 531, от 19.11.2008 N 857, от 27.01.2009 N 62), Приложение № 9. Основные показатели социально-экономической эффективности реализации федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007—2012 годы» Цитируется по: <http://www.fcpir.ru/catalog.aspx?CatalogId=259>

Региональная экономика в условиях перехода к инновационному типу развития

Морозова Наталия Витальевна, к. э. н., доц. ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», Россия, Чебоксары. e-mail: morozovanw@mail.ru
Алексеева Анастасия Эдуардовна, соискатель ученой степени кандидата экономических наук ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», Россия, Чебоксары. e-mail: kreg@chuvsu.ru

В настоящее время инновационный потенциал страны и большинства ее субъектов оценивается достаточно низко. В целях повышения значимости и влияния науки на ускорение социально-экономического развития регионов России, представляется целесообразным разработать комплексную целевую программу «Активизация научно-инновационных процессов». Проблемы устойчивого экономического роста, базирующегося на инновациях, формируются на стыке науки и производства, фундаментальных и прикладных разработок, и этим вызвана их сложность и неоднозначность.
Ключевые слова: инновационная направленность, инновационная активность, региональная инновационная политика, модель инновационного развития, механизм государственной поддержки инноваций.

Alekseeva A. E., Morozova N. V.

REGIONAL ECONOMY IN TRANSITION
TO INNOVATIVE TYPE OF
DEVELOPMENT

Currently, the country's innovative capacity and the majority of its subjects, is assessed fairly low. In order to improve the relevance and impact of science on accelerating socio-economic development of regions of Russia, it seems appropriate to develop a comprehensive target program «Enhancing scientific innovation.» The problems of sustainable economic growth based on innovation, formed at the intersection of science and industry, basic and applied research, and this is due to their complexity and ambiguity.
Keywords: innovative orientation, level of innovation activity, regional innovation policy, innovation development model, the mechanism of state support for innovation.

Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы) определила инновационную направленность экономического роста, которая требует повышение роли научных исследований и разработок, превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого роста. Поэтому оценка их состояния является базовым условием для выработки стратегии инновационного развития.

В настоящее время инновационный потенциал страны и большинства ее субъектов оценивается достаточно низко.

Результаты исследований показывают, что к основным причинам низкой инновационной активности организаций можно отнести недостаточно активное стремление менеджеров к инновациям и прогнозированию развития рыночных отношений, а также недостаток собственных денежных средств, высокие экономические риски и стоимость нововведений.

В современных условиях развития страны важнейшая задача активизации научно-инновационных процессов состоит в необходимости формирования инновационно активной предпринимательской среды. Особая роль в ее создании должна быть отведена государственной политике в области развития региональных инновационных систем, консолидации усилий органов власти всех уровней, организаций научного сообщества и предпринимательского сектора экономики.

В целях повышения значимости и влияния науки на ускорение социально-экономического развития регионов России представляется целесообразным разработать комплексную целевую программу «Активизация научно-инновационных процессов». Главная ее цель должна состоять в формировании региональной инновационной политики, призванной создать условия для успешного осуществления процесса получения, накопления, обогащения научных знаний и эффективного их перевода в технологию и продукцию.

Реализация аналогичных программ целесообразно направить на комплексное решение социально-экономических и экологических проблем:

- социальных - развитие, рациональное размещение и эффективное использование научно-технического потенциала, увеличение вклада науки и техники в социально-экономическое развитие территории, реструктуризация действующих производств, создание новых рабочих мест, открытие малых инновационных предприятий, упрочение взаимосвязи науки и образования, сохранение и развитие материальной базы вузов и НИИ;

- экономических - получение наукоемкой, высококонкурентной, малотоннажной, импортозамещающей продукции;

- экологических - обеспечение рационального природопользования, сохранение природной среды и устойчивого регионального развития.

Проблемы устойчивого экономического роста, базирующегося на инновациях, формируются на стыке науки и производства, фундаментальных и прикладных разработок, и этим вызвана их сложность и неоднозначность.

Инновации, воплощенные в новых научных знаниях, изделиях, технологиях, услугах, оборудовании, квалификации кадров, орга-

низации производства, являются главным фактором конкурентоспособности во всех экономически развитых странах.

Практикуется стратегия ведения бизнеса «сегодняшним днем», особенно в сельском хозяйстве. Поэтому основным типом инноваций в Чувашской Республике являются «кризисные» инновации, сориентированные на удержание ситуации, а не направленные на инновации развития.

Среди наиболее серьезных проблем, тормозящих инновационную деятельность, организации отметили:

- высокую стоимость нововведений (до 40% ответивших);
- длительные сроки окупаемости нововведений (до 20%);
- недостаточную финансовую поддержку со стороны государства (до 15%).

На территории Чувашской Республики сложилась иррациональная система размещения производительных сил. Весь инновационный потенциал и инвестиционный капитал сосредоточены в г. Чебоксары. По данным Чувашстата, из 42 инновационно активных организаций Чувашской Республики 90% составляют организации из Чебоксар.

подавляющая часть затрат на инновации была осуществлена в машиностроении, а в таких отраслях промышленности, как лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, легкая, пищевая, затраты на инновации составили менее 2% от общих затрат по Чувашской Республике.

Структура производственного потенциала не является оптимальной, велико количество организаций с устаревшим технологическим укладом и низкой конкурентоспособностью выпускаемой продукции. Основными проблемами остаются изношенность основных фондов, имеющиеся неиспользуемые производственные мощности, низкая инновационная восприимчивость организаций.

Не развиты в Чувашской Республике комплексизирующие отрасли в области переработки сельскохозяйственной продукции и ресурсов леса: практически отсутствуют комплексные технологические циклы, включающие в себя производство, заготовку, переработку и хранение продукции.

С целью комплексного инновационного развития территорий республики в 2006 году впервые был объявлен конкурс среди муниципалитетов на получение гранта в размере 5 млн. рублей для создания и развития на своей территории технопарков и бизнес-инкубаторов. Аналогов конкурсу в России нет.

Проведенный анализ показывает, что имеются предпосылки для активизации инновационного процесса, проявляющиеся пока единично и в отдельных сегментах жизнедеятельности Чувашской Республики. Наблюдается разобщенность в работе субъектов управления инновационной деятельностью в Чувашской Республике, нет целевой ориентации и единой инновационной политики Чувашской Республики. Все это приводит к разрыву непрерывной цепочки инновационного процесса.

В республике сформировано нормативно-правовое поле по стимулированию инновационной активности и созданию инновационной инфраструктуры. Главный принцип - комплексность инновационного развития всех сфер жизнедеятельности, начиная от материальной сферы до социальной и сферы услуг. Разработана интегрированная модель пространственного инновационного развития республики и ее территорий, которая включает 440 оценочных параметров. Реализуются Указ Президента о дополнительных мерах по инновационному развитию республики, Концепция и программа инновационного развития на 2006-2010 годы.

Создан механизм государственной поддержки иннова-

ций. Работает Правительственная комиссия, которая отбирает на конкурсной основе наиболее приоритетные и перспективные инновационные проекты для организации серийного производства. Предусмотрены три вида государственной поддержки приоритетных инновационных проектов. Это авторское вознаграждение в размере до 5,5 млн. рублей, субсидирование процентных ставок по кредитам и предоставление субсидий из республиканского бюджета. Из 50 представленных к рассмотрению проектов 11 признаны приоритетными на общую сумму инвестиций 46 млн. рублей. Специализация инновационных проектов самая разнообразная. Это производство новой конкурентоспособного терминального оборудования для банков, семейство тракторов «Четра», энергосберегающая продукция для железнодорожного транспорта, высокотехнологичные медицинские изделия, альтернативные источники энергии на основе глубокой переработки древесины, внедрение технологий быстровозводимого жилья и другое.

По проектам, одобренным в 2005-2006 годах, завершена реализация 4 инновационных проектов - по созданию и развитию производства терминального оборудования для организации безаналитических расчетов по пластиковым картам (разработчик ОАО «Элара»), внедрению ультразвуковой технологии на объектах жилищно-коммунального хозяйства в городах Шумерля и Алатырь (разработчик ОАО «ВНИИР»), организации серийного производства нового ряда промышленных тракторов (разработчик ОАО «Промтрактор») и организации производства многослойных стеновых каркасных панелей, стропильных и мансардных конструкций из дерева для быстровозводимого жилья и объектов промышленного, сельскохозяйственного, торгового и культурного назна-

чения (разработчик ООО ДСК «Австро-Росса»). Ведется реализация еще 4 проектов (разработчики – ООО «Санфарм», ООО НТЦ «Диском», ООО «Афродита» ООО «Микрохирургия глаза» и «Контур»). Приступили к реализации проектов ООО «Гален», ООО «Реал-Бизнес-Лес», ООО «НПП «Технотрон».

Поэтому необходимо консолидировать усилия и ресурсы, имеющиеся в распоряжении Чувашской Республики, для решения стратегической задачи – ее устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности. Это будет возможным при усилении связи между фундаментальной и прикладной наукой, с одной стороны, и производством инновационных продуктов, а также завоеванием рынка – с другой.

С целью финансирования высокорисковых инновационных проектов в научно-технической сфере в республике создан Венчурный фонд. Такая

уникальная возможность появилась благодаря победе Чувашии в конкурсе, проводимом Минэкономразвития России на поддержку малого предпринимательства в субъектах Российской Федерации. Фонд создан как некоммерческая организация. Сформирован за счет средств республиканского бюджета с привлечением субсидии из федерального бюджета в таком же размере и сторонних инвестиций. Потенциал фонда 280 млн. рублей. Создан Попечительский совет из представителей федеральных и республиканских органов исполнительной власти для контроля за деятельностью фонда. Решены организационно-технические вопросы по размещению фонда (располагается в Республиканском бизнес-инкубаторе), комплектованию штата сотрудников. Весной 2007 года состоялся конкурсный отбор управляющей компании для передачи ей средств Фонда. Победите-

лем признано ЗАО «ФинансТраст» (одна из управляющих компаний ОАО «Российская венчурная компания»). Разработаны и проходят процедуру согласования Правила доверительного управления Закрытым паевым инвестиционным фондом, куда будет включено имущество Фонда. Средства фонда будут инвестироваться в инновационные проекты малого бизнеса в научно-технической сфере.

Литература

1. Региональная экономика и управление: Учебное пособие / А.А. Воронина, Л.Н. Лисовцева, Б.Г. Преображенский, Н.И. Рогачева и др. Воронеж: Воронежский государственный ун-т, 2004. - 207 с.

2. Региональная экономика и управление: Учебное пособие. В 2-х частях. Часть 1 (гл. 1-11) / По ред. А.И. Гаврилова. - Н.Новгород: Изд-во ВВАГС, 2005. - 260 с.

Формирование инновационного потенциала региона

Дубов Игорь Васильевич, доктор экономических наук, директор института «ЭКО-Ресурс»

Прокошенков Дмитрий Евгеньевич, аспирант ФГОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» (colibry55@mail.ru).

Рассмотрены методические аспекты оценки инновационного потенциала региона.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, инновационная система, инновационная продукция, инновационная деятельность, методика оценки инновационного потенциала, человеческий капитал.

PROKOSHENKOV D.E., DUBOV I.V.
FORMING OF INNOVATIVE POTENTIAL OF REGION

The systematic aspects of the estimation of the innovation potential of region are examined.

The keywords: innovation, innovation potential, innovation system, innovation production, innovation activity, the procedure of the estimation of innovation potential, human capital.

Определение «инновация» следует рассматривать во взаимосвязке с такими понятиями, как «инновационная деятельность», «инновационная продукция» и «инновационная система». Инновационная деятельность - это выполнение работ и оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции; создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций при выпуске и сбыте продукции, обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для него. Инновационная продукция – это результат инновационной деятельности, предназначенный для реализации. Инновационная система - это совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы.

Следовательно, и само понятие «инновационный потенциал» не имеет однозначной трактовки, отсутствует единое понимание его сущности и структуры как социально-экономического феномена. В одних работах инновационный потенциал рассматривается как научно-технический потенциал, в других он выступает как совокупность факторов и условий, необходимых для осуществления инновационной деятельности. В ряде работ он трактуется как способность различных отраслей и предприятий производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям мирового рынка.

В таком ключе инновация может быть определена как конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности [1].

Таким образом, категорию «инновационный потенциал» можно трактовать и как совокупность ресурсов, и как способность системы их эффективно использовать для перспективного инновационного развития страны или региона.

Сущность инновационного потенциала достаточно полно раскрывается посредством выявления его компонентного и элементного состава.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала является основой для его формирования. Она включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов [3].

Первая компонента - финансовая характеризуется совокупностью источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий. При этом объем финансов отображает финансовую мощь, способность системы принимать участие в создании материальных благ и предоставлении услуг. Однако, помимо обеспечивающей функции, финансы выполняют и страховую функцию, непосредственным образом дублируя, а также изме-

ря в денежных единицах материально-технические, информационные, человеческие и другие ресурсы.

Материально-техническая компонента является вещественной основой, определяющей технико-технологическую базу инновационного потенциала, которая впоследствии будет влиять на масштабы и темпы инновационной деятельности. В свою очередь, он формируется в отраслях, изготавливающих средства производства, которые путем применения новых технологий закладывают в них потенциальные возможности, реализуемые или нереализуемые впоследствии.

Информационная компонента - это модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д., которые подобно ферменту переводят материальные факторы из латентного состояния в активное. Данный вид ресурсов, в отличие от прочих, практически неисчерпаем. С развитием общества и активизацией использования знаний запасы информационной компоненты увеличиваются. Сама по себе эта компонента не самостоятельна и имеет лишь потенциальное значение, только объединившись с другими видами ресурсов - опытом, трудом, квалификацией, техникой, технологией, энергией, сырьем, она выступает как движущая сила инновационного потенциала.

Вторая, инфраструктурная составляющая инновационного потенциала является связующей между ресурсной и результативной составляющими. Она выражается в способности системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода новшеств. Включает оценку ресурсов государственной поддержки для создания благоприятного инновационного климата, а также инфраструктурные ресурсы инновационной сферы - наличие и дальнейший рост инвестиционных институтов,

свободных экономических зон, технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационных и информационных центров, центров трансфера технологии.

Третья, результативная составляющая инновационного потенциала выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей, т.е. его целевой функцией. Важность этой составляющей и целесообразность обособленного выделения подтверждается тем, что ее увеличение, в свою очередь, способствует развитию других составляющих, в частности ресурсной. Другими словами, результативная составляющая, сама являясь результатом количественного и качественного изменения, несет в себе потенциальные возможности вывода на новый уровень функционирования, как инновационного потенциала, так и системы в целом.

Взаимосвязь ресурсной, инфраструктурной и результативной составляющих инновационного потенциала определяет необходимость выявления на практике их оптимального соотношения. Так, незначительный удельный вес ресурсной составляющей, как правило, обусловлен превалированием качественных изменений над количественными. При этом ограниченность необходимых ресурсов временем и пространством может быть полностью или частично преодолена интенсификацией их использования, применением новых методов организации процесса, поиском новых источников их привлечения. При этом, очевидно, существует определенный предел отклонения величины составляющих инновационного потенциала от оптимального уровня. То есть дальнейшее изменение какого-либо элемента влечет за собой либо снижение отдачи от него самого, либо уменьшение эффективности функционирования остальных элементов, так как все они существуют в систем-

ном единстве. Таким образом, проблема оптимизации структуры инновационного потенциала является важной и требует детального изучения [2].

Принимая во внимание основные составляющие, а также ограниченность исходной информационной базы, предлагаемой официальной статистикой, оценка инновационного потенциала должна осуществляться на основе показателей всех компонентов и элементов первой, ресурсной составляющей и частичном использовании элементов третьей, результативной.

В современной отечественной и мировой теории и практике существует множество методик и показателей для оценки и инновационного потенциала [3].

Методика экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ) для оценки конкурентоспособности. Согласно этой методике оценка инновационного потенциала определяется на основе интегрального индекса научно-технического потенциала, который рассчитывается на базе следующих показателей: число патентов на 1 млн. населения, позиция страны уровню технологического развития, вклад иностранных инвестиций в инновационную деятельность местных фирм, число пользователей интернета на 10 тыс. человек и т.д. Слабым местом этой методики является ограниченное число индикаторов, отсутствие показателей, отражающих уровень человеческих ресурсов и научно-исследовательской деятельности. Методика Комиссии европейских сообществ (КЕС). Разработанная комиссией по предпринимательству КЕС методика предлагает 17 инновационных индикаторов, разделенных на четыре группы: 1) человеческие ресурсы; 2) создание знаний; 3) передача и применение знаний; 4) инновационное финансирование, выход продукции на рынки. Оценка инновационной деятельности по этой методике

позволяет сопоставить успех различных стран и определить области, которые требуют дополнительных усилий со стороны частных организаций и государства. Вместе с тем предложенные параметры не охватывают таких показателей, как инновации в человеческий капитал, возможности и качество образовательных систем, приобретение нового оборудования и т.д. Методика Организации экономического сотрудничества и развития ОЭСР). Она включает следующие показатели: удельный вес высокотехнического сектора экономики в продукции обрабатывающей промышленности и услуг; инновационная активность; объемы инвестиций, включая расходы на высшее образование, НИОКР, а также в разработку программного обеспечения; разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг; численность занятых в сфере наукоемких технологий и др. Данная методика существенно превосходит методику ВЭФ, но уступает методике КЕС, поскольку в ней в неполном составе присутствуют индикаторы человеческих ресурсов, генерации новых знаний и финансирования инноваций.

Методика интегральной оценки инновационного потенциала региона предложена В.К. Заусаевым, С.П. Быстрицким и Н.Ю. Криворучко. Она включает пять групп показателей, оказывающих прямое воздействие на инновационные процессы - макроэкономическая, инфраструктурная правовая, кадровая и экономическая группы. Из-за отсутствия информации по некоторым показателям из правовой и инфраструктурной групп в расчет интегральной оценки инновационного потенциала региона включены следующие показатели: среднедушевые доходы населения; количество занятых в сфере науки; инвестиций в основной капитал; количество страховых и кредит-

ных организаций; затраты на технологические инновации и их удельный вес в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций; количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками, а также ведущих подготовку аспирантов и докторантов; численность аспирантов и докторантов; персонала, занятого исследованиями и разработками; докторов и кандидатов наук. Расчет интегрального показателя производится следующим образом. Наилучший показатель среди регионов в каждом году получает максимальную оценку-единицу. Показатели по остальным регионам взвешиваются с этим значением, получая соответствующее значение в долях от единицы. Затем каждый умножается на коэффициент значимости. Далее значения по всем показателям по каждому региону и году суммируются, и получается интегральная оценка инновационного потенциала региона в конкретном году. Положительные моменты этой методики - представленность почти всех элементов научно-инновационного потенциала региона и удобство интегрального показателя для сравнительного анализа. Слабой стороной ее является отсутствие показателей, отражающих финансирование научных исследований и разработок, а также не выделенность продуктовых и процессных видов инноваций и соответствующих им показателей в целях более объективного взвешивания при доминировании в регионе обрабатывающих либо топливно-энергетических отраслей.

Есть и другой подход, в которой дается развернутая оценка инновационного потенциала региона. Авторы выделяют три оценочных блока: ресурсный, инфраструктурный и результативный и соответствующие им наборы показателей. В ресурсном блоке выделяются материально-техническая, инвестиционная, информационная и

человеческая ресурсные составляющие. Инфраструктурный блок подразделяется на ресурсы государственной поддержки и инфраструктурные ресурсы инновационной сферы. Третий, результативный блок отражает конечный результат реализации имеющихся возможностей для населения региона и страны целом, для инвесторов (банков, акционеров, предпринимателей) и для бюджетов различных уровней.

Преимущество данной методологии в широком охвате компонентов и элементов инновационного потенциала региона. Однако она не доведена до своего логического завершения - создания самой методики расчета. Сами авторы используют для оценки инновационного потенциала методику оценки инновационного потенциала регионов национального рейтингового агентства «Эксперт РА».

Своеобразная методика оценки инновационного потенциала разработана О.С. Москвиной. В ней используется комплекс ресурсных и результативных характеристик, отражающих все изменения, происходящие в инновационной сфере региона. Все показатели сгруппированы в пять оценочных блоков - кадровый, технико-технологический, финансовый, научный и результативный. Определяются верхние и нижние пороговые значения всех показателей. Формируется нормативная модель состояния инновационного потенциала в виде системы неравенств. Определяются координаты всех показателей путем сопоставления фактических показателей с пороговыми значениями. Производится зонирование инновационного профиля региона с выделением зон неудовлетворительного состояния инновационного потенциала, кризисного и удовлетворительного, которые выступают основой определения направлений инновационного развития региона.

Негативные моменты этой методики: в ней, с одной стороны, не выделены продуктовые и процессные виды инноваций в группе результирующих показателей, а с другой - невозможность осуществления сравнительной оценки, сопоставления, с другими регионами из-за отсутствия единых пороговых значений для всех регионов РФ, а потому автор ее вынужден использовать для сравнения уровней инновационного потенциала Вологодской области и Российской Федерации непосредственно первич-

ные показатели. Позитивной стороной методики является полноценность оценки и возможность определения основных препятствий инновационного развития территории.

Анализ рассмотренных выше методических подходов оценки инновационного потенциала реализуемых в отечественной и мировой практике показал, что нет какой-либо единой для всех стран и регионов методики оценки. Вместе с тем обнаружилось их определенное сходство, поскольку все они для оценки инновационного потенциала используют примерно

один и тот же набор первичных показателей.

Литература

1. Меламед И.И., Дягилев А. А. Об унификации методологических подходов в государственной политике инновационного развития регионов. // Инновации, 2007. - №3. - С.50-52.
2. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития./ В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М.: «Издательство Машиностроение-1», 2007.

Анализ структуры налоговых доходов в Южном федеральном округе в 2008 году

Ксенофонтов Андрей Александрович, к.ф.-м.н., доцент, декан факультета экономики и управления НОУ «ИНЭП»
aksenofontov@mail.ru

Рассмотрена структура налоговых доходов по всем видам налогов (за исключением единого социального налога) в субъектах Южного федерального округа в 2008 году. Оценивается вклад каждого вида налога в суммарном налоговом доходе для округа в целом и каждого субъекта в частности. Предлагаются показатели для оценки неравномерности распределения налоговых доходов субъектов ЮФО по всем видам налогов.

Ключевые слова: статистические данные, налоговый доход, неравномерность налогообложения, показатель неравномерности.

Tax incomes structure in the South federal district in 2008

The structure of tax incomes of all tax types in subjects of the South federal district in 2008 is considered. The contribution of each type of tax to the total tax income for the district as a whole and each subject in particular is estimated. Non-uniformity Indicators for an estimation of tax incomes distribution in the South federal district are offered.

Keywords: Statistical data, tax income, non-uniformity of the taxation, Non-uniformity indicator.

В работе проводится анализ налогообложения и сравнение структур налоговых доходов по всем видам налогов и занятого населения в субъектах Южного федерального округа (ЮФО) в 2008 году. В расчетах использовались статистические данные за 2008 год, представленные Федеральной Налоговой Службой (ФНС) РФ [1]. В работе так же применялись статистические данные по основному социально-экономическим показателям [2].

В состав ЮФО входят следующие субъекты (очередность субъектов в списке совпадает с очередностью, представленной в [2]):

1. Республика Адыгея
2. Республика Калмыкия
3. Краснодарский край
4. Астраханская область
5. Волгоградская область
6. Ростовская область

Рассматривались следующие виды налогов:

Федеральные налоги и сборы
Налог на добавленную стоимость (НДС)
Акцизы
Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)
Единый социальный налог
Налог на прибыль организаций (НП)
Сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов
Водный налог
Государственная пошлина
Налог на добычу полезных ископаемых
Региональные налоги
Транспортный налог
Налог на игорный бизнес
Налог на имущество организаций
Местные налоги
Земельный налог
Налог на имущество физических лиц
Специальные налоговые режимы
Единый сельскохозяйственный налог
Упрощенная система налогообложения
Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Все данные по налоговым доходам субъектов ЮФО были получены на основании форм отчетности 1-НМ о начислении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ.

Отметим, что при расчете суммарного налогового дохода не учитывался единый социальный налог.

Рассмотрим структуру налоговых доходов в ЮФО с точки зрения вклада каждого вида налога в суммарный налоговый доход. В табл. 1 показаны доли видов налогов в налоговом доходе федерального округа.

Видно, что наиболее собираемым налогом в ЮФО является налог на доходы физических лиц, на его долю приходится 29,05% всего налогового дохода. На втором месте находится налог на прибыль организаций, его доля составляет 27,8%. В совокупнос-

Таблица 1
Структура налоговых доходов в ЮФО по видам налогов в 2008 году

№	Вид налога	Налоговый доход, тыс. руб.	Доля, %
1	Налог на добавленную стоимость	42260164	12,63%
2	Акцизы	28083733	8,39%
3	Налог на доходы физических лиц	97233767	29,05%
4	Налог на прибыль организаций	93030009	27,80%
5	Сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов	11789	0,00%
6	Водный налог	722634	0,22%
7	Государственная пошлина	911735	0,27%
8	Налог на добычу полезных ископаемых	21102240	6,31%
9	Транспортный налог	4579691	1,37%
10	Налог на игорный бизнес	2482981	0,74%
11	Налог на имущество организаций	17511744	5,23%
12	Земельный налог	9349867	2,79%
13	Налог на имущество физических лиц	1053633	0,31%
14	Единый сельскохозяйственный налог	760336	0,23%
15	Упрощенная система налогообложения	9886955	2,95%
16	Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности	5686339	1,70%
	Всего	334667 617	100%

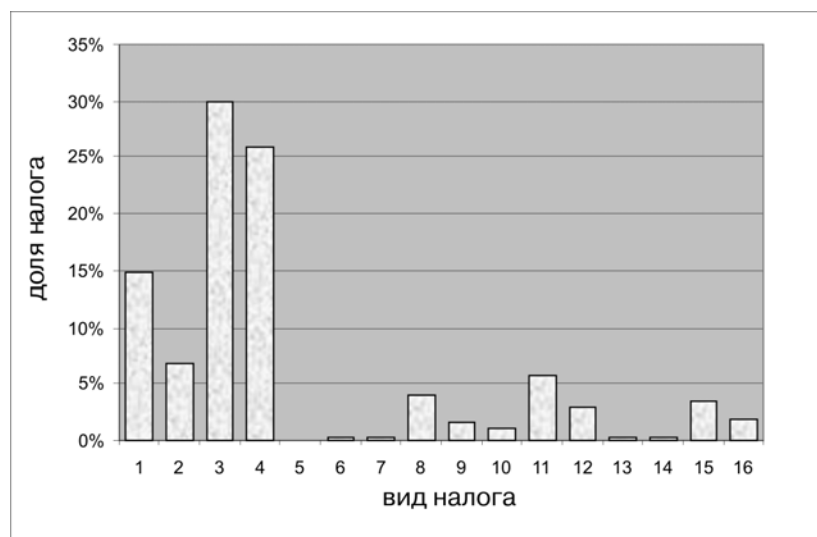


Рис. 1. Распределение налоговых доходов в Краснодарском крае по видам налогов в 2008 году

ти эти налоги обеспечивают более 56% налоговых доходов. Также для данного региона значимыми являются налог на добавленную стоимость - 12,63%, и акцизы - 8,39%. Отметим, что в Центральном федеральном округе величина такого показателя, как акцизы [3] не явля-

ется значимой и имеет значение всего 3,22%.

Рассмотрим, за счет чего формируется относительно высокий показатель по сбору акцизов в ЮФО. В Астраханской области мы имеем наивысший показатель – 14,1% налогового дохода. Также высокие пока-

затели наблюдаются в Волгоградской области – 11,85%, Краснодарском крае 6,89% и Ростовской области 6,09%. Невысокие показатели присутствуют в Адыгейской Республике и Республике Калмыкия, 1,35% и 0,12% соответственно.

В Астраханской области основная часть, а именно 92% исследуемого показателя, получается за счет такого вида экономической деятельности, как «добыча природного газа и газового конденсата, сжижение и регазификация природного газа для транспортирования». Второй составляющей является «производство напитков», составляя почти 8% полученных акцизов. В Волгоградской области сумма полученных акцизов складывается из: «производство нефтепродуктов» (62%), «производство табачных изделий» (30%) и «производство напитков» (8%). В Краснодарском крае акцизы складываются из: «производство табачных изделий» (48%), «производство напитков» (34%), «производство нефтепродуктов» (15%), прочие виды экономической деятельности (3%).

Оценим вклад различных видов налогов в отдельных субъектах ЮФО. Лидером по собираемости налогов является Краснодарский край. Налоговый доход в данном субъекте составляет 132 995 291 тыс. рублей, это почти 40% налогового дохода ЮФО. На рис. 1 представлена гистограмма, отражающая вклад различных налогов в суммарный налоговый доход в Краснодарском крае. По оси абсцисс откладываются номера налогов (табл. 1), а по оси ординат – их доли в суммарном налоговом доходе.

Почти 30% налоговых доходов, собранных в Краснодарском крае в 2008 году, получены за счет налога на доходы физических лиц. Вклад налога на прибыль организаций находится на втором месте и равняется 26,02%. Третье по собираемости место занимает НДС - 14,84%. Доходы, полученные за

счет акцизов и налога на имущество организаций, составляют соответственно 6,9% и 5,8%. Также относительно значимыми являются: налог на добычу полезных ископаемых – 4%, упрощенная система налогообложения – 3,4%, земельный налог – 3%. Суммарная доля остальных налогов меньше 6%.

Наиболее эффективным субъектом с точки зрения отношения доли налоговых доходов dd к доле занятого населения dzn субъекта является Астраханская область, создающая 9% (30233329 тыс. руб.) налогового дохода округа. Структура налоговых доходов по видам налогов в Астраханской области представлена на рис. 2. Видно, что по сравнению с Краснодарским краем структура налоговых доходов изменилась. Наибольший вклад вносит налог на прибыль организаций его доля увеличилась до 29,6%, доля НДФЛ сократилась до 23,2%, вклад НДС сократился незначительно до 12,6%. Как было сказано выше в рассматриваемом субъекте самая высокая собираемость акцизов – 14,1%. Так же вырос до 8,7% налог на добычу полезных ископаемых. Несколько сократился до 4,5% налог на имущество организаций. Суммарная доля остальных налогов приблизительно равна 7%.

Два субъекта ЮФО внесли минимальный вклад в налоговый доход округа, это – Адыгейская Республика (1,23%, 4121724 тыс. руб.) и Республика Калмыкия (0,95%, 3195866 тыс. руб.). В Республике Калмыкия вклад различных налогов в суммарный доход отражен на рисунке 3. В этом субъекте основной вклад в суммарный доход вносит НДФЛ (более 35%). Доля налога на прибыль в этом субъекте приблизительно равняется среднему по округу и составляет порядка 27% от общего налогового дохода. Вклад дохода от НДС в этом субъекте (7,9%), также намного ниже среднего по ЮФО (12%). Налог на добычу полез-

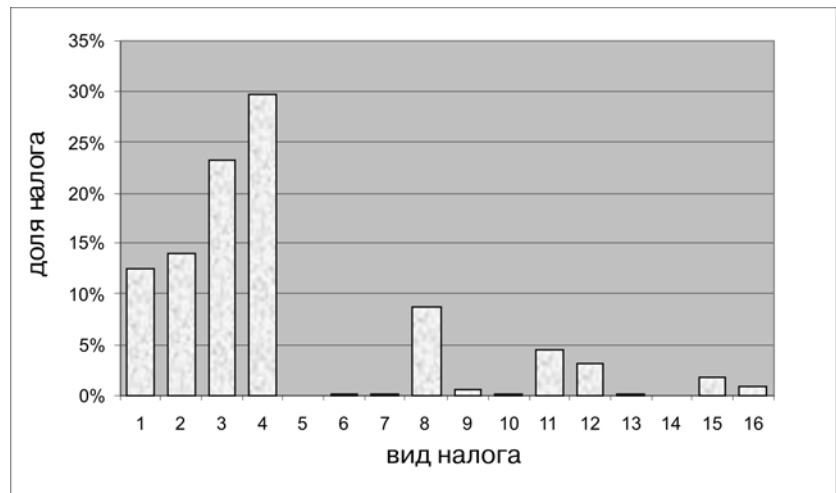


Рис. 2. Распределение налоговых доходов в Астраханской области по видам налогов в 2008 году

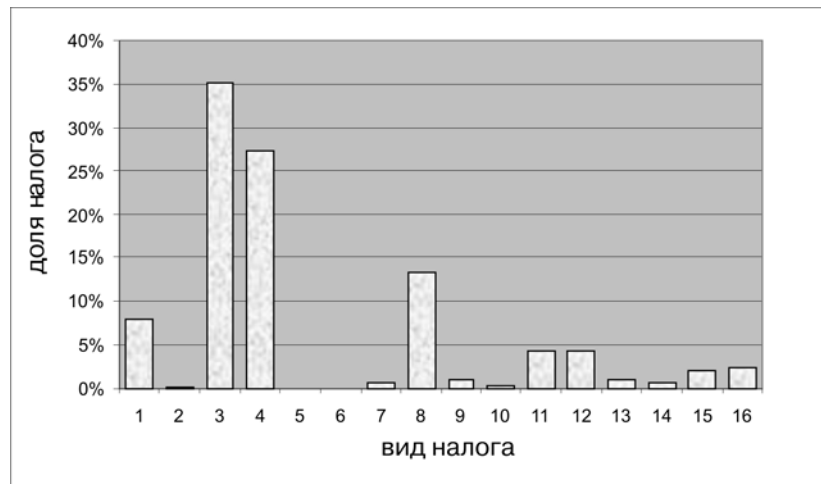


Рис. 3. Распределение налоговых доходов в Республике Калмыкия по видам налогов в 2008 году

ных ископаемых (13,3%) намного выше, чем средний по округу (6,3%). Значимость акцизов сократилась до 0,12%.

Проведем сравнительный анализ субъектов ЮФО с помощью таких показателей, как собранные налоговые доходы и численность занятого населения. В таблице 2 представлены данные о численности населения и величине налогового дохода в субъектах ЮФО.

Непосредственное сопоставление абсолютных величин налоговых доходов и численности населения не раскрывает различия в налогообложении по субъектам ЮФО. Для этого перейдем от абсолютных величин к структурным показателям: доле налоговых доходов и доле занятого населения.

В табл. 3 показаны доли субъектов в налоговом доходе и численности занятого населения федерального округа.

Для выявления структуры налогообложения вычислим отношение доли налоговых доходов dd к доле занятого населения dzn субъекта. При равномерном распределении налогообложения по субъектам, доли dd и dzn должны совпадать, и значит их отношение в этом случае равно единице. Поэтому отличие фактического отношения долей от единицы будет указывать на отклонение распределения налоговых доходов субъектов от равномерного распределения. Если отношение долей превышает единицу, то значит доля налоговых доходов субъекта больше его доли в за-

Таблица 2

Численность населения и величина налогового дохода по всем видам налогов в субъектах ЮФО в 2008 году

№	Субъект Центрального федерального округа	Население, тыс. чел.	Занятое население, тыс. чел.	Суммарный налоговый доход, тыс. руб.
1	Республика Адыгея	442,0	153,5	4 121 724
2	Республика Калмыкия	284,8	114,5	3 195 866
3	Краснодарский край	5 131,8	2 280,3	132 995 291
4	Астраханская область	1 003,1	463,0	30 233 329
5	Волгоградская область	2 603,9	1 258,8	79 773 538
6	Ростовская область	4 248,1	1 930,6	84 347 869
Всего		13 713,7	6 200,7	334 667 617

Таблица 3

Структура налоговых доходов и численности занятого населения по субъектам ЮФО в 2008 году

№	Субъект федерального округа	Доля налоговых доходов в %	Доля занятого населения в %	Отношение долей
1	Республика Адыгея	1,23%	2,48%	0,50
2	Республика Калмыкия	0,95%	1,85%	0,52
3	Краснодарский край	39,74%	36,77%	1,08
4	Астраханская область	9,03%	7,47%	1,21
5	Волгоградская область	23,84%	20,30%	1,17
6	Ростовская область	25,20%	31,14%	0,81

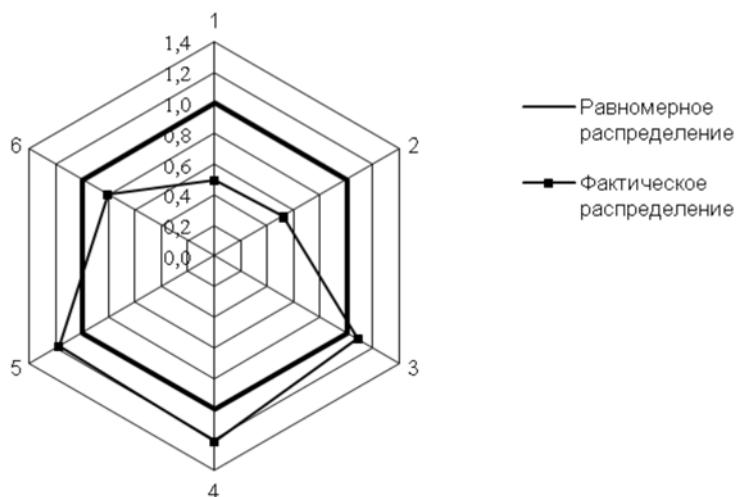


Рис. 4. Распределение отношения доли налоговых доходов d_d к доле занятого населения d_{zn} по субъектам ЮФО (нумерация субъектов приведена в табл. 2)

нятом населения, а это говорит о том, что вклад этого субъекта в налоговый доход всего федерального округа выше равномерного. Если же это отношение меньше единицы, то вклад субъекта ниже равномерного.

На рис. 4 представлено распределение отношения долей d_d и d_{zn} по субъектам ЮФО в 2008 г. (фактическое распределение). Здесь же показан шес-

тиугольник, отражающий равномерное распределение налоговых доходов.

Видим, что в трех субъектах ЮФО отношение долей больше единицы (Краснодарский край, Астраханская область, Волгоградская область), в Ростовской области близко к единице, а в оставшихся трех субъектах округа меньше единицы. Это говорит о том, что распределение

налоговых доходов среди субъектов ЮФО не очень сильно, но отличается от равномерного распределения.

Оценим степень неравномерности налогообложения в субъектах ЮФО. В качестве показателя неравномерности распределения суммарных налоговых доходов в субъектах ЮФО используем аналог коэффициента Лоренца K_L . Величину этого коэффициента можно определить по формуле [4]:

$$K_L = \frac{\sum_j |d_{oj} - d_{zj}|}{2},$$

где суммирование производится по всем субъектам, входящим в ЮФО. Значение коэффициента Лоренца для ЮФО в 2008 году оказалось равным $K_L = 0,08$. Полученное значение коэффициента Лоренца говорит о том, что распределение налоговых доходов в субъектах ЮФО в среднем близко к равномерному распределению.

По нарастающей доле занятого населения и нарастающей доле налоговых доходов субъектов ЮФО построим диаграмму Лоренца, представленную на рис. 5.

В этой диаграмме по оси абсцисс откладывается накопленная доля занятого населения d_{zn} , а по оси ординат – накопленная доля налоговых доходов d_d в ЮФО (предварительно все субъекты ЮФО были ранжированы по доле налогового дохода в порядке возрастания). На рисунке диаграмма Лоренца обозначена, как распределение налоговых доходов субъектов ЮФО. Прямая линия отражает равномерное распределение налоговых доходов. Неравномерность налоговых доходов будет тем, значительней, чем больше ломаная отклоняется от прямой линии. На основании диаграммы Лоренца можно вычислить интегральный показатель неравномерности налогообложения добавленной стоимости в субъектах ЮФО, который называется коэффициентом Джини K_G . Заменяв фак-

тическую ломаную линию полиномом третьей степени $y = 0,3106x^2 + 0,7x - 0,0055$ (коэффициент детерминации равен 0,9998), определим площадь фигуры, ограниченной прямой и ломаной линиями (погрешность будет незначительной). Затем определим отношение найденной площади к площади прямоугольного треугольника с единичным катетом, т.е. к 0,5. Это отношение и равняется значению коэффициента Джини. В нашем случае коэффициент Джини равен $KG = 0,103$. Полученное значение коэффициента Джини указывает на то, что распределение налоговых доходов в ЮФО в 2008 году близко к равномерному распределению. Отметим, что полученные значения коэффициентов Лоренца и Джини для ЮФО близки друг к другу. Это косвенно подтверждает правильность вывода относительно фактического распределения налоговых доходов.

Оценить степень неравномерности налогообложения в субъектах ЮФО можно и по отдельным видам налогов. На рисунке 6 представлено распределение отношения доли налогового дохода по налогу на доходы физических лиц $dНДФЛ$ к доле занятого населения $dзн$ по субъектам ЮФО в 2008г. (фактическое распределение). Здесь же показан шестиугольник с расстоянием от вершины до центра равным единице, отражающий равномерное распределение налоговых доходов по НДФЛ.

Видим, что только в двух субъектах Калмыкии и Адыгеи отношение долей явно меньше единицы, в остальных субъектах этот показатель приблизительно равен единице, а Краснодарском крае даже выше. Это говорит о том, что распределение налоговых доходов по НДФЛ среди субъектов ЮФО отличается незначительно от равномерного распределения. Коэффициент Лоренца KL , рассматриваемый как показатель неравномерности распределения

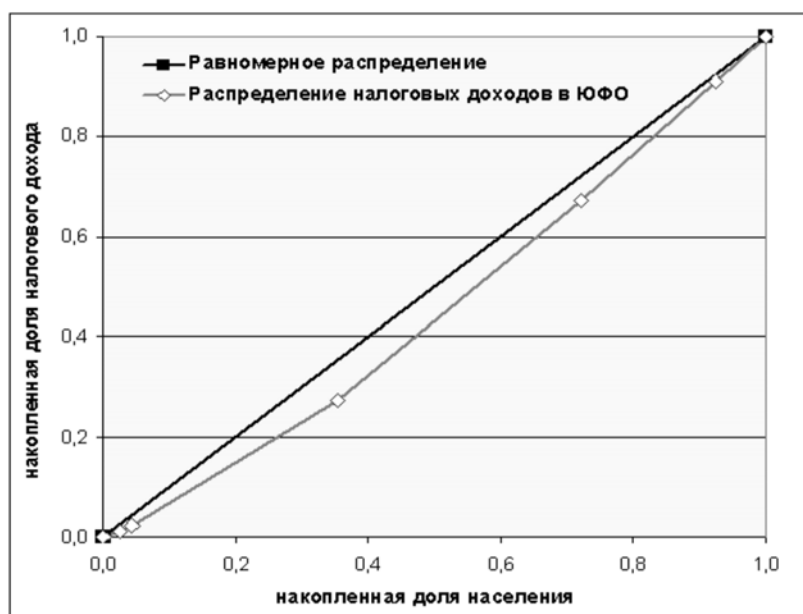


Рис. 5. Диаграмма Лоренца для налоговых доходов субъектов ЮФО в 2008 г.

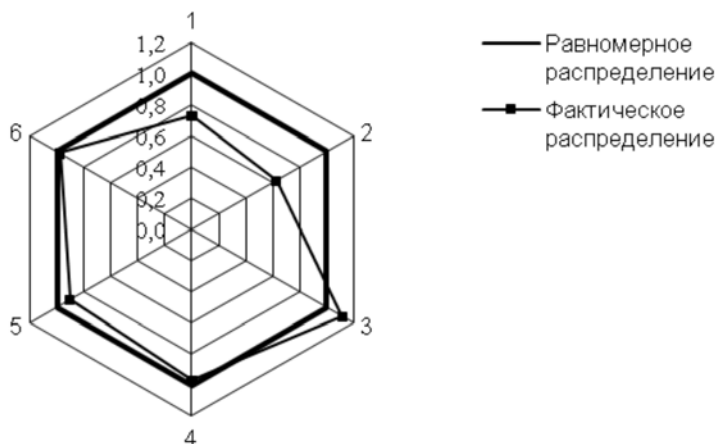


Рис. 6. Распределение отношения доли налоговых доходов по налогу на доходы физических лиц $dНДФЛ$ к доле занятого населения $dзн$ по субъектам ЮФО (нумерация субъектов приведена в табл. 2)

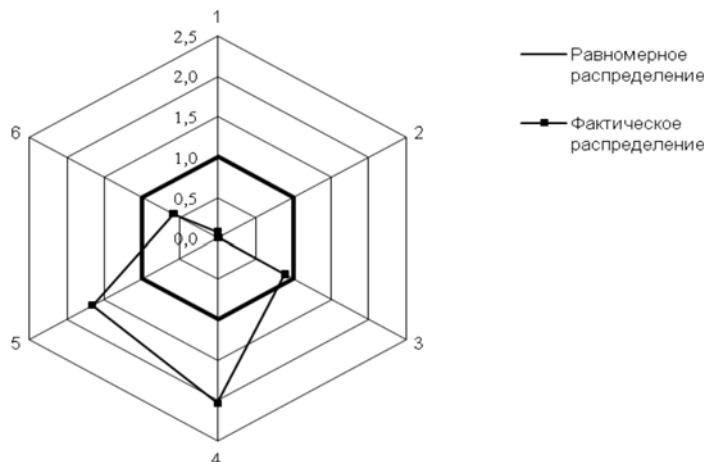


Рис. 7. Распределение отношения доли налоговых доходов по акцизам $dАКЦ$ к доле занятого населения $dзн$ по субъектам ЮФО (нумерация субъектов приведена в табл. 2)

налоговых доходов в субъектах ЮФО по налогу на доходы физических лиц, получился равным 0,04. Полученное значение коэффициента Лоренца говорит о том, что распределение налоговых доходов по НДФЛ в субъектах ЮФО в среднем не отличается от равномерного распределения.

Если рассматривать собираемость акцизов, то отношение доли налогового дохода по акцизам $dAKЦ$ к доле занятого населения $dзн$, представленного на рисунке 7, показывает неравномерное распределение. В Астраханской области данный показатель имеет значение 2,03, а Волгоградской области 1,66. В

Адыгейской Республике и Республике Калмыкия данный показатель много меньше единицы и равен 0,08 и 0,01 соответственно. В этом случае интегральный показатель неравномерности налогообложения доходов физических лиц $KL = 0,21$.

Предлагаемые в работе показатели неравномерности налогообложения в ЮФО по различным видам налогов позволяют сравнить фактическое распределение налоговых доходов с равномерным распределением доходов в каждом субъекте и оценить степень неравномерности распределения налоговых доходов для всего федерального округа в целом.

Литература

1. Федеральная налоговая служба www.nalog.ru.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Статистический сборник / Росстат. - М., 2009. - 990 с.
3. Камалетдинов А.Ш., Ксенофонтов А.А. Структура налоговых доходов в Центральном федеральном округе в 2008 году // Инновации и инвестиции. – 2010, - №4. – С. 155-160.
4. И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев. Общая теория статистики. – М.: Финансы и статистика, 2002. 480 с.

О классификации и интерпретации ресурсов конвенционально – административного менеджмента

Бусалов Дмитрий Юрьевич,
к.э.н., доц. каф. менеджмента РЭУ им.
Г.В.Плеханова

В статье рассматриваются основы методики конвенционально-семантического менеджмента.

Ключевые слова: New Public Management (NPM), виртуальность, конгруэнтность, конвенциональность.

On the classification and interpretation of resources conventionally - Administrative Management

The article covers the basics techniques conventionally-semantic management. Keywords: New Public Management (NPM), virtuality, congruence, conventionality.

Начало интеллектуального XXI века показывает, что менеджмент теоретически и практически бесконечен и многообразен, но требует непрерывных изменений, в том числе в системах отношений с государственным и корпоративным вертикальным жестким и властным управлением. Проблема явной и повсеместной конфликтности вертикального управления и регулирования с горизонтальной самоорганизацией требует своих специфических решений. Представляется, что ответ может быть заключен в использовании концепции так называемых семантических сетей, практически ликвидирующих названный конфликт.

Сегодня можно следующим образом прореагировать на сказанное: во многом все еще преобладает предметоцентрический административный тейлоризм; уже видны положительные сдвиги в пользу т.н. сетцентричности; непрерывность воздействия на конкурента следует рассматривать в аспекте принципа преземпции, т.е. изначального опережения его действий; практически отсутствуют принципы учета феномена самоорганизации; совершенно отсутствует принцип (или их некоторое множество), реализующий современную концепцию NPM-New Public Management, то есть концепцию, согласно которой ряд государственных и корпоративных задач и функций институционально передаются для исполнения бизнесам.

Следовательно, можно гипотетически принять позицию о целесообразности определенной интеллектуализации менеджмента, сочетая NPM, учет самоорганизации и семантическую сетеобразующую структуризацию координации.

Отказываясь от диктата одного руководителя, многие все еще признают ранговую субординацию (т.н. «дирижизм») позитивным фактом, правда, частично размываемым асимметрией владения правами собственности. Естественно, остальные отображают вторую (после бифуркации) траекторию - контрактную институционально - транснациональную. Госструктуры в них имеют место, но здесь их главная роль - регуляция бизнес- процессов, хотя имеются промежуточные зоны «пересечений». Следовательно, естественной в любой, прошедшей бифуркацию и в особенности – от транзитивной к сетевой экономике становится проблема госкорпоративного управления социально-экономическими системами через соподчиненность функций и менеджмента - через равноправные отношения клиентов и с клиентами. Если в неконтактной, (в том числе корпоративно-отраслевой) экономике жесткие системы управления обоснованы конкретным технологическим процессом, то в индустриальной - все принципиально другое, так как внешняя и внутренняя среда неравновесна, границы систем - полупрозрачны («транспарентны»), контрактные отношения партнеров стремятся минимизировать во времени и пространстве.

Особо актуальными становятся во многом еще недостаточно признанные «виртуальные корпорации», концепция организации которых построена на основе ряда современных тенденции¹. Рассмотрим некоторые:

1. Признается, что переход на виртуальные построения и интерпретации ряда корпораций реализует собой, наряду с т.н. «революциями менеджеров» (Бернхэм) и «партнерства» клиентов в части временной их зависимости (Эрроу, Коуз, Лейбенштейн, Никулин, Мاستенбрук и др.), новый «революционный скачок в уп-

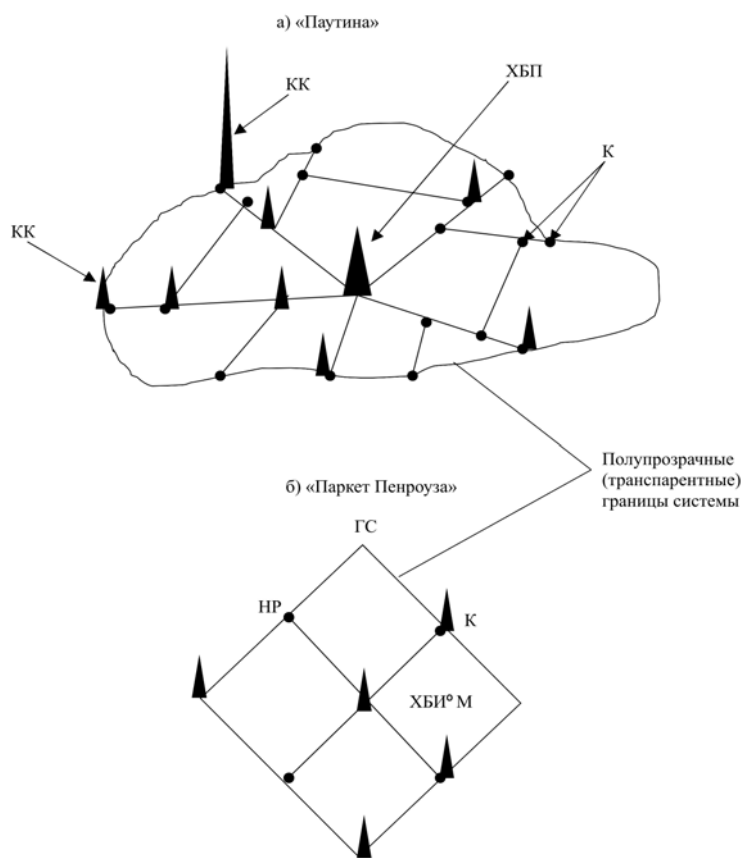


Рис. 1. Сетевая схематизация (две версии)

равлении социально-экономическими системами как мягкими (с участием менеджмента и партнерства).

2. Инкорпорирование конкретных сегментов рынков и малого бизнеса в виртуальном варианте самоорганизованного партнерства обеспечивает такие специфически современные задачи, как развитие «дуплолии» (У. Хои (1993)) как конкуренции между частными и государственными организациями, ответственной автономии, учитывающей нормы глобального менеджмента (Ф. Меноцци (1993)), признание даже в условиях открытого рынка жестких корпораций «центрами стабилизации консерватизма» (Е. Ясин (1994)), отказ от концептуализации т.н. «минималистских корпораций» как компаний – прикрытий (квазифирм) (У. Мاستенбрук (1996))².

3. Виртуальная корпоративизация явно сдвигает систему клиентальных (переговорно-

копромиссных) отношений от силовой борьбы и линейно-командного администрирования к сотрудничеству в особенности в форме «бизнес-процессов по торговле временной ресурсной взаимозависимостью» с помощью менеджмента, что обеспечивает:

- системные позиции концепции и практики «монетаризма»; чистый монетаризм в РФ является безусловным «дженериком»;
- формальная оргструктура и вертикальная иерархия минимизированы или отсутствуют вообще;
- множество контрактов реализуется электронными, в том числе дистанционными, технологиями, что реализует дистанционный менеджмент, открытость (полупрозрачность границ имеет сетевую структуру).

Как неудачную попытку минимизации эффектов угроз глобализации в бизнес-процессинге, С. Муромцев (2003)

развил известную позицию Котлера-Дойла о маркетинге менеджменте как продукте эволюции стратегий того и другого, в результате (!) применения принципов маркетинга и его интегрирования в другие составляющие менеджмента. Это привело к размыванию понятийных границ маркетинга и его превращению в «теоретическую основу и системообразующий стержень менеджмента».

С такими императивными утверждениями никак нельзя согласиться. Б. Эльхонин, А. Воронцов, Е. Чудинова (2004) этот момент, связали со структуризацией зарубежных стандартов: если стандарт содержит (цели, знания, задачи, умения в пользу менеджмента), то стандарт достижения - отображает оба механизма координации - менеджмент и маркетинг, объединяясь лидерством человека или юридического лица. Р.Дим (2004), в свою очередь, тенденцию признал «феноменом нового менеджериализма», т.е. принятием тех ценностей, оргформ и концепций, которые существуют лишь в частном бизнесе. При этом Д.Кларк, Дж. Ньюмен отмечают жесткость утверждений и стилей, присущих «новому менеджериализму» из-за роста конкуренции и необходимости адекватных изменений оргформ, в том числе в общественных (!) организациях.

Основы концепции конвенционально-административного менеджмента как системы систем изложены на рис. 1, 2 и в табл. 1.

Системообразующие ресурсы, необходимые при обосновании концепции конвенционально-административного менеджмента могут классифицироваться следующим образом:

- информационный топ-ресурс, манипулирование и использование которым (без учета самоорганизации других) доступно лишь лидеру-хозяину бизнес-процесса в формате системы отношений. Его величина предположительно мень-

Таблица 1

1.	Воздействующие векторы	Понятие	Наименование носителя (форм.)	Лидерство по ресурсам	Лидер как ЛПР факт. В пределах	Элементы семантической сети			Семантический лидер как узел сети	Системный «ресурсократ» как лидер «звезда»
						СОМС (горизонтальная сеть)	АБС (иерарх.)	Отношения (семантич.)		
2.	Т, Ин, Ви	Род	ХБП	ЛΣ	ЛПРИ1 Σ	СОМС-ИΣ	+	ХБП→КК(И) ХБП→ЛФР(И) ХБП→ЛПРТЕН(М,Э)	ЛΣ(И)° Род	«Хозяин» бизнес-процесса (ХБП) есть институционально-легитимный системный (родовой (Род.)) лидер, если «манипулирует» всеми ресурсами по сети и иерархии, что практически невозможно ЛΣ. Поэтому ХБП есть лидер системы отношений по всем векторам (Т, Ин, Ви) предметной области по информационным ресурсам, в т.ч. по иерархии и самоорганизованной сети.
		Пер в	Р-А (ЛФР)	ЛΠ	ЛПРИ3 Σ	СОМС-И1	+	ЛФР(И) →ХБП ЛФР(И)→ИАБС ЛФР(И)→ЛПРТЕН(М,Э)	Л1(И)° Пер в	Руководитель-линейно-функциональный администратор (Р-А. или ЛФР) есть первичный частично-легитимный лидер (Перв.). манипулирующий частью информационных ресурсов (Л1) по иерархии и в сети (по всем векторам).
3.	-	Р.П, Вид.	ЛПРТЕН	ЛТЕНΣ	ЛПРСΣ1	СОМСΣ	-	ЛПРтен →ХБП,ЛФР,И абс	ЛТЕНΣ	Основным системным лидером являются индивиды, практически (в т.ч. теньвым образом) всеми ресурсами (М(В), Э, И), т.е. ЛПРСΣ1(1ТΣ)
4.	Т, Ин, Ви	В1	ИАБС	ЛΣ(2)	ЛПРСΣ И10,Э1, М1	СОМСΣ	+	ИАБС→ЛФРИ,Э,М ИАБС→КК, К	Л2(Σ)° В1В ИД	Легитимным лидером является видовой (В1) конкретный исполнитель (ИАБС) по всем ресурсам и вектору тейлоризма (Т) тех. Процесса в иерархии сети (ЛΣ(2))- Его рейтинг - второй.
		В2	КК	ЛΣ(3)	ЛПРСИ 14, Э3,М3	СОМСΣ Σ-n	-	КК→ХБП(И) КК→ИАБС (М,Э,И) КК→К(М,Э,И)	ЛΣ-n° В2	Как важный узел сети видовой (В2) ключевой клиент (КК) есть лидер по конкретным ресурсам (ЛΣ-n)
		В3	К=И	ЛΣ(4)	ЛПРСИ 16, Э5,М5	СОМСΣ Σ-m	-	К→КК(М,Э,И) К→ИАБС (М,Э,И)	ЛΣ-m° В3	Как видовой (В3) узел клиент (ЛΣ-m) есть также лишь в формате своей компетентности

ше, необходимого для реализации конкретной технологии ;

- информационный фрагмент топ-ресурса родового лидера-хозяина бизнес-процесса при традиционной административно-бюрократической иерархической траектории развития;
- информационный фрагмент топ-ресурса родового ли-

дера-хозяина бизнес-процесса при институциональной траектории развития (учет «правил игры»):

- информационный фрагмент топ-ресурса родового лидера-хозяина бизнес-процесса при виртуальной траектории развития;
- теневой информационный фрагмент топ-ресурса родового

лидера-хозяина бизнес-процесса, самопроизвольно используемый феноменом самоорганизации участников самоорганизации по горизонтали;

- информационный фрагмент административного ресурса первичного линейно-функционального руководителя-администратора при традиционной вертикальной иерар-

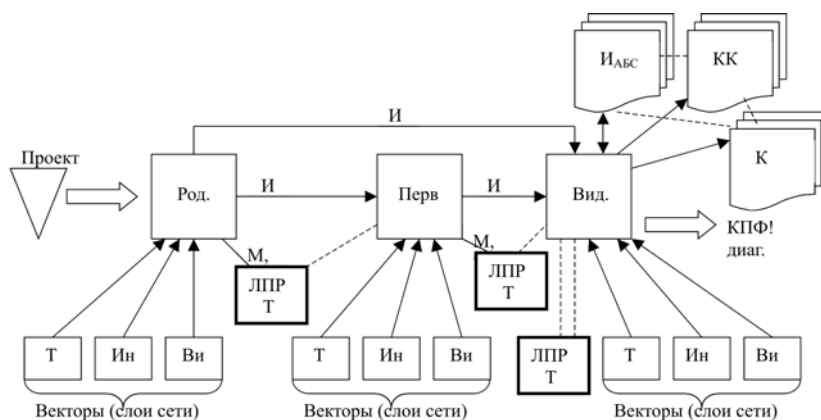


Рис. 2. Общая схема семантического представления конвенционально-административного менеджмента

Условные обозначения:

- Т - вектор тейлоризма
- Ин - институциональный вектор
- Ви - виртуальный вектор
- КК - ключевой клиент
- К - клиент
- КПФ - конечный полезный фактический результат (диагональный)
- ЛПР - лицо принимающее решение
- И - самоорганизация по информационным ресурсам
- Э - самоорганизация по энергетическим (трудовым, финансовым) и материальным ресурсам
- М - самоорганизация по энергетическим (трудовым, финансовым) и материальным ресурсам
- Иабс - самоорганизация в административно-бюрократических структурах

хии на принципах тейлоризма;

- информационный фрагмент административного ресурса первичного линейно-функционального руководителя-администратора при институциональном развитии;

- информационный фрагмент административного ресурса первичного линейно-функционального руководителя-администратора при виртуализации бизнес-процесса;

- теневой информационный фрагмент ресурса первичного линейно-функционального руководителя-администратора, самопроизвольно используемый феноменом самоорганизации участников по горизонтали;

- информационный административный ресурс, манипулирование и использование которым (без учета самоорганизации других участников бизнес-процесса) доступно лишь первичному лидеру;

- информационный, энергетический и материальный планово-технологически обоснованные фрагменты системообразующих ресурсов соответ-

ственно реального легитимного видового исполнителя, выделенные для реализации в своей совокупности конкретного бизнес-процесса или отдельных функций (операций) в вертикальных иерархиях, способных самопроизвольно формировать синергетический эффект с учетом конвенциональности лидерства;

- информационный фрагмент технологического ресурса видового исполнителя, учитывающий «правила игры» (энергетический и материальный ресурсы при этом не учитываются);

- информационный фрагмент технологического ресурса видового исполнителя, реализующий виртуальное развитие в границах конкретной иерархии;

- информационный, энергетический и материальный теневые ресурсы, соответственно реального (чаще нелегитимного) видового исполнителя, реализующего «свои» интересы через манипулирование ими в саморегулируемом варианте по горизонтали, активно участвуют в формировании синергетического эффекта как на

«своем» уровне лидерства, так и в сетях конвенционально-семантических отношений с «ключевыми» и просто клиентами (в основном нелегитимно!);

- информационный, энергетический и материальный, соответственно институционально (договорено) обоснованные ресурсы временного видового «ключевого» клиента (по конкретным ресурсам и траекториям);

- информационный, энергетический и материальный теневые ресурсы соответственно временного видового ключевого клиента, (самопроизвольно) реализующего «свои» интересы;

- информационный, энергетический и материальный, соответственно институционально (договорно), обоснованные ресурсы временного видового «просто клиента».

Таким образом сетевая экономика начала XXI в. поставила перед менеджментом целый ряд сложных, даже неоднозначных, задач, решать которые тем не менее необходимо. Но как? Автор статьи считает таким решением семантический базис с его явной сетевой (горизонтальной) наглядностью и реализацию в виде конвенционально-административного менеджмента, сочетающего конструктивную временность договоренностей с клиентами при жестком целевом регулировании и координацию без нарушения равноправия участников.

Литература

1. Информационный менеджмент. - М.: ИД «ИНФРА-М», 2010
2. Никулин Л.Ф., Бусалов Д.Ю., Исаева К.В. Управление изменениями. - М.: Прима-пресс Экспо, 2009.

Ссылки:

- 1 Бирн Дж., Брандт Р., Порш О. Виртуальная корпорация // бизнес уик. 1994. №8. С. 18-23. Масленников ВВ
- 2 Мастнебрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М: Инфра-М, 1996. С. 66, 67, 86, 229-232.

К вопросу о совершенствовании инвестиционной политики холдинговых структур

Власова Юлия Юрьевна, аспирант ГОУ ВПО Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, jjm1805@mail.ru

Евтушенко Евгений Викторович, д.э.н., проф. кафедры инновационной экономики ГОУ ВПО БАГСУ

В данной статье рассматриваются актуальные вопросы совершенствования инвестиционной политики на примере электроэнергетических холдингов. Предложена система показателей использования основных производственных фондов. Обоснованы направления совершенствования инвестиционной политики. Ключевые слова: инвестиционная политика, холдинг, инвестиционная деятельность, эффективность.

On the issue of perfection of energy holdings investment policy

Vlasova Y.

In this article is generally focused on the relevant issues of improvement of investment policy in the field of energy holding. A system indicators of using production assets is offered. Trends of improvement of investment policy are proved.

Key words: holding, investment policy, investment activity, efficiency.

В системе управления реальными инвестициями оценка эффективности инвестиционных проектов представляет собой один из наиболее ответственных этапов. От того насколько объективно и всесторонне проведена эта оценка, зависят сроки возврата вложенного капитала, варианты альтернативного его использования, дополнительно генерируемый поток операционной прибыли предприятия в предстоящем периоде. Эта объективность и всесторонность оценки эффективности инвестиционных проектов в значительной мере определяется использованием современных методов ее проведения.

Инвестиционная политика - система хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления долгосрочных вложений (инвестиций) как внутри хозяйствующего субъекта (предприятия, фирмы, компании и т.д.), региона, страны (республики, государства), так и за их пределами с целью развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов.

Посредством инвестиционной политики достигается решение многих задач, например совершенствование структуры производства и ускорения темпов его развития, сбалансированности и эффективности отраслей экономики, получения наибольшего прироста продукции и дохода (прибыли) и другие. Особое значение приобретают вложения в повышение квалификации работников, их знаний и опыта, обеспечивающие рост творческого потенциала общества, в социальные, природоохранные и другие мероприятия

И.А.Бланк дает следующее определение термину «инвестиционная политика». Инвестиционная политика – часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и постоянного возрастания его рыночной стоимости. Другими словами, целями формирования инвестиционной политики являются: обеспечение высоких темпов развития предприятия и постоянное возрастание рыночной стоимости предприятия.

Эту мысль подтверждают результаты исследований проведенных Ричардом Пайком [4, стр. 58]. Ученый попытался обобщить важность тех или иных инвестиционных целей, которые устанавливались менеджерами 100 крупнейших компаний Великобритании. Среди «очень важных» краткосрочных целей, британские инвесторы назвали:

1. Прибыльность (например, показатель ROI);
2. Получение дохода (прибыли).

Среди «очень важных» долгосрочных целей были названы:

1. Рост продаж;
2. Рост показателя «прибыль на акцию»;
3. Рост ценности фирмы.

В.В.Бочаров предлагает оценивать эффективность инвестиционной политики используя один единственный показатель – срок окупаемости инвестиций [2].

Ю.Ю. Слушкина [1] для оценки эффективности инвестиционной политики предприятия рекомендует исследовать согласованность целей, направлений и этапов реализации инвестиционной

Таблица 1
Динамика ОВА ОАО «ТГК-1»

ОАО "ТГК-1"	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Коэффициент поступления новых ОВА	1,00	0,15	0,14	0,20
Коэффициент обновления ОВА	1,00	0,15	0,14	0,19
Срок обновления, лет	-	5,78	5,97	4,07
Коэффициент выбытия ОВА	20,29	0,00	0,00	0,02
Скорость обновления ОВА, лет			8	
Фондовооруженность, тыс. руб.	1781,59	3647,58	4119,00	4730,00
Коэффициент износа ОС, тыс. руб.	0,01	0,06	0,11	0,14
Коэффициент годности ОС, тыс. руб.	0,99	0,94	0,89	0,86
Фондоотдача	1,20	0,70	0,84	0,88
Фондоёмкость	0,83	1,42	1,52	1,67
Фондорентабельность	0,02	0,03	0,04	0,08
Производительность труда, тыс. руб. на чел.	2414,93	2962,60	3474,00	4164,00
Темп роста производительности труда	-	0,23	0,17	0,20
Темп роста фондовооруженности	-	1,05	0,13	0,15
Темп роста фондоотдачи	-	-0,42	0,20	0,05

политики и соответствующей ей стратегии.

Эффективная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в условиях модернизации экономики в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности.

Осуществление инвестиционной деятельности как осознанного, имеющего целевое наполнение, последовательного процесса рассматривается Тепловой Т.В. как инвестиционная политика [5].

Другими словами процесс управления инвестиционной деятельностью реализуется через формирование эффективной инвестиционной политики.

Основная задача управления инвестиционной деятельностью предприятия, т.е. основная задача формирования инвестиционной политики – обеспечение достаточной инвестиционной поддержки высоких темпов развития операционной деятельности предприятия. Эта задача реализуется путем:

- определения потребности в объемах инвестирования для решения стратегических целей развития операционной дея-

тельности предприятия на отдельных его этапах;

- обеспечения высоких темпов расширенного воспроизводства внеоборотных операционных активов;

- формирования эффективной и сбалансированной инвестиционной программы предприятия на предстоящий период.

Для того чтобы ответить на вопрос: высокими ли темпами происходит расширенное воспроизводство операционных внеоборотных активов предприятия необходимо проследить динамику следующих показателей:

- 1) коэффициент поступления новых операционных внеоборотных активов;

- 2) коэффициент обновления операционных внеоборотных активов;

- 3) коэффициент выбытия основных средств;

- 4) темп прироста стоимости основных средств;

- 5) скорость обновления операционных внеоборотных активов;

- 6) срок обновления;

- 7) фондовооруженность;

- 8) коэффициент износа основных средств;

- 9) коэффициент годности основных средств;

- 10) фондоотдача;

- 11) фондоемкость;

- 12) фондорентабельность;

Позитивным эффектом инвестирования можно считать положительную динамику показателей 1-3, 6, 13, а также снижение показателя 6. После расчета показателей 1-6, рассчитывается показатель фондовооруженности, темп роста которого должен быть сопоставлен с темпом роста производительности труда. Позитивным считается факт одновременного увеличения показателей производительности труда и фондовооруженности. После расчета показателей 8-13 сопоставляются темпы роста производительности труда и фондоотдачи. Если темп роста производительности труда превышает темп роста фондоотдачи, то делают вывод об эффективном инвестировании.

Авторы данной статьи провели анализ динамики основных производственных фондов трех российских энергетических холдингов за период с 2006 по 2009 г.

Анализ показал, что в течение анализируемого периода техническое состояние основных средств ОАО «Территориальная генерирующая компания-1» значительно улучшилось за счет более интенсивного их обновления: срок обновления в 2007 г. - 5,78 лет, а в 2009 г. - 2,93 года. Коэффициенты поступления новых операционных внеоборотных активов, обновления операционных внеоборотных активов, также возросли. Повышение фондовооруженности сопровождается повышением производительности труда, что можно признать положительным явлением. Кроме того, рост производительности труда опережает рост фондоотдачи, что свидетельствует об эффективном инвестировании. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в 2009г. специалистами ОАО «ТГК-1» была сформирована и реализована эффективная инвестиционная политика.

Рассмотрим динамику показателей операционных внеоборотных активов крупнейшего в

России энергохолдинга ОАО «Мосэнерго» в табл. 2.

Анализ динамики показателей эффективности использования операционных внеоборотных активов ОАО «Мосэнерго» дает возможность сделать вывод о наметившихся негативных тенденциях в изменении технического состояния основных средств анализируемого энергохолдинга. А именно: коэффициенты поступления новых ОВА, обновления ОВА, выбытия ОВА в течение последних двух лет снижаются. Срок обновления ОВА резко возрос в течение 2009 года, а в течение 2010 года увеличился в 1,5 раза. Фондоотдача увеличилась в течение 2010 года, однако одновременно достаточно существенно снизилась численность сотрудников. В целом, хотелось бы отметить наличие огромного потенциала электрической мощности у энергохолдинга ОАО «Мосэнерго», который используется недостаточно эффективно.

Продолжая рассмотрение инвестиционной деятельности энергохолдингов России, приведем показатели использования операционных внеоборотных активов ОАО «ТГК-11».

Коэффициент поступления новых операционных внеоборотных активов, а также коэффициент обновления ОВА в течение последних двух лет растет, срок обновления напротив снижается, что, является признаком реализации грамотной инвестиционной политики нацеленной на модернизацию производственной деятельности предприятия. Показатель фондовооруженности повышается, что является совершенно закономерным явлением при осуществлении дополнительного инвестирования в производство. Кроме того, рост фондовооруженности сопровождается ростом производительности труда, что следует признать положительным явлением.

Наличие данных, приведенных выше, дает возможность произвести сравнительный ана-

Таблица 2
Динамика операционных внеоборотных активов ОАО «Мосэнерго»

ОАО "Мосэнерго"	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Коэффициент поступления новых ОВА	0,05	0,07	0,13	0,03
Коэффициент обновления ОВА	0,04	0,06	0,13	0,02
Срок обновления, лет	18,65	14,13	6,64	35,75
Коэффициент выбытия ОВА	0,008	0,004	0,005	0,007
Темп прироста стоимости основных средств	0,046	0,067	0,146	0,020
Скорость обновления ОВА, лет	22			
Фондовооруженность, тыс. руб.	5293,76	10577,20	13098,07	25489,93
Коэффициент износа ОС, тыс. руб.	0,58	0,64	0,59	0,59
Коэффициент годности ОС, тыс. руб.	0,42	0,36	0,41	0,41
Сводный коэффициент годности ОВА, доля	0,50	0,38	0,50	0,47
Фондоотдача	1,57	1,01	0,92	0,74
Фондосмкость	0,64	0,99	1,09	1,36
Фондорентабельность	0,05	0,03	0,02	0,02
Производительность труда, тыс. руб./ чел.	3944,50	4734,33	5832,94	8987,54
Темп роста производительности труда	0,05	0,20	0,23	0,54
Темп роста фондовооруженности	-0,43	1,00	0,24	0,95
Темп роста фондоотдачи	3,99	-0,35	-0,09	-0,20

Таблица 3
Динамика показателей использования ОВА ОАО «ТГК-11»

ОАО "ТГК-11"	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Коэффициент поступления новых ОВА	1,00	1,00	0,05	0,19
Коэффициент обновления ОВА	0,99	1,00	0,04	0,19
Срок обновления, лет	0,01	0,00	20,46	4,30
Коэффициент выбытия ОВА	1,478	0,167	0,002	0,003
Скорость обновления ОВА, лет	3			
Фондовооруженность, тыс. руб.	2,30	1152,52	2502,53	2683,75
Коэффициент износа ОС, тыс. руб.	20,74	8,03	0,09	0,16
Коэффициент годности ОС, тыс. руб.	140,49	573,22	0,95	1,07
Сводный коэффициент годности ОВА, доля	0,88	1,04	1,03	0,96
Фондоотдача	25,109	0,486	1,157	1,143
Фондосмкость	0,040	2,057	0,865	0,875
Фондорентабельность	3,72	0,05	0,04	0,06
Производительность труда, тыс. руб. на чел.	57,49	583,03	2994,45	3089,54
Темп роста производительности труда	25,36	9,14	4,14	0,03
Темп роста фондовооруженности		500,23	1,17	0,07
Темп роста фондоотдачи		-0,98	1,38	-0,01

лиз показателей использования операционных внеоборотных активов анализируемых холдингов.

Результаты исследований, приведенные в табл. 1-4 показывают, что реализуемая инвестиционная политика ОАО «ТГК-11» является наиболее эффективной из представленных в данной статье, т.к. срок обновления операционных внеоборотных активов у этой компании самый низкий; показатель

фондоотдачи самый высокий; показатель фондоемкости за период 2008-2009 г.г. не изменился. Все это говорит об эффективном использовании основных производственных фондов, а также об эффективном инвестировании, Инвестиционная политика проводимая на ОАО «ТГК-1», также может быть признана эффективной. Инвестиционную политику ОАО «Мосэнерго» рекомендуется скорректировать.

Таблица 4

Анализ показателей использования операционных внеоборотных активов российских энергохолдингов

		ОАО "ТГК-1"	ОАО "Мосэнерго"	ОАО "ТГК-11"
Срок обновления, лет		8	22	3
Фондоотдача	2008 г.	0,84	0,92	1,16
	2009 г.	0,88	0,74	1,14
Фондоёмкость	2008 г.	1,52	1,09	0,87
	2009 г.	1,67	1,36	0,87
Фондорентабельность	2008 г.	0,04	0,02	0,04
	2009 г.	0,08	0,02	0,06

Инвестиционные решения, по мнению, многих российских экономистов [5], и с ними нельзя не согласиться, являются стратегическими для компании, так как определяют направления использования крупных сумм денежных средств, формируют пути будущего развития.

Увеличить объем производства, повысить производительность труда, уменьшить расход эксплуатационных материалов, снизить затраты на производство единицы продукции позволяет использование новых более совершенных машин и оборудования. При этом в условиях быстрого развития технологий использование метода ускоренной амортизации способствует возмещению морального износа второго рода. Проблема морального износа решается также с помощью осуществления ряда хозяйственно-организационных мероприятий. Прежде всего, машины и механизмы должны использоваться с максимальной нагрузкой, чтобы ускорить отдачу их полезного эффекта до наступления момента устаревания. Следует также сокращать сроки и стоимость строительства новых объектов и сроки эксплуатации машин и оборудования, добиваться, чтобы новые машины не задерживались на складах или в монтаже. Добиваясь снижения стоимости строительства, например, производственных зданий, можно уменьшить долю пассивных элементов основных фондов в общей их стоимости и тем самым повысить эффективность затрат,

вложенных в основные средства. Другими словами, сокращение сроков ввода в эксплуатацию новых объектов основных средств позволяет ускорить оборот производственных фондов и тем самым замедлить наступление морального износа основных средств предприятия, повысить эффективность его экономической деятельности.

По мнению Д.А.Ендовицкого, формирование и оценка эффективности инвестиционной политики должны рассматриваться в едином целом с проблемами принятия рациональных управленческих решений, организацией стратегического планирования, капитального бюджетирования, прогнозирования проектных денежных потоков и финансового анализа. При этом в ходе формирования инвестиционной политики предлагается устанавливать приоритеты в достижении поставленных инвестиционных целей. Ендовицкий Д.А. объединяет различные цели в 7 групп по соответствующим однородным признакам.

Максимова В.Ф. выделяет 4 такие группы. При этом она предлагает формировать 4 типа инвестиционной политики.

Авторы данной статьи предлагают к рассмотрению возможный перечень видов инвестиционной политики энергохолдингов, направленной на:

1. повышение эффективности (проекты расширения производства теплоэлектроцентралей, обеспечивающие наиболее эффективное сжигание топлива и увеличение выработки

электроэнергии и тепла, формирование резервных генерирующих мощностей для повышения надежности энергосистемы);

2. модернизацию существующего технологического оборудования, технологических процессов;

3. повышение надежности уже имеющихся генерирующих мощностей и инфраструктурных объектов теплоэлектроцентралей;

4. реализацию обязательных проектов, выполняемых по предписаниям надзорных органов и в соответствии с совершенствующимися отраслевыми требованиями к генерирующим компаниям (обычно экологические проекты и проекты, связанные с безопасностью условий труда);

5. реализацию проектов связанных с исследованиями и инновациями;

6. на развитие социально-бытовой сферы (затраты капитального характера, относящиеся к управленческой, социальной и непрофильной деятельности компании).

Во многом при возникновении проблем при реализации инвестиционного процесса на предприятии может помочь государство. А именно: привлечение капитала для осуществления инвестиций возможно при помощи так называемых гибридных инструментов: привилегированных акций, лизинга, свопов, ценным бумаг типа опционов, конвертируемых ценных бумаг. При этом наиболее распространенные на западе инструменты привлечения средств в России пока доступны ограниченному кругу предприятий. Это во многом объясняется макроэкономическими условиями и отставанием нормативно-правовой базы от потребности финансового рынка. В результате наблюдается глубокое несоответствие инвестиционных возможностей инвестиционным потребностям [9]. Так как российские компании только недавно присоеди-

нились к процессу корпоративного строительства, целесообразно внимательное изучение зарубежного опыта в области привлечения на инвестиционные нужды и использования для этих целей гибридных инструментов. Увеличение собственного капитала компании способствует росту ее финансовой устойчивости, расширяет возможности привлечения дополнительных средств. В связи с этим наращивание собственного капитала – задача, стоящая перед большинством предприятий. Привлечение банковского кредита – важнейшее условие осуществления инвестиционного проекта для многих фирм. При выборе условий кредита финансовый менеджер должен обратить внимание не только на процентную ставку и сроки погашения, но и на схему амортизации займа. В российской финансовой литературе предлагается следующая схема – отсрочка выплат долга и погашения процентов до поступления средств непосредственно от проекта [9].

Ликвидация части активов, если компания избавляется от их неработающей части, также приводит к увеличению эффективности деятельности фирмы, общей экономии ресурсов, бо-

лее продуктивному их использованию.

Инвестиционные решения и соответственно инвестиционная деятельность могут быть хаотичными, импульсивными, не увязанными с общими стратегическими целями компании, а могут подчиняться определенной инвестиционной политике. Инвестиционная политика предполагает наличие приоритетов при рассмотрении альтернативных вариантов инвестирования. Осуществление инвестиционной деятельности как осознанного, имеющего целевое наполнение, последовательного, организованного процесса рассматривается как инвестиционная политика.

Теоретические, методологические и практические вопросы совершенствования инвестиционной политики в настоящее время приобретают особую актуальность, поскольку их решение обозначает движение по пути модернизации российской экономики, а именно – в направлении технического обновления устаревшей материальной базы производства.

Литература

1. Гуськова Н.Д. Инвестиционный менеджмент: учебник / Н.Д.Гуськова, И.Н.Краковская,

Ю.Ю.Слушкина, В.И.Маколов. – М.: КНОРУС, 2010

2. Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009

3. Бланк, Игорь Александрович. Энциклопедия финансового менеджера. [В 4 томах]. Том 3. Управление инвестициями предприятия / И.А.Бланк. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. -480 с.

4. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка эффективности инвестиционной политики коммерческих организаций: Методология и методика. – Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 1998.

5. Теплова Т.В. 7 ступеней анализа инвестиций в реальные активы. Российский опыт / Т.В.Теплова. – М.: Эксмо, 2009, стр. 10.

6. www.tgc1.ru

7. www.tgc11.ru

8. www.mosenergo.ru

9. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник.-М.: ИНФРА-М, 2004

10. Максимова В.Ф. Реальные инвестиции: Учебно-практическое пособие / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2007.

Социально-экономические проблемы и возможности регионального развития

Ишбулатов Филус Хамитович, соискатель кафедры инновационной экономики ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан», e-mail: ishbulatovF@mail.ru

В статье проанализированы основные социально-экономические проблемы развития российских регионов, выявлены факторы, сдерживающие развитие регионов, и определены возможности их перехода на инновационный тип развития. Ключевые слова: развитие регионов, инновационное развитие, факторы, условия и возможности регионального развития.

The article analyzes the main socio-economic problems of development of Russian regions, identified the factors constraining development of the regions, and the possibility of their transition to innovative type of development. Keywords: regional development, innovation development, the factors, conditions and opportunities of regional development.

Современное социально-экономическое развитие Российской Федерации и ее субъектов сопряжено с двумя основополагающими моментами:

1. С переходом от централизованной экономики к рыночной, к цивилизованным федеративным отношениям, когда трансформируются отношения собственности (и в том числе, государственной, в составе которой выделяются объекты общегосударственного и регионального уровней), изменяются формы и виды хозяйственной деятельности, появляются новые субъекты экономики, наделенные соответствующими правами и обязанностями. В этих условиях регионы страны приобретают определенную самостоятельность, вступают в конкурентные отношения на национальном и международном рынках, вырабатывают собственную стратегию развития исходя из имеющегося социально-экономического потенциала.

2. С трансформацией индустриальной экономики в инновационную, «основанную на знаниях», в которой необратимо изменяются базовые характеристики экономики: формы организации и сам характер производства и труда; факторы производства (прежде всего, применяемые технологии и капитал); продукты труда (создаваемые блага); система ценностей, стимулов и мотивации экономического поведения хозяйствующих субъектов; отраслевая структура экономики и структура занятости. В частности, происходит расширение сферы услуг, сокращение доли добывающих и обрабатывающих отраслей на базе внедрения малоотходных и ресурсосберегающих технологий, что сопровождается ростом численности работников в так называемом высокотехнологичном, инновационном секторе экономики.

В этих условиях к важнейшим проблемам социально-экономического развития регионов России можно отнести (табл. 1):

Кроме указанных проблем, существует также неблагоприятное влияние на региональное развитие начавшегося еще осенью 2007 г. мирового экономического кризиса, комплексный характер которого проявляется в сочетании не только кризиса перепроизводства с трудностями банковского и биржевого секторов, но и в нарастании продовольственного кризиса (показатели последнего – растущие цены на основные продукты питания, нехватка многих из них как в развивающихся, так и в ряде развитых стран). Усугублению подобных тенденций служат также топливно-энергетический кризис (проявляющийся в истощении энергетических ресурсов, трудностях с обеспечением топливом и энергией, борьбе за их источники) и экологический кризис, несущий угрозу самому существованию человеческой жизни на Земле.

С учетом данных негативных тенденций, динамика развития регионов России (по данным Министерства экономического развития РФ) весьма неутешительна:

1. В отношении развития рынка труда: 57 субъектов РФ отнесены к группе повышенного риска роста циклической безработицы и снижения уровня доходов населения (причем 17 регионов находятся в группе особо высокого риска в связи с преобладанием так называемых «кризисных» (прежде всего, экспортоориентированных) отраслей – металлургии, химического производства, добычи и переработки нефти, машиностроения, а также в связи с существенным развитием финансово-кредитной сферы. К концу 2009 года доходы населения снизились в 59 регионах России (в том числе, в 11 из 17 регионов из группы высокого риска), а снижение заработной платы зафиксировано в 43 регионах (в частности, в республиках Башкортостан и Татарстан), причем в 9 регионах возникла задолженность по заработной плате (максимальный рост задолженности наблюдался в Волгоградской области – 387% и в Республике

Таблица 1
Социально-экономические проблемы регионального развития в РФ

Предпосылки	Характер проблем	
	Политико-правовые	Социально-экономические
1. Переход экономики страны от административно-командной системы к рыночным отношениям	Значительная степень бюрократизации региональных социально-экономических систем, коррупция и высокий уровень административных барьеров (достаточно сложные процедуры лицензирования и передачи права собственности, процедур оценки, экспертизы, сертификации и технического регулирования, значительные государственные полномочия по контролю и надзору за деятельностью хозяйствующих субъектов), что замедляет процесс рыночного реформирования и ведет к росту теневой экономики в регионах	Существенная дифференциация регионов по уровню социально-экономического и научно-технического развития, что обусловлено как различиями в природно-ресурсном потенциале регионов страны, так и историческими факторами (длительностью исторического развития региона, что характеризует развитость его территориально-хозяйственного комплекса), социально-демографическими особенностями (плотностью, половозрастным составом и образовательным уровнем, продолжительностью жизни и уровнем заболеваемости населения)
1. Переход экономики страны от административно-командной системы к рыночным отношениям	Недостаточная стабильность политической системы страны и ее регионов (недостаток независимых и профессиональных политических учреждений, неопределенность передачи политической власти по окончании срока властных полномочий и т.п.), что не позволяет точно прогнозировать будущее и направление национального и регионального социально-экономического развития	Региональная дезинтеграция: нарушение межрегионального взаимодействия – экономических и политических связей между регионами, свертывание межрегионального сотрудничества в результате усиления конкуренции в экономическом пространстве России и на мировом рынке, сокращение пассажирского и грузооборота между регионами в связи с ростом транспортных тарифов и др.
	Фактическое отсутствие согласованности разнонаправленных целей региональной и общенациональной политики (например, инновационной, экологической, конкурентной политики и т.п.), недостаточная координация действий по ее реализации (слабое взаимодействие между соответствующими ведомствами, отсутствие четкого разграничения полномочий, дублирование функций)	Низкие темпы развития региональной инфраструктуры (торгово-посреднической, кредитно-финансовой, информационной, транспортной, инновационной и т.п.). В результате нарушается целостность и динамичность региональной воспроизводственной системы, взаимодействие между различными субъектами региональной экономики и межрегиональное сотрудничество, замедляются темпы развития предпринимательской сферы региона
2. Проблемы переходной экономики	Несовершенство и неустойчивость законодательных норм экономической деятельности в регионах: в действующем законодательстве пока отсутствует четкая регламентация взаимосвязи основных документов социально-экономического планирования и управления федерального и регионального уровня; быстро изменяющееся законодательство на федеральном уровне не позволяет четко определять ориентиры регионального развития	Отсталость и технологическая неразвитость материально-технической базы регионов, снижение производственных мощностей в результате изношенности технологического оборудования (при неразвитости механизмов финансирования и несовершенстве системы налогообложения – в частности, при модернизации производства), что препятствует повышению конкурентоспособности регионов
2. Проблемы переходной экономики	Неразвитость отношений экономического федерализма (от лат. «foedus» – «союз, договор» – объединение хозяйствующих субъектов с сохранением определенной самостоятельности); отсутствие четко закрепленных полномочий в области распределения государственных расходов центра и регионов; недостаточная децентрализация фискального механизма – слабая самостоятельность регионов в отношении проведения собственной социально-экономической и бюджетной политики и, как следствие, существенное недофинансирование регионального развития	Недостаточная активность предпринимательского сектора региональной экономики в связи со слабой правовой защищенностью предпринимательства; организационными проблемами взаимодействия малого бизнеса с рынком и с региональными властными структурами; неразвитостью механизмов финансирования, кредитования и страхования предпринимательской деятельности в регионах; значительным налоговым прессом (особенно на первом этапе создания бизнеса); недоступностью инвестиционных ресурсов и недостаточностью стартового капитала либо условий для его формирования; нехваткой квалифицированных кадров и др.
	Недостаток опыта в разработке и эффективной реализации стратегии регионального развития на основе оптимального сочетания механизмов рыночного саморегулирования и государственного планирования при обеспечении общих правовых регуляторов для субъектов региональной экономики и четкого регламента компетенции федеральных, субфедеральных и местных органов власти	Низкий уровень жизни населения: недостаточная обеспеченность жильем и предметами длительного пользования; отсутствие платежеспособного спроса на дорогостоящую, а также инновационную продукцию – в том числе на продукты питания (особенно в регионах с низким уровнем развития, экономика которых ориентирована преимущественно на развитие агропромышленного комплекса), высокая заболеваемость и низкая продолжительность жизни
	Неэффективность системы регионального учета и мониторинга (неполнота и недостаточная точность данных, основанных на системе государственной статистики; отсутствие единой системы оценки социально-экономического развития регионов (см. п. 2.4); неразвитость механизма регионального мониторинга как инструмента стратегического управления)	Проблемы регионального рынка труда, связанные, прежде всего, с существенными диспропорциями в оплате труда (значительной поляризацией доходов, низким уровнем заработной платы как в абсолютном выражении, так и по отношению к производительности труда), а также с вызываемой подобной несоразмерностью «утечкой мозгов»
2. Проблемы переходной экономики	Проблемы управления ресурсно-экологической сферой региона (распределения прав на природные ресурсы и проблемы охраны окружающей среды), что обусловлено несовершенным правовым и организационно-экономическим механизмом природопользования, означающим его неэффективность и высокую затратность, ведущие к снижению качества локальной (и глобальной) природной среды	Несбалансированность рыночных преобразований в различных сферах региональной экономики (например, рыночному саморегулированию занятости в регионе может препятствовать отсутствие реального рынка жилья; развитие малого и среднего бизнеса затруднено в связи с неразвитостью финансово-кредитной сферы в регионах и т.п.)
3. Проблемы становления экономики знаний	Проблемы установления и защиты права собственности на нематериальные активы (знания, информацию, технологии), отсутствие четкого механизма защиты авторских прав, сложная процедура получения патентов, что усугубляется неразвитостью института интеллектуальной собственности на региональном уровне	Противоречие между инерционностью размещения материальных элементов национального богатства региона (природных ресурсов, основных производственных и непроизводственных фондов) и все возрастающей динамичностью (мобильностью) экономических условий производства, труда, жизнеобеспечения (наиболее мобильными и динамично развивающимися являются финансы, инвестиции, информационные ресурсы и технологии, наименее – производственная, транспортная и социально-бытовая инфраструктура, трудовые ресурсы). В связи с этим возникают диспропорции в отраслевой структуре экономики, между спросом и предложением на региональных и межрегиональных рынках товаров, услуг, факторов производства, между размещением производителей и потребителей

3. Проблемы становления экономики знаний	Глобализация – процесс формирования единого мирового геополитического и экономического пространства на основе информатизации, технологизации, развития электронной торговли, повышения мобильности трудовых и финансовых ресурсов. Для глобализации характерно стремительное увеличение потоков товаров, финансовых ресурсов (инвестиций, кредитов и т.п.), информации, трудовых ресурсов в международном и межрегиональном пространстве, возрастание взаимозависимости национальных и региональных экономик, превращение их в составные части единой мировой экономической системы. При этом глобализация хозяйственного развития, несмотря на все свои позитивные последствия, в то же время является фактором неустойчивости регионального развития: ведет к универсализации общемировых проблем (выражая явления международного терроризма, нищеты, перенаселения, угроз ядерной и экологической катастроф и т.д.); унификации законодательных норм, что может способствовать утрате самобытности регионального развития; резкому возрастанию зависимости региональной экономики от внешнеэкономической ситуации (особенно в условиях энерго-сырьевой модели развития России и ее регионов); ужесточению международной конкуренции и формированию глобальных монополий, что препятствует повышению конкурентоспособности региональных производителей
	Низкий уровень и недостаточная эффективность информатизации региона, развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ); неразвитость информационных баз данных, их несовместимость (разные форматы представления данных), слабая доступность для пользователей, отсутствие эффективного межведомственного информационного взаимодействия между органами государственной власти, регулирующими региональное развитие, несовершенство законодательства в области сбора, хранения, использования, распространения и уничтожения информации
	Преобладание третьего-четвертого технологического уклада (ТУ) – как специфической системы экономических отношений, сформировавшихся на базе функционирования комплекса приоритетных промышленных секторов с соответствующей им инфраструктурой и ведущими факторами производства: для данного типа ТУ характерно приоритетное развитие автомобильного и авиастроения, производства товаров длительного пользования, цветной металлургии, химии и нефтехимии, в то время как в развитых странах уже сформированы пятый-шестой ТУ, базирующиеся на развитии электронной промышленности и ИКТ, производстве вычислительной, оптико-волоконной техники, программного обеспечения и нанотехнологий

Алтай – 380%). В перспективе возможно возобновление роста задолженности по заработной плате.

2. Снижение объема выданных кредитов физическим лицам наблюдалось в 63 субъектах Российской Федерации, при этом объем просроченных кредитов на начало декабря 2009 г. составил 128,0 млрд. руб., что на 5,9% выше уровня на начало предыдущего месяца.

3. Пропорционально снижению доходов и кредитных ресурсов населения происходило и замедление темпов роста розничного товарооборота и объемов платных услуг населению (темпы роста объема розничного товарооборота за декабрь 2009 г. к декабрю 2008 г. в Российской Федерации составили 104,8%, а темпы роста объема платных услуг населению за ноябрь 2009 г. к ноябрю 2008 г. – 101,1%). При этом в 53 субъектах Российской Федерации повысились темпы инфляции.

В 20% регионов наблюдалось снижение объемов розничного товарооборота, причем наибольшей величины оно достигло (среди крупных регионов) в Иркутской, Томской, Ульяновской областях – на 8-20%. Наибольшее снижение объемов платных услуг населению (среди 30% субъектов РФ) наблюдалось (среди крупных регионов) в Красноярском крае, г. Москва и Иркутской области – на 5-7%. В целом, наихудшая ситуация сложи-

лась в Ставропольском и Пермском краях, г. Москва, где в связи с сокращением доходов населения сократился как объем розничного товарооборота, так и объем платных услуг населению.

4. Спад промышленного производства наблюдался в 62 субъектах Российской Федерации (в том числе, в 15 из 17 регионов группы с высоким риском – в особенности в Вологодской, Ивановской, Кемеровской, Нижегородской, Свердловской и Челябинской областях), а также в регионах (таких, как республика Башкортостан, Саха (Якутия) и Татарстан, Пермский край) с высокой долей моногородов – это города, создаваемые у промышленных объектов, размещение которых обусловлено местоположением природных ресурсов; в них большинство населения работает на одном крупном предприятии, что обуславливает большую подверженность кризису.

Доля убыточных предприятий составила более 26%, что связано как со спадом производства, так и с ростом дебиторской и кредиторской задолженности (в том числе, просроченной) более чем в половине регионов страны: по состоянию на начало декабря 2009 г. кредиторская задолженность составила 13 776,5 млрд. руб. (что на 29% выше уровня на конец 2008 г.), дебиторская задолженность составила 14 577,5 млрд. руб. (что на 31,8%

выше уровня на начало 2009 г.). При этом в 90% субъектов Российской Федерации наблюдался рост просроченной задолженности по кредитам, выданным юридическим лицам. Так, если на начало декабря 2009 г. объем выданных кредитов юридическим лицам составил 8 820,2 млрд. руб. (что несколько ниже уровня на начало предыдущего месяца (темп роста – 99,7%), то объем просроченных кредитов составил 191,8 млрд. руб. – на 17,2% выше уровня на начало ноября.

5. Снижение объема инвестиций к концу 2009 г. произошло в 39 субъектах Российской Федерации, причем наибольшее снижение инвестиционной активности наблюдалось (среди крупных регионов) в Архангельской, Иркутской, Московской и Сахалинской областях – более чем на 20%.

6. Сокращение доходной части региональных бюджетов за счет снижения налогооблагаемой базы в результате спада производства и роста доли убыточных предприятий наблюдалось в половине регионов, при этом в 13 регионах это снижение составило более 20% (из них 7 регионов формируют собственные бюджеты в основном за счет собственных доходных источников (так называемые «регионы-доноры»), в связи с чем они подвержены максимальному риску – Республика Татарстан, Тюменская, Оренбургская, Челябинская,

Вологодская области, г. Санкт-Петербург и Ханты-Мансийский автономный округ). По оценке Минрегиона России, в перспективе 25 регионов столкнутся с проблемой финансирования текущих расходов, 33 региона частично профинансируют капитальные вложения и только 14 регионов смогут полностью выполнить принятые обязательства. Большинство субфедеральных бюджетов на 2010 г. приняты с дефицитом.

6. Падение объема строительных работ наблюдалось в 2/3 субъектах Российской Федерации, в том числе в 10 из 17 регионов группы с высоким риском (в частности, в Кемеровской, Свердловской и Челябинской областях), в 12 из 14 регионов группы со средним риском и высокой долей моногородов (в частности в республиках Саха (Якутия) и Татарстан, Пермском крае, Иркутской и Ленинградской областях). При этом наибольшее снижение произошло в объеме строительства жилых домов.

Исходя из всего изложенного выше, перспективы разрешения указанных проблем заключаются в проведении региональной политики с учетом следующих направлений:

А. Поступательное социально-экономическое развитие регионов России – обеспечение экономического роста и повышения уровня жизни населения путем развития рыночных отношений в регионе на основе оптимизации использования экономического потенциала:

1) повышение эффективности приватизационного процесса, рационализация использования государственной собственности в целях ускорения регионального развития;

2) развитие деловой инициативы и рыночного взаимодействия между отдельными субъектами региональной экономики, государственная поддержка и стимулирование предпринимательского сектора;

3) совершенствование процесса нормативно-правового регулирования региональной социально-экономической системы, обеспечение его ста-

бильности и повышения эффективности контроля деятельности отдельных субъектов региональной экономики, соблюдение принципов регионального управления и развития;

4) сглаживание существующих различий между регионами страны, обеспечение равных прав граждан и высокого уровня жизни населения во всех субъектах Российской Федерации путем совершенствования политики социально-экономического выравнивания;

5) наращивание регионального человеческого капитала путем повышения эффективности систем образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения, создания стимулов и инструментов улучшения жилищных условий;

6) совершенствование системы мониторинга социально-экономического развития регионов в целях повышения эффективности разработки стратегий, программ, прогнозов регионального развития и адекватной региональной политики.

Б. Инновационное развитие регионов – предполагает обеспечение инновационной направленности регионального социально-экономического развития и повышение эффективности инновационного процесса путем:

- переориентации отраслевой структуры регионального производства на развитие наукоемких отраслей промышленности;

- обновления технико-технологического базиса регионального развития на основе зарубежного опыта и отечественных разработок;

- формирования и развития региональной инновационной системы и инновационной инфраструктуры;

- сокращения инновационного цикла по всей цепочке от новой идеи до внедрения прикладных разработок в опытное производство и затем до инновационного потребления;

- интеграций науки, бизнеса (производства) и государства на базе создания новых организационных форм (государственно-частного партнерства, реги-

ональных инновационных центров и бизнес-инкубаторов);

- стимулирования развития инновационного предпринимательства;

- повышения материального обеспечения научных исследований и разработок с целью преодоления «утечки мозгов»;

- создания фондов инноваций в различных отраслях региональной экономики.

В. Антикризисное управление развитием регионов России – в условиях мирового финансово-экономического кризиса необходимы такие меры для ослабления глобальной рецессии, как:

1) преодоление основной проблемы российской экономики, особенно актуальной для регионов (учитывая территориальную направленность самого понятия «регион» и принцип размещения, как один из важнейших принципов регионального развития) – высокую зависимость от экспорта природных ресурсов. Общеизвестно, что ключевую роль в экономике страны в целом и многих ее регионов все еще играет нефтегазовый экспорт, экспорт иного сырья, металлов. Поэтому региональная политика должна быть направлена, прежде всего, на развитие отраслей перерабатывающей промышленности, услуг, транспорта – и особенно, в условиях мирового экономического кризиса, поскольку в результате кризисных процессов практически на все товары российского сырьевого экспорта снизились не только цены, но и спрос;

2) повышение эффективности государственного управления региональным развитием, поскольку в условиях кризиса объективно возрастает роль государства в экономической жизни страны, что проявляется в следующем:

- в усилении социальной защиты населения региона и повышении объемов и качества оказания социальных и медицинских услуг на его территории;

- расширении масштабов деятельности региональных органов власти в сфере занятости и противодействия росту безработицы (например, проведе-

ние мониторинга увольнений работников в связи с ликвидацией организаций или сокращением персонала, а также перевода ряда предприятий в режим сокращенного рабочего времени), развитии программ переобучения и переподготовки работников, находящихся под риском увольнения;

- устранении излишних административных барьеров ведения бизнеса путем усиления деятельности по предотвращению и пресечению действий чиновников, направленных на коррупционное вмешательство в дела бизнеса (действия со стороны прокуратуры, региональных отделений Федеральной антимонопольной службы и Счетной Палаты);

- санации неэффективных региональных производств и государственных институтов, адресной поддержки приоритетных отраслей экономики с высокой производительностью труда;

- в обеспечении, с одной стороны, системы государственного заказа с целью поддержки региональных товаропроизводителей, а с другой стороны, в стимулировании потребительского спроса в регионе (на жилье, потребительские товары, услуги регионального производства) – путем демополизации региональной экономики и развития конкуренции;

- повышении энергоэффективности экономики (что является одним из важнейших направлений обеспечения инновационной направленности регионального развития как по-прежнему приоритетного направления региональной политики и в кризисный период);

- нормализации функционирования финансового сектора, включая банковскую систему и фондовый рынок, для поступления в экономику необходимых объемов кредитных ресурсов через банковский сектор (в частности, путем предоставления субсидий национальными банками регионов коммерческим банкам и другим кредитно-финансовым учреждениям, функционирующим на их территории). При этом параллельно должна проводиться работа по

реструктуризации задолженности по ипотечным кредитам для лиц, временно потерявших работу, а также государственная поддержка лиц, воспользовавшихся образовательными кредитами;

- усилении контроля за реализацией мероприятий по предупреждению банкротства и ходом процедур банкротства небанковских финансовых организаций в целях создания возможности для сохранения активов и максимизации удовлетворения требований кредиторов, включая физических лиц;

3) снижение налоговой нагрузки на малый бизнес (так, на начало 2010 года реализовали предоставленное право снижения ставки налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения только 12 регионов и еще в 13 регионах соответствующие проекты нормативных правовых актов находятся на различных стадиях рассмотрения). Кроме того, согласно изменениям в налоговом законодательстве страны, в 2009 году для всех предприятий снижена налоговая нагрузка: ставка налога на прибыль составляет теперь 20%; предприятия, инвестирующие в оборудование, получают дополнительные льготы по амортизации; вводится налоговое льготирование приоритетных научных разработок; полностью будут освобождены от всех налогов средства, направляемые предприятиями на обучение своих сотрудников; освобождены от НДС операции по ввозу технологического оборудования, не производимого в России, что серьезно уменьшит расходы предприятий на модернизацию производства;

4) увеличение расходов регионального бюджета на нужды сельского хозяйства и строительного комплексов, преодоление роста безработицы путем создания дополнительных рабочих мест (за счет повышения инвестиционной привлекательности региональной экономики и организации системы взаимодействия с инвесторами по реализации приоритетных проектов, а также за счет

уменьшения квот (в 2009 г. – в 2 раза) на привлечение иностранных работников в регионы страны), поддержку малого предпринимательства за счет средств регионального бюджета. Подобные действия возможны на основе сокращения значительного объема текущих бюджетных расходов регионов, носящих необязательный характер, и дают возможность реализации в полном объеме тех обязательств бюджета, которые позволят обеспечить стабильность экономики и развитие социальной сферы.

Таким образом, несмотря на наличие ряда разнонаправленных проблем, у регионов имеются реальные возможности повышения эффективности регионального развития в условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития.

Литература

1. Программа развития конкуренции, разработанная по поручению Председателя Правительства Российской Федерации (от 19 августа 2008 г. № ВП-П13-16пр) и в соответствии с Основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года // http://fas.gov.ru/files/22478/Tekst_programmy.doc

2. Валиурова Л.С. Принципы и закономерности развития инновационных процессов в регионе (статья) // Инновации и инвестиции, 2010 - № 3.

3. Крымов В. Стратегические ориентиры в управлении социально-экономическим развитием региона // Федерализм. – 2008. – № 3.

4. Юдаева К., Ясин Е. Стратегия-2050: справится ли Россия с вызовами глобализации? // Вопросы экономики. – 2008. – № 5.

5. Булатов А.С. Перспективы российской экономики в 2009 г. в условиях мирового экономического кризиса // Мировое и национальное хозяйство. – 2008. – № 4(7).

6. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. – <http://premier.gov.ru/anticrisis/>.

Предпосылки инновационного развития предприятий топливно-энергетического комплекса Российской Федерации

Кузин Александр Анатольевич,
соискатель кафедры инновационной экономики ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»
a.kouzine@gmail.com

В статье рассматриваются характерные особенности, присущие предприятиям топливно-энергетического комплекса преимущественно на примере нефтяной отрасли. Приведены статистические данные, перечислены технико-экономические особенности нефтегазовой отрасли и выявлены основные проблемы функционирования предприятий этой области промышленности. Обозначены основные задачи инновационного развития предприятий этой отрасли, предложена модель управления инновационным развитием предприятия и определены перспективные стратегии инновационного развития. Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, электроэнергетика, топливная промышленность, газовая промышленность, нефтяная промышленность, технико-экономические особенности, внутренние факторы, внешние факторы, проблемы функционирования, задачи развития, реструктуризация, модель управления, инновационное развитие.

Prerequisites for innovation development of fuel and energy complex of the Russian Federation
Kuzin A

The article deals with characteristics of an enterprise energy sector mainly on the example of the oil industry. Presents statistical data, are techno-economic features of oil and gas industry and identified the main problems in the functioning of enterprises in this industry. Designated the main tasks of innovation development of enterprises of the oil industry, a model for managing innovative enterprise development and identify promising strategies for innovative development.
Keywords: fuel and energy, electricity, fuel, natural gas industry, petroleum industry, technical and economic characteristics, internal factors, external factors, performance issues, challenges of development, restructuring, governance model, innovative development.

Введение

Формирование инновационного потенциала и актуализация предпосылок инновационного развития российских предприятий топливно-энергетического комплекса является стратегически важной задачей экономики, что связано с возрастанием роли инноваций как ключевого фактора современного социально-экономического развития.

Переход к инновационной экономике предполагает изменение роли и качественного содержания процессов управления на предприятиях, в частности: их выход за рамки технологического регулирования и приобретение самостоятельного значения как важнейшей составляющей управления процессами жизнедеятельности, отвечающей за мобилизацию и усиление внутренних ресурсов предприятия при совокупном воздействии положительных и отрицательных факторов внутренней и внешней среды. Необходимость постоянного скоординированного управленческого воздействия на инновационные процессы обусловлена их стратегической важностью, связанной с обеспечением конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятий топливно-энергетического комплекса.

1. Предприятия топливно-энергетического комплекса: сущность, проблемы, специфические черты

Природные ресурсы Российской Федерации оказывают существенное влияние на экономику страны. От эффективности и качества работы предприятий топливно-энергетического комплекса зависит рост экономических показателей и конкурентоспособность на мировом рынке.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) представляет собой сложную межотраслевую систему добычи и производства топлива и энергии, их транспортировки, распределения и использования.

В состав комплекса входит три крупных взаимосвязанных части, среди которых:

- топливная промышленность (добыча и переработка нефти, газа, угля и т.п.);

- электроэнергетика. В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «Об электроэнергетике», электроэнергетика определяется как «отрасль экономики Российской Федерации, включающая в себя комплекс экономических отношений, возникающих в процессе производства (в том числе производства в режиме комбинированной выработки электрической и тепловой энергии), передачи электрической энергии, оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике, сбыта и потребления электрической энергии с использованием производственных и иных имущественных объектов (в том числе входящих в Единую энергетическую систему России), принадлежащих на праве собственности или на ином предусмотренном федеральными законами основании субъектам электроэнергетики или иным лицам. Электроэнергетика является основой функционирования экономики и жизнеобеспечения» [9];

Таблица 1

Количество предприятий топливно-энергетического комплекса по видам экономической деятельности (2006-2009 гг.)

	2005	2006	2007	2008	2009
Добыча полезных ископаемых	14551	14806	16100	17215	17552
Обрабатывающие производства	478413	409742	416135	410999	418601
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18586	21840	24174	26010	28545

- транспортировка топлива и продуктов его переработки, тепла и электроэнергии представляет собой процесс передачи полученных продуктов потенциальным потребителям (нефтепроводы, газопроводы, продуктопроводы, линии электропередачи).

Топливная промышленность – это совокупность отраслей промышленности, занятых добычей и переработкой различных видов топлива; включает нефтедобывающую, нефтеперерабатывающую, газовую, угольную, торфяную и сланцевую промышленность.

Нефтяная и газовая промышленность во многом определяет ускорение научно-технического прогресса, повышение эффективности общественного производства. Товары и услуги нефтяной и газовой промышленности используются практически во всех отраслях народного хозяйства. К нефтяной и газовой промышленности имеют непосредственное отношение топливная, химическая и нефтехимическая промышленности.

Отличительные признаки закономерностей развития отрасли нефтяной и газовой промышленности заключаются в материально-производственных факторах, в том числе в особенностях технической базы, предметов труда, экономического назначения продукции, профессиональной характеристики кадров. Отличительные признаки отраслей нефтяной и газовой промышленности находят отражение в классификации видов экономической деятельности их субъектов хозяйствования.

В соответствии с данными официальной отчетности [7], в Российской Федерации коли-

чество предприятий, относящихся к топливно-энергетическому комплексу, с 2005 г. по 2009 г. увеличилось (табл. 1). В частности, количество предприятий, осуществляющих добычу полезных ископаемых увеличилось на 21 %, обрабатывающих производств (по сравнению с 2006 г.) – на 2% и предприятий, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды – на 53%.

Данные показатели свидетельствуют о том, что потребности в топливных и энергетических ресурсах являются актуальными на современном этапе экономического развития. Однако возрастание количества предприятий данной отрасли оказывает существенное воздействие на их конкурентоспособность и финансовую устойчивость. Поддержание конкурентоспособности предприятий топливно-энергетического комплекса основывается на инновациях различного рода (технологических, маркетинговых и организационных).

Инновационная активность предприятий топливно-энергетического комплекса с 2005 по 2009 гг. увеличилась незначительно (0,9%). Данное обстоятельство может оказать негативное воздействие на их функционирование во внешней среде. Поэтому необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на инновационное развитие предприятий, учитывающих их специфические особенности, а также совокупность факторов внутренней и внешней среды.

Предприятиям топливно-энергетического комплекса, в частности перерабатывающим отраслям нефтяной и газовой промышленности, присущи оп-

ределенные технико-экономические особенности, среди которых можно выделить следующие:

- многообразие вариантов получения целевой продукции при переработке нефти и газа. Особенности процессов, гибкость технологии открывают большие возможности в получении одних и тех же продуктов на базе различных видов сырья. С другой стороны, множество разнообразных продуктов могут быть получены на базе одного и того же сырья. Удачный выбор исходного сырья и технологии производства во многом определяет эффективность перерабатывающих производств нефтяной и газовой промышленности;

- узкая специализация применяемого оборудования при производстве отдельных продуктов. К основным видам оборудования, используемого в перерабатывающих отраслях нефтяной и газовой промышленности, относятся: реакторы, теплообменники и холодильники, сепараторы и отстойники, ректификационные колонны, емкости и смесители, насосы и компрессоры самых различных типов и конструкций. Резко различается оборудование и по условиям работы (температура, давление, объемная скорость);

- высокая материалоемкость и энергоемкость продукции. Доля материальных затрат в структуре затрат на производство топливной и нефтехимической продукции в среднем превышает 60 %. Относительно низкой материалоемкостью характеризуются добывающие нефть и газ отрасли. Доля затрат на топливо и энергетические средства в нефтяной и газовой промышленности составляет в среднем 10-12 %;

- невысокая трудоемкость основных перерабатывающих производств (по сравнению со многими отраслями промышленности). Главной причиной невысокой трудоемкости продукции являются такие специ-

фические особенности многих перерабатывающих нефть и газ производств, как большие единичные мощности установок, непрерывный характер многих производств, а также высокий уровень автоматизации и механизации производств;

- широкое развитие комбинирования, особенно в тех производствах, где осуществляется комплексная переработка сырья. К числу таких отраслей в первую очередь следует отнести нефтеперерабатывающую и нефтехимическую отрасли нефтяной и газовой промышленности;

- широкое развитие трубопроводного транспорта, что обусловлено главным образом использованием в химической промышленности жидкого и газообразного сырья, применением жидкофазных и газофазных процессов переработки сырья и полупродуктов, жидким состоянием многих конечных продуктов.

На функционирование предприятий нефтяной отрасли воздействует совокупность внешних и внутренних факторов. К внутренним факторам успешного развития [6] предприятия нефтеотрасли следует отнести следующие:

- умение предприятия обеспечить свою устойчивость в течение процесса развития;

- наличие у предприятия доступных ресурсов возможностей соответствующих ресурсным потребностям со стороны процессов развития;

- способность предприятия управлять затратами на осуществление нововведений;

- возможность снижения сроков освоения нововведений;

- высокий инновационный потенциал, соответствующий требуемым темпам развития;

- наличие персонала с требуемой квалификацией;

- инновационный характер организационной культуры предприятия.

К факторам, препятствующим эффективному управле-

нию инновационной деятельностью на предприятии [2], относятся следующие:

- ресурсные: ограничение финансирования инновационной деятельности; финансирование преимущественно радикальных инноваций, потенциально обеспечивающих высокий доход;

- мотивационные: отсутствие комплексной системы мотивации инновационной деятельности; столкновение корпоративных культур инновационного подразделения и других структурных подразделений; низкий уровень компетентности сотрудников низшей иерархии управления в вопросах осуществления инновационной деятельности;

- структурные: фрагментарный характер функциональных связей между инновационным и другими структурными подразделениями; доминирование рутинных процессов; отсутствие организационных структур, поддерживающих реализацию инноваций.

Помимо внутренних факторов, на управление инновационной деятельностью предприятия нефтеотрасли, эффективность его функционирования на рынке оказывает существенное влияние ряд внешних условий [1], а именно: уровень развития информационной среды, наличие современной рыночной инфраструктуры, характер государственной экономической политики, состояние институциональной, правовой, инновационной среды, научно-технические, геоэкономические и прочие условия движения капитала, уровень развития экономической и правовой среды государства (правовое регулирование экономики), зрелость социальных, общественно-экономических институтов; нормы (привычки, нравы, обычаи и т.п.) и рамки, заданные законами и ожиданиями людей.

Внешние и внутренние факторы могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на управление ин-

новационной деятельностью предприятий топливно-энергетического комплекса.

Следует отметить, что существуют определенные проблемы в функционировании предприятий топливно-энергетического комплекса. Например, несмотря на внедрение технологических инноваций в нефтяную отрасль, наблюдается снижение нефтеотдачи. Среди причин данной негативной тенденции можно выделить следующие:

- недостаточное изучение детального геологического строения нефтяных месторождений (залежей) промыслово-гидродинамическими, промыслово-геофизическими, лабораторными методами и полевыми геофизическими и геологическими методами и технологиями;

- неадекватный реальному геологическому строению подбор технологий разработки и методов увеличения нефтеотдачи пластов;

- невозможность детальной проработки применения современных технологий в связи со сжатыми сроками проектирования разработки и недостаточным финансированием;

- разбалансированность систем разработки за счет большого объема (до 50% и более) эксплуатационного фонда скважин;

- стремление в получении максимальной прибыли при наименьших затратах за счет опережающей выработки наиболее продуктивных запасов;

- резкое сокращение применения методов повышения нефтеотдачи пластов и поиска новых эффективных технологий увеличения коэффициентов нефтеизвлечения;

- неэффективный контроль органов контроля (Ростехнадзора, Росприроднадзора) за деятельностью недропользователей в области соблюдения проектных решений, технологических режимов эксплуатации скважин (депрессий, давлений нагнетания и т.п.), объемов и

охвата фонда промыслово-гидродинамическими, геофизическими исследованиями, работ по охране недр и отсутствие жестких санкций со стороны государства за нерациональное использование недр;

- стандартный размер налога на добычу нефти различного исходного качества, продуктивности месторождений и стадии разработки.

Рациональное решение проблемы рациональной разработки нефтяных месторождений с достижением высокой нефтеотдачи, соответствующей современной экономике, можно осуществить путем инновационного проектирования работы и последовательного, скоординированного контроля со стороны высшего менеджмента.

2. Перспективы инновационного развития нефтяной отрасли

Предприятия топливно-энергетического комплекса Российской Федерации подвержены процессам трансформации с учетом требований и условий внешней среды. В частности, предприятиям нефтяной отрасли для поддержания конкурентоспособности в условиях инновационной экономики необходимо активизировать решение проблем отрасли за счет рационального использования инноваций в их деятельности.

При инновационном развитии предприятий нефтяной отрасли возникают задачи [4], которые необходимо решить для их успешного функционирования:

- формирование основных направлений инновационного развития предприятия;

- совершенствование организационной структуры управления предприятий нефтяной отрасли в соответствии с избранной инновационной стратегией;

- развитие новых научных основ моделирования процес-

са разработки нефтяных месторождений и конкурентоспособных технологий нового поколения;

- разработка и освоение технологий и оборудования, обеспечивающих высокоэффективную разработку трудноизвлекаемых запасов нефти для условий низкопроницаемых и анизотропных коллекторов, высоковязких нефтей и битумов, остаточных запасов нефти обводненных зон, запасов нефти с газовыми шапками;

- совершенствование существующих и создание новых методов воздействия на пласты с целью наиболее полного извлечения углеводородов;

- создание вытесняющих агентов с заданными свойствами;

- создание новых интегрированных технологий воздействия на нефтяные пласты, основанных на использовании физических, гидродинамических, термодинамических, механических и физико-химических эффектов;

- совершенствование конструкций скважин, в частности горизонтальных скважин с круговыми траекториями небольшого радиуса (100–200 м);

- глобальный мониторинг коллектора: непрерывное наблюдение за параметрами призабойной зоны продуктивного пласта с последующим построением карт, отражающих особенности изменения параметров коллектора; объемный мониторинг, при котором (благодаря специальным конструкциям колонн) забои скважин можно рассматривать как электроды, «вживленные» в тело пласта;

- повышение экологичности производства на основе наукоемких технологий.

Инновационное развитие предприятий нефтяной промышленности должно базироваться на максимальном использовании достижений фундаментальной и прикладной науки. Научные исследования призваны обеспечить развитие сырьевой базы; создание новых

технологий, увеличивающих степень извлечения углеводородов из недр; разработку новых научно-технических и технологических решений, повышающих эффективность нефтепереработки и надежность работы транспортных систем [5].

Инновационное развитие предприятий предполагает их трансформацию, как на внутреннем уровне, так и по отношению к внешнему окружению. В ходе трансформации (реструктуризации) предприятия решаются следующие управленческие задачи:

- производится оценка ситуации и своих возможностей;

- ставятся цели, определяются приоритеты, намечается программа этапа реструктуризации;

- программа обеспечивается технологиями, организацией и финансово-экономическим управлением.

Для разработки программ реструктуризации [8] используются следующие методы:

1. Комплексный финансово-экономический анализ состояния предприятия нефтяной отрасли, в том числе и с детализацией до отдельных структурных подразделений.

2. Комплексная диагностика предприятия (анализ стратегии развития, маркетинговой и сбытовой политики, учетной политики, производственной политики, планов снабжения и закупок, инвестиционной политики, организационно-управленческой структуры, применения современных технологий управления и т.д.).

3. Разработка прогнозной финансово-экономической модели развития предприятия на 3–5 лет без проведения реструктуризации.

4. Определение основных преимуществ и проблем предприятия, разработка предложений по оптимизации состояния предприятия (финансовое оздоровление предприятия, реинжиниринг, модернизация и возможные источники ее финансирования, внедрение со-

временных технологий и методов управления и т.д.).

5. Разработка нескольких альтернативных прогнозных финансово-экономических моделей развития предприятия с учетом основных возможных мероприятий и рисков, определение базового варианта.

6. Разработка итогового документа для практической реализации проекта – Программы реструктуризации. Программа необходима для эффективного проведения трансформации. При разработке программы, основными ее элементами должны быть: мероприятия, ресурсы, сроки и исполнители.

Реструктуризация предприятия является длительным процессом, осуществляемым специалистами разного профиля, направленным на повышение уровня использования собственного внутреннего потенциала предприятия и адаптацию к новым рыночным условиям. В частности, происходят качественные изменения в системе управления предприятием.

Большая роль в управлении инновационной деятельностью предприятия отведена высшему менеджменту. Основными функциями высшего менеджмента по управлению функционированием предприятия нефтяной отрасли являются следующие: выработка стратегических целей, задач и направлений инновационной политики предприятия, выработка и утверждение единых методических и методологических подходов к формированию, реализации и оценке инновационных мероприятий, обеспечение формирования и проведение единой скоординированной инновационной политики в рамках предприятия нефтяной отрасли.

Для более эффективной организации процесса инновационного развития предприятия нефтяной отрасли необходимо создание отдельного структурного подразделения по управлению инновационной



Рис. 1. Модель управления инновационным развитием предприятия нефтяной отрасли

деятельностью. В обязанности данного подразделения входят контроль за реализацией мероприятий в рамках инновационной деятельности предприятия, координация кооперации в целях их реализации, оценка (экспертиза) эффективности осуществляемых и планируемых инновационных мероприятий, сбор и анализ маркетинговой, научно-технической, экономической и иной информации с целью определения приоритетных направлений инновационного развития предприятия нефтяной отрасли.

Модель управления инновационным развитием предприятия нефтяной отрасли представлена на рис. 1. При непосредственном взаимодействии высшего менеджмента и подразделения по управлению инновационной деятельностью предприятия достигается синергетический эффект, выраженный в бинарном результате: появлении конкурентоспособной инновационной продукции и достижение финансовой устойчивости предприятия нефтяной отрасли в условиях инновационной экономики.

Управление инновационным развитием предприятия нефтяной отрасли требует от высше-

го менеджмента предприятия выбора стратегии его развития. Главная задача любой стратегии предприятия – достижение конкурентных преимуществ и требуемой рентабельности производственно-хозяйственной деятельности. Решение этой задачи видится в определении условий, определяющих позицию предприятия на конкретном рынке [3], среди которых можно выделить следующие:

- производственный потенциал предприятия – наличие современного оборудования, техники и технологий и их рациональное использование;
- экономический потенциал предприятия – низкие издержки производства и финансовая устойчивость предприятия;
- маркетинговый потенциал предприятия – эффективная служба маркетинга, развитая сбытовая сеть;
- инновационный потенциал предприятия – наличие научно-технического задела, наличие квалифицированных научных кадров, способность к разработке и освоению инноваций, свободный доступ к современной информации в области НТП и т.д.

Следовательно, инновационное развитие предприятием

предполагает совокупность управленческих скоординированных воздействий на каждом этапе функционирования предприятия. Реализация предложенной модели управления инновационным развитием предприятия позволит сформировать результативную систему управления инновационной деятельностью, обеспечивающую реализацию всех функций управления в полном объеме в целях, предусмотренных единой политикой предприятия нефтяной отрасли в области управления инновационной деятельностью, и обеспечит возможность реализации механизмов технологического контроля и использования инноваций с наибольшим экономическим эффектом.

Заключение

В Российской Федерации наблюдается тенденция ускоренного формирования инновационных систем. Развитие российского топливно-энергетического комплекса возможно за счет применения инноваций в их деятельности. В настоящее время большее распространение получают эволюционные инновации, которые требуют глубоких знаний, скоординированной организации управления, бережного отношения к

ресурсам, активного взаимодействия бизнеса, науки и власти.

Российская нефтяная промышленность в условиях международной конкуренции претерпевает трансформационные изменения в структуре управления за счет применения инноваций. Инновации необходимо для обеспечения рационального использования добытых углеводородов на всех стадиях транспортировки, преобразования и потребления. Поэтому необходимо сформировать структуру управления, отвечающей требованиям современной экономики и на этой основе повысить конкурентоспособность предприятий топливно-энергетического комплекса на мировом рынке.

Литература

1. Бадалов Л.М., Гришин А.В. Эффективное управление инновациями и интеллектуальный капитал компании // Качество, инновации, образование. – 2006. - № 1.
2. Гершман М.А. Управление идеями в компании: концептуальные модели // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4.
3. Моргунов П.П. Модель управления информационной деятельностью на предприятиях

нефтегазового комплекса на примере ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ» // Нефтегазовое дело, 2006.

4. Муслимов Р.Х. Актуальные задачи регламентации инновационного проектирования нефтяных месторождений на современном этапе // Нефть. Газ. Новации. – №1. – 2010.

5. Муслимов Р.Х. Особенности разведки и разработки нефтяных месторождений в условиях рыночной экономики / Учебное пособие. Казань: Изд-во «Фэн» Академии наук РТ, 2009.

6. Нечепуренко М.Н. «Экономическое развитие как необходимое условие существования предприятия» / Вопросы гуманитарных наук. - 2006. - №1(22).

7. Промышленность России. 2010: Стат.сб./ Росстат - М., 2010.

8. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий: учебное пособие / Е.М. Королькова. – Тамбов: Издательство Тамбовского государственного технического университета, 2007.

9. Федеральный закон Российской Федерации от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ «Об электроэнергетике»

10. Язев В.А. Мощнейшее месторождение творческой энергии – инновации // Бурение & Нефть. - № 10. – 2010.

Состояние инновационной деятельности в регионах и городах Российской Федерации

(на примере Приволжского федерального округа)

Минниханов Рустем Римович,
соискатель кафедры инновационной экономики ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»
e-mail: rrsr77@mail.ru

В статье анализируется инновационная активность Российской Федерации, Приволжского федерального округа, а также городов Тольятти и Самара. Описываются основные социально-экономические показатели городов Самарской области и существующие проекты технопарковых структур на ее территории.

Ключевые слова: инновационная деятельность, технопарк, Российская Федерация, Германия, Италия, Канада, Великобритания, Соединенные Штаты Америки, Франция, Япония, Приволжский федеральный округ, Самарская область, город Тольятти, город Самара.

The state of innovation in regions and cities of the Russian Federation (on example of the Volga Federal District)

The article examines the innovative activity of the Russian Federation, the Volga Federal District, city of Togliatti and Samara. Describes the main socio-economic performance of cities of Samara region and existing projects Technopark structures on its territory. Keywords: Innovation, Technology Park, United Kingdom, Germany, Italy, Canada, UK, USA, France, Japan, the Volga federal district, Samara region, Tolyatti, Samara city.

Введение

Современный этап развития предполагает использование инноваций для повышения конкурентоспособности экономики отдельных городов, регионов и страны в целом на мировом рынке. Данное обстоятельство актуализирует формирование и развитие инновационного потенциала территорий.

Активизация инновационной деятельности определяется экономическими и социальными показателями развития, которые отражены посредством государственной статистики, мониторинга инновационной активности в регионах и городах Российской Федерации.

1. Инновационная активность Российской Федерации на мировом рынке

Уровень инновационной деятельности Российской Федерации определяется ее положением на мировом рынке в данной области по сравнению с ведущими странами.

По данным исследования ОПОРЫ России «Конкурируя за будущее сегодня: новая инновационная политика для России» составлен рейтинг конкурентоспособности существующих в настоящее время инновационных систем из 50 стран по данным на 2009 год. Лидирующие позиции занимают следующие страны: США, Швеция и Швейцария. Россия в данном списке находится на 38 месте, уступая при этом также таким странам как Польша, Турция, и партнерам по группе БРИК (Китай, Индия, Бразилия). Рейтинг составлен на основании анализа 80 показателей, а также опроса 203 ученых, 200 руководителей малых компаний, 250 глав средних и крупных предприятий и 2000 простых людей. 38 место свидетельствует о недостаточном уровне инновационной активности Российской Федерации, что требует построения соответствующей инновационной политики, направленной на повышение конкурентоспособности страны по всем экономическим показателям.

Степень развития научной деятельности в стране определяется такими показателями, как: численность персонала, занятого исследованиями и разработки; размер внутренних отчислений на исследования и разработки; а так же их соответствующее распределение по секторам науки.

Российская Федерация характеризуется оттоком научных кадров в зарубежные страны, отсутствием у молодежи желания идти в научный сектор, низким уровнем финансирования образования. Государственные расходы на образование в России составляет 3,9% к внутреннему валовому продукту, в то время как в Израиле — 6,2%, Финляндии — 6,1%, США — 5,7% [10, 11].

Следует отметить, что наблюдается существенное отставание экономических показателей в инновационной промышленности. В России доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, составляет 9,4%, в ФРГ — 73%, в Бельгии — 58%, Эстонии — 47%, Чехии — 41%. Остается низкой и доля высокотехнологичной продукции в общей структуре российского экспорта. В

Таблица 1

Число организаций, выполнявших исследования и разработки, по субъектам российской Федерации

	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация	4059	4099	3906	3797	3656	3566	3622	3957	3666	3536
Центральный федеральный округ	1569	1631	1539	1490	1437	1393	1426	1536	1445	1383
Северо-Западный федеральный округ	642	627	590	578	552	536	531	606	533	518
Южный федеральный округ	392	342	325	316	313	310	312	355	321	316
Приволжский федеральный округ	616	623	597	570	559	540	547	585	549	532
Уральский федеральный округ	261	255	260	253	234	226	225	233	220	211
Сибирский федеральный округ	439	464	444	437	415	419	425	464	429	410
Дальневосточный федеральный округ	140	157	151	153	146	142	156	178	169	166

2009 году в общем объеме российского экспорта доля высокотехнологичной продукции составила всего 2%, тогда как аналогичный показатель в товарном экспорте США — 28,2%, Франции — 19,4%, Китая — 16,7%, Германии — 15,3% [5, 10].

Также в России существуют препятствия для развития инноваций в сфере нормативно-правовой базы, ее непроработанности в сфере защиты интеллектуальной собственности, недоступности инфраструктуры, отсутствии технических регламентов, недостатке квалифицированных инженеров, низкой эффективности государственной политики. В частности, доля России в мировых затратах на НИОКР с 1997 по 2007 - годы снизилась на 5%. Зарубежные страны существенно увеличили финансирование науки. Лидерами в данной области являются – Китай, Турция, ЮАР, Израиль.

Выявленные проблемы может решить скоординированная и целенаправленная инновационная политика государства, которая должна исходить из следующих принципов:

- признание приоритетного значения инновационной деятельности для повышения эффективности уровня технологического развития общественного производства, конкурен-

тоспособности наукоемкой продукции, качества жизни населения и экономической безопасности;

- обеспечение государственного регулирования инновационной деятельности в сочетании с эффективным функционированием конкурентного механизма в инновационной сфере;

- концентрация государственных ресурсов на создании и распространении базисных инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные сдвиги в экономике;

- создание условий для развития рыночных отношений в инновационной сфере и пресечение недобросовестной конкуренции в процессе инновационной деятельности;

- создание благоприятного инвестиционного климата при осуществлении инновационной деятельности;

- активизация международного сотрудничества РФ в инновационной сфере;

- укрепление обороноспособности и обеспечение национальной безопасности государства в результате осуществления инновационной деятельности.

Также, частью инновационной политики должно стать создание и развитие инновационно-ориентированных территорий, способствующих преодолению кризисных явлений в эко-

номике и повышению конкурентоспособности Российской Федерации на мировом рынке.

2. Инновационное развитие регионов и городов Российской Федерации

Региональная инновационная система является неотъемлемой частью национальной инновационной системы, которая формируется и развивается в контексте приоритетов государственной национальной инновационной политики [1].

Государственная инновационная политика включает в себя комплекс мероприятий и методов воздействия государственных структур на предприятия и физические лица, которые прямым или косвенным способом связаны с регулированием их взаимоотношений в области создания и коммерциализации интеллектуальной собственности [6].

В регионах Российской Федерации сосредоточен значительный ресурсный потенциал. Фактор обладания природными сырьевыми ресурсами оказывает двоякое влияние на регионы: с одной стороны — обеспечивает развитие сырьевых секторов экономики с высокой зависимостью от мировых цен, с другой — выступает тормозом инновационного развития [1].

Анализ показал, что по количеству организаций, выполняющих научные исследования и разработки, лидирующие позиции занимают Центральный федеральный округ (40%), Приволжский федеральный округ (16%) и Северо-Западный федеральный округ (14%) (табл. 1) [8,9,12].

Второе место по инновационной активности среди субъектов Российской Федерации занимает Приволжский федеральный округ, отличающийся в целом высокими социально-экономическими показателями, в том числе и в иннова-

Таблица 2
Социально-экономические показатели городов Самарской области за 2008-2009 гг.

	Самара		Новокуйбышевск		Сызрань		Тольятти	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Численность населения (оценка на конец года), тыс. человек	1134,8	1133,8	112,8	112,3	179,7	179,4	720,3	721,7
Среднегодовая численность работников организаций 2), тыс. человек	417,5	401,6	36,6	33,0	55,1	49,3	254,0	243,4
Численность незанятых граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы в государственные учреждения службы занятости населения (на конец года), человек	4470	13761	1018	2072	744	3024	3222	17283
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	17615,0	18471,2	17322,6	17634,5	12148,8	12700,6	17220,7	15772,0
Средний размер назначенных пенсий, руб.	4590,0	7261,2	4631,1	7339,3	4341,6	6815,4	4663,0	7334,9
Численность пенсионеров, тыс. человек	332,1	336,0	34,3	34,4	54,3	54,6	177,3	182,0
Численность обучающихся общеобразовательных учреждений (без вечерних (сменных) образовательных учреждений), тыс. человек	93,7	94,0	9,1	9,1	15,5	15,1	66,1	65,6
Число предприятий и организаций (на конец года; по данным государственной регистрации)	59227	60976	2008	2056	2975	3037	26730	28146
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн. руб.	52160,3	40793,8	4579,3	5164,4	8018,9	5460,3	17945,4	11496,5
Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций, процентов	23,6	21,1	11,0	3,0	10,5	7,0	10,3	10,4
в том числе за счет федерального бюджета	7,9	9,8	0,1	0,4	3,6	4,4	2,5	6,1

ционной сфере. Данное исследование проводится на примере инновационно-ориентированных городов Самарской области (табл. 2) [7].

В результате произведенного анализа данных показателей, можно прийти к выводу, что наиболее социально и экономически развитыми городами из представленных, являются города Самара и Тольятти. Самара и Тольятти имеют фундамент для инновационного развития во всех отраслях экономики, что подтверждается постепенной реализацией проекта технопарковых структур на территории данных городов. Поэтому, в целях активизации инновационной деятельности были организованы в 2002 году Открытое акционерное общество «Технопарк» (г. Самара) и в 2008 году Открытое акционерное общество «Тольяттинский промышленно-технологический парк» (г. Тольятти).

ОАО «Технопарк» является частью инновационной инфраструктуры Самарской области. Деятельность в данной отрас-

ли ведется с момента принятия закона Самарской области № 100-ГД от 09.10.2007 года «Об утверждении областной целевой программы «Развитие технопарка Самарской области на 2007-2015».

Целью создания данной организации является создание материально-технической базы для функционирования развития инновационных организаций и организаций инновационной инфраструктуры, увеличение объемов высокотехнологичной продукции, повышение конкурентоспособности продукции территориально-отраслевых кластеров Самарской области [2].

Конкуренты данной организации отсутствуют, поскольку все предприятия инновационной инфраструктуры Самарской области работают совместно для решения социально-экономических задач.

Открытое акционерное общество «Тольяттинский промышленно-технологический парк» зарегистрировано 26 февраля 2008г. МРИ ФНС России № 2 по

Самарской области свидетельство № 63 004794827 за ОГРН 1086320004726, ИНН 6321206572.

ОАО «Тольяттинский промышленно-технологический парк» было создано с целью организации на территории Самарской области крупных инвестиционных проектов. Основными задачами ОАО «ТПТП» являются: разработка и экспертиза комплексных инвестиционных проектов территориального развития, привлечение инвесторов в инновационно-производственную и социальную сферу, реализация механизма частно-государственного партнерства, организация подготовки и переподготовки кадров в сфере управления производством и инновационной сфере [3].

Деятельность Общества направлена на:

- привлечение инвестиций в Самарскую область;
- исследование конъюнктуры рынка в т.ч. изучение потенциальных возможностей рынка,

приемлемости продукции, осведомленности о ней и покупательских привычках в целях разработки новых видов продукции, анализ результатов

- выполнение иных мероприятий, необходимых для организации комплексных инвестиционных проектов.

За период с начала создания Обществом ведется подготовка и проработка размещения крупномасштабных комплексных проектов:

- Тольяттинского промышленно-технологического парка на территории городского округа Тольятти;

- особой экономической зоны промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ) на территории муниципального Ставропольского района;

и прочих.

Реализация данных проектов сталкивается с определенными проблемами, связанными с недостаточным их финансированием как со стороны государства, так и со стороны сторонних инвесторов; с малым количеством квалифицированного персонала, и так далее.

Создание данных организаций свидетельствует о развитии инновационной деятельности на территории Самарской области, о формировании инновационной политики Российской Федерации и, в перспективе, повышении ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Заключение

Обобщение вышеизложенного позволяет сделать вывод о начальном этапе формирования региональной инновационной системы в Самарской области, который осуществляется недостаточно интенсивно в силу ряда объективных и субъективных причин. В настоящее время актуализируется ускорение инновационных процессов и, становится очевидным, что необходима разработка таких моделей инновационных систем, которые будут адекватны экономическому состоянию субъекта Российской Федерации, ее промышленной ориентации, ресурсным возможностям, научному потенциалу.

Таким образом, инновационная политика Российской Федерации должна осуществляться, исходя из приоритетности инновационной деятельности в целях развития производства, обеспечения экономического развития страны, повышения уровня и качества жизни населения, обеспечения оборонной, технологической, экономической и экологической безопасности Российской Федерации.

Литература

1. Владимирова О.Н. Формирование региональных инновационных систем как фактор устойчивого развития региона // Известия Иркутской государ-

ственной экономической академии. – 2010. - № 4.

2. Валинурова Л.С. Принципы и закономерности развития инновационных процессов в регионе (статья) // Инновации и инвестиции, 2010 - № 3

3. Валинурова Л.С. Модели инновационного развития экономики (монография) М. : Издательство «Палеотип», 2010

4. «Группа восьми» в цифрах. 2009. Стат.сб. / Росстат. - М., 2009. - 131 с.

5. Конкурируя за будущее сегодня: новая инновационная политика для России / Опора России. – М., 132 с.

6. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 года № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы»

7. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2010: Стат. сб. / Росстат. - М., 2010. - 396 с.

8. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2010: Стат. сб. / Росстат. - М., 2010. - 654 с.

9. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб. / Росстат. - М., 2010. – 813 с.

10. Россия и страны мира. 2010.: Стат.сб. / Росстат. - М., 2010. – 372 с.

11. Россия и страны - члены Европейского союза. 2009.: Стат.сб. / Росстат. - М., 2009. – 259 с.

12. Россия в цифрах. 2010: Крат.стат.сб. / Росстат - М., 2010. - 558 с.

Концепция управления рисковыми составляющими государственно-частного партнерства

Манько Николай Николаевич,
к.п.л., соискатель,
Международный славянский институт

Существование и развитие государственно-частных партнерств напрямую зависит от качества управления рисковыми составляющими, включающими в себя не только внезапное изменение текущей финансово-экономической либо политической ситуации в стране. Более подробное исследование рисков составляющей позволит повысить эффективность проектов государственно-частного сотрудничества и вывести данную форму сотрудничества на качественно новый уровень, повысить показатели стабильности и финансовой защищенности участников данной формы сотрудничества.

Ключевые слова: управление рисками, партнерство, государство, бизнес, риск-менеджмент, профилактика, мониторинг, конкуренция.

The management concept brave components of state-private partnership

Existence and development of state-private partnership directly depends on quality of management of the brave components including not only sudden change of a current financial and economic or political situation in the country. More detailed research of a brave component will allow to raise efficiency of projects of state-private cooperation and to deduce the given form of co-operation on qualitatively new level, to raise indicators of stability and financial security of participants of the given form of co-operation.

Keywords: management of risks, partnership, the state, business, a risk management, preventive maintenance, monitoring, a competition.

Эффективность проектов государственно-частного партнерства в значительной мере определяется качеством управления рисками, их распределением. Риск характеризуется как опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода, имущества или денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности и неблагоприятными обстоятельствами.

Государственно-частное партнерство является партнерством, в котором государство и частный сектор совместно реализуют общественно значимые проекты, основываясь на соглашении о распределении задач и рисков. Концепция государственно-частного партнерства предусматривает, что оба сектора сотрудничают с целью строительства и содержания объектов и оказания общественных услуг. По сути, это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом, создаваемый на определенный срок для осуществления конкретного проекта и прекращающий свое существование после его реализации.

Отмечая логичность трактовки государственно-частного партнерства с точки зрения управления рисками, стоит, тем не менее, отметить, что государственно-частное партнерство может создаваться как на фиксированный, так и неопределенный срок. Стороны государственно-частного партнерства должны распределять между собой расходы и риски, а также участвовать в использовании полученных результатов.

Любой проект государственно-частного партнерства, как и любой инвестиционный проект, несет в себе множество рисков. Классификаций рисков множественны, разнообразны и классификационные признаки, по которым классификации составлялись, многие риски, представленные в российской и западной классификациях, совпадают. В обеих классификациях присутствуют политические риски — в целом они означают негативные общественно-политические изменения, связанные как с форматом государственно-частного партнерства и отраслью, в которой проект осуществляется, так и со сменой политического курса руководством страны.

Как в западной, так и в отечественной классификации рисков государственно-частного партнерства учитываются экологические риски (риски окружающей среды), а также различные финансовые риски.

Авторская позиция по данному вопросу состоит в том, что процесс управления рисками проекта государственно-частного партнерства представляет собой последовательность следующих этапов: выявление рисков, оценка рисков, распределение рисков, разработка мероприятий, направленных на минимизацию/устранение рисков.

На первом этапе, по мнению автора, необходимо классифицировать все потенциальные риски проекта государственно-частного партнерства. Рассмотрим основные риски в Российской системе государственно-частного партнерства, к ним относятся: рыночный риск, риск снижения выручки, риски неплатежей, завышение стоимости строительства, завышение стоимости эксплуатации, недооценка размера долгосрочных вложений, кредитные риски

(скрытые обязательства по кредитам, невозможность выплатить требуемую сумму), условия компенсации и выхода из проекта, изменение в законодательстве, «сдвиги» в экономике, валютные риски, налоговые риски, потеря управления активами, политические риски¹.

Прежде всего, отметим, что основная часть рисков относится к политическим рискам - здесь и отсутствие реальной ответственности государственных структур за реализацию проектов, и длительный процесс согласования, и отсутствие единой программы координации действий и различие интересов между министерствами и ведомствами в сфере государственно-частного партнерства, и риск сокращения или прекращения финансирования проекта в случае изменения приоритетов бюджетных расходов. Добавим, что российские предприниматели и выдвинули названные риски в разряд первоочередных, что автоматически отодвигает на второй план финансовые, экологические или операционные риски.

Одним из основных рисков необходимо отметить риск недостаточного опыта и отсутствия квалифицированных специалистов по разработке, реализации и управлению проектами, причем, как внутри самого бизнеса, так и в системе государственной власти. В том числе противоположные интересы федеральных, региональных и муниципальных властей, что свидетельствует, прежде всего, о неэффективном государственном управлении процессами государственно-частного партнерства.

С точки зрения автора, первоочередной задачей является создание специального федерального органа, на который была бы возложена ответственность за развитие государственно-частного партнерства, как это сделано в других странах, достигших, кстати, значительных успехов в создании и развитии партнерств.

В условиях объективного существования риска как фактора финансово-хозяйственной деятельности при реализации государственно-частного партнерства возникает потребность в выработке определенного механизма, позволяющего учитывать и регулировать рисковую составляющую негосударственного партнера. Таким механизмом является риск-менеджмент, который в трактовке Н.А.Кричевского означает «процесс принятия и выполнения управленческих решений; направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь, вызванных его реализацией»².

Развитие риск-менеджмента предполагает совершенствование теоретических основ управления рисками, и прежде всего, корректировку задач системы управления, этапов процесса управления, методов и инструментов воздействия на риск.

За рубежом также активно проводятся теоретические и практические исследования в области выработки оптимальных схем управления рисками, что объясняется, прежде всего, эволюционной трансформацией системы риск-менеджмента в соответствии с меняющейся экономической средой.

Отметим, что в зарубежных исследованиях на первый план вполне обоснованно выдвигается идея динамического «закольцованного» управления рисками, процесса, имеющего непрерывный характер.

Управление рисками включает четыре этапа:

- определение склонности к риску (выделение стратегических направлений деятельности, сокращение или отказ от неприоритетных либо непрофильных направлений);

- управление на уровне отдельных направлений деятельности (распределение ответственности и капитала, независимый контроль, реализация комплексного подхода);

- контроль за результатами деятельности (создание ин-

формационной базы данных, проведение проверок, разработка системы отчетности);

- выработка стимулов для ответственных лиц (стимулирование отказа от неприемлемых рисков путем вознаграждений и других поощрений).

При построении концепции управления рисками проектов государственно-частного партнерства, по мнению автора, принципиально, по какой модели выстраивать систему управления, все они в той или иной степени теоретически предполагают перманентный мониторинг ситуации, эффективный контроль за результатами, корректировку кадровых стимулов. Главное — это выбор методов и инструментов управления рисками, и в этом основа авторской модели риск-менеджмента государственно-частного партнерства.

Авторская концепция риск-менеджмента государственно-частного партнерства структурно основывается на модели Д.Е.Егорова, которая предполагает совершенствование теоретических основ управления рисками, и прежде всего, корректировку задач системы управления, этапов процесса управления, методов и инструментов воздействия на риск, но не содержит важнейший этап - этап финансирования мероприятий, а в современных условиях для эффективного риск-менеджмента часто требуется отвлечение значительных финансовых ресурсов.

Авторское видение состоит в том, что, к методам управления присоединяется метод профилактики³. При этом принципиально важным аспектом является рассмотрение риск-инструментария, присущего каждому методу.

Заметим, что присущие каждому методу риск-инструменты с учетом системного характера риск-менеджмента могут сочетаться и с другими методами. При, этом, считаем важным, более подробно остановиться на риск-инструментах метода

профилактики. Риск-инструментарий данного метода целесообразно подразделить на внешние и внутренние профилактические меры. К внешним мерам, независимым от частной стороны государственно-частного партнерства, автор относит, прежде всего, совершенствование институциональной среды.

Данная задача, без сомнения трудновыполнимая в современных российских условиях, поскольку подразумевает внесение изменений в систему государственного управления в отношении государственно-частного партнерства, однако без этой меры, кардинальных улучшений в системе российского государственно-частного партнерства ожидать не приходится.

Совершенствование институциональной среды предполагает:

- императив гражданского, арбитражного, уголовного, трудового законодательства;

- повышение эффективности судебной системы, переход к реальным мероприятиям по противодействию коррупции;

- разработку механизма ответственности государственных и муниципальных служащих за результаты участия государства в государственно-частном партнерстве;

- контроль за управлением государственной и муниципальной собственностью.

На практике, например, при рассмотрении рисков концессий предлагаемые профилактические меры могут означать предоставление гарантий прав концессионеров при неблагоприятных для них изменениях законодательства, а также в случае незаконных действий или бездействия органов власти. Можно было бы законодательно ввести правило компенсации за ущерб, вызванный незаконными действиями органов власти и пересмотром условий концессионного соглашения (если вновь установленные нормативно-правовые акты ухудшают положение концессионе-

ра). Наконец, важная деталь концессионных соглашений, а именно тарифная политика, должна быть выстроена таким образом, чтобы включала затраты на реализацию концессионной инвестиционной программы.

К внутренним инструментам метода профилактики автор относит мониторинг политического, экономического и социального положения в отрасли и регионе, анализ диверсификации производства продукции, предполагаемой к выпуску или уже выпускаемой в рамках государственно-частного партнерства, изучение коррупционности региональных и местных органов власти.

Кроме этих мер было бы действенным привлечение консалтинговых организаций для разработки качественной системы риск-защиты, всестороннее взаимодействие с правоохранительными органами; специализирующимися на экономических преступлениях и организованной преступности, взаимодействие со средствами массовой информации, представителями элит, прочими субъектами общественного влияния, внедрение принципов корпоративной социальной ответственности (КСО).

Риск-инструментарий, присутствующий другим методам управления весьма традиционен и основывается на применении организационных, юридических, финансовых, экономических и политических риск-инструментов.

Еще раз отметим системность риск-управления, что подразумевает возможность применения одних и тех же риск-инструментов при управлении различными рисками. Так, например, такой инструмент как резервные фонды может применяться в процессе управления и финансовыми, и макроэкономическими, и социальными рисками. Еще более яркий пример - это юридический риск-инструментарий, который можно отнести практи-

чески ко всем методам риск-менеджмента.

Организационные риск-инструменты. К ним относится целый спектр мероприятий — от разработки концепции риск-менеджмента и мониторинга состояния национального хозяйства, отрасли, региона, до совершенствования кадровой политики. К организационным риск-инструментам также относятся привлечение новых деловых партнеров, источников финансирования, взаимодействие с аутсорсерами.

Юридические риск-инструменты. К юридическим риск-инструментам относятся контроль за качеством подготовки и выполнения договоров и соглашений; соблюдение законодательства и мониторинг изменений в нем, разработка административных, технических и прочих регламентов.

Финансовые риск-инструменты. К финансовым риск-инструментам следует отнести такие меры, как расширение спектра применяемых финансовых инструментов, отказ от практики высокорисковых финансовых операций, создание резервных фондов, привлечение андеррайтеров, аналитиков, финансовых консультантов.

Экономические риск-инструменты. К экономическим риск-инструментам необходимо; отнести и регулярный анализ финансово-хозяйственной деятельности, и диверсификацию производства, и создание резервов, и различные виды аутсорсинга.

Политические риск-инструменты. Политический риск-инструментарий для риск-менеджмента во многом раскрыт при рассмотрении внешних и внутренних инструментов метода профилактики.

Одна из основных задач, которая стоит перед участниками проектов партнерства государства и частного сектора, заключается в том, чтобы распределить риски, которые может нести каждый из них. Для современного партнерства характер-

но широкое, многоплановое распределение рисков между государством, его различными субъектами и частным сектором.

Распределение рисков между участниками проекта в рамках государственно-частного партнерства практически для всех случаев представляет собой договорный процесс, определяемый специфическими особенностями партнерства, состава участников проекта, его отраслевой принадлежностью и т.д.

Анализ рисков и их распределение между различными участниками проекта является ключевым элементом, потому что он влияет на стимулы партнерской деятельности. Отдельные виды рисков должны брать на себя субъекты, наиболее приспособленные к их оценке, контролю и управлению.

В целях снижения рисков в проектах государственно-частного партнерства используются различные инструменты их минимизации и устранения. Логично, что при распределении рисков каждая сторона стремится минимизировать свои риски и передать их контрагенту. Таким образом, передача риска контрагенту выступает в качестве инструмента управления риском. Однако в силу специфики проектов государственно-частного партнерства такой принцип заведет в тупик партнерские отношения и станет губительным для проекта. Основным принципом обоснования форм реализации проектов государственно-частного партнерства, основанном на распределении рисков между партнерами, на наш взгляд, должен являться принцип взаимовыгодности.

То есть, при их распределении необходимо учитывать какая из сторон может наилучшим образом управлять риском - именно этой стороне необходимо принять на себя данный риск.

Кроме того, к методам снижения рискованности проектов

государственно-частного партнерства следует отнести:

- создание резервных фондов на покрытие непредвиденных расходов;
- залоговое обеспечение инвестируемых финансовых средств;
- страхование и передача определенных рисков страховой компании;
- применение системы гарантий;
- получение дополнительной информации об условиях реализации проекта, результатах реализации аналогичных проектов.

Логично, что при распределении рисков каждая сторона стремится минимизировать свои риски и передать их контрагенту. Таким образом, передача риска - это инструмент управления риском. Основным принципом распределения рисков в подобных проектах, по мнению автора, должен являться принцип взаимовыгодности.

То есть, при распределении возможных потерь необходимо учитывать, какая из сторон может наилучшим образом управлять риском - именно этой стороне необходимо принять на себя данный риск. Кроме передачи риска контрагенту, на наш взгляд, существуют также иные методы минимизации рисков в региональных проектах государственно-частного партнерства:

- создание резервных фондов на покрытие непредвиденных расходов;
- залоговое обеспечение инвестируемых финансовых средств;
- страхование и передача определенных рисков страховой компании;
- применение системы гарантий;
- получение дополнительной информации об условиях реализации проекта, результатах реализации аналогичных проектов.

Как показывает мировая практика, эффективность партнерских отношений государства и частного бизнеса существен-

ным образом зависит от следующих компонентов:

- государственных гарантий, что прямые инвестиционные вложения в реальный сектор экономики не будут национализированы или отчуждены иным способом;

- инвестиционного законодательства, содержащего четкое определение инвестиционного проекта - объекта долгосрочного вложения инвестиций в реальный сектор экономики, а также, что чрезвычайно важно, правовой и финансовой системы отношений между государством и частным бизнесом в связи с его реализацией. Иными словами, механизм партнерства необходимо выделить из системы традиционных координат взаимодействия государства и частного бизнеса посредством выделения инвестиционного проекта как главного объекта подобных взаимоотношений и определения специального правового поля, обеспечивающего эти взаимоотношения. Инвестиционное или приравненное к нему законодательство должно также содержать несколько инструментов государственной поддержки, в числе которых предоставление бюджетных кредитов, гарантий, стимулирование экспорта, выделение бюджетных ассигнований, возможность перехода права собственности на наименее прибыльные объекты («смешанные» концессии) и т.д. Чем разнообразнее механизм поддержки - тем лучше. Очевидным негативным моментом является высокая вероятность коррумпированности процессов ее предоставления;

- наличия специального органа или органов управления и мониторинга действий концессионера в особых случаях, когда проект настолько важен для экономики, что нуждается в комплексной поддержке и более тщательной проверке со стороны государства;

- наличия четко зафиксированного в нормативных актах

государственного значения перечня секторов, открытых для зарубежных инвестиций и тех, управление и финансирование которых является прерогативой государства.

Все вышеперечисленные компоненты оказывают непосредственное влияние на результативность и эффективность проектов государственно-частного партнерства.

В целом, по мнению автора, оценка эффективности процессов государственно-частного партнерства и отдельных партнерских проектов, хотя и имеет общие подходы, должна осуществляться индивидуально, учитывая наиболее важные условия и факторы их осуществления. Вместе с тем, конечная результативность проектов должна оцениваться с учетом общего эффекта от партнерства госу-

дарства и бизнес-сообщества, направленная на решение системных проблем развития государства, бизнеса и общества (неразвитость инфраструктуры, энергетики, ЖКХ и т.д.); повышение качества и эффективности работ и услуг; увеличение поступлений от налогов и других выплат в бюджет; повышение инвестиционной и инновационной активности; повышение уровня конкуренции, укрепление социальной стабильности.

Литература

1. Егоров Д.Е. Совершенствование управления банковским кредитным риском / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - М.: РГСУ, 2005. - 170 с.

2. Кричевский Н.А. Страхование инвестиций: Учебное по-

сobie. М., 2005. С.55-56.

3. Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики // Рынок ценных бумаг. - 2008. - № 1. С. 54.

Ссылки:

1 Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики // Рынок ценных бумаг. - 2008. - № 1. С. 54.

² Кричевский Н.А. Страхование инвестиций: Учебное пособие. М., 2005. С.55-56.

3 Егоров Д.Е. Совершенствование управления банковским кредитным риском / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - М.: РГСУ, 2005. - 170 с.

Процессы реструктуризации естественных монополий на современном этапе

Химилонова Ирина Вячеславовна
аспирант Института Экономики
Российской академии наук

Реформа естественной монополии - ОАО РАО «ЕЭС России» проведена, но дальнейшие преобразования в отрасли требуют значительных корректировок, таких как детальная проработка программы привлечения средств в генерацию с утверждением сроков и объёмов инвестиционных вливаний; выполнение взятых на себя частными собственниками обязательств на проведение модернизации основных фондов; развитие правовой базы, закрепляющей за государством роль контроллера за развитием отрасли; проведение реструктуризации затрат с целью выявить и снизить непроизводительные издержки.

Ключевые слова: естественные монополии; реструктуризации естественных монополий; баланс интересов естественных монополий, потребителей и государства; мировой опыт управления инфраструктурными корпорациями; антимонопольная политика; инфраструктурные активы распределения электроэнергии; производственные активы электроэнергетики; цены на электроэнергию.

The restructuring of natural monopolies at the present stage
Himilonova Irina Vyacheslavovna

The reform of natural monopolies - RAO «UES of Russia» held, but further reforms in the sector require significant adjustments, such as a detailed study of the program to raise funds to generate a statement of terms and volumes of investment inflows; fulfillment of its obligations by private owners to carry out modernization of fixed assets; development framework, enshrining the role of the State controller for the development of the industry; restructuring costs in order to identify and reduce non-productive costs

Keywords: natural monopolies; the restructuring of natural monopolies; balance the interests of natural monopolies, consumers and the state; global experience in managing infrastructure corporations; competition policy; infrastructure assets distribution; electric power production assets; the price of electricity.

Современный этап развития экономики России выявляет важность крупнейших компаний, как для национального, так и для международного рынков.

Естественные монополии, унаследовавшие от административно-плановой системы «неповоротливую» структуру и усложнённую систему производственных отношений, демонстрировали в условиях взятого курса на построение рыночных отношений с одной стороны низкую эффективность, неудовлетворительное качество услуг, а с другой столкнулись с устареванием основных мощностей, дефицитом инвестиций и инноваций, неплатежами со стороны потребителей.

Отсюда актуальность проблемы реструктуризации естественных монополий в современной России. Естественные монополии являются базисом функционирования народного хозяйства страны, и любые экономические преобразования в них будут влиять на развитие национальной экономики в целом и промышленности в частности. Особого внимания требует решение следующего круга проблем: повышения эффективности основной деятельности, привлечения капитальных вложений, проведения опережающей модернизации. Структурные изменения в инфраструктурных отраслях затрагивают всех участников рынка, поэтому приобретают особую значимость. Требуется взвешенность и продуманность долгосрочной стратегии наряду с проведением глубокого анализа промежуточных этапов реформирования.

Процессы реструктуризации усложняются следующими объективными проблемами:

- отсутствием единого универсального подхода к реформированию отраслевых монополий: для различных отраслей невозможно выбрать одну единственную модель трансформаций, кроме того, рыночная среда требует постоянной адаптации к постоянно изменяющимся условиям;

- сложностью определения масштабов и пропорций разделения инфраструктуры и потенциально конкурентных сегментов естественных монополий;

- несовершенством нормативно-правовой базы реструктуризации и дальнейшего развития отраслей;

- неразработанностью показателей успешности структурных трансформаций естественных монополий;

- отрицательным опытом радикальных преобразований 1990-х гг.

Анализ места и роли естественных монополий в современных условиях ставит ряд актуальных вопросов:

- в какой степени положительные эффекты от их деятельности сочетаются с негативными влияниями на функционирование национальных рынков;

- как преобразовать накопленный потенциал естественных монополий в базис и опору долгосрочного социально-экономического развития страны;

- выбор оптимальных подходов к управлению естественными монополиями, позволяющих достичь стратегических целей.

Можно сформулировать как положительные, так и негативные черты в функционировании естественных монополий. К положительным аспектам относятся: единство значительных материаль-

ных и нематериальных активов; обеспечение инфраструктурой нормального функционирования и развития народного хозяйства; экономия на масштабе производства и канале сбыта товаров и услуг; государственная собственность, характерная для естественных монополий, способствующая ориентации на удовлетворение народнохозяйственных потребностей. К отрицательным особенностям функционирования естественных монополий можно отнести: высокие издержки и тарифы; низкое качество услуг; стремление переложить неоправданно высокие издержки на потребителя.

Особого внимания требует проблема баланса интересов естественных монополий, потребителей и государства. Основными механизмами такого равновесия служат тарифы монополий, качество, срочность и надёжность предоставляемых услуг и реализуемого продукта, а также социально-экономическая и экологическая ответственность естественных монополий перед обществом.

На сегодняшний день для российской экономики характерна «эксплуатация спроса» со стороны естественных монополий, причиной чего является завышенные тарифы и высокие совокупные издержки монополистов. Система «производитель-потребитель» приобретает несбалансированную форму, но вместе с тем, по нашему мнению, при условии строгого ограничения роста тарифов со стороны государства, естественные монополисты будут вынуждены проводить оптимизацию затрат, техническую модернизацию и привлекать инвестиции в отрасли. В результате система «производитель-потребитель» будет постепенно уравновешиваться.

Анализ мирового опыта управления инфраструктурными корпорациями показывает его направленность на повышение эффективности деятельности таких хозяйственных объедине-

ний в современных экономических условиях по пути их реструктуризации по функциональному признаку, то есть отделения инфраструктурного ядра от потенциально конкурентных видов деятельности.

Реструктуризация естественных монополий - важная составляющая антимонопольной политики в различных странах. Это связано с пересмотром места и роли государства в современной рыночной экономике. Существуют национальные и региональные особенности в антимонопольной политике в отношении крупных корпораций.

Так в США экономика традиционно развивается по принципу жёсткого контроля над монополиями внутри страны с целью создания условий конкуренции. В то же время государство всесторонне поддерживает крупный бизнес за пределами США. В сфере естественных монополий работают вертикально интегрированные конкурирующие компании.

В странах ЕС подход к антимонопольной политике представляется более умеренным, акцент делается не на сдерживании возникновения монополистических структур, но скорее на пристальном контроле за такими объединениями и их поведением. Реформирование естественных монополий в этих странах является одной из основных составляющих политики поддержания и развития конкуренции. В сфере естественных монополий европейские государства стремятся к построению олигополистических рынков, исключая чистую монополию, так и чистую конкуренцию.

В Японии, как показало исследование, антимонопольная политика обусловлена строгим контролем над крупнейшими компаниями. В настоящее время реализуется политика перехода оставшейся государственной собственности к частным инвесторам в некоторых инфраструктурных отраслях с целью

повысить эффективность профильной деятельности и ценообразования в потенциально конкурентных сферах¹.

Анализ реформирования естественных монополий развитых стран мира показал, что не существует универсального алгоритма проведения такого рода трансформаций. Вместе с тем и выявлены общие тенденции:

- разделение корпоративных образований по функциональному признаку;

- сохранение инфраструктурного ядра в ведении государства;

- постепенный и поэтапный процесс трансформации собственности;

- развитие конкуренции в тех сферах, которые позволят снизить цену (тариф) конечного продукта;

- значительные издержки реализации программ реформирования;

- планомерное преобразование институциональной среды;

- обязательный контроль над структурой отрасли, за ценами и за выполнением стратегических задач после проведения реформ.

Россия вступила на путь построения рыночных отношений позже других стран. Конкурентное право, антимонопольное законодательство развивалось с чистого листа, хотя и быстро темпами, но не всегда поспевало за хозяйственной практикой, что неизбежно усложняло преобразования, тем более что российской экономике на старте реформ были свойственны концентрация капиталов и монополизация.

В настоящее время происходит совершенствование антимонопольного законодательства с оглядкой на мировой опыт становления норм и правил ведения справедливого хозяйствования². Также одним из основных элементов антимонопольной политики в России становится преобразование естественных монополий:

- изменение громоздкой структуры вертикально-интегрированных корпораций;

- переход на рыночные принципы функционирования и развития;

- либерализация отношений собственности;

- снижение роли государства в управлении;

- масштабное привлечение инвестиций и внедрение передовых инноваций.

Естественным монополистом в электроэнергетике был холдинг ОАО РАО «ЕЭС России», который в 2007 г. контролировал 69,5% общей генерации в стране и владел всеми линиями электропередач, создавал 8,8% ВВП. Основным принципом реформирования было разделение компании по функциональному признаку на естественно-монопольные и конкурентные виды деятельности с развитием конкуренции на оптовом и розничном рынках. В результате реструктуризации была ликвидирована монополия на генерацию и сбыт электроэнергии, из состава холдинга выделились 7 оптовых генерирующих компаний (ОГК) и 14 территориальных генерирующих компаний (ТГК).

Генерирующие активы отдельных ОГК рассеяны по стране для снижения монополизации отрасли и функционируют на оптовом рынке электроэнергии, потребителями которого являются импортеры, экспортеры электроэнергии, а также сбытовые и промышленные компании. ТГК объединяют электростанции отдельно взятых регионов, снабжая электроэнергией потребителей на розничных рынках этих регионов. ОГК состоят в основном из станций, генерирующих электроэнергию, а ТГК в основном это ТЭЦ, которые генерируют электрическую и тепловую энергию. Доля собственности в генерирующих компаниях снижается с целью развития конкуренции и допуска в отрасль частных инвесторов. Например, 78,3% акций ОГК-4 принадле-

жат крупной немецкой энергетической компании «E.Оп», 60,66% акций ОГК-3 принадлежат ОАО «ГМК Норильскому никелю», а 92,9% акций ТГК-10 принадлежат финской энергетической компании «Fortum».

При этом под контролем государства остались инфраструктурные активы распределения электроэнергии, а также часть производственных активов электроэнергетики, включая 10 атомных электростанций, доля государственной собственности в которых не ниже 75%.

Основными задачами реформы было привлечение частных инвестиций и повышение эффективности основной деятельности.

Энергетический холдинг РАО «ЕЭС» перестал существовать. Главные цели преобразований, как показал анализ функционирования отрасли, не достигнуты. Реформирование ОАО РАО «ЕЭС России» привело к достижению краткосрочных целей, то есть к разукрупнению и приватизации потенциально конкурентных активов. Перспектива же реализации долгосрочных целей (привлечение инвестиций, внедрение инноваций, опережающая технико-технологическая модернизация) видится нам размытой, так как созданные условия для развития частной собственности и конкуренции не привели к достижению поставленных задач. Развитие конкурентных отношений в развивающемся рынке страны должны были стимулировать надёжность и безопасность функционирования индустрии энергетики, но этого не произошло.

После завершения реформы размеры инвестиционных вливаний не достигали запланированного уровня: основная цель реформирования электроэнергетики по привлечению инвестиций в отрасль была выполнена на 45,3% в 2008 г. и на 33% в 2009 г. При этом инвестиционная программа «ОГК-2» в 2008 г. была выполнена всего лишь на 2%, в 2009 г. - на 18,1%³.

Вместе с тем капитализация РАО «ЕЭС» выросла за годы реформы с 4,8 млрд. долл. в 2001 г. до 50 млрд. долл. в 2008 г. Рентабельность оставалась положительной, но при этом происходили значительные её колебания на последних годах реформы. Темп роста производительности труда постепенно возрос с 4,6% в 1998 г. до 11,6% в 2007 г.⁴, что с нашей точки зрения обусловлено оптимизацией численности персонала, а также ростом генерации электроэнергии. В 2001 г. списочная численность сотрудников РАО «ЕЭС» составляла 664,8 тыс. чел., а в 2007 г. - 469,6 тыс. чел.

Рентабельность естественных монополий иллюстрирует экономическую эффективность использования собственных средств, а также служит индикатором «конъюнктурного эффекта», который определяет зависимость между предлагаемым тарифом, спросом на товар или услугу, полученной выручкой, погашением кредиторской задолженности и т.д.

В период реформирования естественных монополий рост тарифов не всегда приводит к увеличению рентабельности. При эффективном использовании собственных средств, развитии конкуренции, в условиях заниженного правительством тарифа, реализации стратегии внедрения инноваций и вложений инвестиций рентабельность может увеличиваться даже при замедлении темпа роста тарифов.

В результате реформы РАО «ЕЭС» в ближайшие годы будут расти цены на электроэнергию, что негативно скажется на конкурентоспособности производимого продукта внутри страны, увеличивая его себестоимость. Усложнится контроль государства за энергосистемой страны, так как увеличилось количество субъектов рынка, при этом снизится надёжность производства и передачи электроэнергии из-за потери системных связей присущих

ЕЭС, а также вырастет отпускная цена для конечного потребителя, так как каждый хозяйствующий субъект рынка будет устанавливать свою маржу на всех стадиях реализации электроэнергии. Кроме того, возрастает риск снижения конкурентоспособности продукта российского производства, так как цены на электроэнергию в России догнали цены на электроэнергию в США и Канаде, но при этом энергоёмкость ВВП в России выше в разы. Например, энергоёмкость производства в России выше, чем в США в 2,5 раза, чем в Западной Европе в 3 раза, чем в Японии в 4 раза, чем в Канаде в 2 раза⁵.

Не учтена в ходе реформы специфика российской электроэнергетики, так как суровый климат и удалённые территории могут приводить к чрезвычайно высокой интенсивности энергопотребления. ЕЭС характеризовалась системностью и надёжностью именно в критические моменты нагрузок, а при конкурентном рынке сложно прогнозируемый процесс потребления в пиковые периоды года в условиях разлаженности единой генерации будет сведён к проведению торгов, заключению сделок и других транзакци-

онных операций, что может лишить население и промышленность электроэнергии на это время.

Реформа проведена, но дальнейшие преобразования в отрасли требуют значительных корректировок, таких как детальная проработка программы привлечения средств в генерацию с утверждением сроков и объёмов инвестиционных вливаний; выполнение взятых на себя частными собственниками обязательств на проведение модернизации основных фондов; развитие правовой базы, закрепляющей за государством роль контроллера за развитием отрасли; проведение реструктуризации затрат с целью выявить и снизить непроизводственные издержки.

Литература

1. Дерябина М. Реформирование естественных монополий: теория и практика. // Вопросы экономики – 2006г., №1, с.102–121.
2. Е.Гайдар, А.Чубайс. Экономические записки. М., Изд-во «Российская политическая энциклопедия», 2008г.
3. Миронов В. ОПЕК.RU об инвестициях в естественные

монополии // Россию тянет вниз индекс технологического развития. – Центр развития, 2008; www.dcenter.ru.

4. Реструктуризация промышленности давно назрела. // «Стратегия и конкурентоспособность» Вестник Совета по национальной конкурентоспособности – № 7 (10) 2006 г. – с. 94.

Ссылки:

¹ Nakayama W. The Japanese electronics industry/ W. Nakayama, W. Boulton, M. Pecht. - Chapman & Hall/CRC, 1999. P. 7.

² См: Федеральный закон № 147-ФЗ «О естественных монополиях» от 17.08.1995; Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции» от 26.07.2006.

³ Годовой отчет «ОГК-2», 2009. С. 75.

⁴ Годовой отчет ОАО РАО «ЕЭС России», 2003, 2005, 2007.

⁵ Волконский В.А. Ценовые и финансовые проблемы топливно-энергетического комплекса/ В.А. Волконский, А.И. Кузовкин; Ин-т народнохоз. прогнозирования РАН, Ин-т микроэкон. - М.: Наука, 2008. С. 55-68.

Пути совершенствования механизма государственного воздействия на развитие фундаментальных научных исследований

Зайцева Наталья Константиновна,
соискатель ИНЭП,
e-mail: <p1243_zn@minfin.ru>

В статье утверждается, что проблема неэффективности отечественной науки заключается не столько в ее недофинансировании, сколько в самом механизме участия науки в экономике страны. Отмечается, что сфера науки всегда была достаточно слабо связана с народным хозяйством, за исключением крупных оборонных научно-промышленных комплексов, объединяющих все стадии цикла «наука-производство», к которым, как мы уже отмечали, относится очень ограниченный круг научно-промышленных направлений, в число которых входит и ракетно-космический комплекс. Поэтому, прежде всего, для решения задачи по повышению эффективности научных исследований, следует изменить предметную структуру исследований и сосредоточить научные исследования на приоритетных направлениях, необходимых обществу и мировой фундаментальной науке.

Ключевые слова: эффективность научных исследований, фундаментальные науки, предметная структура исследований.

WAYS OF PERFECTION OF THE MECHANISM OF THE STATE INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF FUNDAMENTAL SCIENTIFIC RESEARCHES

As article affirms that the problem of an inefficiency of a domestic science consists not so much in its underfinancing, how many in the mechanism of participation of a science in a national economy. It is noticed that the science sphere always has been poorly enough connected with a national economy, except for the large defensive scientifically-industrial complexes uniting all stages of a cycle «science-manufacture» to which as we already marked, very limited circle of scientifically-industrial directions which number includes also a space-rocket complex concerns. Therefore, first of all, for the problem decision on increase of an efficiency of scientific research, it is necessary to change subject structure of researches and to concentrate scientific researches to the priority directions necessary for a society and world fundamental science. Keywords: an efficiency of scientific research, fundamental sciences, subject structure of researches.

Вопрос повышения эффективности использования государственных средств относится к разряду «вечных», поскольку они бесплатны для потребителя и поэтому мотивации для поиска наиболее эффективных путей их использования и экономии средств невысокие.

В области инвестиций в науку решение этой проблемы наиболее осложнено, так как в отечественной науке доминируют старые структуры и механизмы, в первую очередь, финансовые, недостаточно приспособленные к рыночным условиям, а также сильны традиции командно-административной системы управления этой сферы.

Все это наложило определенный отпечаток на механизм финансирования фундаментальной науки в переходный период и привело к ранее отмеченным противоречиям в функциональном распределении расходов бюджетов Российской Федерации. А в дальнейшем обнажило несовершенство действующего механизма финансирования фундаментальной науки.

Следует отметить, что сфера науки всегда была достаточно слабо связана с народным хозяйством, за исключением крупных оборонных научно-промышленных комплексов, объединяющих все стадии цикла «наука-производство», к которым, как мы уже отмечали, относится очень ограниченный круг научно-промышленных направлений, в число которых входит и ракетно-космический комплекс.

Поэтому научный сектор экономики наиболее сложно и длительно проходит основные этапы внедрения в рыночные реалии.

В связи с этим основной задачей, которую необходимо сейчас решить в области функционирования научной сферы, является создание структур и механизмов, позволяющих эффективно функционировать российской науке и, в первую очередь, академическому сектору науки, в котором в основном сосредоточены фундаментальные исследования, в условиях рыночной экономики.

По нашему мнению проблема неэффективности отечественной науки заключается не столько в ее недофинансировании, сколько в самом механизме участия науки в экономике страны. Нельзя не согласиться с Министром образования и науки Российской Федерации А.А. Фурсенко по поводу слабой инновационной направленности отечественной науки. Также наша точка зрения совпадает и с мнением М. Кастельса (Открытый университет Каталонии, Испания) об оторванности российской науки от потребностей экономики в виду ее энциклопедичности и проведении исследований российскими учеными по всему спектру наук.

Поэтому, прежде всего, для решения задачи по повышению эффективности научных исследований, следует изменить предметную структуру исследований и сосредоточить научные исследования на приоритетных направлениях, необходимых обществу и мировой фундаментальной науке.

Существенное влияние на эффективное использование государственных средств, направляемых в научную сферу, должен оказать госзаказ на приоритетные направления развития науки и техники. Поэтому, мы полагаем, что средства для оказания государственной поддержки академической науке целесообразно направлять, исходя из двух целей и по двум каналам.

Первое направление – научные исследования в фундаментальных науках чисто теоретического характера, ориентированные на научные результаты мирового уровня, и периодически обновляемые, исходя из формирующихся приоритетов в российском научном сообществе, с Советом по науке и новым технологиям при Президенте РФ, Правительстве РФ по вопросам проведения фундаментальных исследований.

Эти направления фундаментальных исследований определяются самим российским научным сообществом, исходя из мировых тенденций их развития, но с учетом Приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации, утвержденных Президентом Российской Федерации. И научные институты, осуществляющие исследования по данным направлениям фундаментальных исследований должны получать государственную поддержку на их проведение из федерального бюджета с применением институциональной (базовой) формы финансирования.

Второе направление – ориентированные фундаментальные и прикладные исследования, соответствующие национальным интересам и мировым тенденциям и базирующиеся на Перечне критических технологий, который также утверждается Президентом Российской Федерации.

В этом случае более предпочтительной формой предоставления бюджетных средств является программный способ финансирования.

Программный метод проведения научных исследований предполагает комплекс научных исследований в рамках утвержденных приоритетных направлений, обеспечивающих достижение определенного научного результата в установленные сроки на основе имеющихся заделов, научной приборной базы и возможностей научных коллективов.

При программном способе финансирования четко определяется целевое направление

научных исследований и разработок. К примеру, Федеральная космическая программа. Механизм эффективного распределения бюджетных средств на проведение фундаментальных научных исследований представлен в виде схемы 1.

Как мы отмечали, государственный заказ на научно-техническую продукцию должен стать главным механизмом повышения эффективности использования средств федерального бюджета при выполнении исследований и разработок по Приоритетным направлениям развития науки и техники. В основу же государственного заказа на научно-техническую продукцию должны быть заложены федеральные целевые программы в сфере науки и технологий.

Государственный заказ на научно-техническую продукцию призван обеспечить проведение научных исследований и разработок и увязку с программами социально-экономического развития страны.

При этом программно-целевой метод должен базироваться на основе реализации механизмов консолидированного и многоканального финансирования программных мероприятий.

Предпочтительность селективной формы финансирования заключается в том, что федеральные целевые программы в сфере науки и технологий обеспечивают непрерывность цикла «фундаментальные исследования – поисковые НИР – прикладные НИР – технологии – производство – рыночная реализация», сбалансированность всех его этапов, ориентированных на конечный результат – серийный выпуск наукоемкой и конкурентоспособной продукции в экономически обоснованных объемах; обеспечение концентрации средств федерального бюджета и иных источников на реализации Приоритетных направлений и адресность мер стимулирования научно-технической и инновационной деятельности; осуществления выбора объектов финансирования с учетом возможностей федерального бюджета.

Поскольку вышеуказанный цикл проведения научно-технических работ отражает принцип целостного «технологического коридора» – от получения новых знаний до производства на их основе новой конкурентоспособной продукции и выведение ее на рынок, то для его (принципа) системной реализации могут быть задействованы соответствующие хозяйствующие субъекты, созданные в различных организационно-правовых формах и относящиеся к разным формам собственности (государственной, муниципальной, частной и так далее), поэтому и формы финансирования конкретного этапа производства высокотехнологичной продукции должны быть адекватны каждой стадии (предкоммерческой и (или) коммерческой).

Примерная схема финансирования непрерывного цикла работ может быть предложена в виде схемы 2:

- на проведение фундаментальных исследований и поисковых НИР предоставляются средства федерального бюджета;

- на проведение прикладных НИР и создание технологий предоставляются средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, внебюджетные средства организации, собственные средства организаций;

- на производство продукции предоставляются средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации на безвозвратной основе и на условиях платности и возвратности, внебюджетные средства предприятий и организаций, коммерческие кредиты банков, ценные бумаги, иностранные инвестиции;

- для рыночной реализации продукции используются методы косвенного финансирования: льготные условия налогообложения, преференции при реализации научных знаний,

- технологий, продукции, страхования коммерческих рисков.

Среди оценочных аналогов относительно государственных вложений в научные исследова-

ния, следует выделить количественные и качественные показатели. В качестве количественной меры отношения общества к науке за основу можно принять уровень расходов на науку из государственного бюджета.

Анализ данных Госкомстата России подтверждает тенденцию снижения к доли расходов федерального бюджета, направляемых на науку, как в объеме ВВП, так и в объеме федеральных расходов. При этом, нельзя не заметить, что в мировой практике в высокоразвитых государствах необходимым уровнем расходов на науку принято считать не менее 2,0 процентов к внутреннему валовому продукту. В СССР данный показатель составлял 5,0% в ВВП. В то же время, в связи с ограниченным объемом денежного централизованного фонда страны (финансовыми возможностями национального Правительств) требуется найти пути повышения качества финансового обеспечения воспроизводства научно-технической сферы.

Качественный уровень предоставления финансовых ресурсов обусловлен конкурентной средой среди претендентов на их получение и стремлением к наибольшей отдаче.

Подтверждается невысокая востребованность научно-технических достижений российских ученых. Вместе с тем имеется и обратная сторона этого вопроса, заключающаяся в том, что продажа зарубежным заказчикам знаний (патентов, лицензий), на которые имеется спрос и поэтому появляется возможность их выгодно продать и получить дополнительный источник финансирования для проведения научных исследований, все-таки, по своей эффективности можно сравнить с торговлей «сырьевым» недорогим товаром, поскольку стоимость конечной, высокотехнологичной продукции, основанной на новых знаниях и передовых технологиях гораздо выше.

Как уже отмечалось ранее, уровень развития отечественного научно-технического потен-

циала во многом определяет эффективность национальной экономической деятельности.

Поэтому развитость фундаментальной науки и наличие достаточно сильных позиций по передовым технологическим направлениям, в том числе в области освоения и исследования космического пространства, позволяет России и на данном историческом отрезке времени сохранить традиционный международный авторитет страны высоких технологий.

Основными признаками вступления человечества в постиндустриальную эру является кодификация теоретических знаний, примат фундаментальной науки и высоких технологий, выход на ведущую роль в жизни общества кагнитариата – класса высокообразованных профессионалов, возникновение новой системы социальной стратификации общества-ситуосов, то есть вертикально организованных крупномасштабных научно-технических и производственных констелляций, перенос центра тяжести в кратологической триаде «богатство-знание-насилие» на второй член, оценка знаний как наиболее высокой ценности.

Программа освоения космоса представляет собой переплетение общетехнологических, фундаментальных и оборонных проблем.

На наш взгляд данная область деятельности в Российской Федерации, в силу своей мировой конкурентоспособности, достигнутой в советское время, в период бюджетного кризиса в стране 90-х годов XX столетия, продемонстрировала своими коммерческими достижениями положительные результаты действия элементов рыночных механизмов в этом сегменте экономики страны.

В процессе развития космической деятельности главным звеном данной сферы российской экономики продолжает оставаться обеспечение надежного вывода на орбиту космических аппаратов и управление ими.

В отличие от США Российская Федерация в последнее десятилетие в большей степени

осуществляет не научную, а коммерческую космическую деятельность. Так, в 1997 году 40 % всех средств, расходуемых на космическую деятельность, составляли средства, получаемые от коммерческой космической деятельности. В настоящее время по сообщению бывшего Генерального Директора Российского космического агентства Ю.Н.Коптева (интервью 4 мая 2003 года в программе телекомпании НТВ «Влияние») размер средств от реализации коммерческих проектов, расходуемых ракетно-космическим комплексом, составляет около 60 % всего объема финансирования данного экономического наукоемкого сектора.

Коммерческая космическая деятельность осуществляется по трем направлениям:

1. Предоставление услуг, касающихся: выведения полезных нагрузок в космос; связи и телевизионного вещания; дистанционного зондирования Земли, навигационного обеспечения; использования экспериментальной базы.

2. Предоставление результатов космической деятельности: опыта длительных пилотируемых полетов; результатов фундаментальных исследований; методов изготовления материалов в условиях космического пространства.

3. Продажа космических технологий (космической продукции): двигательных установок, работающих на различных компонентах топлива; бортовых ядерных энергетических установок; электрореактивных двигателей; исполнительных органов систем управления движением, систем стыковки; углеродистых композиционных материалов, легированных сталей.

Наиболее конкурентоспособная российская космическая продукция - средства выведения и опыт пилотируемых полетов. Продолжает расти оборот от предоставления услуг в области космической связи и телевещания. Космические технологии прошли ряд этапов в своем развитии и превратились в наиболее доходную от-

расль мировой хозяйственной деятельности, приносящую миллиардные прибыли.

Вместе с тем следует отметить, что науку следует оценивать не только по результатам, имеющим очевидное прикладное значение. Ведь наука – это еще и самостоятельный показатель уровня развития государства, обеспечивающий его мировой авторитет. Наука является основанием образования, культуры, политики, интеллекта нации. Доступ к научной информации государства соизмерим с доступом к его природным ресурсам.

Известно, что открытия обычно являются результатом фундаментальных исследований, поэтому оцениваются мировым научным сообществом и входят в общемировой фонд научных знаний. Фундаментальные исследования, движимые внутренними теоретическими проблемами и являющиеся генераторами идей, в общемировой практике финансируются из государственного бюджета, поскольку являются некоммерциализующейся частью научно-исследовательских работ.

Изобретения, полезные модели и промышленные образцы, получаемые в рамках выполнения НИОКР, являются результатами прикладных исследований, то есть исследований, направленных на получение практических результатов на основе открытых ранее процессов и явлений для последующего применения в опытно-конструкторских работах и относятся к промышленной собственности.

Как вытекает из сказанного, углубление общественного разделения труда, происходящее в сфере не только материально, но и духовного производства, привело к тому, что были созданы нематериальные объекты, которые стали выступать самостоятельными элементами производительных сил, а потому и объектами купли-продажи, то есть получили возможность быть присваиваемыми и отчуждаемыми с целью извлечения экономической прибыли. Именно так появи-

лись объекты интеллектуальной собственности в виде открытий, изобретений, идей, товарных знаков, отношения по поводу которых стали приобретать финансовые формы.

В настоящее время российская и зарубежная статистики не имеет достаточных данных о результатах научных исследований. Такие сведения публикуются в России только в сопоставимом виде со странами ОЭСР. Критерием оценки для сопоставления является коэффициент активности изобретательской деятельности. Данный коэффициент рассчитывается по количеству патентных заявок в расчете на 10 тыс. человек населения. Россия отстает от развитых стран по этому показателю. Так, например в 2010 году он составил в целом по России – 1,03; а в Германии – 5,5.

В мире существует две основные формы использования интеллектуальной собственности:

1. Продажа полностью или частично прав на объекты интеллектуальной собственности.
2. Применение интеллектуальной собственности в собственной производственной деятельности.

Такая двойственная природа объектов интеллектуальной собственности лежит в основе ее высокой доходности. Поскольку, с одной стороны, объекты интеллектуальной собственности – часть ресурсного потенциала предприятия, использование которого в производстве способствует выпуску конкурентоспособной высокотехнологичной продукции. С другой стороны, объекты интеллектуальной собственности могут являться самостоятельным предметом купли-продажи (то есть товаром), сделкам с которыми присуща высокая доходность, а «веерный» характер продаж обусловлен отсутствием у товара – объекта интеллектуальной собственности натурально-вещественной формы. Если обычный (материальный) товар обменивается на деньги однократно и при этом переходит к другому собственнику, а, значит, не способен по-

вторно приносить доход его бывшему владельцу, то товар – объект интеллектуальной собственности, имея абстрактную форму выражения в виде прав, может обмениваться неограниченное количество раз, причем при каждой сделке собственник товара-объекта интеллектуальной собственности получает или претендует на вознаграждение. Кроме этого, если право собственности на обычный товар (материальный) может быть передано единожды, то право пользования объектом интеллектуальной собственности может перейти к неограниченному кругу лиц на основании специального разрешения (лицензии или лицензионного договора). При этом сохраняются все права собственности у прежнего правообладателя. В результате чего проданный объект интеллектуальной собственности используется и продавцом и покупателем одновременно.

Ключевым моментом перехода российской экономики на рыночные рельсы стал вопрос о передаче государством общественной собственности в частные руки. Поэтому мы еще раз отмечаем, что в российской экономике XX столетия преобладала общественная собственность на средства производства и на все результаты общественного труда, в том числе и на результаты творческой деятельности человека, в частности – научной деятельности.

Приватизационные процессы, произошедшие в России за последние тринадцать лет привели к нарушению баланса экономических интересов общества. В связи с этим сферы экономических интересов государства, интеллектуальной элиты общества и частного бизнеса перестали совпадать. Поэтому начавшиеся в 80-е годы в России интеграционные процессы наука-производство автоматически приостановились. То есть произошел разрыв между академической, вузовской, отраслевой наукой и производственными корпорациями.

Наука не может существовать в малых формах, ей нужен опре-

деленный задел, чтобы шел творческий процесс и создавались новые технологии. Однако, проблема развития фундаментальной науки и создания новых технологий заключается в том, что значительные средства от экспорта новейших видов продукции не возвращаются для воспроизводства интеллектуальной собственности и удержания первенства в наиболее перспективных направлениях науки и техники.

Ведь производитель наукоемкой продукции, являющийся конечным звеном в единой технологической цепочке фундаментальные исследования – поисковые исследования – прикладные исследования – технологии – производство – рыночная реализация и обладающий монопольным правом первого пользователя новых преимуществ, в связи с законодательной неурегулированностью производственных отношений в сфере НИОКР при переходе России к рыночной экономике, как правило не компенсирует расходы на НИОКР, ранее произведенные в процессе интеллектуального труда. Однако, предшествующие затраты через комплекс научных исследований могут дать производителю – экспортеру значительный рост.

В связи с этим экспортеру удастся получить монопольный доход не только за счет своих предпринимательских способностей, но и за счет новаций отечественных ученых, ранее учтенных в конструкторских экспортируемых изделий.

Поэтому мы считаем, что в современных экономических (финансовых отношениях) в обществе присутствует интеллектуальная рента.

Рентные доходы, возникающие в процессе осуществления человеком конкретного вида деятельности на определенном участке земного шара классифицируются следующим образом: природная рента, включающая земельную, водную, горную, строительную, транспортную, туристскую ренту; экологическая рента, интеллектуальная рента.

Интересующая нас интеллектуальная рента представляет собой сверхприбыль, устойчиво, но ограниченный период времени, получаемая при использовании воспроизводимых, не связанных с эксплуатацией природных ресурсов факторов воспроизводства.

Рентный доход становятся важным источником инноваций. Для предпринимателей, чтобы поддерживать конкурентоспособность своей продукции и технологии. Для государства – в целях воспроизводства интеллектуальных ресурсов.

Производство и реализация на мировых рынках наиболее конкурентоспособной продукции дают предприятиям – экспортерам преобладающую долю доходов. К примеру, НПО «Машиностроение» – более 64%, а по ряду других НПО – выше. При этом в основе создания новейшей военной техники, ее нового поколения лежит развитие фундаментальной науки.

Мощная фундаментальная наука является основой развитого инновационного сектора. Поэтому стимулирование инновационных процессов предполагает приоритетное финансирование фундаментальных исследований, которые практически полностью проводятся в рамках государственного сектора. Иными словами предполагает достаточное финансирование определенной части научных исследований, связанных с созданием «базовой» науки.

По оценке российских ученых уровень интеллектуальной ренты в цене современных российских высоких технологичных изделий может составлять от 50% до 70%. То есть полученная производителем конечной продукции прибыль обеспечивается на 50,0% за счет технологий, 30% за счет менеджмента и только на 20% за счет собственного производства. Или – на 70% за счет технологий, 10% – за счет менеджмента и 20% – за счет собственного производства.

В настоящее время существует ряд точек зрения на механизм финансирования фунда-

ментальных научных исследований. Одной из таких точек зрения, как наиболее рациональной, рассматривается возможность аккумуляции получаемой сверхприбыли у производителя с целью дальнейшего ее распределения по направлениям осуществляемых видов деятельности в данном высокотехнологичном секторе экономики. Однако практика показала неэффективность этой схемы, поскольку возвращаемая стоимость высокотехнологичной продукции не направлялась на воспроизводство промышленного и интеллектуального капиталов, а использовалась в иных целях, поэтому мы не являемся сторонниками этой позиции.

Ранее мы уже отмечали, что знания, приобретаемые через науку, являются инновационным ресурсом России и формирует ее интеллектуальный капитал. Поэтому интеллектуальная рента становится перспективным источником увеличения поступления налогов в государственный бюджет, средства которого направляются, в том числе, на финансирование фундаментальных и прикладных исследований, а также инновационных вложений в наукоемкие отрасли промышленности в целях развития НИОКР.

То есть интеллектуальная рента через распределительную и контрольную функции финансов призвана способствовать расширенному воспроизводству интеллектуального капитала и созданию национальной инновационной системы.

Это очень важно для страны. Поскольку в настоящее время достаточно высока конкуренция не столько среди крупнейших производителей, сколько среди государств. И в период глобализации мировой экономики место в международном разделении труда и доля международных инвестиций в национальную экономику будет зависеть от уровня развития отечественной экономики. В современном же мире двигателем экономического роста страны становится интеллектуальный ресурс общества.

Уголок аспиранта и соискателя

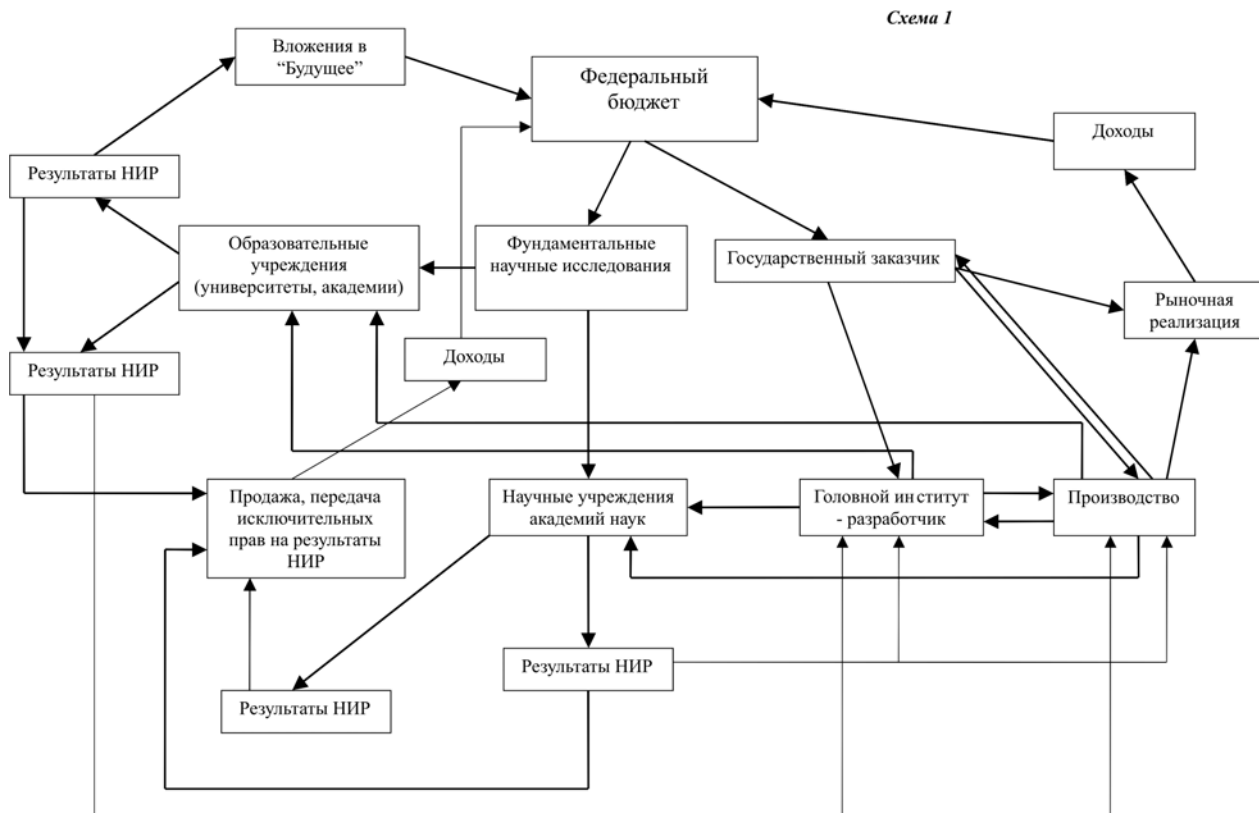


Схема 1

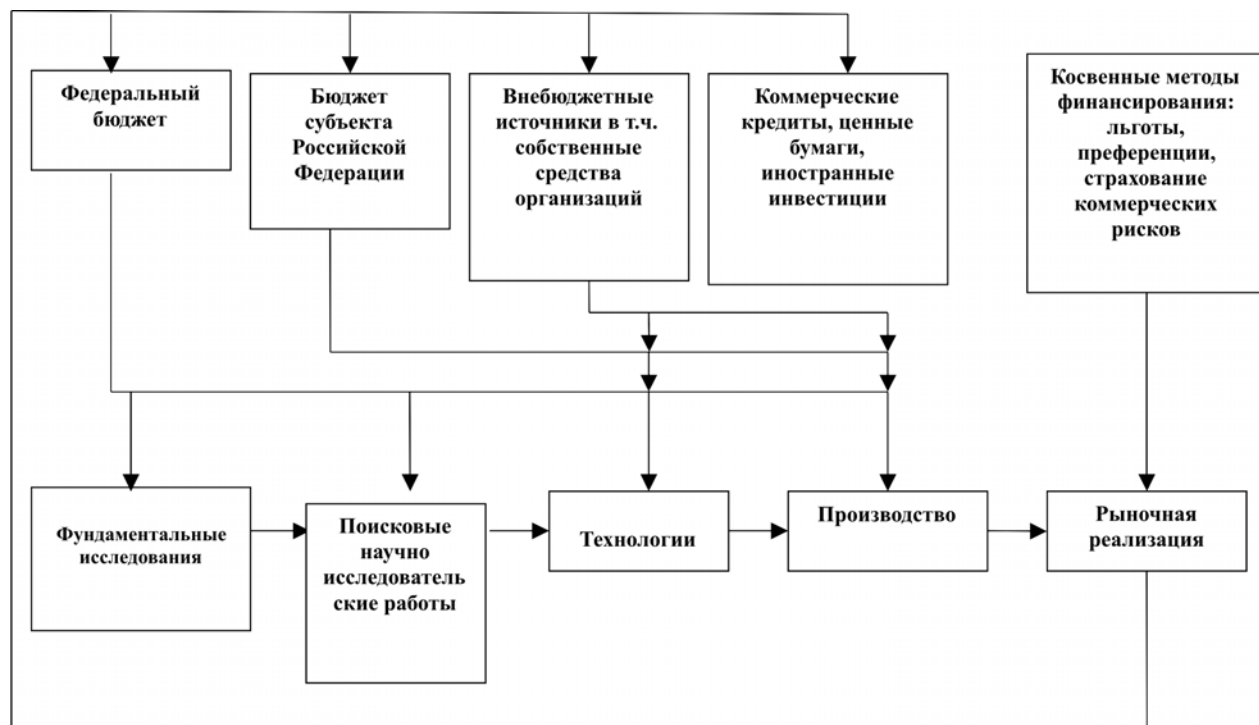


Схема 2

Модель динамического цикла управления целевой инновационно-инвестиционной программой альтернативной структуры в вузе

Лаврентьев Виктор Алексеевич,
Сочинский морской институт, соискатель, соискатель ИНЭП
e-mail: Alevtina_@rambler.ru

В статье рассматривается методика моделирования процессов управления разработкой целевой инновационно-инвестиционной программы основанная на анализе исходного состояния проблемы, генерации альтернатив, формировании целевой программы, отборе варианта реализации программы, показана циклическая процедура анализа исходного состояния проблем и генерации альтернатив исходя из заданной цели научно-технической программы. Ключевые слова: анализ, модель динамика, цикл, исходное состояние, проблема, процедура.

MODEL OF THE DYNAMIC CYCLE OF MANAGEMENT OF THE TARGET INNOVATIVELY-IVESTITSIONNOJ PROGRAM OF ALTERNATIVE STRUCTURE IN HIGH SCHOOL

In article the technique of modeling of managerial processes by working out of the target is innovative-investment program based on the analysis of an initial condition of a problem, generation alternative, formation of the target program, variant selection realization programs is considered. It is shown cyclic procedure the analysis of an initial condition of problems and generation of alternatives proceeding from the set purpose scientific and technical programs. Keywords: the analysis, model dynamics, a cycle, an initial condition, a problem, procedure.

Выбор и обоснование цели инновационно-инвестиционной программы (ЦИИП). Основной задачей программно-целевого планирования научных исследований и разработок в вузе является обеспечение и ускорение подготовки высококвалифицированных специалистов, а также выполнение научных разработок как фундаментальных, так и прикладных для удовлетворения определенных народнохозяйственных потребностей. Если вуз расположен в регионе с определенными и специфическими для данного региона характеристиками, то выбор цели ЦИИП должен опираться на данные перспективного развития, как в целом, так и отраслей народного хозяйства в этом регионе. Если вуз федерального подчинения то его цель в таком случае может определяться требованиями достижения генеральной цели, предусмотренной программой более высокого уровня – народнохозяйственного уровня.

Конечная цель программы представляется в виде матрицы:

$$A=(a_{ij}), i=1,2,\dots,m; j=1,2,\dots,n,$$

где a_{ij} – число инновационных проектов i -го вида, которые должны быть представлены j -му заказчику в программном временном интервале.

Разработка инновационных проектов различных видов может заканчиваться в разные сроки. По результатам одной разработки могут быть предусмотрены разные сроки поставки различным заказчикам. Правильность выбора конечной цели программы, определения ее структуры в значительной степени определяют трудоемкость и сроки ее разработки, точность расчета параметров и успех ее выполнения.

Анализ целевой инновационно-инвестиционной программы заключается в анализе исходного состояния проблемы, генерации альтернатив, формировании целевой программы, отборе варианта реализации программы. На рис. 1. показана циклическая процедура анализа исходного состояния проблем и генерации альтернатив исходя из заданной цели научно-технической программы.

Научно-технические альтернативы — это использование различных принципов создания техники, элементной базы, схемно-конструктивных решений, технологических способов.

К организационно-экономическим и социально-экономическим альтернативам относится широкий спектр мероприятий, позволяющих выполнить программные задания к различному сроку с различными затратами трудовых, материальных, энергетических ресурсов.

Рассматривая альтернативы выполнения программных мероприятий, следует сделать оговорку, которая относится к таким программным мероприятиям, как научно-исследовательские работы и технические разработки. Непосредственно управлять процессом научного познания невозможно, но на него можно воздействовать путем создания необходимых организационных, ма-



Рис. 1. Алгоритм анализа исходной проблемы и генерации альтернатив.



Рис.2. Алгоритм анализа альтернативной структуры ЦИИП.

териальных и моральных условий, распределения и перераспределения технических средств, исследователей и разработчиков, подготовки и переподготовки кадров.

К организационным условиям относятся применение дорогостоящего узкоспециализированного оборудования, повышение степени автоматизации научных исследований и технических разработок, повышение уровня механизации и автоматизации опытного производства, использование дефицитных новейших материальных ресурсов.

В качестве альтернативных вариантов организации программных заданий могут рассматриваться также разные формы материально-технического обеспечения, использование дорогостоящих транспортных средств для

доставки материальных ресурсов, разные формы информационного обеспечения, организации труда, в том числе введение ужесточенного режима работы (многосменная работа и т. п.). К группе социально-экономических альтернатив относятся такие, как привлечение к работе высококвалифицированных высокооплачиваемых специалистов, срочная переподготовка кадров, применение высокостимулирующих методов оплаты труда, использование разных систем социального обслуживания работников. Любые трудности взаимосвязи программных мероприятий должны разрешаться в процессе циклической процедуры, которая в итоге приводит к альтернативной структуре целевой научно-технической программы.

После получения альтернативной структуры целевой научно-технической программы необходимо провести анализ программы. Целью анализа является оценка, во-первых, конечных результатов, которые могут быть получены при реализации вариантов, а во-вторых, затрат времени и материальных ресурсов на достижение результатов (рис. 2). Процедура начинается с анализа научно-технических альтернатив и их влияния на целевые показатели ЦИИП. Научно-технические альтернативы позволяют сформировать варианты, которые приводят к различным показателям цели. В этом смысле может рассматриваться цель в динамике, переход от определенного уровня показателей цели к более высокому, от одного поколения техники к следующему. В программе представлены и варианты эволюционного развития техники и варианты создания техники на новых принципах. После анализа научно-технических альтернатив осуществляется анализ организационно-экономических альтернатив, целью которого является оценка продолжительности и затрат на различные организационно-экономические альтернативы. После анализа альтернатив производится отбор варианта реализации ЦИИП по одному или нескольким критериям. Наиболее важными из критериев являются продолжительность создания объекта и уровень новизны объекта.

В процессе выполнения ЦИИП периодически производится мониторинг развития программы. Текущее положение сравнивается с первоначальным планом. Динамический цикл модели управления ЦИИП показан на рис. 3.

Выводы. Достоинство процедуры динамического цикла управления состоит в том, что процессы подготовки и принятия решения являются динамическими, т.е. они на каждом этапе анализа альтернатив за

Уголок аспиранта и соискателя

счет соответствующей программной поддержки пересматриваются и модернизируются практически немедленно.

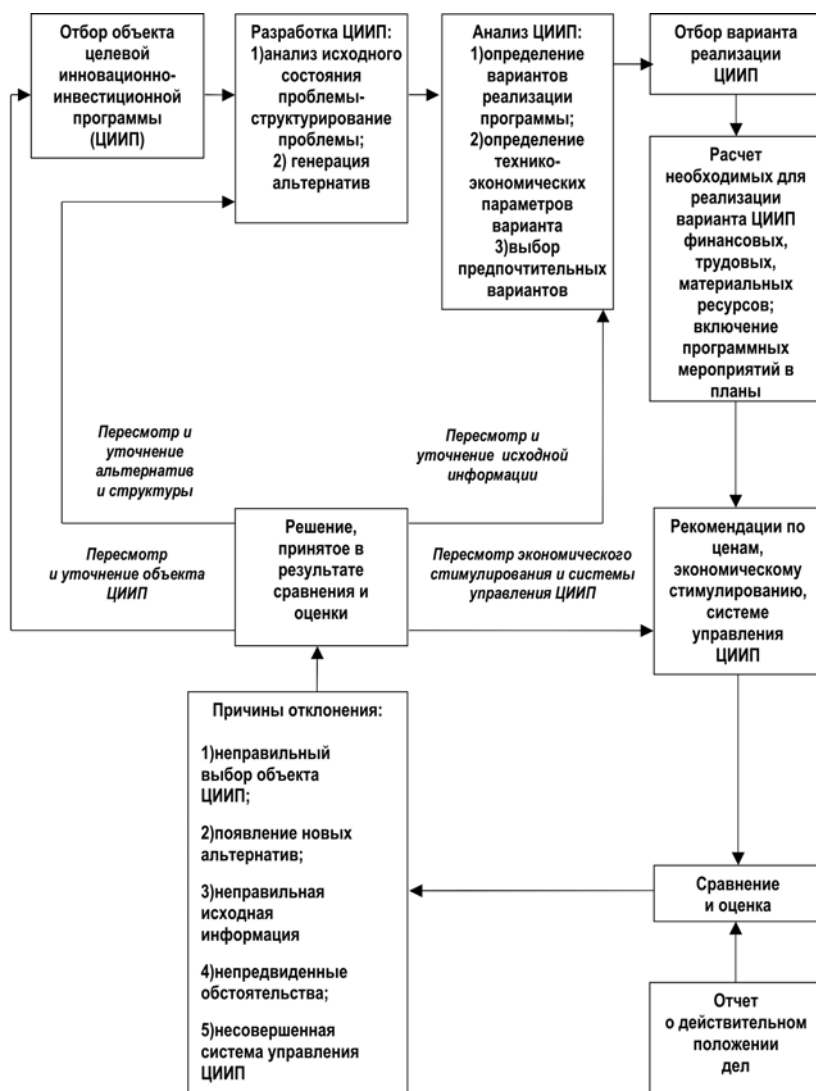


Рис. 3. Модель динамического цикла управления ЦИИП.

Сетевое взаимодействие инновационной активности предприятий машиностроения

Беляков Сергей Александрович,
соискатель Международной академии
оценки и консалтинга (МАОК)
Sergbeliakov@mail.ru

Статья посвящена взаимодействию инновационной активности предприятий машиностроения, исследованы направления их сетевого взаимодействия.

Ключевые слова: инновационное развитие, этапы инновационного процесса, сетевое (кластерное) взаимодействие инновационных предприятий, хозяйствующие субъекты, инновационная модель развития.

Web communication and innovative activity of engineering industry

Article mentioned to communication innovative activity of engineering industry enterprise, explored direction of it's communications.

Keywords: innovative activity, stages of innovative process, web (cluster) communication innovative enterprise, subjects of management, innovative model of development).

Процесс инновационного развития промышленности характеризуется весьма сложной системой экономических и юридических отношений между его участниками. Предприятия, в зависимости от формы участия их на различных этапах этого процесса, представляется возможным разделить на четыре группы, в каждой из которых действуют свои специфические факторы.

Первую группу составляют научные организации, включая научные подразделения крупных компаний и исследовательские центры вузов, в которых протекает I этап инновационного процесса, т.е. зарождается идея новшеств, путём проведения комплекса научных исследований и опытно-конструкторских работ (НИОКР) происходит преобразование новаторской идеи в комплект технической документации на новые технологии, в опытные образцы нового технологического оборудования и проводится экспериментальная проверка этих новшеств.

Параллельно реализуется II этап инновационного процесса, связанный с разработкой новых видов продукции, для производства которой создаются новая технология и новое оборудование. Этот этап может реализовываться на втором типе инновационных предприятий, либо в специализированных подразделениях предприятий первого типа.

Следующий, III этап, инновационного процесса связан с продвижением новой научно-технической продукции на рынок, с её коммерциализацией, с преобразованием в инновационный товар. Содержанием этого этапа является организация производства нового оборудования и его поставки (включая в необходимых случаях шефмонтаж и сервисное обслуживание) предприятиям четвёртого типа, где в рамках IV этапа инновационного процесса новая продукция доводится до конечного потребителя.

Этот сложный процесс получил в научной литературе название сетевого (кластерного) взаимодействия инновационных предприятий. Его протекание регламентируется специальной правовой базой, предусматривающей чёткие договорные отношения.

На каждом из четырёх этапов действуют свои специфические факторы, влияние которых определяет активность инновационного процесса.

В условиях, когда многие предприятия выбирают догоняющую инновационную стратегию, в рамках которой инновационные технологии и оборудование приобретаются по импорту, предприятия первого и второго типов могут выпадать из общей схемы инновационного процесса. Проведённые расчёты показывают, что зачастую этот путь оказывается более выгодным как за счёт экономии инвестиций, так и за счёт сокращения продолжительности инновационного процесса.

Наряду с этими специфическими факторами, характерными для отдельных этапов инновационного процесса, в промышленности действует и ряд комплексных факторов, влияющих на уровень активности инновационных преобразований. Для обоснования предложений по совершенствованию методов управления инновационным процессом на предприятиях промышленности проведён анализ развития инновационной деятельности в промышленности за последнее десятилетие. В рамках этого анализа были выявлены и классифицированы основные факторы, влияющие на этот процесс.

Использование системного подхода к решению задач такого класса предусматривает разделение всех факторов на две комплексные группы: внутрипроизводственные факторы и факторы, связанные с изменением внешних условий.

Анализ показал, что влияние я особенно сильно проявляется в первые годы перехода к инновационным формам развития. В составе внутрипроизводственных факторов представляется возможным выделить:

- производительность труда;
- состояние и технико-экономический уровень основных фондов, эффективность их использования;
- состояние и уровень развития опытно-экспериментальной базы предприятия, наличие специальных коллективов для выполнения прикладных научных исследований и опытно-конструкторских работ.

В настоящее время показатели производительности труда в российской промышленности существенно ниже соответствующих показателей в промышленности США, Японии, стран Евросоюза. Низкий уровень производительности труда на отечественных предприятиях обусловлен влиянием множества причин, наиболее весомыми из которых являются состояние и структура основных фондов. Общий уровень износа основных фондов промышленных предприятий гражданского сектора экономики, по данным Росстата, достигает почти 44%. При этом износ активной части основных фондов – машин и оборудования превысил 51%. Полностью изношенные машины и оборудование составляли более одной пятой всего парка.

При таких «запасах» изношенной техники её выбытие характеризуется величиной, не превышающей 1,5–2% в год. В этих условиях вместо установки нового инновационного оборудования предприятия зани-

маются ремонтом подобной техники, отвлекая для этого значительные людские и финансовые ресурсы.

Накопление морально и физически устаревшей техники на предприятиях становится серьёзным препятствием для подлинного перевооружения производства на базе инновационных технологий и оборудования.

Выборочный анализ инновационной активности предприятий по состоянию на 2009 год, проведённый по материалам Росстата РФ, показал, что основной целью инвестирования в основной капитал, как и в предыдущие годы, являлась простая замена изношенного оборудования без существенных изменений в технологии и номенклатуре продукции. На это указали 70% респондентов (в 2009 – 73%, в 2008 – 56%). Ограничивали инновационную деятельность предприятий недостаток собственных инвестиционных ресурсов и высокие кредитные ставки.

Фактическое состояние сложившейся на предприятии собственной материально-технической экспериментальной базы инновационного развития в аспекте рассматриваемой диссертации проблемы должно быть отнесено к числу важнейших факторов. Даже в том случае, если предприятие реализует догоняющую стратегию инновационного развития, основанную на импорте современных технологий и оборудования, постоянно возникает потребность доработки каких-то деталей. Для количественной оценки этого фактора существенное значение имеет производственная площадь экспериментальных цехов, наличие специальной контрольно-измерительной аппаратуры, профессиональная подготовка инженерно-технических работников и т.п.

Все данные, характеризующие внутрипроизводственные факторы, формируются на основе детального обследования

предприятия. По материалам этого обследования разрабатывается одно–двухлетняя программа инновационного развития предприятия без учёта финансовых, кадровых и других ограничений. Исходя из программы оценивается потребность в инвестициях для реализации отдельных мероприятий, потребность в развитии экспериментальной базы, профессиональной переподготовке специалистов.

Введение в эту программу ресурсных ограничений позволяет формировать сбалансированные планы инновационного развития с использованием принципа ранжирования планируемых мероприятий по критерию максимальной эффективности инвестиций.

В качестве одного из главных внешних факторов, определяющих объективную необходимость активизации инновационного развития, представляется правильным выделить единый для всех рынков и отраслей экономики фактор стремления предприятий к максимизации прибыли на основе завоевания монопольного положения на рынках сбыта, что обеспечивает теоретическую возможность диктовать цены на продукцию. Определённое противодействие этому фактору оказывает фактор обострения конкуренции на товарных рынках и на рынке капитала. В целях управления этим процессом Минэкономразвития России разработало Программу развития конкуренции, предусматривающую укрепление правовой базы борьбы с картельными сговорами, имеющими серьёзные последствия для конкурентной среды, чёткое разграничение двух категорий нарушений антимонопольного законодательства: прямая и косвенная связь с ограничением конкуренции

К категории нарушения антимонопольного законодательства, которые прямо ограничивают или могут ограничить конкуренцию, относятся действия, по установлению и поддержа-

нию монополю высоко цен на ресурсы и монополю низкой цены товара, необоснованный отказ в заключении договоров, ограничение доступа на рынки сырья и рынки сбыта продукции. В настоящее время фирма автоматически признаётся доминирующей при доле на рынке 50%, а при доле, меньшей 35%, не может быть признан таковой. Однако связь между размером рыночной доли не всегда является безусловной, поэтому вывод о доминирующем положении компании на рынке исключительно по показателю концентрации, может не соответствовать текущей ситуации на рынке, вызывать неоправданные санкции по отношению к компании, становиться дополнительной причиной сдерживания инновационной активности. Квалификация антиконкурентных соглашений и согласованных действий также зачастую осуществляется по формальным признакам, не предусматривает оценку рыночной силы компаний, их реальных возможностей посредством согласованных действий ограничивать конкуренцию на рынке. При этом надо учитывать, что заключение крупными компаниями временных альянсов имеет часто целью не только получение высокой прибыли, но и совместное финансирование инновационного рынка с перспективой на будущий коммерческий успех.

Порядок установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке, по мнению многих специалистов, должен отражать результаты анализа влияния на инновационные процессы всей совокупности факторов, включая вертикальную интеграцию промышленных компаний и финансово-кредитных организаций, а также конкурентную ситуацию для российских фирм на внешнем рынке.

Практическое решение задач инновационного развития предприятий непосредственно связано с фактором обеспечен-

ности инвестиционными ресурсами. На эти цели на период 2007–2012 гг. предусмотрено 194,89 млрд. рублей (в ценах соответствующих лет), в том числе, за счёт средств федерального бюджета – 133,83 млрд. руб., из них на НИОКР – 128,39 млрд. руб., капитальные вложения – 5,44 млрд. руб., средства внебюджетных источников – 61,06 млрд. руб.

Правительство России принимает меры по поддержке крупнейших предприятий в период кризиса. Им выделяют прямые инвестиции, предоставляют кредиты под госгарантии, субсидируют процентные ставки и проводят реструктуризацию налоговой задолженности. Часть этих средств предприятия направляют на цели инновационного развития, что является действенным фактором инвестиционного обеспечения этого процесса.

Вместе с тем, необходимо отметить, что, несмотря на планируемый абсолютный рост расходов на решение научно-технических проблем, реальное увеличение бюджетных расходов на эти цели остаётся недостаточным (2,7% к 2011 году), т.к. соответствует уровню развивающихся стран. Объём бюджетных ассигнований на гражданскую науку в 2009 году составил всего 41,8% от уровня 1991 года.

В условиях кризиса бюджетные средства выделяются многим предприятиям на основе софинансирования, при наличии на предприятии плана инновационного развития, включающего всестороннюю мобилизацию внутрипроизводственных резервов увеличения собственных инвестиционных ресурсов. Как свидетельствуют результаты проведённого анализа, основные внутрипроизводственные резервы повышения эффективности производства без значительных инвестиций связаны с применением инновационных схем организации производства и с режимом экономии электроэнергии, сы-

рья и материалов. Многие предприятия, применяющие соответствующие программы, добились снижения расхода материальных ресурсов на 5–7%, повышения производительности труда на 7–10%, и в итоге прироста прибыли или снижения убытков. За счёт этих мероприятий собственные инвестиционные ресурсы предприятий возросли на 10–12%.

В качестве весьма существенного фактора реализации стратегии перехода российской промышленности на инновационную модель развития следует выделить правовую обеспеченность этого процесса. Законодательные основы инновационной деятельности в диссертации проанализированы с использованием работ российских учёных и специалистов. Проведённые исследования показали, что в развитых странах создана правовая база инновационной деятельности и постоянно ведётся активная работа по её совершенствованию. Одновременно развивался процесс стратегии», принятой Советом Европы в 2000 году, в которой сформулированы основные положения инновационной политики Европейского Союза.

В России федеральное законодательство в инновационной сфере развивалось параллельно с законами о научно-технической деятельности и об охране объектов интеллектуальной собственности. В числе важных законов в этой области следует выделить утверждение статуса наукоградов и положений о создании в России особых экономических зон. Важным этапом в развитии правовой основы инновационной деятельности явилось признание в качестве одного из важнейших направлений государственной политики формирования национально инновационной системы. Предусматривается последовательный рост к 2012 году ассигнований из федерального бюджета на финансирование научных исследований и экспери-

ментальных разработок до 4% от расходной части бюджета.

Понимание необходимости активизации инновационной деятельности проявляется в регионах. Законы о развитии инновационной системы приняты в Москве (2005 г.), в Алтайском крае (2006 г.), Новосибирской области (2007 г.). Практически все субъекты Федерации подтверждают целесообразность принятия федерального закона «Об инновационной деятельности в Российской Федерации». С нашей точки зрения, в российском законодательстве об инновационной деятельности следует, с одной стороны, тщательно изучить опыт других стран, а с другой стороны, искать собственные пути развития инновационной экономики, в максимальной степени используя свои преимущества.

Важным шагом в развитии правовой основы инновационной деятельности в промышленности стало утверждение Правительством РФ в 2005 году «Основных направлений политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», в которых уточнялись цель, задачи, направления государственной политики, механизмы и основные меры по её реализации. Следующим этапом в этом направлении было утверждение Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Одной из задач этой стратегии стало определение форм стимулирования инновационной деятельности.

Положительное влияние на развитие инновационного процесса оказали изменения в Налоговом кодексе РФ, предусматривающие, что при определении налоговой базы не учитываются доходы в виде имущества, полученные предприятием в рамках целевого финансирования инноваций.

Для инновационного развития предприятий очень важна охрана их интеллектуальной собственности, в связи с чем был принят ряд федеральных законов, регулирующих отношения в области прав на единые технологии гражданского, военного, специального и двойного назначения путём проведения конкурсов, аукционов или без них.

К числу факторов, оказывающих положительное влияние на инновационный процесс, следует отнести создание финансовых институтов развития, ориентированных на поддержку инноваций. Среди них Государственная корпорация Внешэкономбанк с совокупными активами за 2009 год 545 млрд. рублей, ОАО «Российская венчурная компания» с уставным капиталом 28 млрд. рублей, ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» с планируемым инвестиционным капиталом 2,9 млрд. рублей, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере со средствами более 1 млрд. рублей, Российский фонд технологического развития со средним объёмом выдаваемых средств на НИОКР 450 млн. руб-

лей ежегодно и ряд других. Деятельности этих структур способствует формирование благоприятных налоговых условий, предусматривающих освобождение от налога на прибыль средств, полученных предприятиями из федеральных фондов. При анализе влияния данного фактора на инновационное развитие предприятий следует учитывать необходимость совершенствования механизма получения и предоставления этими фондами денежных средств с целью повышения эффективности инвестиций и их возвратности.

Важным инструментом управления инновационным процессом являются федеральные целевые программы, которые стали главным бюджетным механизмом реализации приоритетных направлений развития экономики.

Литература

1. Амосенок Э.П. Машиностроение как доминанта в инновационных процессах. Новосибирск, 2008.
2. Аристархова М.К. Технологии процессов управления инновационной деятельностью предприятия. М.: Машиностроение, 2008.
3. Гумерова З.Ж. Управление инновационными проектами. Уфа, 2008.
4. Максименко А.А. (ред.). Инновации в машиностроении. Бийск, 2010.
5. Чурсин А.А. Инновации и инвестиции в деятельности организации. М.: Машиностроение, 2010.

Разработка методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий

Буянкин Матвей Игоревич,
соискатель Института экономики РАН
E-mail: tebekin_63@mail.ru

Рассмотрены теоретико-методологические основы оценки стоимости инновационного продукта. Проведен анализ особенностей оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий. Представлены предложения по совершенствованию подходов к оценке стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий. Ключевые слова: методы оценки; стоимость интеллектуальной составляющей; инновационный продукт; сфера информационных технологий.

Theoretiko-methodological bases of estimation of cost of an innovative product are considered. The analysis of features of estimation of cost of an intellectual component of an innovative product in sphere of information technology is carried out. Offers on perfection of approaches to estimation of cost of an intellectual component of an innovative product in sphere of information technology are presented. Keywords: estimation methods; cost of an intellectual component; an innovative product; sphere of information technology.

Поступательное социально-экономическое развитие любого общества базируется на эффективном использовании совокупности материальных, энергетических и информационных ресурсов. При этом с точки зрения сбалансированного развития человеческого общества в условиях относительного дефицита энергетического продукта, вызывающего проблемы создания материального продукта, возрастает роль информационного продукта. Не случайно современная экономика, пришедшая на смену индустриальной, получила название «информационной». Лавинообразный рост информационных потоков наблюдается в настоящее время, как в экономике, так и к социальной сфере. Так, например, в промышленности рост объема информации обусловлен не только увеличением объемов производства, но и усложнением выпускаемой продукции, используемого технологического оборудования, развитием инновационной, усложнением системы требований к качеству продукции, расширением спектра используемых материалов (сырья, комплектующих и т.д.), удлинением технологических цепочек, повышением сложности систем внешних и внутренних связей экономических объектов. Одновременно возросла роль информатизации в сфере торговли, финансово-банковской деятельности, в образовании и т.д.

Таким образом, информация превратилась в решающий фактор, определяющий научно-технический прогресс, когда рыночные отношения постоянно повышают уровень требований к полноте, своевременности, точности и достоверности информации без которой невозможна эффективная маркетинговая, производственная, финансово-кредитная, инновационная, инвестиционная и иная предпринимательская деятельность.

Информатизация общества как организованный социально-экономический и научно-технический процесс создания рациональных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов власти, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов, сопровождалась бурным развитием информационных технологий. Под информационными технологиями принято понимать комплекс взаимосвязанных научных, технологических, инженерных дисциплин и областей деятельности, связанных с эффективной организацией труда людей, занятых обработкой и хранением информации; реализацией методов управления людьми производственным оборудованием посредством вычислительной техники, а также комплекс социальных, экономических и культурных проблем, связанных с использованием потоков информации и вычислительной техники.

В настоящее время в широком смысле возрастает уровень противоречия между ростом общего объема информации и ростом его полезной составляющей. Если общий объем информации в обществе ежегодно увеличивается более чем в два раза, то приращение доли полезной информации за тот же период не превышает 20%. Это ставит задачу выделения релевантной информации из общего ее потока.

В узком смысле на уровне отдельных экономических систем возникает проблема выделения и оценки интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий. Для решения этой задачи необходима разработка соответствующих методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта.

Таким образом, разработка методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий представляет собой актуальную научную задачу, имеющую важное народнохозяйственное значение.

Проблема оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта была и остается в центре внимания отечественных и зарубежных ученых и специалистов практиков.

Общие проблемы управления развитием инновационной деятельностью рассмотрены в работах А.И. Анчишкина, В.М. Аньшина, И.Е. Артемьева, В.Л. Белоусова, Э. Брукинга, П. Друкера, С. Ильенковой, Н.Н. Карповой, М. Кастельса, Дж. Кейнса, А.Н. Козырева, Н.Д. Кондратьева, Ю.П. Кононова, А.Д. Корчагина, В.В. Леонтьева, Г. Меньша, Э. Менсфилда, Б.З. Мильнера, Н. Мончева, О.В. Новосельцева, И. Перлоки, А.И. Пригожина, Б. Санто, Е.Н. Селезнева, А.В. Тебекина, Р.А. Фатхутдинова, Н.М. Фонштейна, Х. Фримена, И. Шумпетера, Е.Г. Яковенко, А.И. Яковлева, Ю.В. Яковца и др.

Общие проблемы связанные с вопросами оценки стоимости бизнеса вообще и разработаны в трудах А.А. Алпатов, И. Ансоффа, А.Н. Богатко, Дж. Бэйли, В.В. Глухова, К. Гриффита, А.Г. Грязновой, В.С. Ефремова, Т. Коллера, Ю.В. Кузнецова, В.Н. Лившица, В.П. Попкова, Ш.Пратта, К.Уилсона, М.А. Федотовой, А.Н. Шичкова и др.

Отдельные вопросы оценки стоимости интеллектуальной

составляющей инновационного продукта М.А. Бендикова, Е.В. Джамая, С.В. Валдайцева, М.А. Волкова, Л.Г. Загорского, А.С. Лаврова, Е.Н. Селезнева, Т. Стюарта и др.

В то же время следует отметить, что многие вопросы оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий не получили необходимого методического развития. Во много это связано с тем, что информационные технологии, с одной стороны, представлены материальным продуктом (аппаратные решения), а, с другой стороны, нематериальным продуктом (программные решения).

Целью проводимого исследования является обоснование методического подхода к оценке стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий, как составляющей экономики знаний, непосредственно направленного на повышение эффективности управления инновациями и опосредованно – на наращивание человеческого капитала как в сфере ИТ, так и в сопряженных сферах экономики.

Достижение поставленной цели исследований осуществлялось путем решения следующей совокупности логически взаимосвязанных задач, последовательно раскрывающих тему данной работы:

- исследование современных тенденций развития методов оценки инновационных продуктов;

- выявление проблем оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий и поиск потенциальных путей их решения;

- анализ составляющих оценки стоимости инновационного продукта в сфере информационных технологий;

- анализ ситуаций оценки и состава факторов, определяющих оценку стоимости интеллектуальной составляющей ин-

новационного продукта в сфере информационных технологий;

- исследование взаимосвязи факторов, определяющих оценку стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий;

- формирование критериев оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий;

- разработку алгоритма оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий;

- формирование комплекса методических рекомендаций по реализации методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий.

Объектом исследования являлись экономические процессы формирования и организации инновационной деятельности предприятия, а также методы и инструменты обоснования направлений и оценки эффективности инновационного развития хозяйственных систем путем обоснования рациональных методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий.

Предметом исследования являлись выявление, анализ и разрешение проблем инновационного развития экономических систем, управления основными параметрами происходящих в них инновационных процессов путем развития методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий как инструментов оценки результатов инновационной деятельности.

Рассматривая информационные технологии как совокупность информации, аппаратных и программных средств их передачи, обработки и хранения,

следует отметить, что инновационное решение по каждой из этих составляющих может являться предметом купли-продажи. При этом добавление интеллектуальной составляющей к уже известной схеме решения задачи с использованием информационных технологий требует оценки стоимости как с точки зрения скорости и границ диффузии тиражируемой инновации, так и с точки зрения скорости морального устаревания информации, аппаратных решений и других интеллектуальных составляющих информационных технологий.

Новизна проведенного исследования заключается в теоретическом обосновании и экспериментальном подтверждении методологического подхода к оценке стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий, базирующегося на дифференцированной оценке стоимости интеллектуальной составляющей при создании аппаратных средств ИТ, программного обеспечения, баз данных, систем управления базами данных, линий коммуникации и сетей связи и т.д., а также создаваемых информационных систем при одновременном учете емкости и динамики рынка спроса и предложения на инновационный продукт, включающий оцениваемую интеллектуальную составляющую, с одной стороны, и влиянии интеллектуальной составляющей на стоимость инновационного продукта, с другой стороны.

Основные результаты работы заключаются в следующем.

Во-первых, на основе исследования современных тенденций развития методов оценки инновационных продуктов и выявления проблем оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий разработан алгоритм их решения. Содержание алгоритма заключается:

в проведении анализа особенностей оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий, формировании критериев оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий, совершенствовании на этой основе подходов к оценке стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта, образующих совокупность методов оценки для различных классов информационных технологий;

Во-вторых, с учетом существующих подходов к выделению составляющих оценки стоимости инновационного продукта в сфере информационных технологий в процессе анализа выявлены состав и взаимосвязь факторов, определяющих оценку стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий.

В-третьих, сформированы критерии оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий, учитывающие особенности оценки для аппаратных средств ИТ, программного обеспечения, баз данных, систем управления базами данных, линий коммуникации и сетей связи, а также создаваемых на их базе информационных систем.

В-четвертых, сформирована совокупность методов стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта оценки для различных классов информационных технологий, использование которых позволяет выполнить оценку стоимости интеллектуальной составляющей для различных вариантов информационных систем.

В-пятых, разработаны методические рекомендации по реализации методов оценки стоимости интеллектуальной со-

ставляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий, в которых предусмотрен одновременный учет вида ИТ системы, уровня новизны разработки технологий, ожидаемой скорости диффузии инноваций и потенциальных границ ее достижения.

В целом полученные в работе результаты могут быть использованы при дальнейшем совершенствовании методической базы управления развитием интеллектуальной составляющей инновационного продукта в сфере информационных технологий. Результаты работы могут быть использованы при разработке стратегий перспективной производственно-сбытовой политики хозяйствующих субъектов, создающих инновационный продукт в сфере информационных технологий.

Литература

1. Дж. Р. Хитчнер. Новые сферы использования методов оценки стоимости бизнеса. – М.: Маросейка, 2009.
2. Баранов В.В., Иванов И.В. Оценка бизнеса. Методы и модели оценки стоимости предприятий традиционных и наукоемких отраслей. – М.: Альпина, 2007.
3. А. В. Алтынцев, В. В. Климанов, В. А. Яговкина. Бюджетные закупки работ и услуг с интеллектуальной составляющей. – М.: Институт реформирования общественных финансов (ИРОФ), 2009.
4. Э. Йохимштайлер. Увидеть очевидное. Как обнаружить и реализовать стратегию роста компании, основанную на инновационных продуктах. – М.: Издательство Гревцова, 2009.
5. А.В. Тебекин. Управление инновационно-инвестиционной деятельностью в сфере информационных технологий. – М: Палеотип, 2009.
6. Советов Б.Я., Цехановский В.В. Информационные технологии. 5-е изд., стер. – М.: Высшая школа, 2009.

Основные направления венчурного инвестирования

Ермаков Дмитрий Алексеевич,
аспирант Международной академии
оценки и консалтинга (МАОК)
Ermakns@rambler.ru

Статья посвящена вопросам венчурного инвестирования. Рассмотрены примеры реализации венчурных фондов, некоторые вопросы финансирования новых технологий и отраслей промышленности на начальных стадиях развития компаний. Ключевые слова: венчурный бизнес, венчурный капитал, венчурная индустрия, венчурные фонды, венчурные инвестиции.

Major directions of venture investment

Article mentioned to questions of venture investment. Found out the questions of realization venture funds, some questions of financing of new technologies and industrial sector at the beginning level development of companies.

Keywords: venture business, venture capital, venture industry, venture funds, venture investments.

Венчурный бизнес, зародившийся в середине 50-х гг. прошлого века, развился сегодня в мощную мировую индустрию и зарекомендовал себя как один из действенных инструментов финансовой поддержки и развития реального сектора экономики. Основная причина столь интенсивного роста венчурного бизнеса связана с осознанием в развитых странах важных функций, которые может эффективно выполнять венчурный капитал в современной рыночной экономике. Речь идет, во-первых, о содействии освоению новых передовых научно-технических разработок для создания конкурентоспособных высокотехнологичных продуктов и технологий и, во-вторых, о создании новых рабочих мест в малом и среднем бизнесе с целью повышения общего уровня занятости.

Становление венчурного капитала совпало по времени с бурным развитием биотехнологий и широкой компьютеризацией, и сопровождалось ростом числа малых и средних предприятий. Именно они стали своеобразными инкубаторами для научных идей.

Масштабы венчурной индустрии, ныне существующей в мире, оцениваются суммой около 300 млрд. долл. Правительства США и ведущих стран Западной Европы ежегодно инвестируют порядка 3 млрд. долл. в рискованное венчурное финансирование. В последнее время значительное развитие венчурная индустрия стала получать в первую очередь, в Республике Корея, Сингапуре, а также в Китае. Наблюдается постепенный рост объемов венчурного инвестирования в европейских странах с переходной экономикой, в том числе и в России.

Если в период своего зарождения и вплоть до начала 90-х годов XX века под «венчурным» понимался любой вид рискованного финансирования компаний, без учета их размеров и величины бизнеса, то в последние годы под непосредственно «венчурным» финансированием стали понимать инвестиции в малые и средние частные или приватизированные компании, находящиеся на самых ранних стадиях своего развития и не котируемые на фондовом рынке. Рискованное (венчурное) инвестирование, как правило, осуществляется без предоставления этими компаниями какого-либо залога или залога, в отличие, например, от банковского кредитования.

Инвестиции в акционерный капитал компаний, находящихся на более поздних стадиях развития, получили наименование «прямые частные инвестиции» (Private Equity). Тем не менее, границы между чисто «венчурными» и «прямыми частными» инвестициями настолько условны и размыты, насколько схематично само разделение уровня развития компаний на стадии.

Венчурные вложения можно классифицировать следующим образом.

Предстартовое финансирование касается самых начальных этапов предпринимательской деятельности. Часто оно осуществляется до непосредственного образования предприятия. Примером может служить финансирование работ по созданию прототипа нового изделия и его патентной защите, анализу рынка сбыта или оказания услуг, правовому обеспечению франчайзинговых договоров и договоров купли - продажи, а также по формированию плана предпринимательской деятельности, подбору менеджеров и образованию компании вплоть до момента, когда можно перейти к стартовому финансированию - наиболее рискованной форме

вложений. В ряде случаев их можно подразделить на две подгруппы - предстартовое и собственно стартовое финансирование.

Стартовое финансирование - это инвестирование с целью обеспечения начала производственной деятельности компании. Предполагается, что уже сконструирована продукция, подобран коллектив менеджеров, получены результаты исследования рынка. Риск в этом случае высок, и вложения едва ли окупятся раньше, чем через 5-10 лет. Непосредственно финансирование развития, как правило, делится на финансирование его начальной и последующей стадий.

Основу финансирования новых технологий и отраслей промышленности на начальных стадиях развития компаний составляет венчурный капитал. Венчурный капитал - это денежные средства профессиональных инвесторов, предоставляемые ими параллельно с менеджерами компаний в качестве инвестиций в молодые, быстро растущие компании, обладающие потенциалом развития и имеющие перспективы превращения в крупный экономический субъект. Из-за повышенного риска венчурный капитал предоставляется под более высокий процент, чем кредит, как правило, из расчета 25 - 35 % годовых.

Финансирование начальной стадии рассчитано на оказание помощи небольшим предприятиям, обладающим значительным потенциалом роста. Как правило, они не могут обеспечить финансирование развития за счет кредита в связи с неспособностью гарантировать его возврат. Учитывая относительно высокую степень предсказуемости результатов инвестирования, риск капиталовложений в этом случае несколько меньше, чем при стартовом финансировании, но все еще значителен. Часто таким образом финансируются фирмы, существующие менее трех лет и еще не

получающие достаточную прибыль.

В свою очередь, финансирование более поздней стадии предусматривает предоставление средств предприятиям с действующим производством, обладающим большим потенциалом для расширения, например, за счет ввода в действие новых производственных мощностей или расширения торговой сети на новых территориях. Риск таких инвестиций гораздо ниже, чем в предыдущих случаях, а срок их окупаемости значительно короче (примерно 2-5 лет). При этом, венчурный капитал является альтернативой классическому кредитованию.

Объем венчурного капитала не так уж велик в сравнении с инвестиционными средствами мировой экономики в целом, но он очень важен для успешного развития технологически ориентированных стран.

Малые высокотехнологические фирмы, получившие мощный «толчок» на ранней стадии в виде финансовых вливаний или удачной управленческой или маркетинговой стратегии, могут захватить наибольшую долю рынка и стать законодателями стандартов, получая сверхприбыли. Это подтверждается тем фактом, что большинство фирм, входящих в первую сотню крупнейших компаний равно, как и многих других, вставали на ноги благодаря венчурному капиталу, в том числе, например, такие как Microsoft и Cisco.

Венчурный капиталист может рассматривать несколько сотен предложений об инвестировании, прежде чем решиться совершить вложения в несколько тщательно отобранных компаний, чьи инвестиционные перспективы выглядят привлекательно с его точки зрения. При этом он, как правило, не стремится приобрести контрольный пакет акций компании (во всяком случае, при первичном инвестировании). И в этом - его коренное отличие от «стра-

тегического инвестора» или «партнера». Последний зачастую изначально желает установить контроль над компанией, интересующей его по тем или иным соображениям. Цель венчурного капиталиста иная. Приобретая пакет акций или долю, меньшую, чем контрольный пакет инвестор рассчитывает, что менеджмент компании будет использовать его деньги в качестве финансового рычага для того, чтобы обеспечить более быстрый рост и развитие своего бизнеса. Ни инвестор, ни его представители не берут на себя никакого иного риска (технического, рыночного, управленческого, ценового и пр.), за исключением финансового.

Если компания в период нахождения в ней в качестве со-владельца и партнера венчурного инвестора добивается успеха, т.е. если ее стоимость в течение 5-7 лет увеличивается в несколько раз по сравнению с первоначальной, риски обеих сторон оказываются оправданными и все получают соответствующее вознаграждение.

Если же компания не оправдывает ожидания венчурного капиталиста, то он может полностью потерять свои деньги (в том случае, когда компания объявляет себя банкротом), либо, в лучшем случае, вернуть вложенные средства, не получив никакой прибыли. И второй и третий варианты считаются неудачами. Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5-7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение. Поэтому венчурные инвесторы не заинтересованы в распределении прибыли в виде дивидендов, а предпочитают всю полученную прибыль реинвестировать в бизнес.

Разделение совместных рисков между венчурным инвестором и предпринимателем, длительный период совместного проживания и открытое деклари-

рование обеими сторонами своих целей на самом начальном этапе общей работы - слагаемые вполне вероятного, но не автоматического успеха. Однако именно такой подход представляет собой основное отличие венчурного инвестирования от банковского кредитования или стратегического партнерства.

Капитал венчурных фондов складывается из различных источников: индивидуальные и семейные вложения; пожертвования и вклады других фондов; инвестиции страховых компаний, банков, иностранных инвесторов, корпораций и пенсионных фондов.

Организационная структура типичного венчурного фонда выглядит следующим образом. Он возглавляется директором, который также как и управленческий персонал фонда в целом, могут быть наняты как самим фондом, так и отдельной «управляющей компанией» (management company) или управляющим, оказывающим свои услуги фонду. Управляющая компания, как правило, имеет право на ежегодную компенсацию, обычно составляющую до 2,5% от первоначальных обязательств инвесторов.

Особенность деятельности венчурного фонда состоит в том, что в нем работают специалисты, разбирающиеся не столько в соответствующей области науки, сколько в том, какие продукты и технологии в настоящий момент имеют спрос или рыночные перспективы. Естественно, профессиональная подготовка этих людей должна принципиально отличаться от подготовки ученых. Они должны изучать, прежде всего, рынок.

Венчурный фонд может функционировать в качестве ассоциации ограниченного партнерства. В этом случае его основатели (учредители) и инвесторы являются партнерами с ограниченной ответственностью, установленными правилами защиты интересов. Генеральный партнер отвечает за

управление фондом или контролирует работу управляющего.

Венчурные фонды подразделяются на закрытые и открытые. В структурах первого типа после сбора средств образуется замкнутая группа инвесторов. Эти фонды существуют 5-10 лет. Такой срок в мировой практике считается достаточным для достижения компанией, занятой реализацией той или иной инновационной идеи, удовлетворительного роста и соответственно обеспечения инвесторам приемлемого уровня возврата на их вложения. За первые четыре-пять лет существования фонда его средства должны быть полностью использованы, т.е. распределены в виде инвестиций. Тем не менее, закрытый венчурный фонд официально прекращает свое существование лишь после того, как инвесторы возместят внесенные средства и получат прибыль.

Структуры второго типа (например, взаимные фонды) соглашаются выкупать обратно любые акции по открыто публикуемой чистой стоимости на текущий день. Этот вид фондов не ограничен какой-либо определенной суммой; они функционируют в зависимости от того, вкладывают инвесторы дополнительно в них средства или изымают.

Другая форма, получившая широкое распространение в последние десять лет, - фонды крупных корпораций (корпоративные финансовые венчуры). Так, более 100 американских корпораций в разное время прибежали к программам венчурного финансирования с целью помочь новому бизнесу и ускорить свое техническое развитие.

Венчурное финансирование крупными корпорациями осуществляется тремя способами:

- путем вложения капитала в создание малых фирм, разрабатывающих малосерийные продукты (массовое же производство нового продукта налаживается самой корпорацией);
- через образование филиалов - полностью принадлежащих им мелких фирм венчурно-

го капитала. В такой форме функционирует фонд, предоставляющий ссуды на разработку и освоение изобретений, сделанных вне материнских компаний;

- посредством паевого участия корпораций в капитале фирм венчурного капитала.

Тем не менее, создание новых венчурных фондов, несмотря на более чем тридцатилетний опыт деятельности венчурного капитала, продолжает оставаться достаточно сложной проблемой, прежде всего, вследствие несовершенства национальных законодательства как новых, так и развитых рынков капитала. В некоторых странах Европы, например в Великобритании, Нидерландах, Франции, национальные законодательства достаточно приспособлены для создания и функционирования венчурных структур. В других - инвесторам приходится использовать зарубежные юридические структуры, адаптируя их к требованиям национального законодательства. К странам подобного рода можно отнести и Россию, поэтому одной из первоочередных задач в области активизации инновационной деятельности остается создание законодательной базы, регламентирующей деятельность экономических агентов в области прямых и венчурных инвестиций.

Литература

1. Вишняков А.А. Венчурное инвестирование как фактор инновационного развития. Сыктывкар, 2007.
2. Каширин А.И. Венчурное инвестирование в России: практический опыт реализации, особенности венчурных инвестиций. М., 2007.
3. Каширин А.И. Инновационный бизнес: венчурное и бизнес-ангельское инвестирование. М.: Дело, 2010.
4. Сулимова Е.А. Основы развития венчурной инвестиционной деятельности. Монография. М.: Палеотип, 2011.
5. Сулимова Е.А. Венчурные фонды как институт аккумуляции венчурного капитала // Инновации и инвестиции. 2008. № 3

Современные подходы к реализации инновационных механизмов

Пахомов Игорь Валерьевич,
соискатель Московского государственного
индустриального университета
Pahomov@mail.ru

В статье исследуются вопросы реализации инновационных механизмов, возникающие при практической оценке субъекта экономической активности.

Ключевые слова: инновационные механизмы, инновационная стратегия, внутренние венчуры, венчурное инвестирование, методы финансирования.

Modern ways to realization innovative mechanism

In article analyzed questions of realization innovative mechanisms, which arise in moment of practical valuation subject of economical activity.
Keywords: innovative mechanisms, innovative strategy, inside venture, venture investment, methods of financing

Инновационные механизмы существуют на трех основных уровнях: макроуровне, региональном уровне, уровне предприятия. На макроуровне решаются три основные задачи: формулируется государственная инновационная стратегия, создается благоприятный инновационный климат для экономики в целом, реализуются государственные инновационные программы. На региональном уровне присутствуют похожие задачи, но они привязываются к особенностям определенных регионов. И макро- и региональный уровень создают условия для интенсивного протекания инновационных процессов на уровне предпринимательских структур. Эти инновационные механизмы призваны обеспечить реализацию федеральной и региональных инновационных стратегий на микроуровне, направить в русле инновационных приоритетов предпринимательскую инициативу.

Упомянутые механизмы должны действовать в определенной последовательности и характеризоваться сопряженностью и согласованностью.

Механизм организации ориентирован на формирование и реорганизацию структур, осуществляющих инновационные процессы. Такое формирование может проходить в различных формах, основными из которых являются: создание, поглощение, рыночная инновационная интеграция, выделение.

Создание - это формирование новых предприятий, структурных подразделений или единиц, призванных осуществлять инновационную деятельность. Наиболее существенными элементами новых организационных форм являются следующие: матричные структуры, научно-технические подразделения, научно-технические организации, осуществляющие деятельность по рыночным принципам; внутренние венчуры.

Процессы создания новых инновационных организаций особенно важны для крупных предприятий. Эти предприятия имеют сложную систему управления инновациями, зачастую ориентируются на крупные проекты, реализация которых должна практически сразу (или за короткий период времени) обеспечить получение высоких доходов. Во многом по этой причине количество инноваций в данных структурах не так велико, как на малых предприятиях. По нашему мнению, эффективность инновационной деятельности можно было бы значительно повысить, если создавать новые инновационные подразделения и структурные единицы, призванные создавать новые направления в деятельности крупных предприятий. Эти инновационные единицы могут создаваться на постоянной или временной основе.

Матричные структуры представляют собой такие организационные формирования, которые создаются временно на срок разработки и внедрения новшеств, включают в себя специалистов различного профиля, административно подчиняющихся руководителям соответствующих постоянных подразделений, но временно направленных на работу во временную внедренческую структуру для проведения работ по определенной специализации. Такие временные подразделения позволяют объединить различных специалистов на срок разработки и внедрения нововведения. По окончании этого процесса матричное объединение расформируется и его участники возвращаются в подразделения, в которых они работают на постоянной основе. Такой организационный ин-

новационный механизм позволяет, во-первых, обеспечить выполнение работ в короткие сроки, во-вторых, сконцентрировать под единым руководством специалистов различных профилей, в-третьих, значительно удешевить процесс разработки и внедрения.

Научно-технические подразделения создаются на постоянной основе, они не имеют хозяйственной самостоятельности и их деятельность осуществляется за счет бюджета компании в целом. Эти подразделения могут быть децентрализованными и ориентированными на конкретные производственные единицы, либо — централизованными и подчиняться непосредственно руководству компании. Их особенность заключается в том, что они передают свои разработки в производство напрямую без установления внутренних рыночных механизмов.

Самостоятельные научно-технические организации, напротив, имеют собственный бюджет и они продают свои разработки производственным подразделениям компании. Это повышает ответственность за результаты деятельности, их соответствие целям компании и требованиям рынка.

Внутренние венчуры, как правило, занимаются непосредственным внедрением нововведений, ориентированным на новую рыночную нишу.

В ряде случаев весьма эффективным организационным механизмом может быть поглощение крупной компанией небольших инновационных фирм, деятельность которых входит в круг интересов этой компании. Данный механизм предполагает осуществление больших единовременных затрат, но приводит к значительному сокращению сроков выхода с новым продуктом на рынок, а кроме того позволяет достигнуть синергетического эффекта от объединения инновационных достижений. Сами малые инновационные фирмы также могут

быть заинтересованы в поглощении, так как они не всегда обладают достаточными средствами для развития своей деятельности.

Механизмом, дополняющим поглощение, является установление тесных связей крупной компании и малых инновационных фирм, основанных на создании долгосрочных договорных отношений, совокупность которых можно назвать рыночной инновационной интеграцией. В этом случае инновационные фирмы сохраняют свою самостоятельность, но попадают в сферу рыночных производственных связей крупной компании.

Сочетание процессов поглощения и рыночной инновационной интеграции дает основание предложить использование так называемой «веерной» организации инновационного процесса (рис. 2). Ее смысл заключается в создании инновационного окружения производственной компании, состоящего из фирм, в отношении которых совершено поглощение (ИФП), а также рыночно интегрированных фирм (РИФ).

Такая организация окажется в наибольшей степени эффективной для производственных компаний, имеющих наступательную стратегию инновационного развития. Она позволяет разработать и коммерциализировать новшества, которые находятся на S-образных кривых высокого уровня, создать технологические разрывы, новшества, в ряде случаев недоступные компаниям-конкурентам в данный момент времени.

Выделение - организационный механизм, предполагающий создание самостоятельных инновационных компаний, ранее бывших частью целостных производственных образований. Такие действия целесообразно осуществлять, когда образуется новое направление деятельности, не связанное с основной специализацией компании, отвлекающее на себя ее ресурсы.

Следующая группа инновационных механизмов - это механизмы разработки и внедрения. В данную группу можно включить: механизмы поиска инновационных решений, механизмы разработки и механизмы внедрения.

Механизмы поиска направлены на генерацию новых идей, технических решений, создание новаций. Это необходимый этап инновационного процесса, составляющий основу дальнейших процессов, связанных с созданием новаций, пригодных для внедрения.

Механизмы разработки связаны с доведением идей до законченного технического решения, могущего быть новацией. Для этого необходима соответствующая концентрация интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов, их эффективная комбинация во времени и пространстве.

Механизмы финансирования и стимулирования определяют способы формирования финансовых ресурсов предпринимательства и повышение их заинтересованности во внедрении новшеств. Здесь можно выделить механизмы венчурного финансирования, кредитования, формирования затрат на НИОКР и характера отнесения их на себестоимость, увязки размеров налогообложения с интенсивностью инновационной деятельности.

Осуществляя инновационный процесс, особенно, если он основан на радикальных и стратегических инновациях, предприниматель производит затраты, но не имеет замещения этих затрат реальным продуктом или услугами в течение длительного времени. Большинство производственных процессов для своего бесперебойного осуществления требуют подпитки кредитными ресурсами в течение краткосрочного периода. Но обеспечением этого кредита является создаваемый или находящийся на складе продукт. То есть появляющиеся в хозяйственном обо-

роте кредитные деньги имеют товарное покрытие. В инновационном процессе такого покрытия нет. В этом заключается основное различие кредитования производственного и инновационного процессов.

Собственных средств на цели финансирования инноваций может быть недостаточно, тем более, если разработка инновации происходит на фоне и параллельно протеканию рутинного и устоявшегося производственного процесса. В это производство уже вложены значительные средства и зачастую их отвлечение представляет весьма болезненную процедуру. Поэтому появляется необходимость получения требуемых для разработки инноваций финансовых ресурсов извне. Одним из механизмов привлечения средств со стороны является венчурное финансирование. Цель такого привлечения средств, как уже было отмечено ранее, получение возможности распоряжаться материальными ресурсами в течение значительного времени до создания рыночной стоимости, которая может выступить покрытием проведенных затрат. Эта стоимость будет создана по истечении определенного периода времени, необходимого для разработки и коммерциализации новшества.

В процессе осуществления венчурного инвестирования принято выделять три основных участника процесса: институциональных инвесторов; фирмы, ищущие финансирование и венчурных капиталистов (управляющие компании). Теорией венчурного инвестирования принято выделять несколько основных типов институциональных инвесторов, осуществляющих вложения в венчурные фонды: банки, пенсионные фонды и страховые компании, корпоративные инвесторы, государственные структуры и частные лица.

Несмотря на то, что банки являются одними из самых важных источников для получения

финансирования компаниями, они неохотно осуществляют вложения в венчурные фонды из-за высоких рисков, невозможности получения определенных гарантий своих вложений как по результатам деятельности, так и по аннуитетным выплатам. Однако, тем не менее большинство банков на Западе имеют специально созданные дочерние структуры, которые занимаются только венчурным финансированием.

Что же касается России, то специалисты считают, что банки, конечно, начнут заниматься венчурным финансированием, но только тогда, когда полностью выжмут возможность заработка денег на рынке кредитования и когда конкуренция начнет вытеснять их с этого рынка.

Пенсионные фонды пока не занимают доминирующего положения среди венчурных инвесторов, однако в ближайшие десятилетия, очевидно, их значение будет значительно возрастать, так как пенсионные фонды обладают значительными долгосрочными финансовыми ресурсами, и потребность в их ликвидности является сравнительно малой и предсказуемой.

В России негосударственные пенсионные фонды стали возникать сравнительно недавно, но с высокой долей определенности можно сказать, что аккумулируемые ими средства будут искать эффективные объекты вложения.

В большинстве западных стран страховые компании проводят активную политику по осуществлению инвестиций в венчурный капитал, сознательно включая их в свой общий портфель инвестиций, однако обязательства страховых компаний не являются стабильными, как, например, у пенсионных фондов. Это приводит к тому, что данный тип инвесторов не всегда стремится к долгосрочным вложениям средств.

Для крупных корпораций инвестиции в венчурный капитал являются одним из важных на-

правлений развития, так как таким образом они получают доступ к инновационным идеям.

Государственные структуры, как и остальные инвесторы, обладают своими отличительными особенностями. В большинстве случаев государство осуществляет инвестиции в разработку стратегически важных для него продуктов, причем начинается это финансирование с самых ранних стадий проектов.

Частных лиц, выступающих в роли инвесторов в венчурный капитал, на западе принято называть «бизнес-ангелами» - состоятельными людьми, осуществляющими инвестирование собственных средств в частные компании и как правило на начальных стадиях развития, однако, обладающими значительным потенциалом роста. Большинство «бизнес-ангелов» - это успешные предприниматели, меньшая часть - высокооплачиваемые специалисты в крупных компаниях (топ-менеджеры, адвокаты и т.д.).

Собственно под предпринимательской фирмой, заинтересованной в получении финансирования понимается непосредственно фирма, под развитие которой и ведется привлечение инвестиций. Все фирмы данного типа можно подразделить на два основных типа: компании на начальной стадии развития и компании, нуждающиеся в реструктуризации.

Компании на начальной стадии развития принято классифицировать следующим образом:

1) Seed. В переводе с английского языка seed - это «посев», то есть фактически это только бизнес-идея, которая еще нуждается в значительной оценке, формировании бизнес-плана, поиске первоначальных инвестиций, проведении маркетинговых исследований и создании бизнес-команды.

2) Start up. Под данным термином понимается недавно образованная компания, не осуществившая выхода на рынок, однако, разработка товара или

услуги уже завершена, сформирован бизнес-план, собрана команда управленцев и осуществлен первоначальный маркетинг.

3) Early stage. Компании данного типа уже обладают готовой продукцией и находятся на самой начальной стадии ее маркетинговой реализации. Такие компании могут нуждаться в дополнительных инвестициях для завершения своих научно-исследовательских работ.

4) Expansion. В данную группу входят компании, которые успешно осуществили выход на рынок, однако им требуются дополнительные инвестиции для финансирования дальнейшего роста, например, расширение объемов производства, увеличение сбыта, выход на региональные рынки, проведение дополнительных маркетинговых исследований и т.д.

К компаниям, нуждающимся в реструктуризации, относятся следующие методы финансирования:

1) Management Buy-out - выкуп собственным менеджментом, дополнительные инвестиции предоставляются менеджментом и инвесторами данной компании.

2) Management Buy-in - выкуп со стороны, в данном случае финансовые ресурсы предоставляются венчурным инвестором группе управленцев со стороны для реструктуризации ими существующей компании.

3) Turnaround - финансирование компаний с целью стаби-

лизации их финансового положения.

4) Secondary purchase - приобретение акций существующей компании другой группой венчурных инвесторов.

5) Bridge financing – этот тип финансирования предназначен для компаний, которые проходят стадию преобразования в открытое акционерное общество и пытаются пройти процедуру листинга на фондовых биржах.

В свою очередь, венчурный капиталист – это агент, который способствует организации сделки, дальнейшему ее мониторингу и в случае необходимости, привлечению дополнительных ресурсов.

Основной задачей этих агентов является сбор информации, сведение фирм и институциональных инвесторов, организация самих сделок путем организации венчурного фонда.

Основными обязанностями венчурных капиталистов являются:

- привлечение инвесторов, заинтересованных в инвестициях в определенные предприятия;

- комплексная оценка предприятий и их дальнейших перспектив;

- осуществление оптимальных форм инвестиций;

- контроль предприятий и мониторинг их деятельности;

- подбор команды управляющих;

- организация успешного выхода инвесторов в установленные сроки.

Роль венчурных капиталистов очень важна в данной схеме, так как они осуществляют устранение ассиметричности информации между потенциальным инвестором и фирмой, которая ищет необходимые инвестиции. Потенциальные инвесторы зачастую не обладают глубокими знаниями ни отрасли, ни технологий, в которые собираются вложить свои средства, здесь им на помощь и приходит венчурный капиталист, который осуществляет дополнительную проверку бизнес-плана и, соответственно, инвестиционного потенциала компании.

Литература

1. Каверзин И.Л. Инновационные маркетинговые механизмы в управлении современными финансовыми технологиями. Владивосток, 2009.

2. Каширин А.И. Инновационный бизнес: венчурное инвестирование. М., 2010.

3. Московцев А.Ф. Инновационные источники роста российской экономики. Волгоград, 2009.

4. Котельников В. М. Венчурное финансирование. М., 2007.

5. Ягудин С.Ю. и др. Инновации и венчурное инвестирование: тенденции и практика. М., Московский печатник, 2010.

Привлечение инвестиций как фактор инновационного развития промышленных предприятий

Рогов Дмитрий Валерьевич,
соискатель Московского государственного
индустриального университета
rogie@mail.ru

Статья посвящена инновационному развитию в промышленности, исследованы направления привлечения инвестиций с точки зрения инновационного развития предприятий, а также некоторые финансовые аспекты проблемы.

Ключевые слова: привлечение инвестиционных ресурсов, инвестиционная деятельность, инновационное развитие, инновационная модель экономического роста, промышленные предприятия.

Involvement of investments as a factor of innovative development of industrial companies

Article mentioned to innovative development in industry, analyzed directions attraction of investments from point of innovative development companies, an also some financial aspects of problem.

Keywords: attraction of investment resources, investment activity, innovative progress, innovative model of economical progress, industrial companies.

В рамках борьбы за устойчивое положение предприятия на рынке привлечения инвестиций, важно обеспечить решение следующих задач:

- увеличение объёмов производства (при наличии возрастающего рыночного спроса на продукцию предприятия);
- снижение ресурсоёмкости продукции, создающее для предприятия возможности снижения рыночной цены в случае обострения конкурентной борьбы за рынки сбыта;
- переход к производству новых моделей продукции, по качеству и цене отвечающих запросам потребителей;
- периодическое обновление производственного аппарата путём замены физически и морально устаревшего оборудования на инновационные модели, позволяющие организовать эффективное производство.

Необходимо учитывать, что каждая из этих задач зачастую требует для своего решения весьма значительных инвестиций, эффективное использование которых является важным условием победы в конкурентной борьбе.

Что касается средств, выделяемых региональными бюджетами на инновационную деятельность, то в 2009 году ими профинансированы 2% инновационно активных предприятий. Важной причиной такого низкого показателя является незначительность средств, запланированных на эти цели региональными бюджетами. Зачастую помощь предоставляется не «живыми» деньгами, а погашением части процентов по банковскому коммерческому кредиту и незначительными налоговыми льготами.

В 2009 году затраты на инновационную деятельность промышленных предприятий, по оценкам их руководителей, резко увеличились. В частности, более чем в два раза по сравнению с 2007 годом увеличился удельный вес инновационно активных организаций, использовавших на инновационную деятельность свыше 8% от стоимости отгруженной продукции собственного производства па основному виду деятельности. Если в 2008 году их доля в общей численности инновационно активных промышленных предприятий составляла 19%, то в 2009 – 43%.

Наибольшая доля инновационно активных предприятий, отчислявших свыше 8% средств на инновационную деятельность от общего объёма реализованной продукции собственного производства, в 2009 году составила в металлургическом производстве 89% предприятий.

К инвестированию инноваций необходимо привлекать все возможные источники, однако не всегда интересы инвесторов и потребителей совпадают, т. к. часть их инвестируют с целью получения только прибыли (банки, кредитные учреждения и т. д.), другие же заинтересованы в конечной продукции своего инвестирования для использования её в своих производствах.

При рассмотрении проблем инвестиционного обеспечения курса на активизацию инновационного процесса следует особо рассмотреть вопросы государственной поддержки этого процесса.

Значительные средства получают важнейшие инновационные проекты в области машиностроения и металлургии. Бизнес-сообщество с сожалением отмечает, что предлагаемая Минфином бюджетная политика не соответствует целям перевода российской экономики на инновационные рельсы. Не хватает стимулов и ресурсов для предприятий, занятых производством высокотехнологичной продукции. Вместе с тем, по оценкам независимых экспертов, этих

средств недостаточно для решения коренных проблем инновационного развития.

Всё более привлекательными становятся и прямые инвестиции в основной капитал для реализации инновационных программ предприятий. Если ранее этот традиционный инструмент финансирования казался реальному сектору слишком дорогим и жёстким по условиям, то сегодня стоимость денег в фондах прямых инвестиций уже вполне сравнялась с ценой пассивов у кредитных организаций. Является преимуществом и «длина» таких денег – период привлечения средств в фондах составляет, как правило, не менее 20–25 лет, а именно такой срок в среднем и требуется предприятиям для приобретения, освоения и окупаемости инновационного оборудования и технологий.

В то же время к уже имеющимся классическим минусам прямого инвестирования добавились и новые: фонд вряд ли ограничится залогом акций кредитруемого предприятия и наверняка потребует в обеспечение все возможные ликвидные активы, а также поручительства и возможность участия в приросте стоимости компании через варранты или опционы. Кроме того, такой инвестиционный кредит сегодня невозможно получить в рублях, что подвергает потенциального заёмщика серьёзному валютному риску.

Весьма специфичны и требования фондов прямых инвестиций к рассматриваемым проектам: базовой характеристикой в данном случае является как минимум готовность выхода предприятия на IPO. Крайне ограничено на текущий момент и количество самих таких фондов в России, фактически можно говорить о том, что к ним уже выстроились очереди.

Довольно долго рассматриваются и заявки на подобное финансирование, что в нынешних условиях нередко ставит под сомнение целесообразность использования такого инструмента.

Всё чаще в трудном финансовом положении оказываются предприятия, инновационная

деятельность которых невозможна без взаимодействия с банковским сектором. И если крупные кредитные организации с государственным участием в нынешних условиях в состоянии оперативно резервировать средства на потери по ссудам, предоставляя отсрочки и послабления с целью преодоления той или иной компанией кризисного периода, то банки второго эшелона, ссылаясь на проблемы с собственной ликвидностью, начинают прибегать к тактике маржин-коллов, до этого применявшейся главным образом на валютных и фондовых рынках. Из-за углубления кризиса эта тактика начала фигурировать и в более традиционной области финансирования – банковском кредитовании. Ссылаясь на снижение стоимости различных активов, предоставленных в качестве обеспечения, банки зачастую в категоричных формах требуют от должников доведения залога после его переоценки либо досрочного исполнения обязательств. Изыскиваются и пути повышения процентных ставок по уже выданным ссудам.

Предприятия реального сектора независимо от величины своей капитализации в данных обстоятельствах вынуждены ставить вопрос: если обслуживающий банк не готов к пониманию того очевидного факта, что направление свыше 10–15% от текущей прибыли на погашение долга является критичным для функционирования бизнеса, то необходимо максимально сопротивляться радикальному исполнению обязательств.

Что касается крупных промышленных холдингов, то они тоже озабочены проблемой предотвращения остановки производства в результате нажима со стороны банков.

В гораздо более сложном положении оказались предприятия второго эшелона: рассчитывать на федеральную государственную поддержку своих инновационных программ данному сегменту не приходится.

В ситуации, когда на традиционные формы кредитования бизнесу рассчитывать уже не приходится, необходимо пере-

сматривать стратегии взаимодействия с финансовыми институтами либо искать альтернативные решения.

Проведённый анализ практики выделения кредитов коммерческими банками промышленным предприятиям для реализации инновационных программ показывает, что принципиальных изменений в позиции кредитных организаций относительно реального сектора ожидать не стоит.

Не следует надеяться и на преобразование тактики регуляторов: максимум, на что может пойти Центробанк, – ещё большее расширение ломбардного списка предприятий, которые получат господдержку путём залога ценных бумаг. Но в любом случае данный механизм ориентирован, главным образом, на крупные системообразующие предприятия. Компании же среднего уровня оказываются в куда более трудном положении.

Сами банки обычно объясняют данную ситуацию невозможностью объективной оценки активов, принимаемых в обеспечение, в нынешний период, когда не вполне ясно, что именно будет с национальной валютой. Осложняет положение и жёсткая позиция иностранных банков, «дочки» которых присутствуют на российском рынке; они кредитуют исключительно компании, в капитале которых участвуют акционеры из той страны, в которой находится головной банк.

В связи с этим всё чаще в финансовых кругах обсуждают внедрение такой смешанной (между классическими акционерной и долговой моделями) формы кредитования инновационных мероприятий, как мезонинное кредитование. Специфика мезонинного кредита подразумевает довольно сложное структурирование залога ценных бумаг, а также гарантированное участие кредитора в прибыли заёмщика. Подобный формат существенно минимизирует риск неисполнения заёмных обязательств и облегчает процедуру возможного взыскания на обеспечение. Однако потенциальным претендентам на мезонинный кредит нужно быть го-

товыми к тому, что критерии анализа их деятельности в данном формате финансирования акцентируются не только на показателях устойчивости даже в кризисный период и безупречной ликвидности активов, но и на фактически гарантированной успешности того или иного инновационного проекта.

Острая потребность российских металлургических предприятий в инвестициях для своего развития и отсутствие достаточных внутренних источников ресурсов обуславливают необходимость поиска ими возможности привлечения банковских кредитов для своих инвестиционных проектов. В настоящее время предприятия и финансовые институты накопили значительный опыт сотрудничества в средне- и долгосрочном кредитовании прямых инвестиций. Но, вместе с тем, существенным фактором, сдерживающим этот процесс, является отсутствие у банков надёжных гарантий своевременного возврата выданных кредитов. В этой связи в данной диссертации обосновывается целесообразность развития в России системы проектного кредитования, в основу которого заложен принцип кредитования инновационных проектов в счёт будущих доходов, которые принесет реконструируемое предприятие. Эти доходы обеспечивают банкам возвратность инвестиций.

Проектное кредитование называют кредитованием с регрессом, при котором используются три формы: с полным регрессом на заёмщика; без права регресса на заёмщика; с ограниченным регрессом на заёмщика. При полном регрессе риски проекта, в основном, возлагаются на заёмщика, но при этом кредитные ставки относительно невелики и имеется возможность быстро получить финансовые средства для реализации проекта. Кредитование без регресса на заёмщика используется в случаях отсутствия у кредитора каких-либо гарантий от заёмщика, вследствие чего кредитор принимает на себя все риски, связанные с проектом и устанавливает до-

статочно высокие ставки по кредиту. При ограниченном регрессе на каждого участник проекта возлагается зависящий от него риск.

Состав участников инновационных проектов, организованного по схеме проектного кредитования, может отличаться большим многообразием. Кроме коммерческих банков в качестве кредиторов могут выступать инвестиционные банки, институциональные инвесторы, а также промышленные предприятия–поставщики инновационного оборудования.

Если исключительным или преобладающим источником финансирования проекта являются банковские кредиты, такую схему принято называть банковским проектным финансированием.

Повышенный риск для кредитора при использовании схемы проектного кредитования требует внимания к оценке надёжности проекта, которая характеризуется коэффициентом покрытия задолженности (отношение суммы ожидаемой чистой прибыли от реализации проекта к планируемым выплатам по проекту); этот коэффициент должен быть больше единицы.

Для усиления контроля за реализацией проекта кредиторы в отдельных случаях создают специальную компанию по сопровождению проекта. Эта компания заключает с заёмщиком соглашение, в котором устанавливается порядок проведения конкурсных торгов, выбора поставщиков и подрядчиков, графика работ и т.п.

Следует отметить, что кроме очевидных преимуществ схема проектного кредитования инноваций имеет и ряд отрицательных качеств для заёмщика. К ним относится повышенный процент по кредиту из-за высоких рисков, детальная проработка бизнес–плана, обуславливающая значительные прединвестиционные затраты, длительность периода рассмотрения инвестором заявки на кредит.

Представляется возможным выделить следующие характерные признаки банковского проектного кредитования инновационных проектов: во-первых, срок

погашения кредита может быть достаточно продолжительным и включать период проектирования, строительства, освоения внедренных мощностей и период производственной деятельности, необходимый для зарабатывания средств, покрывающих текущие затраты производства и позволяющих накопить ресурсы для погашения кредита; во-вторых, кредитные риски могут быть достаточно большими, вследствие чего требуется детальная проработка всех процедур, входящих в технологию кредитования инвестиционных проектов. В качестве основных направлений анализа при оценке инвестиционной кредитоспособности предприятия–заёмщика представляется возможным выделить следующие: инвестиционная привлекательность предприятия–заёмщика; имущественное обеспечение кредита; полнота и обоснованность разработки ТЭО и бизнес–плана инновационного проекта.

Изучение инвестиционной привлекательности предприятия, претендующего на получение долгосрочного кредита, является важнейшим направлением анализа, в рамках которого должно учитываться влияние ряда внешних и внутренних факторов. В составе внешних факторов, в первую очередь, должна быть дана оценка отрасли производства, к которой относится данный бизнес, репутация и конкурентоспособность её продукции на мировом рынке.

Литература

1. Анисимов Ю.П. (отв. ред.). Управление инновационно-инвестиционной деятельностью. – Воронеж: Воронежский гос. технический ун-т, 2008.
2. Данилов И.П. Инновационно-инвестиционные процессы в современной системе общественного воспроизводства. М., 2010.
3. Каллагов Б.Р. Инвестиции инвестиционная деятельность в Российской Федерации. Владикавказ: ВИУ, 2010.
4. Ключкова Н.В. (науч. ред.). Экономическое развитие России: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции. Иваново, 2010.

Результаты поддержки и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России

Ильина Екатерина Алексеевна,
аспирант
РЭУ им.Г.В.Плеханова
katerina8686@gmail.com

В статье отражены выводы по поддержке предприятий малого и среднего бизнеса в 2010 году, приведены результаты исследования, проведенного Опорой России, основные позиции рейтингов инновационной активности в РФ и крупнейших банков-кредиторов малого и среднего бизнеса, освещены основные негативные моменты, связанные с поддержкой сектора МСП, и оценены дальнейшие перспективы его развития.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство (МСП), перспективы развития, предпринимательский климат, инфраструктура МСП, государственные закупки, «кредитная фабрика», инновационная активность

The results of SME support in the 2010 are presented in the article as well as the results of the research carried by Opora Rossii, main ideas of the innovative activity ranking in Russia and the rating of major SME banks-creditors, basic negative points of SME support are described, moreover further tendencies of small and medium enterprises sector are estimated.

Keywords: Small and Medium Enterprises (SME), Development prospects, Entrepreneurial climate, SME infrastructure, State procurement, Credit factory, Innovations activities

В ближайшее время России предстоит совершить колоссальный рывок: перейти от сырьевой, энергоемкой и малопродуктивной экономики к энергоэффективной, высокотехнологичной и инновационной, поскольку кризис в очередной раз поставил экономику России перед вызовом модернизации и технологического обновления, актуализировал вопросы повышения эффективности существующих институтов, увеличения производительности труда, развития человеческого капитала.

Особая роль – локомотива инновационной экономики – в процессе модернизации экономики России должна принадлежать малым и средним предприятиям (МСП). Для реализации этой роли малым и средним бизнесом, государству необходимо постоянно предпринимать комплексные и системные действия по формированию благоприятной среды, стимулирующей раскрытие новаторского потенциала МСП и содействующей в привлечении предприятиями малого и среднего бизнеса серьезных инвестиций. При этом следует подчеркнуть важность комплексного использования всех форм и методов поддержки данного сектора на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Малое и среднее предпринимательство играет все возрастающую роль в социально-экономическом развитии России, при этом, по данным Росстат России, число малых предприятий сократилось по результатам 2010 года на 3,5 % по сравнению с предыдущим годом, общее число предприятий данного сектора за 1 полугодие 2010 года увеличилось на 4,7 % за счет увеличения числа индивидуальных предпринимателей и среднего предпринимательства.

Кризис выявил, что малый бизнес находится на неэффективной траектории развития - несмотря на значительные антикризисные вливания в этот сектор, предприниматели продолжают испытывать серьезные трудности.

Минэкономразвития реализует программу поддержки малого бизнеса в регионах с 2005 г.: помогает строить бизнес-инкубаторы, поддерживать экспортно ориентированные предприятия, создавать венчурные и гарантийные фонды. Программы и конкурсы Минэкономразвития, как правило, ориентированы на развитие инновационного направления в малом бизнесе, то есть на то направление, которое характеризуется высокими рисками даже в относительно спокойное время. В период кризиса риски повышаются многократно. Сами предприниматели говорят, что в сложившейся ситуации прямые и косвенные издержки от смены технологического уклада перевешивают потери от неэффективности. Поэтому на нынешнем этапе, возможно, стоит пересмотреть приоритетные направления развития малого бизнеса. Сейчас в первую очередь целесообразно осуществлять господдержку в тех регионах, где падает производство и растет безработица, а стимулировать инновации и экспорт в сфере малых предприятий рекомендуется в условиях, когда кризис останется далеко позади.

Однако пересмотр направлений поддержки вовсе не подразумевает отказ от самой идеи помощи малым предприятиям - ее нужно сделать более эффективной. Один из вариантов - установить зависимость между размером субсидий и уровнем собираемости налогов с малого бизнеса. На данный момент такая зависимость отсутствует, дотационные регионы и муниципалитеты ско-

рее будут ждать помощи, нежели стремиться получить налоговые доходы от малого бизнеса, увеличение которых может также и уменьшить эту помощь.

Второй момент, который важно отметить это то, что предпринимательский климат в российских регионах не соответствует потребностям малого и среднего бизнеса. Степень такого несоответствия сильно различается между регионами, что отражено в рейтинге российских регионов по качеству условий для развития МСБ. Данное исследование было проведено по заказу Опоры России, и в качестве основных выводов можно отметить следующее:

- Рейтинг 40 регионов по качеству условий для развития малого и среднего бизнеса (МСБ) возглавляют Московская область, Краснодарский край, Челябинская область, Ставропольский край и Самарская область.

- Среди 11 городов-миллионников лучшие условия для развития МСБ в Челябинске, Екатеринбурге и Самаре.

- Нехватка инженеров и квалифицированных рабочих, дефицит финансирования, высокие тарифы на электроэнергию вкупе с низкой доступностью новых энергетических мощностей - основные слабые стороны предпринимательского климата.

- 2/3 опрошенных руководителей компаний считают свой регион благоприятным местом для ведения бизнеса, однако каждый второй участник опроса отмечает серьезные сложности на этапе старта.

- Более половины руководителей компаний полагают, что региональные администрации должны уделять больше внимания вопросам развития МСБ и предпринимательства. В региональные программы поддержки вовлечены менее 10% участников исследования, использование инфраструктуры поддержки (бизнес-инкубаторы, промпарки, гарантийные фонды и др.) «стремится к нулю».

- Около 20% участников опроса признают, что практикуют неформальные выплаты чиновникам. По коррупционности лидируют доступ к госзаказу, прохождение проверок и выделение земли.

Полученные результаты показывают, что есть значительный дисбаланс между спросом со стороны бизнеса на качественные условия и тем, что регионы могут сегодня предложить, и этот дисбаланс сильнее проявляется именно в тех субъектах РФ, где малый и средний бизнес смог активно стартовать, ведь одновременно с развитием бизнеса повышаются и потребности в улучшении предпринимательского климата.

Подводя итог 2010 года, следует отметить, что он оказался для малого бизнеса не самым удачным. Хотя государство много говорило о поддержке этого сектора экономики, прорывных решений так и не было принято.

Например, в 2010 году количество субъектов малого бизнеса, которые уплачивают налоги по общей системе налогообложения, возросло на 1 млн. единиц. Это может свидетельствовать о том, что обороты у многих предприятий выросли, и они уже не могут применять специальные налоговые режимы. Однако, как считают некоторые эксперты, нельзя однозначно говорить о том, что этот фактор свидетельствует об оздоровлении ситуации. У части компаний оборот стал больше в силу роста их затрат, связанных с инфляцией, увеличением тарифных платежей. О том, что ситуация далека от благополучия, свидетельствует и такой факт: в структуре всех налоговых платежей на малый бизнес приходится всего 2%, а это, в свою очередь, приводит к тому, что государство обращает недостаточное внимание на такого скромного налогоплательщика.

Несмотря на существенные изменения в налоговом законо-

дательстве в 2010 году, оживления малого бизнеса не произошло, а наоборот, ситуация стала еще хуже. Есть мнение, что когда в бизнес-сообществе возникла дискуссия по поводу перехода с ЕНН на страховые платежи, представители малого бизнеса включились в нее с опозданием и с недостаточным количеством аргументов. В результате не были достигнуты в полной мере нужные результаты. Хотя выгода по наполнению бюджета от перевода бизнеса на новую форму налогообложения вызывает сомнения.

Переход на страховые платежи породил довольно длительное обсуждение в правительстве, по результатам которого принято решение о снижении максимальной ставки обязательных страховых взносов с 34 до 30%, а для малого бизнеса в производственной и социальной сфере — до 20%. Такое снижение нельзя назвать радикальным, но тем не менее является знаковым и выгодным шагом для огромного числа малых и средних предприятий.

Кроме того, усилия по изменению политики государства в вопросе налогообложения не прошли бесследно: в своем послании Федеральному собранию Президент РФ Дмитрий Медведев дал поручение правительству разработать законопроект о введении переходного режима для части малого бизнеса. По оценке Торгово-Промышленной палаты РФ, эта мера коснется примерно 20% малых предприятий. Как считают специалисты торгово-промышленной палаты, данное предложение главы государства должно коснуться всего малого бизнеса, за исключением малых предприятий в сфере торговли.

Тем не менее, в ситуации, когда перед страной стоят амбициозные задачи в области модернизации, без малого и среднего бизнеса обойтись нельзя, так как согласно поставленным задачам руководства государства необходимо за 10

лет удвоить долю малого бизнеса в ВВП с 20 процентов на данный момент до 40 и примерно утроить долю занятости населения в малом бизнесе с сегодняшних 22 процентов до 67, что весьма сомнительно.

Развитие современной экономики невозможно как без эффективной политики по развитию малого и среднего предпринимательства, так и без инновационной политики и системы инфраструктуры, а, особенно, без их взаимосвязи.

Вопросы развития малого предпринимательства, создания благоприятных условий для малого и среднего бизнеса, устранение административных барьеров, финансовая и имущественная поддержка малых компаний являются приоритетом в деятельности Правительства России. Согласно планам на ближайшее будущее, Правительство Российской Федерации в целях снижения региональных диспропорций в обеспечении банковскими продуктами и услугами продолжит работу по созданию условий и стимулированию деятельности некредитных организаций в регионах, где предложение банковских продуктов и услуг недостаточно или вовсе отсутствует.

Решению проблемы низкой доступности банковских продуктов и услуг в отдаленных районах будет способствовать реализация проекта по созданию Почтового банка Российской Федерации. Нельзя не отметить и значимость микрофинансовых организаций, так как это очень важная и нужная форма поддержки МСП, при этом следует помнить, что любые виды деятельности, связанные с предоставлением финансовых услуг должны попадать под банковский контроль. В противном случае будут образоваться финансовые пирамиды и прочие проблемы.

Повышению качества и расширению перечня банковских и иных финансовых услуг будет способствовать проводимая Правительством Российской

Федерации и Банком России работа по совершенствованию законодательства о потребительском кредитовании, о кредитной кооперации и микрофинансировании. Как показывает международный опыт, одним из направлений решения данной проблемы является развитие системы некредитных организаций, прежде всего кредитной кооперации и микрофинансирования, а также ломбардов. Основной задачей Правительства Российской Федерации в указанной сфере является обеспечение регулирования и контроля за деятельностью соответствующих некредитных организаций. Предусматривается, что в перспективе функция по надзору и проверке деятельности некредитных организаций на местах будет выведена из сферы государственного регулирования и передана саморегулируемым организациям в сфере кредитной кооперации и микрофинансирования с сохранением обязательности проведения совместных с государственным регулятором избирательных и плановых проверок.

В краткосрочном периоде основной задачей Правительства Российской Федерации является совершенствование системы регулирования и контроля за кредитными кооперативами и микрофинансовыми организациями, а также ломбардами.

Для определения направлений развития, укоренения малого бизнеса в экономике Российской Федерации весьма важным представляется оценить возможности и перспективы его взаимодействия с крупными предприятиями. Основными формами взаимодействия малого и крупного предпринимательства, получившими распространение в развитых странах, являются субконтрактация, лизинг, франчайзинг, венчурный бизнес, а также региональные структуры, возникшие на их основе – предпринимательские сети, инкубаторы малого бизнеса, научные парки.

Важность государственных закупок продукции для малых компаний должна также быть отмечена правительством, тем более что именно малые предприятия более внимательно относятся к такого рода контрактам. При этом далеко не всегда для государства просто договариваться с малыми компаниями, потому что объём их поставок невелик, но тем не менее государство должно обращать внимание и на эти возможные закупки.

Если говорить о перспективах развития, то предполагается, что рынок финансовых услуг для малых предприятий будет развиваться достаточно бурно, конкуренция между коммерческими банками усилится. В-первых, на рынок вышли и продолжают выходить крупные иностранные банки, которые на своих рынках привыкли к кредитованию малого и среднего бизнеса и обладают большим опытом риск-менеджмента в этой области. Кроме того, у них, в отличие от российских мелких и средних банков, есть и необходимые средства для формирования резервов под кредиты, предоставленные малому бизнесу. Во-вторых, отечественные банки уже приходят к осознанию того, что кредитование малого бизнеса является одним из наиболее доходных видов банковского бизнеса.

Так, например, ОАО «Сбербанк» планирует вплотную заняться развитием малого бизнеса. Для этого в компании будет создан специальный департамент – его возглавит президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» Сергей Борисов, который убеждает, что будет выстраиваться совершенно новая конструкция, отличающаяся от того, чем занимался Сбербанк в прошлые годы. По его словам, исследования делового климата показали, что главные препятствия для малого бизнеса сейчас – это не административные барьеры, как это было раньше, а

трудности связанные с кадровым и финансовым обеспечением.

Продукты, которые предложит новый департамент ОАО «Сбербанк», будут отличаться тем, что они будут максимально приближены к потребностям малого бизнеса. Это будет не только чисто банковский продукт, который выражается процентными ставками и условиями кредитного договора, а целый комплекс услуг: и школа бизнеса – школа подготовки кадров, и различного рода тренинги, и возможность купить готовый бизнес, то есть будет работать так называемая «кредитная фабрика» ОАО «Сбербанк». Уникальность проекта будет заключаться в сотрудничестве вышеупомянутого банка и «Опоры России», от которого ожидается синергетический эффект. На данный момент «кредитная фабрика» не до конца развита, несколько инерционна. ОАО «Сбербанк» – один из лидеров в области кредитования малого бизнеса, но речь идет не о медленном продолжении этого процесса, а о значительном прорыве, а именно о трехкратном увеличении кредитного портфеля за 4-5 лет.

Согласно стратегии о развитии банковского сектора до 2015 года, в ближайшем будущем должно появиться необходимое количество кредитных бюро. В перспективе государство должно оказать содействие в создании кредитных бюро, облегчающих работу финансовых организаций по отбору проектов субъектов малого бизнеса для последующего кредитования и инвестирования. Кредитные бюро также позволят выявлять недобросовестных заемщиков.

Основными положительными тенденциями на рынке кредитования в 2010 году стали либерализация банками кредитной политики в отношении субъектов МСП и увеличение маркетинговой активности банков. Было отмечено существенное снижение среднерыночных

процентных ставок, увеличение сроков и объемов кредитования, расширение продуктовой линейки, рост информационной открытости банков по вопросам кредитования МСП.

В частности, ОАО «РосБР» («МСП Банк» с августа 2011 года) в 2010 году расширил продуктовую линейку, оказав поддержку субъектам МСП в общем объеме более 139,7 млрд. рублей. На сегодняшний день продуктовая линейка ОАО «МСП Банк», представленная 17 видами кредитных продуктов (5 – для банков-партнеров, 12 – для организаций инфраструктуры), разработанных в рамках Программы финансовой поддержки МСП, позволяет удовлетворять различные потребности субъектов МСП в заемных ресурсах.

В 2010 и в первом полугодии 2011 года Банк осуществлял преимущественное кредитование субъектов МСП в неторговом секторе: доля кредитов, предоставленных подобным субъектам МСП, в общем объеме портфеля кредитов, выданных банками-партнерами – 55%. В отраслевой структуре портфеля кредитов субъектам МСП, предоставленных в рамках Программы ОАО «МСП Банк» наибольшую долю имеют кредиты, предоставленные субъектам МСП, занятым в неторговом секторе экономики, – 54,8%, в том числе в производственной сфере – 20,6%, в сфере услуг – 23,5%, в строительстве – 7,5% и в сельском хозяйстве – 3,2%. Эта тенденция будет сохранена и в дальнейшем. ОАО «МСП Банк» нацелен на поддержку инновационных секторов и приоритетных отраслей, как в федеральном, так и в региональных масштабах, обеспечивая дальнейший рост неторгового сектора МСП в структуре национальной экономики.

Доля кредитов, предоставленных на срок свыше 3 лет, увеличилась на 9 процентных пунктов по сравнению с данными на начало года и составила 24,9%, и этот показатель будет еще расти. Такая динамика связана с

особенностями Программы ОАО «МСП Банк»: ранее, до введения в действие новых кредитных продуктов, кредиты банкам-партнерам предоставлялись на срок до 3 лет (срок кредитования банком-партнером субъекта МСП не может превышать срок кредитного договора банка-партнера с ОАО «МСП Банк»). На данный момент в рамках кредитных продуктов «Софинансирование», «Инвестирование» и «Рефинансирование-регион» кредитные договоры с банками-партнерами заключаются на 5 лет, а в рамках Программы «Финансирование инноваций и модернизации» на 7 лет.

Ресурсы для субъектов МСП стали более доступными: по договорам, заключенным банками-партнерами Программы с субъектами МСП после 01.11.2010, средневзвешенная ставка составила 12,34% годовых, ставки по инновационным проектам – 10,00% годовых;

В качестве ключевого направления поддержки МСП в 2011 году ОАО «МСП Банк» определил построение эффективного диалога с предпринимателями, повышение уровня бизнес-образования субъектов МСП (разработка и реализация новых совместных программ обучения, в т.ч. очного обучения), создание аналитического центра с целью консолидации информации о развитии сегмента МСП и подготовки предложений для системных решений по совершенствованию мер поддержки малого и среднего предпринимательства в России.

В ближайшее время ОАО «МСП Банк» запустит ряд новых сервисов, продуктов и услуг, с помощью которых поддержка малого бизнеса будет более эффективной. Это и стандартизированные кредитные продукты, предназначенные, в том числе для тех, кто только решил начать свое дело, и проекты в сфере поддержки энергосбережения, консалтинговые и образовательные проекты. Также в планах банка – издание специ-

ализированного журнала, на страницах которого публиковалась бы разнообразная полезная практическая информация, анализировались и разъяснялись бы конкретные жизненные ситуации, с которыми каждый день сталкиваются люди, занимающиеся в Российской Федерации малым или средним предпринимательством.

Крупнейшими банками кредиторами компаний малого и среднего бизнеса по результатам рейтинга, подготовленного «РБК Рейтинг», в 2010 году стали ОАО «Сбербанк», ОАО «Банк Уралсиб» и ОАО Банк «Возрождение». Согласно полученным данным, в 2010 году крупнейший российский банк выдал кредитов на общую сумму равную 491,8 млрд. руб., при этом по сравнению с 2009 годом этот показатель у ОАО «Сбербанк» вырос почти на 28%. В целом, объем кредитов, выданных российскими банками малому и среднему бизнесу (МСБ) в 2010 году, вырос на 1 трлн. рублей по сравнению с 2009 годом и составил 3,25 трлн. руб.

Интересен также рейтинг инновационной активности в РФ, составленный «РБК daily» совместно с фондом «Петербургская политика». Самым активным регионом в сфере инноваций названа Томская область, далее следуют Московская и Новосибирская области. К причинам лидерства можно отнести запуск проекта «ИНО Томск 2020», который предусматривает создание Центра образования и разработок, при этом являясь конкурентом проекту «Сколково», а также создание производства телекоммуникационного оборудования четвертого поколения LTE в особой экономической зоне Томска Nokia Siemens Networks, «Роснано» и научно-производственной фирмой «Микран». Популярность Московской области в первую очередь объясняется активным продвижением проекта «Сколково».

Третье место досталось Новосибирской области. В пользу региона сыграло: подписание

протокола о совместной деятельности ЗАО «Сибирский антрацит» и Hyundai Steel, проведение ежегодного инвестиционного форума «Инновации для бизнеса», создание проекта «Лаврентьевский прорыв», направленного на продвижение инноваций и поддержку талантливой научной молодежи, а также ряд других проектов.

Особый интерес вызвала новость об открытии Российским банком развития фонда прямых инвестиций «Мир». Работа над созданием фонда началась летом 2010 г. Первоначальный объем фонда составит порядка 300 млн. руб. и будет увеличен до 600 млн. руб. к концу 2011 года. В фонде будут присутствовать российские и зарубежные инвесторы. На первоначальном этапе средства фонда планируется направить в ряд IT-проектов и в реализацию проекта «Базальто-пластиковые композиции для Севера России» компанией ООО «Технологии базальтовых материалов» (Якутия). В 2011 году фонд намерен проинвестировать около десяти малых и средних инновационных компаний, средневзвешенная доходность по которым должна составить 23 процента. Инвестиции в один проект будут не более 60 млн. рублей, в срок инвестирования в проект — 3—5 лет, максимум 7 лет, при этом выход из проектов, скорее всего, будет проходить через механизм обратного выкупа. Фонд намерен инвестировать только в проекты, которые уже привлекали кредиты банков-партнеров «МСП Банк».

По мнению многих предпринимателей, малому бизнесу в 2011-2012 годах предстоят не легкие испытания. Правительство уверяет, что кризис завершился, и под этим предлогом свертывает меры поддержки, увеличивает налоговую нагрузку. Однако бизнесмены практически единодушно в своем мнении: кризис продолжается. В то же время макросреда для деятельности малых предприятий остается неблагоприятной, кре-

диты по-прежнему недоступны, налоговый режим неудовлетворителен и лишь ужесточается.

Мировой опыт показывает, что все страны, которые совершали технологический и экономический рывок, так или иначе, выстраивали внутри страны эффективную систему развития и коммерциализации научных разработок, во многом основанную на развитии и поддержке сектора МСП, являющегося наиболее динамичным фактором экономического роста. Сейчас в России сложилась благоприятная обстановка для изменения структуры экономики и ее модернизации, способствующая, в частности, расширению российского рынка высокотехнологических услуг и переходу российских предприятий на современные технологии производства и управления бизнесом.

Литература

1. Тактаров Г.А., Григорьева Е.М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие. – М.: Кнорус, 2010
2. Малый бизнес: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. В.Я.Горфинкеля. – М.: Кнорус, 2011
3. «О стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года» по данным сайта <http://premier.gov.ru>
4. <http://rbcdaily.ru/> - официальный сайт ежедневной аналитической газеты
5. <http://rating.rbc.ru/> - интернет-сайт рейтингов РБК
6. <http://www.banki.ru> – банковский портал
7. http://msprf.ru/ru/small_business/ - официальный сайт ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (ОАО «МСП Банк»)
8. <http://www.tpprf.ru/> - официальный сайт Торгово-промышленной палаты
9. <http://opora.ru/> - официальный сайт Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства

Ресурсосбережение: современное состояние

Чикишев Дмитрий Владимирович,
аспирант Международной академии
оценки и консалтинга (МАОК)
demanix4@mail.ru
Лебедев Юрий Васильевич,
д.э.н., Институт международного пра-
ва и экономики имени А.С.Грибое-
дова

Ресурсосбережение имеет широкое распространение в экономически развитых странах, является неотъемлемым элементом их экономики. Статья посвящена современному состоянию ресурсосбережения, что представляется вопросом чрезвычайной важности для российской экономики. Ключевые слова: ресурсосбережение, управление материальными ресурсами, ресурсопотребление, расход материальных ресурсов, экономия материальных ресурсов, снижение затрат, современные условия хозяйствования.

Resource-saving have widespread in economically developed country, it's been integral part of it's economy. Article mentioned to modern status of resource-saving that is question of major importance for Russian economy. Keywords: resource-saving, expenditure of material resources, resource-consumption, expenditure of material resources, economy of material resources, limit pricing, modern rules of economy.

В настоящее время в условиях становления и развития конкурентных отношений между субъектами рынка - предпринимательская деятельность предусматривает отслеживание рыночной ситуации с целью управления всеми составляющими производства и реализации производимой продукции. Так, в частности, объектом управления становятся материальные ресурсы - важнейшая составляющая производства.

В условиях рынка управление материальными ресурсами может проявляться в двух аспектах:

управление физическим перемещением материальных ресурсов под воздействием производственно-технологических требований (материально-техническое обеспечение);

управление материальными ресурсами под воздействием экономических требований, т.е. управление движением «вглубь». Последнее означает достижение с помощью управленческих воздействий максимальной отдачи от использованных ресурсов (ресурсосбережение и минимизация отвлечения оборотных средств).

Данное утверждение обосновывается тем, что управление есть не что иное как комплекс целенаправленных воздействий на объект управления для поддержания его параметров в заданных пределах: для материальных ресурсов таким обобщающим параметром является расход материальных ресурсов на конкурентоспособном уровне.

Соблюдение конкурентоспособного уровня расхода материальных ресурсов или, что го же самое, ресурсопотребление, является, по существу, ресурсосбережением.

Рыночная экономика, вследствие наличия конкуренции, потенциально является ресурсосберегающей. Проблема заключается в том, чтобы на практике реализовать это объективное свойство рыночной экономики. Поэтому усилия предприятия должны быть направлены на обеспечение ресурсопотребления и материалозатрат на конкурентоспособном уровне. Данному требованию должен удовлетворять организационно-экономический механизм и деятельность всех подразделений и служб предприятия.

В прошлом в административно-командной экономике проблеме ресурсосбережения придавалось государственное значение. Отсутствие конкуренции приводило к постоянному увеличению расхода материальных ресурсов. Именно поэтому административно-командная экономика характеризуется как затратная. Для нейтрализации этого свойства советские органы власти в директивном порядке «спускали» предприятиям задания по экономии материальных ресурсов или по среднему снижению норм расхода. Вследствие этого к настоящему времени накоплен немалый опыт организации ресурсосбережения, который вполне может быть трансформирован к новым условиям. В связи с этим необходимо рассмотреть эволюцию основных понятий ресурсосберегающей деятельности.

Ресурсосбережение - процесс рационализации использования сырьевых, топливно-энергетических и других видов материальных ресурсов в народном хозяйстве на основе внедрения научно-технического прогресса, оптимизации хозяйственных связей и пропорций, усиления режима экономики, применения прогрессивных форм управления, обеспечивающих повышение эффективности использования материальных ресурсов.

В наиболее общем виде рационализация использования материальных ресурсов - это повышение уровня их полезного использования, выражающееся в снижении удельного расхода материалов на единицу потребительского свойства (эффекта) выпускаемой продукции при повышении или сохранении качества и технического уровня продукции.

Важно отметить, что в приведенных положениях не указывается уровень, относительно которого требуется «снижение расхода», «по-

вышение полезного использования» материальных ресурсов, явно имеется в виду уровень, устанавливаемый государством для обязательного выполнения.

В литературе, посвященной вопросам, касающимся ресурсосбережения, широко используется понятие экономия и материальных ресурсов, которому зачастую дается определение идентичное понятию рациональное использование материальных ресурсов. В современных условиях хозяйствования использование понятия экономия материальных ресурсов не оправдано, поскольку более точным является рациональное использование, то есть на конкурентоспособном уровне.

Экономия материальных ресурсов в рамках промышленного предприятия была присуща административно-командной системе хозяйствования. Как уже отмечалось, нормы по экономии и размер расхода материальных ресурсов на предприятии устанавливался на уровне государства и «спускался» на предприятие в директивном порядке.

В результате основная деятельность в области ресурсосбережения была направлена не на рациональное использование материальных ресурсов, а на их экономию, что приводит к снижению объема потребления материальных ресурсов на единицу продукции, но, в то же время, негативно сказывается на качестве продукции. В этом и заключается принципиальное различие между экономией и рациональным использованием материальных ресурсов.

Кроме того, ожидание заданий по экономии, в частности, заданий по снижению норм расхода, обуславливало следующую реакцию предприятий: для создания резервов под будущую задаваемую экономию предприятия шли на завышение расходных норм. Сбои в материально-техническом обеспечении заставляли предприятия увеличивать производственные запасы, что также часто определяло умышленное завышение норм расхода. Часто встречались случаи, когда на предприятиях использовали разные нормы: одни

- для обоснования потребностей в ресурсах, а другие, более или менее реальные - для регулирования расхода ресурсов в производстве.

Под экономией материальных ресурсов понималось сокращение их расхода на производство единицы продукции или всего объема, работ по сравнению с установленными нормами или фактическим расходом в базисном периоде, а задачей экономного их использования являлось рациональное потребление, устранение непроизводительных затрат и потерь, снижение затрат в расчете на единицу продукции, выпуск большего объема продукции с наименьшими материальными затратами.

Как видно из определения, основная цель ресурсосбережения - максимальное снижение затрат при осуществлении производственной деятельности промышленного предприятия. При этом проблема качества продукции остается на втором плане, а часто вообще выпускается из внимания.

В современной экономической ситуации формирование и реализация ресурсосберегающей политики на уровне предприятия - сложный процесс, в основе которого лежат три фактора: во-первых, в условиях рынка предприятие обладает полной самостоятельностью и имеет свои планы хозяйствования, во-вторых, концепция и стратегия национальной ресурсосберегающей политики формируется на уровне государства, а отраслевой - на уровне отрасли, но, в-третьих, реально реализуются они на уровне конкретного предприятия. Этим предопределяется важность и сложность происходящих здесь процессов согласования народнохозяйственного и предпринимательского интересов и поиска путей соединения этих разнонаправленных интересов. На уровне предприятия фокусируются практически все проблемы процесса ресурсосбережения и поиск путей их решения.

Новые современные условия хозяйствования требовали кардинального изменения действо-

вавшей до настоящего времени системы государственного регулирования расхода материальных ресурсов, которую мы характеризуем как административно-распорядительную. Ее основные отрицательные черты: громоздкая система директивных норм, нормативов и других показателей расхода материальных ресурсов, которая ограничивает самостоятельность предприятий в маневрировании ресурсами; экономическая и психологическая заинтересованность предприятий в завышении норм и нормативов расхода материальных ресурсов; ненадежность организации материально-технического снабжения.

Объективная необходимость изменения системы планового распределения материальных ресурсов была обусловлена тем, что она не соответствовала принципам, целям и задачам функционирования народного хозяйства в условиях рыночной экономики. В настоящее время внутриотраслевые и внутрипроизводственные пропорции устанавливаются объединениями и предприятиями под влиянием рынка на основе прямых производственных связей между поставщиками и потребителями продукции, а также с помощью оптовых посредников. В этих условиях существенно изменились принципы и методы государственного регулирования расхода материальных ресурсов, которые включают целенаправленную систему налогообложения, государственные закупки (протекционизм), преференции, а в исключительных случаях, дотации и субсидии.

Необходимость ресурсосбережения, прежде всего, диктуется требованиями конкурентоспособности и, вследствие этого, является объективной для свободной рыночной экономики. Коммерческая деятельность каждого предпринимателя строится на учете и использовании в своих интересах рыночного механизма саморегулирования, в основе которого - конкуренция, а поэтому и ресурсосбережение составная часть этого механизма.

Как известно, существуют два основных метода ведения конкурентной борьбы - ценовая и неценовая конкуренция. Первая из них состоит в том, что конкурирующие фирмы стараются привлечь потребителя с помощью установления более низких, чем у соперника, цен.

На достижение той же конечной цели ориентирована и неценовая конкуренция. Но в этом случае фирмы соревнуются не в снижении издержек потребителя, а в повышении потребительской ценности товара. Этого можно достичь очень многими способами: повышением качества товара, лучшим приспособлением его к нуждам конкретного потребителя, созданием принципиально нового вида продукции, улучшением сервиса, активизацией рекламы и др.

С точки зрения современных воззрений на ресурсосбережение целесообразно выделить еще один вид конкурентной борьбы, т.е. конкуренцию, основанную на рациональном использовании материальных ресурсов. Этот вид является комбинацией ценовой и неценовой конкуренции. Как отмечалось выше, рациональное использование материальных ресурсов, с одной стороны, направлено на снижение издержек на производство единицы продукции, что дает возможность использовать ценовой метод конкурентной борьбы, с другой стороны при ресурсосбережении большое значение уделяется совершенствованию изделия, повышению его качества и т.д., что напрямую связано с неценовой конкуренцией. Таким образом, на современном этапе развития рыночной экономики и существует необходимость одновременного использования предприятийми ценовых и не ценовых методов конкуренции.

Ресурсосбережение является одновременно и фактором, и результатом развития рыночной экономики. Действующая в рыночных условиях конкуренция заставляет предприятия вне зависимости от формы собственности снижать издержки производства, проводить активную политику снижения се-

бестоимости продукции, рационально использовать все виды ресурсов в целях увеличения массы прибыли. Поскольку материальные затраты составляют значительный удельный вес затрат на производство промышленной продукции, поскольку в условиях конкуренции, когда качество сходных по профилю предприятий находится на сравнительно одинаковом уровне, преимущественное положение на рынке будет принадлежать предприятиям более активно проводящим политику ресурсосбережения.

Таким образом, рациональное использование материальных ресурсов является одним из важнейших конкурентных преимуществ предприятий.

Проблема ресурсосбережения органически связана с проблемой качества продукции. Эта связь проявляется двояко: во-первых, повышение качества продукции является одним из резервов улучшения использования и экономии ресурсов в сфере ее потребления, благодаря улучшению потребительских свойств; во-вторых, при создании продукции, подготовке ее производства и эксплуатации, обращении продукции, выполнении ремонтно-восстановительных работ применяются разнообразные ресурсы (материальные, топливно-энергетические и трудовые), которые необходимо разумно использовать. Качество изделия характеризуется в общем случае способностью реализации основных функций (функциональностью), приспособленностью к минимизации расхода материальных, трудовых и топливно-энергетических ресурсов и экологичностью.

Функциональные показатели качества, характеризующие соотнесение изделия его назначению, - это мерило затрат всех видов, поскольку их соотношение определяет эффективность создаваемой и эксплуатируемой техники. Это накладывает существенное ограничение на выбор рациональных ресурсосберегающих инженерных решений, принимаемых по конструкции в период его разработки.

В этих случаях возможна многовариантность решений, а, следовательно, и выбор наиболее рационального из них.

Требования к надежности, например, направлены на обеспечение выполнения изделием заданных функций в эксплуатации путем сохранения во времени и в установленных пределах значений всех параметров, характеризующих способность выполнять эти функции в определенных режимах и условиях применения, технического обслуживания и ремонта, хранения и транспортировки. Реализация этих требований в конструкции изделия влечет за собой определенные трудовые, материальные и энергетические затраты на производство и использование по назначению изделия, поддержание и восстановление его работоспособности в процессе технического обслуживания и ремонта. Поэтому следует принимать решения по ресурсосбережению совместно с обеспечением надежности. Необходимо также учитывать непосредственную связь показателей надежности с ресурсосберегающими показателями: низкая надежность (качество) влечет за собой увеличение расхода материальных ресурсов в процессе эксплуатации продукции, т.е. сфере потребления. Поэтому ресурсосбережение как рациональное расходование материальных ресурсов должно рассматриваться в системе «производство-потребление».

Литература

1. Астафьева О.Е. Управление природопользованием и ресурсосбережением. М.: ГУУ, 2010.
2. Бескорвайный В.В. Теоретический основы энерго- и ресурсосбережения. Тверь: Тверской гос. технический ун-т, 2009.
3. Крутикова Л.В. Экономика ресурсосбережения. Хабаровск, 2008.
4. Семёнов Б.А. (ред.). Проблемы энерго- и ресурсосбережения: сб. науч. трудов. Саратов: Саратовский гос. технический ун-т, 2010.

Азиатский способ производства и российская экономика

Чернов Клим Евгеньевич,
аспирант Института экономики РАН
klimchernov@yandex.ru

При взгляде на современное плачевное состояние российского народного хозяйства хочется узнать причины этого состояния. Для получения в самом общем виде ответа на вопрос «Что делать дальше?» мы должны найти в глубине веков тот момент, когда схема «западного экономического счастья» дала в отношении России сбой. Проследив историческое развитие хозяйства русских земель с древнейших времён и до начала эпохи капитализма в Российской империи, мы обоснованно надеемся найти этот момент.

Ключевые слова: история экономики, азиатский способ производства, крепостное право, народное хозяйство

Looking at the actual sad condition of Russian economy, we want to know the true reason of this. To come up with the answer in its general for a question "What should we do next?" we are to find in the layers of history the specific moment, when the plan of "western economic luck" went wrong with Russia. Studying the historical way of economic evolution of Russian lands from the eldest times to the beginning of capitalism in Russian Empire, we reasonably hope to find that moment. Keywords: history of economy, Asian way of economy, serfdom, national economy

Говоря об экономике, мы подразумеваем государство. Недаром в английском языке слово *economy* имеет ряд значений, два из которых – *хозяйство*, *экономика*, и *страна*, *государство*. Государственная история – это в основном история взлётов и падений народного хозяйства. А мировая история определяется развитием экономических отношений между людьми. В истории экономики принято выделять несколько архетипов таких отношений внутри одного государства, или способов производства.

Способ производства является основой общественно-экономической формации (ОЭФ). В последнюю входит и так называемая «надстройка», то есть политические, юридические, идеологические институты общества. В традиционном варианте исторического материализма выделялось пять способов производства: первобытно-общинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический. Однако длительное время в советской и зарубежной марксистской науке шли дискуссии о т.н. азиатском способе производства (АСП), который, по мнению ряда исследователей, был характерен для восточных обществ на протяжении всего (или большей части) периода от первобытно-общинного до капиталистического способа производства. В противоположность АСП в Европе имела место последовательность из рабовладельческого и феодального способов производства.

Для азиатского способа производства характерны: слабое разделение труда; самообеспечиваемость общин; полное отсутствие (по другой трактовке, ограничение) частной собственности на средства производства; неразвитая торговля и политический деспотизм как особый тип монархической формы правления. Азиатский способ производства строится, в отличие от рабовладельческого, на эксплуатации не рабов, а общинников: рабство в нём сохраняет патриархальный характер.

При азиатском способе производства можно выделить два важнейших класса: крестьянство и бюрократию. Крестьянство формально свободно, но невозможность продажи земли и некоторые повинности в пользу государства напоминают феодальную зависимость. Количество рабов очень мало, их используют не в крупном товарном производстве, а в качестве слуг. Ремесленников и купцов также мало, к тому же торговля менее развита по сравнению с рабовладельческим строем.

Характерна также наследственная монархия с неограниченной властью монарха. Для неё используется термин «деспотия», в отличие от термина «абсолютизм», применяемого к неограниченной монархии периода перехода от феодального к капиталистическому способу производства.

Причины таких особенностей заключались в сохранении общинных отношений. На Востоке нельзя было разделить оросительную систему, а работы по орошению требовали коллективных усилий. Поэтому община сохранялась.

Оросительные системы были собственностью государства. Но земля без воды не представляла ценности, поэтому государство стало верховным собственником земли. К тому же, общинную землю легче сделать государственной, чем частную собственность. А общинная трудовая повинность превратилась в государственную. Таким образом, государство подчинило себе общинников-земледельцев и последние практически перестали быть свободными. В

отличие от обычных рабов, это была даровая рабочая сила, их не надо было покупать, кормить, одевать. Поэтому их труд можно было расходовать очень расточительно. К тому же в отличие от обычных рабов, которые принадлежали отдельным рабовладельцам и использовались в частных интересах, эта огромная трудовая армия использовалась централизованно на общественных государственных работах большого масштаба. Поэтому в странах Древнего Востока и строились такие циклопические сооружения, как пирамиды, зиккураты, грандиозные храмы.

Основные черты азиатского способа производства сохранялись на Востоке на протяжении всего европейского феодализма. Но экономическое развитие этих стран почти остановилось — это принято называть *восточной стагнацией*. И европейские народы за короткий срок обогнали Азию в экономическом развитии. Главная причина стагнации была в том, что интересы личности подчинялись общественным — интересам общины, касты, государства. Общинно-государственная собственность на землю препятствовала развитию личной предприимчивости. И дело не только в том, что подавлялась предпринимательская инициатива, немислимая без свободного распоряжения собственностью. Дело еще в том, что общинные порядки по природе консервативны. Община — это законсервированные на века традиции, когда каждое действие предопределено обычаями.

При взгляде на современное плачевное состояние российского народного хозяйства хочется узнать причины этого состояния. Для получения в самом общем виде ответа на вопрос «Что делать дальше?» мы должны найти в глубине веков тот момент, когда схема «западного экономического счастья» дала в отношении России сбой. Проследив историческое раз-

витие хозяйства русских земель с древнейших времён и до начала эпохи капитализма в Российской империи, мы обоснованно надеемся решить эту задачу.

На всём протяжении своего развития от выделения славянской национальной группы и вплоть до периода удельной раздробленности и даже некоторое время после распада Киевского государства Россия развивалась, со своими особенностями, по схеме, свойственной остальным государствам Европы. Здесь тоже родовая община сменялась сельской, период военной демократии предшествовал образованию государства. И даже образована Киевская Русь была по «западному образцу»: путём завоевания одного большого союза племён военно-демократического строя другим, что и привело к собиранию русских земель вокруг единого центра.

Мы не будем перечислять особенности, которые отличали восточных славян, а затем и Киевскую Русь от остальных народов и ранних государственных образований Европы, а сразу перейдём к тому, что, на наш взгляд, радикальным образом изменило курс экономического развития России.

Феодальная раздробленность — закономерная стадия экономического развития. Но это опасная стадия. В период раздробленности народ беззащитен. Хорошо, если у соседей — такая же раздробленность (как было в Западной Европе). Но если в это время появляется централизованная агрессивная сила извне, раздробленные силы народа не могут оказать серьезное сопротивление. Для Руси такой силой оказались кочевники-монголы.

Монголы вызвали экономический регресс у завоеванных народов. Они разрушали города, уничтожали и захватывали в плен массу населения, они обложили страну тяжелой данью и вызвали обнищание людей. Перед нашествием в экономичес-

ком и культурном отношении Русь находилась на уровне других европейских стран, считаясь вполне респектабельным государством. После ликвидации монгольского ига Русь на века отстала от Западной Европы, и преодоление этого отставания продолжалось до XIX в. Но что более важно, монгольское завоевание изменило путь развития. Если прежде Русь развивалась по европейскому пути, лишь с некоторыми особенностями, то в результате ордынского ига, оборвавшего связи с Западом и усилившего связи с Востоком, в экономику России вошли многие элементы азиатского пути развития.

В завоеванной монголами части страны республиканский строй городов с городскими вольностями и вечевыми собраниями, который существовал у нас ещё до образования Киевской Руси, прекратил существование. Когда князья восстанавливали прежние города или строили новые, они, конечно, не воссоздавали вечевые собрания и городское самоуправление. Это были «княжеские» города, находившиеся полностью под властью князя. Князь строил крепость, ставил туда гарнизон, и под защиту этой вооруженной силы сюда стекался торгово-ремесленный люд. Строился посад, который позже также обносился крепостной стеной. Так возникли, например, Нижний Новгород, Ярославль. Князья вместо утверждения вечем теперь получали ярлыки на княжение от ордынских ханов для выполнения административных функций и сбора дани, поэтому Орда поддерживала князей в противовес городам. Горожане поднимались на восстания против ига Орды, и князья, которые играли роль администраторов Орды, их беспощадно подавляли.

В XV в. период феодальной раздробленности на Руси заканчивается. Русские княжества объединяются в единое государство со столицей в Москве.

Но Московское государство родилось «незаконно», преждевременно, родилось тогда, когда для этого еще не сложились экономические условия. В странах Западной Европы ликвидация феодальной раздробленности была началом перехода к капитализму. Там сначала происходило экономическое объединение: устанавливались экономические связи между частями будущего государства, стягивая страну в одно экономическое целое, складывался единый рынок, а за этим экономическим объединением следовало политическое. А так как торговлей и товарным производством занимается буржуазия, то и в основе формирования централизованного государства лежало развитие буржуазных отношений.

У нас же в это время городской буржуазии еще не было, все-российский рынок начал складываться только в XVII в. Поэтому объединение княжеств в XV в. происходило не на буржуазной, а на феодальной основе.

Что же объединило страну на два века раньше, чем сложились для этого экономические условия? Необходимость восстановить государственную самостоятельность России. Только объединенными силами можно было избавиться от монгольского ига и вернуть земли, захваченные западными соседями.

«Собиратель земли русской» Иван Калита был верным вассалом ордынского хана и чаще других ездил к нему на поклон, выпрашивая ярлыки на княжения, причем приезжал не с пустыми руками. Соперницей Москвы была Тверь. Тверские князья даже в начале XIV в. сочли возможным вооруженное сопротивление татарам. И после того, как Калита помог ордынцам подавить восстание в Твери, в награду он получил в 1328 г. ярлык на великое княжение, т. е. остальные русские князья были ему подчинены. После этого татарские набеги на Москву прекратились и началось

«собрание» Русской земли. Московские князья выпрашивали ярлыки на другие удельные княжества, а иногда и покупали уделы, вотчины, удругих князей. Прежние владельцы таких уделов оставались на своих местах, признавая свое подчиненное положение, становясь «служилыми» князьями.

Уже то обстоятельство, что московские князья могли покупать уделы удругих князей, свидетельствует, что княжество являлось, в сущности, не государством, а вотчиной, собственностью князя. Такой же вотчиной было и Московское княжество. В соответствии с этим строился и аппарат управления.

Но здесь созревало противоречие. Члены боярской думы, исходя из прежней традиции, когда князь с боярами «думал о строем землею и о ратех, и о уставе землею», считали себя советниками князя, без согласия с которыми он ничего не предпринимает, а князь считал думцев своими слугами, администраторами его вотчины. Как известно, наибольшей остроты это противоречие во взглядах достигло при Иване Грозном и воплотилось в опричнине.

Дальнейшее объединение собственности на всю землю и средства производства в руках Московского князя было связано с переходом от вотчинной системы к поместной. Этот переход был вызван военными потребностями. Московский князь на базе своей дружины создает новое большое войско, которое подчиняется только ему. Военнослужащие этого войска набирались из самых разных слоёв населения (посадские люди, крестьяне) и назывались служилыми дворянами.

Но при феодализме военная служба оплачивается обычно не деньгами, а землей, феодальными владениями. Поэтому дворянам отводятся участки земли с крестьянами — поместья. Правда, это практиковалось и прежде: еще киевские князья раздавали членам своей дружины землю. Но бояре Киевс-

кой Руси получали землю в вотчинное владение, а московские дворяне — в поместное. Вотчина соответствовала западноевропейскому феодалу: это была наследственная собственность — земля, полученная по наследству от отца. Поместье же соответствовало западноевропейскому бенефицию, т. е. давалось лишь на время несения военной службы в качестве платы за эту службу.

Таким образом, помещики не были собственниками земли. Земля становилась собственностью государства и использовалась государством для содержания армии. А государственная собственность на землю — признак азиатского способа производства.

Отсюда вытекало принципиальное отличие нашего дворянства от западноевропейского. Там действовал закон: «Вассал моего вассала — не мой вассал». Рядовое дворянство находилось в подчинении крупных феодалов и составляло их опору в борьбе за независимость от короля. Наше дворянство находилось на службе государства, и через поместья государство держало дворян в экономическом подчинении. А имея в своем распоряжении такую силу, наши цари не имели нужды в союзе с городами против крупных феодалов, как европейские короли, тем более что и города были заново отстроены ими.

Постепенно усилиями центральной власти поместья вытесняют боярские вотчины, т. е. вся земля становится собственностью государства, а вольные крестьяне-общинники, которые до монгольского ига составляли большую часть населения России, превратились в рабов дворян, а через них (а иногда и непосредственно) — в рабов государства. А бесправие всего населения страны перед сильной центральной властью в форме деспотии, вместе с государственной собственностью на землю, — это, наверное, и есть квинтэссенция того, что

мы в начале статьи назвали азиатским способом производства.

Всё дальнейшее экономическое развитие России до капиталистической эпохи было, таким образом, предопределено: задержка распада феодальных отношений за счёт установления крепостнической системы; полная регламентация экономики центральной властью; преобладание государственного сектора в промышленности; частные предприниматели-олигархи, связанные с государственным аппаратом; работа промышленности страны на гос-заказ; неразвитость сектора экономики, обслуживающего рядовое население; засилие страны иностранными предприятиями... Конечно, в связи с кризисом феодально-крепо-

стнической системы, а также пониманием необходимости перемен отдельными правителями, экономические отношения России перенимали всё больше европейских черт, которые, как мы видим, изначально, до установления азиатского курса развития, были ей свойственны.

Таким образом, экономика СССР и дальнейшего постперестроечного периода – это повторение хорошо знакомого материала и очередной откат назад в развитии. Но для того, чтобы двигаться дальше, нужно понимать слабые и сильные стороны Российского евроазиатского способа производства и смириться, наконец, с тем, что наше Отечество однажды взяло весьма странный курс экономического развития.

Литература

1. История Древнего Востока. – М., 1988.
2. Экономическая история мира: в 6 т. / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф., засл. деят. науки РФ М.В. Конотопова. – М.: КНОРУС, 2008.
3. История экономики России: учебник / М.В. Конотопов, С.И. Сметанин. – 8-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011.
4. Гофф ле Жак. Цивилизация средневекового Запада. – М., 1992.
5. Кизилев Ю.А. Предпосылки перехода восточных славян к феодализму // Вопросы истории. – 1969, № 3.
6. Рыбаков Б.А. Киевская Русь и русские княжества. – М., 1982.
7. Скрынников Р.Г. Крепостничество и становление барщинной системы в России в XVI в. // Вопросы истории. – 1976, № 1.

Формирование эффективной структуры управления инвестиционно-строительной организацией

Белобородов Роман Сергеевич, аспирант факультета экономики и управления народным хозяйством Института бизнеса и политики, e-mail: beloborodov83@bk.ru

Александров Вениамин Анатольевич, д.э.н., проф. Институт международного права и экономики имени А.С. Грибоедова

В статье рассматриваются теоретические аспекты формирования и развития эффективных форм и способов управления инвестиционно-строительной организацией.

Ключевые слова: Инвестиционно-строительная организация, структура управления, эффективность управления, инвестиционно-строительный проект.

Beloborodov R.S., Alexandrov V.A. Formation of effective structure of management by the investitsionno-building organization.

This article theoretical aspects of formation and development of effective forms and ways of management are considered by the investitsionno-building organization.

Keywords: The investment-building organization, management structure, management efficiency, the investment-construction project.

Влияние макроэкономической ситуации на рынки инвестиций, строительства и недвижимости и появление на указанных рынках новых участников приводят к обострению конкуренции за использование инвестиционных и земельных ресурсов, что определяет необходимость повышения эффективности деятельности организаций инвестиционно-строительной сферы за счет оптимизации и совершенствования структур управления, реинжиниринга бизнес-процессов, интенсификации инновационной и маркетинговой деятельности.

Динамичность внешней среды и непрерывные изменения конъюнктуры рынков инвестиций, строительства и недвижимости заставляют строительные организации разрабатывать всё более сложные системы и структуры управления в соответствии с требованиями времени и в зависимости от направлений происходящих изменений. Это объясняется тем, что эффективно выполнявшие ранее свои функции структуры и механизмы управления с течением времени из-за эволюционных изменений и динамичности внешней и внутренней среды начинают тормозить развитие организации. Адекватной реакцией менеджмента организаций инвестиционно-строительной сферы на эти изменения является переход от функций поддержания стабильности к функциям управления изменениями.

Поэтому проблемы, связанные с формированием эффективных методов построения гибких структур управления, способных к активной адаптации, находятся в ряду наиболее актуальных как в хозяйственной практике строительных организаций, так и в научных работах в области экономики и управления.

Данный факт свидетельствует о необходимости разумного перераспределения усилий между решением вопросов повышения эффективности строительных организаций и вопросами определения состава и развития их структуры в рамках выбранной стратегии организации в постоянно меняющихся условиях рынка.

В широком смысле задача формирования эффективной структуры управления строительной организацией состоит в том, чтобы смоделировать, а потом внедрить в организацию такую структуру, которая лучше всего отвечает ее целям и задачам, а также воздействующим на организацию внутренним и внешним факторам.

Оптимальной для строительной организации будет являться та структура, которая наилучшим образом позволит ей эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников и, таким образом, удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью.

Анализ современного состояния и развития строительных организаций показывает, что в условиях динамичности, постоянной изменчивости внешней среды и обязательной инвестиционной составляющей современных строительных проектов не существует единой, оптимальной для всех ситуаций структуры для организации рассматриваемой сферы деятельности.

Также следует отметить, что современный этап развития инвестиционно-строительной деятельности характеризуется отсутствием целенаправленных координирующих воздействий с позиции единого отраслевого управления. Поэтому направления развития строительных организаций определяются каждым субъектом самостоятельно и без системного понимания имеющихся проблем.

В то же время анализ практики строительных организаций открыл, что в инвестиционно-строительной деятельности имеются примеры возникновения новых эффективных организационно-строительных структур, которые развиваются эволюционно, к при-

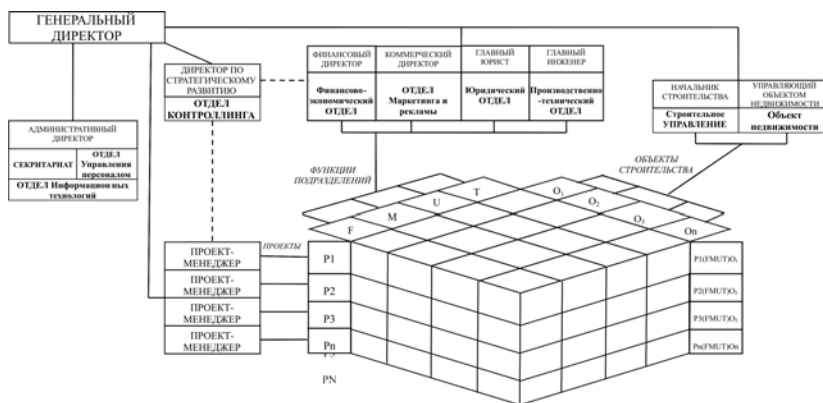


Рис. 1. Проектно-матричная организационная структура управления инвестиционно-строительной организацией.

меру, в рамках «девелопмента»¹. Это развитие связано с постоянным, каждодневным изменением элементов данных организаций и их структуры, постоянной трансформацией прежней системы в новую.

Современное состояние девелопмента на инвестиционно-строительном рынке специалисты оценивают как переходное. Он интегрировался в строительный рынок и готов к следующим стадиям своего развития. От экстенсивного развития рынка он должен перейти к интенсивному, то есть качественному развитию. Его характеризует самодостаточность рынка, позитивный рост, создание четкой правовой базы и сегментация, то есть выделение различных направлений. [1]

Как показывает мировой опыт формирования организационных и управленческих структур организаций функционирующих в сфере девелопмента при их проектировании разделяют инвестиционную, производственно-коммерческую деятельность и деятельность по управлению такими организациями.

Инвестиционная деятельность строительной организации связана с маркетинговыми исследованиями сегментов строительного рынка и финансовых операций на них, разработкой бизнес-плана и схем проектного финансирования, привлечения собственных и заемных средств для производственно-коммерческой деятельности.

Производственно-коммерческая деятельность строитель-

ной организации - это деятельность, в процессе которой материальные ресурсы трансформируются в конечную строительную продукцию и включает в себя следующие фазы: исследования, разработку и создание конечного продукта; материально-техническое снабжение; наем рабочей силы; финансирование строительного производства; контроль за качеством строительства, маркетинг (ценообразование, продвижение товаров, продажа); сдача в эксплуатацию законченных объектов строительства и их послепродажное обслуживание.

Деятельность по управлению строительной организацией - это деятельность по контролю достижения поставленных стратегических и оперативных целей за счет решения необходимых для этого задач по управлению финансами и производством, управлению бизнес-процессами, управлению качеством, управлению персоналом и др.

Организация управления инвестиционно-строительными проектами предполагает возможность объединения множества последовательных операций единого рабочего процесса (по одному проекту или нескольким одновременно) в цепочку с общим центром управления, с последовательным прохождением операций бизнес-процессов через несколько структур и подразделений.

В связи с этим большинство организационных структур существующих строительных организаций и используемые ими механизмы управления не-

способны осуществлять управление такими сложными и долгосрочными проектами, какие происходят в рамках девелопмента недвижимости.

Сложность и многообразие задач, встающих перед строительными организациями в процессе управления инвестиционно-строительными проектами, обуславливают современные тенденции реформирования их структур управления:

- эффективная департаментализация организации (декомпозиция общей структуры на составляющие ее элементы - отделы, подразделения и т.д.);
- инжиниринг бизнес-процессов (по вертикали и горизонтали, но только тех, которые участвуют в формировании структуры управления);

- формирование гибких и адаптивных организационных структур, то есть таких структур, которые способны в зависимости от степени нагрузки, количества и сложности реализуемых проектов трансформироваться из одной формы в другую, например, из линейно-функциональной структуры - в проектную, из проектной - в матричную и т.д. Данная трансформация оргструктур должна быть связана с наиболее эффективными возможностями организации в достижении стратегических и оперативных целей в настоящий момент и возможностями эффективных преобразований в будущем.

Очевидно, что развитие новых форм и структур управления в строительных организациях может быть существенно ускорено, своевременно скорректировано и простимулировано при условии системного отражения проблемы производимых преобразований в процессе реорганизации уже не отвечающей требованиям современного развития структуры.

Сравнительный анализ типовых организационных структур, показал, что наиболее эффективными из них применимо к организациям, осуществляющих инвестиционно-строительную деятельность, являются: кросс-функциональная, дивизионная, проектная и матрич-

ная структуры. Учитывая недостатки и преимущества данных структур управления, а также инвестиционную и проектную направленность специфичную деятельность строительных организаций, реализующих проекты в секторе малоэтажного строительства, автором была предложена модель проектно-матричной структуры управления (рис. 1).

В процессе моделирования представленной структуры за базу были приняты основные достоинства вышеупомянутых организационных структур, а также объективная необходимость обеспечения ее характеристиками гибкости и адаптивности, основополагающим принципом чего являлось не совершенствование самой структуры управления и отдельных ее структурных подразделений, а улучшение их взаимодействия в целях реализации того или иного проекта.

Главным преимуществом представленной структуры управления является способность в зависимости от степени нагрузки, количества и сложности реализуемых проектов трансформироваться из одной формы в другую, что позволит организации наилучшим образом взаимодействовать с внешней средой в настоящий момент, а также производить эффективные преобразования в будущем. Поскольку структурные подразделения представленной структуры относительно независимы друг от друга, их можно расширять, сокращать, ликвидировать или изменять каким-либо способом. Например, при сокращении числа реализуемых проектов, структура быстро и практически «безболезненно» трансформируется до уровня кросс-функциональной или даже линейно-функциональной структуры, оставляя при этом базу для обратного

наращивания числа проектов и эффективного управления ими.

Ролью стратегического блока, выделенного отдельно, является сбор, учет и предоставление высшему руководству комплексной информации в целях эффективного оперативного управления проектами и стратегического развития организации, а также координация деятельности проектного и функционального блока для минимизации и нивелирования эффекта двойного подчинения, что является главным недостатком представленной структуры. Данный блок является особым информационно-организационным элементом структуры управления, включает в себя ряд подсистем и охватывает широкий спектр методов и технологий управления.

Таким образом, представленная структура, по мнению автора, позволяет повысить гибкость инвестиционно-строительной организации и ее способность реагировать на динамику внешних условий и влияния внутренних факторов развития организации.

Преимущества представленной проектно-матричной структуры управления значительны, к ним можно отнести следующие:

- интеграция различных видов деятельности строительной организации в рамках реализуемых проектов;
- возможность получения высококачественных результатов по большому количеству проектов;
- усиление взаимосвязи между проектными командами и функциональными подразделениями;
- сокращение нагрузки на руководителей высшего уровня управления путем передачи полномочий принятия решений на средний уровень при сохранении единства координации и контроля за ключевы-

ми решениями на высшем уровне;

- усиление личной ответственности конкретного проектного менеджера как за проект в целом, так и за его элементы;
- достижение большей гибкости и скоординированности работ по проектам, чем в других организационных структурах управления, за счет более быстрого реагирования структуры на изменение внешней среды;

Но, несмотря на все положительные аспекты формирования структур такого типа, необходимо отметить присущие им недостатки:

- в связи с системой двойного подчинения подрывается принцип единоначалия, что часто приводит к конфликтам;
- сложность и дороговизна во внедрении и эксплуатации;
- наблюдается частичное дублирование функций;
- нарушается традиционная система взаимосвязей между подразделениями;
- структура неэффективна в кризисные периоды.

И хотя приведено достаточно много недостатков этого вида структур, масштабы их применения и использования отдельных их элементов в строительных организациях сегодня довольно значительные.

Литература

1. Мазур И.И. и др. Девелопмент недвижимости: учеб. пособие по дисциплине «Менеджмент орг.» / под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – М.: Елима: Изд-во «Омега-Л», 2010 - 928с.
2. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е.Корнилович. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287с.
3. Интернет-ресурсы:
www.cfin.ru
www.iteam.ru

Особенности развития крестьянских (фермерских) хозяйств в нечерноземной зоне России

Литвинов Алексей Сергеевич,
аспирант,
ФГОУ ВПО «Российский
государственный аграрный заочный
университет»
menedgment3-16@yandex.ru
menedgment1-3@mail.ru

В статье рассматриваются внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на результаты производственно-финансовой деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств в Нечерноземной зоне России, и обосновываются организационно-экономические инструменты ее совершенствования.

Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ), Нечерноземная зона России.

Alexey Sergeevich Litvinov
Features of development of country
(farmer) economy in the Nonchernozem
zone of Russia

In this article the internal and external factors influencing results of industrial-financial activity of country (farmer) economy in the Nonchernozem zone of Russia are considered, and organizational and economic tools of its perfection are shown.

Keywords: country (farmer) economy, the Nonchernozem zone of Russia

Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) в Нечерноземной зоне России зависит от совокупности различных условий, многообразие которых предопределяется спецификой самого сельскохозяйственного производства региона: размерами и качеством земельных ресурсов, структурой производства, технической обеспеченностью хозяйств, трудообеспеченностью и т.д.

Нечерноземная зона России – огромный регион, включающий 29 административно-территориальных образований. Здесь проживает более 40% населения страны, сосредоточено 20,6% сельскохозяйственных угодий (сельскохозяйственные угодья размещены в бассейнах Волги, Оки, Днепра, а их общая площадь составляет 43,2 млн. га, в том числе пашни – 30,4 млн. га), производится относительно общего объема отечественного производства около 20% зерна, 40% овощей, 30% картофеля, 20% молока, 15% мяса, и 45% льна-волокна.

Агроклиматические условия позволяют выращивать в данном регионе почти все культуры умеренного пояса с устойчивым их производством ежегодно, так как зона не страдает от сильных стихийных бедствий – засух и наводнений. Сельское хозяйство Российского Нечерноземья в основном специализируется на производстве животноводческой продукции, так как здесь благоприятные условия для производства кормов. По этой причине значительная часть пашни занята кормовыми культурами.

В регионе широко распространены дерново-подзолистые и подзолистые почвы с низким естественным плодородием, много переувлажненных земель. Это обуславливает необходимость известкования почв, внесения органических и минеральных удобрений систематического проведения мелиоративных работ. К сожалению, прекращение в последние годы государственной поддержки АПК пагубно отразилось и на Нечерноземной зоне.

Выгодное географическое положение региона, близость основных промышленных центров объективно выдвигают требования повышения эффективности сельскохозяйственного производства на основе оптимизации использования производственных ресурсов: пахотных земель, труда, капитала.

В современной интерпретации крестьянское (фермерское) хозяйство, экономической основой которого выступает частная собственность на земельный участок (либо на его часть) и средства производства, представляет собой форму свободного малого предпринимательства, осуществляющую свою деятельность на принципах юридической и экономической самостоятельности. Так же, как десятки и сотни лет назад, по своей социальной природе современное КФХ является семейным. Однако специфика сельскохозяйственного производства, растущие объемы хозяйственной деятельности зачастую требуют привлечения в КФХ наемных работников, как временных (на период уборки урожая), так и, нередко, постоянных.

Целями современного КФХ являются: увеличение его доходов за счет рационального ведения хозяйства, получения максимально возможного количества продукции высокого качества при минимальных издержках; развитие подсобной деятельности для получения дополнительных доходов, сглаживания сезонности в загруженности членов крестьянского хозяйства и привлекаемых работников; участие в социальном развитии территории на которой расположено хозяйство.

Для достижения этих целей необходимо, прежде всего, организовать производственный процесс. Исходя из содержания процесса производства сельскохозяйственной продукции, «его правильная организация предполагает обеспечение в каждом предприятии пропорционального соотношения и полного использования земли, рабочей силы, основных фондов и оборотных средств» [2]. Для обеспечения этих условий, как показывает практика, нужно комплексно выполнить систему мероприятий, включающую:

- прогнозирование и планирование производства, сущность которых заключена в обосновании видов и объемов производимой продукции, исходя из потребности рынка и условий хозяйства;

- организацию материально-технической подготовки и обслуживания производства, то есть обеспечение работников средствами производства и технологией выполнения работ;

- учет, контроль и оперативное управление ходом производственного процесса.

Создание благоприятных условий для рациональной организации производства начинается уже на стадии создания предприятия. «Правильная комбинация» или оптимальное соотношение на этом этапе земельных, трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов между собой, увязка их с целью и прогнозом развития производства; формирует объективные предпосылки для последующего эффективного производства [3]. Для КФХ, являющегося, по сути, предприятием малых размеров, вопросы рационального организованного построения особенно актуальны, так как возможность маневрирования ресурсами в нем значительно сужена по сравнению с крупными предприятиями. В качестве исходных при выборе направления деятельности и обоснования размера земельного участка

выступают следующие факторы:

- природно-климатические и экономические особенности местности, в которой предполагается создать КФХ, место его расположения относительно рынков сбыта продукции и пунктов снабжения, состояния дорог;

- устойчивый спрос на определенный вид продукции, ее предложение со стороны конкурентов, уровень цен и ожидаемая доходность отрасли;

- наличие возможностей для создания материально-технической базы и механизации производственных процессов;

- оптимальная численность работников проектируемого КФХ, а также привлекаемых работников и необходимость обеспечения полной их занятости;

- наличие практического опыта работы в определенной отрасли и уровень квалификации членов КФХ.

Кроме вышеперечисленных факторов, весьма значительным может оказаться косвенное влияние так называемых социальных факторов: развитие социальной инфраструктуры определенной местности, наличие больниц, школ, магазинов культурно-развлекательных учреждений и расстояние до них. При этом, как показывает практика, ни один из факторов размещения хозяйств не является абсолютно постоянным, но наименее устойчивы экономические факторы.

Эффективность сельскохозяйственного производства во многом зависит от того, насколько результативно сочетаются и используются имеющиеся в распоряжении региона ресурсы. К сожалению, в настоящее время эффективность сельскохозяйственного производства в Нечерноземной зоне РФ является недостаточно высокой. Это связано с неблагоприятными климатическими условиями произрастания основных сельскохозяйственных культур, отсутствием развитых ме-

лиоративных систем, низкой культурой земледелия, а также несовершенной структурой посевов сельскохозяйственных культур.

Одним из наиболее важных ресурсов Нечерноземной зоны России, может быть, самым главным и в то же время специфическим, является земля. Именно этот ресурс является материальной основой любого сельскохозяйственного производства. Поэтому повышение эффективности ее использования – одна из важнейших задач экономики, от успешного решения которой зависит ускорение темпов развития сельского хозяйства и создания устойчивой базы сельскохозяйственных продуктов, чтобы обеспечить продовольственную безопасность страны.

По данным статистической отчетности в настоящее время в КФХ зерновыми засеивается более 7,8 млн. га, технических культурами – 1648 тыс. га, картофелем и овощебахчевыми – более 180 тыс. га. В посевных площадях на долю зерновых приходится около 71,5%, технических культур – 15,1%, кормовых – 11,8%, картофеля и овощебахчевых – 1,6%. При этом, учитывая, что в КФХ нет стабильности в уровне урожайности сельскохозяйственных культур, показатели урожайности за последние годы колебались в пределах 7,5-18,1 ц, подсолнечника – 5,0-8,9 ц, сахарной свеклы – 134-261 ц с га; картофеля – 81,6-128,9 ц, овощей – 57-137,5 ц с га.

Что касается производства животноводческой продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах, то здесь, несмотря на некоторую положительную динамику в последние годы, рост производства молока и яиц, увеличение реализации на убой скота и птицы в живом весе, основными результативными факторами в уровне объемов производства продукции животноводства остаются низкая рентабельность производства животноводческой продук-

ции, проблемы со снабжением комбикормами, ветеринарным обслуживанием, со сбытом выращенных животных и другой продукции животноводства. Не последнюю роль в причинах уменьшения животных в КФХ играет заметно снизившаяся с годами покупательная способность населения, а также значительная интервенция недорогой и низкокачественной продукции животноводства из-за рубежа. Как показывает практика, наибольший процент продукции в этой трудоемкой отрасли – животноводстве составляют те КФХ, земельный надел которых менее 50 га.

Если в КФХ с земельным наделом до 50 га земли затраты труда на производство сахарной свеклы увеличиваются вследствие роста затрат труда на 1 га и уменьшения урожайности, а по зерновым и подсолнечнику уменьшаются под воздействием снижения обоих факторов, то в хозяйствах с земельным наделом 50-200 га земли по всем культурам, за исключением сахарной свеклы, произошло уменьшение трудоемкости. Так, по зерну озимых культур за счет снижения урожайности могло произойти увеличение трудоемкости, но снижение затрат труда на 1 га перекрыло ее снижение до 0,9 чел/часа на центнер. По зерну яровых культур уменьшение трудоемкости на 1,3 чел/часа вызвано ростом урожайности культуры по сравнению с планируемыми объемами. По подсолнечнику трудоемкость уменьшилась на 2,5 чел/часа в расчете на центнер продукции за счет снижения затрат труда.

В хозяйствах с земельным наделом более 200 га земли уменьшились затраты труда на производство зерновых и подсолнечника вследствие снижения затрат на 1 га, а по сахарной свекле увеличились под воздействием обоих факторов. В общем по всем типоразмерам растениеводческих крестьянских хозяйств наблюдалась общая тенденция: снижение

затрат труда и при одновременном уменьшении урожайности культур.

Анализ трудоемкости продукции в животноводческих КФХ показал, что во всех хозяйствах по всем видам продукции затраты труда оказались следующими. Так, по молоку соответственно на 2,9; 2,0 и 3,2 чел/часа за счет увеличения затрат труда на 1 голову на 3,4; 2,3 и 3,8 чел/час и снижения продуктивности на 0,5; 0,3 и 0,6 чел/часа. А по приросту живой массы скота и свиней, как за счет увеличения затрат труда на 1 голову, так и за счет увеличения продуктивности. Исходя из этого, можно заключить, что рост продуктивности влечет за собой увеличение трудоемкости только по производству молока, а по остальным видам продукции продуктивность ниже предыдущего года.

Если же провести анализ трудоемкости по типоразмеру хозяйств, то оказывается, что, как урожайность в растениеводстве, так и продуктивность в животноводстве в хозяйствах с земельным наделом до 50 га земли ниже, чем в хозяйствах, земельный надел которых более 200 га. А прямые затраты труда на производство 1 га посева и на 1 голову в хозяйствах с земельным наделом до 50 га выше, чем в хозяйствах, земельный надел которых более 200 га. Таким образом, проведенный анализ дает основание считать, что хозяйства, владеющие большими массивами земель, наиболее эффективны.

Этот фактор подтверждает и анализ структуры затрат на производство продукции растениеводства и животноводства. Так, в хозяйствах с земельным наделом до 50 га земли такие статьи, как затраты ремонтной мастерской, услуги сторонних организаций, прочие затраты выше, чем в других хозяйствах. Это связано с тем, что небольшие КФХ не могут содержать дорогую технику (так как она не окупается на маленьком земельном наделе), и им

приходится ее арендовать, либо ремонтировать свою, купленную в сельскохозяйственных предприятиях. Затраты по статье «Корма» также составляют наибольший удельный вес, так как хозяйства с большими размерами земельного надела имеют возможность использовать корма собственного производства. А хозяйствам первой группы приходится их закупать, что увеличивает себестоимость и снижает прибыль единицы продукции.

При определении сущности эффективности сельскохозяйственного производства необходимо учитывать, что сельское хозяйство, как отрасль материального производства, имеет свои особенности по сравнению с другими отраслями народного хозяйства. Главная из них состоит в том, что его продукция производится на земле, которая имеет ограниченный размер и разное качество. Поэтому его эффективность во многом определяется качеством земли и зависит от плодородия почв, интенсивности ее использования и производственных удобств земель.

Другая особенность состоит в том, что сельскохозяйственное производство размещается на значительных территориях, в различных природных условиях. Это обуславливает зависимость его результатов от почвенных и климатических факторов. Поэтому в отдельные годы, при неблагоприятных погодных условиях, производство сельскохозяйственной продукции и его эффективность снижаются независимо от уровня хозяйствования.

Важнейшей особенностью является также тесная связь воспроизводства продукции с биологическими особенностями растений и животных, а равно и несовпадение по времени рабочего периода с периодом производства, а это влечет за собой сезонность использования труда, что требует большей оснащенности средствами производства и фондовоору-

женности труда, чем промышленность.

На сегодняшний день, несмотря на некоторое сокращение числа КФХ в последние годы, около четверти всех образовавшихся в России фермерских хозяйств приходится на Нечерноземную зону России (примерно столько же - на Северный Кавказ, третья часть - на Поволжский и Уральский экономические районы). Средний размер земельного участка одного КФХ в Нечерноземной зоне равен 26 га, в то время как в целом по стране он составляет 42 га, причем этот размер существенно варьируется по территориям: на Северном Кавказе - 21 га, в Поволжье - 77 га, на Урале - 46 га, в Восточной и Западной Сибири - около 60 га на одно хозяйство.

По средневропейским нормам наделы КФХ достаточны для ведения товарного хозяйства. Так, средний размер фермерского хозяйства в странах ЕЭС составляет около 14 га и значительно колеблется по отдельным странам: в Великобритании - 65 га, Франции - 27 га, Германии - 16 га, Италии - 6 га. В США на одно фермерское хозяйство приходится в среднем 189 га земли.

Доля производства зерна в КФХ в последние годы составляет 21%, семян подсолнечника - 28,9%, а сахарной свеклы 9,8%. И это неудивительно, поскольку размеры закрепленной за КФХ земли позволяют возделывать эти культуры с использованием современной сельскохозяйственной техники. Крестьянские (фермерские) хозяйства, специализирующиеся на производстве названных продуктов в регионах, где они выращиваются, как правило, являются наиболее крепкими и перспективными. Практика показывает, что почти для 30% всех регионов России наличие КФХ уже сейчас дает значительную прибавку к общему объему производства сельхозпродукции в этих регионах и, таким образом, вносит существенный

вклад в их экономику. И наоборот, удельный вес КФХ в производстве, например, картофеля и овощей составляет соответственно 5,1 и 10,1%. В большинстве случаев эти продукты производятся для собственного, внутрисемейного потребления. В КФХ менее развито и производство продукции животноводства.

Изучение вопроса долевого производства сельскохозяйственной продукции в региональном аспекте показало, что в целом по отрасли сельского хозяйства она меняется от 0,2 (по Мурманской области) до 12% (по Республике Ингушетия). Тем не менее, более чем в 70% регионов доля КФХ в производстве сельхозпродукции составляет пока менее 4%, а в 30% других регионов - свыше 5%, причем, только в 9% этот показатель приближается к 9-10%.

Среди особенностей развития КФХ в Нечерноземной зоне России следует, прежде всего, отметить достаточно высокий уровень использования ими сельскохозяйственных угодий. Так, на сегодняшний день не обрабатывается лишь 3,2% их площади. И это обусловлено, в первую очередь, тем, что 93% КФХ оснащены сельхозтехникой на уровне, необходимом для ведения сельскохозяйственного производства. В фермерском секторе на 100 га пашни в среднем приходится 0,93 условного трактора, на одно хозяйство - 1,9. Небольшое сокращение количества крестьянских хозяйств в последние годы сопровождалось значительным увеличением их землепользования.

Такая концентрация земли в крупных хозяйствах и увеличение их численности вполне закономерны, так как КФХ, имеющие небольшие посевные площади, не могут высокоэффективно использовать крупногабаритную посевную и уборочную технику, да и в таких хозяйствах она не окупается. При увеличении возделываемой земли

до 100 га и более в хозяйствах создаются лучшие возможности для развития сельского хозяйства и повышения его экономической эффективности. Немаловажным условием эффективности фермерского производства является высокий уровень использования земельных ресурсов. В последние годы экономическая эффективность использования земли и в КФХ, и в сельскохозяйственных предприятиях повышается.

Одной из особенностей развития КФХ Российского Нечерноземья является их недостаточная обеспеченность сельскохозяйственной техникой. Не секрет, что КФХ повсюду испытывают острый дефицит сельскохозяйственной техники. В среднем на 100 обследованных хозяйств насчитывалось 76 тракторов, 28 комбайнов, 54 плуга, 49 сеялок, 22 сенокосилки и т.д. Чаще всего фермеры вынуждены приобретать старую, списанную технику, которая требует значительных средств на ее восстановление. Низкий уровень оснащенности техникой - серьезное препятствие в широком освоении интенсивных технологий, повышении урожайности культур, снижении затрат труда и средств на единицу продукции.

Обеспеченность КФХ производственными постройками также пока находится на довольно низком уровне: в среднем на 100 хозяйств имеется 37 построек для содержания крупного рогатого скота, 16 - для свиней, 13 - для хранения продукции растениеводства; производственными постройками полностью обеспечены только 18% КФХ, у 60% хозяйств обеспеченность постройками составляет менее 50% потребности.

В то же время фермеры Нечерноземной зоны России не стремятся увеличивать число техники в хозяйстве, так как средний размер земельного участка основной доли хозяйств не превышает 100 га, поэтому им эффективнее использовать технику, привлеченную на время вы-

полнения работ в коллективных хозяйствах, машинотракторных станциях. Практически все пользуются транспортом заготовительных и других обслуживающих предприятий и организаций, а также индивидуальных предпринимателей и разного года посредников, когда ведется сбыт фермерской продукции. При этом многие КФХ продают, например, сахарную свеклу заготовительным организациям на корню, чтобы сократить затраты на ее производство, хотя и сокращают ее денежную выручку.

Более 7% фермеров Нечерноземья не имеют тракторов, более половины – грузовых автомобилей и многие хозяйства – сельскохозяйственные машины. Обеспеченность крестьянских хозяйств сельскохозяйственной техникой весьма неоднородна и зависит от времени создания КФХ и размеров его земельной площади. Нередко встречаются такие КФХ, которые не имеют технических средств вообще, как правило, они созданы после 1994 г. с небольшой земельной площадью. И хотя большая часть хозяйств имеет тракторы, однако они не полностью укомплектованы сельскохозяйственными машинами, что не позволяет фермерам эффективно использовать силовые машины и сдерживает проведение агротехнических работ в оптимальные сроки. Такие КФХ часто арендуют машины и орудия у других сельхозтоваропроизводителей.

Некоторые, хорошо оснащенные техникой КФХ нередко сдают ее в аренду или же используют для оказания услуг по обработке почвы, уходу за растениями и уборке урожая другим хозяйствам. За аренду техники и оказание услуг по выполнению механизированных работ такие хозяйства получают доход, который составляет около 10%, а иногда и больше от общего дохода хозяйства.

Разветвленной системы производственно-технического обслуживания крестьянских

хозяйств, как и всего аграрного производства, в областях Нечерноземной зоны России в настоящее время не существует. На сегодняшний день она представлена многочисленными, во многом не устоявшимися, непостоянными производственно-экономическими связями КФХ с различными предприятиями и организациями системы АПК. Наряду с этим, как показывает практика, приобретение техники продолжает носить многоканальный характер, где основным источником были и остаются сельскохозяйственные предприятия, где фермерами закупается до 50% и более списанной техники, машин и технологического оборудования. Немногим более 20% этих средств приобретается у различных коммерческих организаций, столько же, примерно, по лизингу, свыше 10% – у предприятий сельского машиностроения и совсем небольшая часть – у машинотракторных станций.

Нежелание фермеров пользоваться услугами лизинга объясняется невыгодными условиями самого лизинга и в большей степени – очень высокой стоимостью техники. Даже ежегодные платежи в течение пяти лет по возмещению стоимости одного комбайна превышают среднюю выручку. Таким образом, при существующих на сегодняшний день ценах на сельскохозяйственную технику и на сельскохозяйственную продукцию, фермеры не в состоянии оснащать свои хозяйства новыми техническими средствами. Это, в свою очередь, отрицательно сказывается не только на производительности фермерского труда, но и на качестве выполняемых фермером технологических процессов по производству сельскохозяйственной продукции. Поэтому с развитием КФХ обостряются проблемы, связанные с образованием кооперативов по обслуживанию крестьянских (фермерских) хозяйств в Нечерноземной зоне России.

В каждом районе Российского Нечерноземья имеется свое ремонтно-техническое предприятие, но ремонт техники в них осуществляют лишь 12% КФХ. В остальных КФХ проводят текущие и капитальные ремонты сельскохозяйственных машин в своих мастерских (проводимые в зависимости от состояния техники), а также осуществляют техническое обслуживание.

Учитывая важность развития материально-технической базы АПК и внедрения прогрессивных технологий, одним из приоритетных направлений в последние годы стало повышение уровня технической и технологической оснащённости сельскохозяйственного производства, которое реализуется в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Укрепление технического потенциала сельхозтоваропроизводителей осуществляется в основном за счёт использования средств областных бюджетов и инвестиционных кредитов коммерческих банков.

Для успешного развития фермерского производства важным обстоятельством является эффективное использование трудовых ресурсов. Они должны находиться в определенном соотношении с другими факторами производства. Трудовой потенциал КФХ составляют: сам фермер, члены его семьи и наемные рабочие. Привлечение последних диктуется производственной необходимостью в наиболее напряженные периоды сельскохозяйственных работ. Эффективность использования трудовых ресурсов характеризуется множеством показателей. Среди них основной – производительность труда. Существуют следующие пути повышения производительности труда: научная организация труда, планирование и стимулирование.

Фермерское производство может базироваться как на личном труде, так и на сочетании собственной и наемной рабочей силы. В США, например, доля наемных работников в общей структуре занятых в сельском хозяйстве в послевоенные годы неизменно росла, достигнув к концу 80-х годов 36,3%. Однако основная доля трудовых затрат все же приходится на семьи фермеров. Так, даже в крупных фермах (с размером землепользования 1,5-3 тыс. акров) применяется труд трехшести родственников и только одного-трех наемных рабочих на различные, обычно сезонные сроки [4]. В Великобритании этот показатель составил одну треть общего времени занятых в сельском хозяйстве, в Италии - несколько меньше, в ней трудовые затраты членов семьи превышают 90% [5].

Практически всем владельцам КФХ присуще стремление в максимальной степени использовать в качестве рабочей силы собственные наличные трудовые ресурсы, включая, по возможности, и не полностью трудоспособных членов семьи, а также лиц, занятых в других сферах народного хозяйства, одновременно минимизируя количество привлеченных наемных работников. Современные КФХ резко отличаются и будут отличаться от крупных коллективных именно по составу дееспособных и не полностью трудоспособных лиц, полная занятость которых в течение дня и недели не только нежелательна, но и противоречит действующим законодательным нормам.

Таким образом, в результате проводимой в России реформы в современной структуре АПК, в том числе в Нечерноземной зоне России, появилось значительное число небольших КФХ, представляющих собой организационно-экономическую форму производства продовольствия, основанную на добровольном, самостоятельном труде отдельных граждан, семей или группы лиц, владеющих землей, другими средствами производства на правах частной собственности или аренды, а производимой ими продукцией и получаемым доходом – на правах полной собственности. КФХ, будучи составной частью всего аграрного производства, способствует решению общих задач, стоящих перед этой сферой экономики и в этом своем качестве по существу не отличается от других составных частей аграрного производства: государственных, кооперативных, акционерных. Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о том, что КФХ – это особая форма организации аграрного производства, основанная на специфическом мировоззрении, способе существования, образе жизни. Мировоззрение крестьянина основано не на абстрактных чувствах, а на личном интересе, на желании быть хозяином, свободно распоряжаться землей, своим трудом и его результатами. Именно это привязывает его к земле, природе, к деревенским традициям и обычаям, ко всему сельскому укладу жизни. КФХ – это не только особая форма производственной деятельности, это

и особый образ жизни, составляющий фундамент культурных традиций народа, источник жизненной силы нации.

Литература

1. «Единая Россия» приступает к реализации партийного проекта «Российский фермер / Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР). 2010. 23 ноября / URL : <http://www.akkor.ru/news/podrobnnee/656> (дата обращения : 23.11.2010).
2. Пупонин А.И. Повышение эффективности производственного потенциала // Сб. научных трудов ТСХА. М., 1987. С. 18.
3. Блэгборн С. Планирование и организация производства на фермах / Пер. с англ. М. : Прогресс, 1964. С. 20.
4. Матусевич В.А. Фермерство и сельскохозяйственная кооперация США. М. : Знание, 1991. 48 с.; Черняков Б.А. Американское фермерство: XXI век. М. : Худ. лит., 2002. 399 с.; и др.
5. Бакетт М. Фермерское производство: организация, управление, анализ / Пер. с англ. Предисл. В.Ф. Башмачникова. М. : Агропромиздат, 1989. 464 с.
6. Сельскохозяйственная политика в странах с формирующейся экономикой (Бразилии, Чили, Китая, Индии, России, Южной Африки и Украины) // Мониторинг и оценка Организации Экономического Сотрудничества и Развития по состоянию на 17 марта 2009 г. / URL : http://oecd.ru/oecd_rf.html (дата обращения : 23.11.2010).

Проблемы типологизации регионов

Александрова Ольга Николаевна,
соискатель Чувашский государствен-
ный университет
olg89@yandex.ru

В статье рассматриваются пробле-
мы типологизации регионов по уров-
ню социально-экономического раз-
вития, анализируются основные по-
казатели и критерии, по которым ре-
гионы объединяются в подгруппы,
выявляются общие черты и разли-
чия регионов в каждой из групп клас-
сификации.
Ключевые слова: региональное нера-
венство, классификация регионов,
уровень социально-экономического
развития.

Alexandrova O.N.
THE PROBLEMS OF A REGIONAL
CLASSIFICATION
This article is about some problems of
a regional classification by social and
economic development level, main
activities and criteria for unification of
regions into the groups, showing
generalities and differences of regions.
Keywords: regional inequalities,
classification of regions, social and
economic development level.

Неравномерность развития различных частей единого государ-
ства характерна для всех стран мира. Это явление повышает уро-
вень социальной напряжённости в стране и вызывает различного
рода конфликты. Проблемы преодоления неравномерности в уров-
не социально-экономического развития регионов относятся к чис-
лу важнейших целей практически любого государства.

Исследования последних десятилетий показывают, что для раз-
вивающихся стран быстрый экономический рост почти всегда со-
провождается усилением территориального неравенства. Несво-
временность и недостаточность принимаемых мер для решения
проблемы межрегионального выравнивания могут привести к рас-
паду государств.

Для России региональный фактор имеет огромное значение:
страна уникальна по занимаемой площади, степени territori-
альной социально-экономической дифференциации и этническо-
му разнообразию. В основе дифференциации регионов лежат при-
родно-климатические, культурно-исторические факторы и резуль-
таты процесса формирования территориальной структуры хозяй-
ства. Препятствия для осуществления единой региональной поли-
тики в России, в первую очередь, вытекают из разнообразия реги-
онов. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономическо-
го развития РФ до 2020 года ставится задача «оказания финансо-
вой поддержки регионам в целях сокращения дифференциации
на условиях проведения преобразований, предусмотренных госу-
дарственной политикой».

В современной России по-прежнему контрастны экономичес-
кое развитие и уровень жизни населения: в столице и региональ-
ных центрах, региональных центрах и на периферии.

Разработка классификации регионов является попыткой объе-
динить схожие регионы в отдельные подгруппы. В зависимости от
цели классификацию регионов можно проводить с использова-
нием самых разнообразных критериев. Среди показателей, кото-
рые используются для построения классификаций - душевой ВРП
и доходы населения, характеристики отраслевой структуры эконо-
мики, показатели промышленного производства, ситуации на
рынке труда, демографические и инфраструктурные показатели.
Все эти типологии носят комплексный характер, так как оценить
современные экономические процессы посредством одного по-
казателя невозможно.

Классификации регионов проводятся для разных целей, таких,
как определение проблемных территорий; выделение регионов со
схожими факторами роста, анализ текущего уровня и перспектив
социально-экономического развития регионов, определение ин-
вестиционной привлекательности, оценка инфраструктурной ос-
военности, сравнение социального благополучия территорий.

Главной чертой зарубежных региональных классификаций яв-
ляется их ориентация на практические потребности государствен-
ной политики. На их основе распределяются государственные
трансферты. Основное внимание в зарубежных классификациях
уделяется не столько полюсам роста, сколько территориям с наи-
более сложной социально-экономической ситуацией. В России на-
против региональная классификация прорабатывается в основ-
ном касательно наиболее развитых регионов.

В западных классификациях анализируется социальная и инвес-
тиционная политики; пристальное внимание уделяется проблемам
безработицы, отстающих отраслей, моногородов, аграрных райо-

нов, территорий с неблагоприятным географическим положением и сложной экологической обстановкой. Российские классификации разрабатываются на основе экономических показателей (душевой ВРП и инвестиции, промышленное производство, уровень доходов населения), а социальные скорее дополняют их. Проблемам развития уделяется меньше внимания, чем перспективам.

Существует множество причин различия между российским и зарубежным подходами к классификации регионов, но одна из наиболее важных кроется в принципиально разной истории региональной политики в нашей стране и за рубежом.

Размещение производительных сил в плановой экономике СССР было чрезвычайно сложным процессом. Разрабатывались генеральные планы развития и размещения производительных сил страны, включавших региональные и отраслевые схемы. Их реализация позволила во многом решить основные проблемы государственной региональной политики: широкое вовлечение в хозяйственный оборот нефти и газа Западной Сибири, угля Кузнецкого, Канско-Ачинского, Южно-Якутского и других бассейнов, создание новых мощных баз энергетики и энергоёмких производств в районах Сибири, Казахстана и Средней Азии, формирование и развитие крупных территориально-производственных комплексов (ТПК) на Востоке, Севере, в Центральном Черноземье и других районах. Достигались задачи социальной политики - поддержание нулевой безработицы.

После перехода к рыночной экономике в России произошло существенное падение интереса властей к региональной политике: по сути, она сводилась к межбюджетному выравниванию и распределению инвестиций в рамках федеральных целевых программ. Новый всплеск интереса к государственному регулированию эко-

номики и, в том числе, к региональной политике пришёл лишь на 2004-2007 г.г., когда были учреждены Инвестиционный фонд РФ и Банк развития, пересмотрено законодательство об особых экономических зонах, вновь образовано Министерство регионального развития. Новые подходы к региональной политике и к региональной науке остаются на стадии выработки. Вероятно, они будут существенно отличаться от европейских аналогов, хотя фундаментальные принципы рыночной экономики.

В качестве критериев типологизации регионов чаще всего используются:

- уровень обеспеченности сырьевыми, трудовыми, финансовыми ресурсами;
- территориальная удаленность от экономических и административных центров;
- участие региона в межрегиональной кооперации и специализации;
- уровень и качество жизни населения;
- природно-климатические условия.

Общими показателями для объединения регионов в подгруппы являются:

- производимый в регионе валовой продукт на душу населения;
- реальные доходы на душу населения;
- социальные показатели: жилищные условия, уровень развития здравоохранения и образования, социальная инфраструктура, средняя продолжительность жизни;
- показатели доходов бюджетов всех уровней в регионе на душу населения.

Регионы целесообразно классифицировать на следующие группы:

- высокоразвитые;
- с повышенным уровнем развития;
- средние;
- с пониженным уровнем развития;
- депрессивные.

Последние 2 группы характеризуются существенным и устойчивым отставанием от других регионов по производству валового регионального продукта на душу населения.

Высокоразвитые регионы и регионы с повышенным уровнем развития имеют наиболее высокие показатели ВРП и промышленного производства. Это регионы, специализированные на топливной и нефтеперерабатывающей промышленности (Тюменская область, республика Саха (Якутия), Коми, Татарстан), на черной и цветной металлургии (Магаданская и Мурманская области, Красноярский край), а также крупнейшие центры обрабатывающей промышленности (Москва и Санкт-Петербург).

Группы регионов со средним и пониженным уровнем развития обеспечены определенными предпосылками для устойчивого развития в рыночных условиях и формированию необходимой инфраструктуры. Эти группы наиболее неоднородны по своему составу. Основную долю в их производственных комплексах занимают гражданское машиностроение и легкая промышленность, то есть отрасли наиболее подверженные кризисному спаду (Владимирская, Ивановская, Московская, Смоленская, Тульская, Ульяновская и Ярославская области).

Регионы агропромышленной ориентации (Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская область) благодаря обеспеченности земельными ресурсами, благоприятными условиями деятельности природно-климатическим условиям имеют высокий потенциал для развития пищевой промышленности, поэтому также имеют необходимую базу для развития рыночной инфраструктуры.

От выбранного подхода к классификации регионов, разработки общегосударственных стандартов и построения конк-

ретных карт типологизации субъектов Российской Федерации во многом зависит успех в решении задачи выравнивания социальных и экономических условий развития регионов. Реализация дифференцированной политики регионального выравнивания предполагает проведение разработок по типологизации как субъектов РФ, так и их территорий с последующей «привязкой» к конкретным целям и задачам оказания финансовой поддержки.

Литература

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. – М., 2002
2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. - М., 2001.
3. Полынёв А.О. Межрегиональная экономическая дифференциация: Методология анализа и государственного регулирования. – М., 2011.
4. Бухарова О. Равнение на худших: Диспропорции в раз-

витии субъектов РФ можно устранить // «Российская Бизнес-газета». – М., 2009. – №707 (23).

5. Лавровский Б.Л. Региональная асимметрия в Российской Федерации: измерение и регулирование // Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии. – Москва - Новосибирск, 2000.

Ипотечное кредитование на региональном рынке доступного жилья

Пронина Инна Валерьевна, аспирант кафедры региональной экономики и предпринимательства ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова»

Морозова Наталия Витальевна, к. э. н., доц. ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова», e-mail: morozovanw@mail.ru

Многообразие способов погашения долга, уплаты процентов, изменения процентных ставок, установления сроков кредитования, возможность включения в кредитный договор дополнительных пунктов, влияющих на риск заемщика и кредитора, приводят к существованию различных условий финансирования.

Ключевые слова: ипотечный кредит, условия финансирования, процентная ставка, финансовый леверидж, метод капитализации дохода, метод дисконтированных денежных потоков.

Pronina I.V., Morozova N.V.
MORTGAGE LENDING IN THE REGIONAL MARKET OF ACCESSIBLE HABITATION

Variety of ways of debt, interest payments, changes in pro – interest rates, the establishment of lending terms, including in lending – ditny contract of additional itemsthat affect the risk of the borrower and the lending – ra, lead to the existence of differentfinancing conditions.

Keywords: mortgage, financing, interest rate, financial leverage, the income capitalization method, the method of discounted cash flows.

В большинстве развитых стран приобретение объектов недвижимости осуществляется с привлечением долгосрочного заемного капитала в форме ипотечного кредита. В этой ситуации остро встает проблема адекватной оценки приобретаемого объекта недвижимости.

Ипотечный кредит выдается на долгосрочной основе для приобретения недвижимости, выступающей в качестве залога, т.е. происходит совмещение объекта залога и приобретаемого объекта.

В течение всего срока кредитования заемщик (залогодатель) и кредитор (залогодержатель) не обладают полным правом на заложенное имущество, поскольку, сохраняя права владения и пользования, они не могут распоряжаться имуществом. Заемщик обязан использовать объект таким образом, чтобы получаемый от недвижимости доход был достаточным для:

- погашения основного долга;
- уплаты начисленных процентов;
- уплаты налогов, страховых взносов;
- проведения своевременного ремонта для поддержания объекта в над лежащем состоянии;
- получения требуемой ставки доходности на собственный капитал. Используемые на практике многочисленные виды ипотечных кредитов можно сгруппировать по различным классификационным признакам:
- характеру участия в инвестиционном процессе;
- стабильности процентной ставки по кредиту;
- стабильности величины взноса в погашение обязательств;
- участию кредитора в текущих доходах и приросте стоимости - капитала инвестора;
- способу финансирования перепродажи;
- порядку погашения долга и уплаты процентов;
- назначению кредитуемого объекта.

Для целей оценки объектов недвижимости особенно важен график погашения кредита и уплаты процентов в течение анализируемого периода.

Все ипотечные кредиты делятся на кредиты с постоянными и переменными платежами.

Кредиты с постоянными платежами - самоамортизирующиеся кредиты, по которым предусматривается погашение долга и процентов равновеликими суммами.

Кредиты с переменными платежами - кредиты, по которым величина расходов по обслуживанию долга с годами меняется под влиянием разных факторов (периодическое изменение процентной ставки, характер списания основного долга, порядок уплаты процентов, способ участия кредитора в доходах инвестора).

1. Кредиты с «шаровым» платежом предполагают погашение всего или большей части долга в конце срока кредитования одним или несколькими платежами. К ним относят кредиты:

- по которым предусмотрено в период кредитования частичное погашение долга с уплатой процентов, а в конце срока «шаровый» платеж;
- с уплатой только начисленных процентов и в конце срока «шаровый» платеж;
- по которым «шаровый» платеж включает основной долг и сумму на копленных за период кредитования процентов;

2. Кредиты с пропорциональным погашением полученного займа и уплатой процентов на остаток долга:

- с постоянным пропорциональным погашением долга;

- в первые годы уплачивается только сумма процентов, а в оставшийся период происходит равномерное погашение долга с уплатой соответствующих процентов.

3. Кредиты с участием предусматривают участие кредитора в потоке доходов, генерируемых недвижимостью. Возможно участие кредитора:

- в текущем потоке дохода, который предполагает, что сверх погашаемой части кредита и суммы процентов будет уплачена некоторая сумма, называемая «кикером». Эта сумма определяется либо как фиксированная часть потока доходов, либо в процентах к чистому операционному доходу или денежным поступлениям;

- в выручке от продажи недвижимости, называемой участием в приросте стоимости.

4. Кредиты с меняющейся процентной ставкой, позволяющие уменьшить риск долгосрочного кредитования, поскольку дают возможность адекватно реагировать на изменение рыночной ставки доходности.

Изменение ставки может осуществляться следующим образом:

- индексирование процентной ставки в соответствии с состоянием рынка, предусматривающее максимальную и минимальную границы новой ставки;

- пересмотр процентной ставки через заранее установленные промежутки времени («канадский ролл-овер», переговорная ставка).

В зависимости от способа финансирования перепродажи недвижимости различают первую, завершающую и принятую ипотеки.

Первая ипотека - кредит, предоставляемый для финансирования объекта недвижимости, не обремененной обязательствами. Она испол-

зуется при покупке объекта, который раньше не кредитовался, и если недвижимость имеет ипотечную задолженность. В последнем случае ранее полученный кредит должен быть погашен продавцом из цены перепродажи. Новый собственник покупает объект недвижимости за счет собственного капитала и заемного капитала, получаемого под залог объекта недвижимости. Получаемый кредит имеет статус первой ипотеки.

Принятая ипотека возникает, если покупатель принимает обязательства по ипотечному кредиту, ранее выданному продавцу.

Завершающаяся, или младшая, ипотека - кредит, предоставляемый продавцом или третьей стороной, при наличии первой закладной. Данный вид ипотеки используется, если покупатель сохраняет ранее полученный ипотечный кредит либо при недостаточности собственного капитала. Предоставление младшей ипотеки продавцом происходит в том случае, если покупатель не может получить кредит в банке на приемлемых условиях.

Многообразие способов погашения долга, уплаты процентов, изменения процентных ставок, установления сроков кредитования, возможность включения в кредитный договор дополнительных пунктов, влияющих на риск заемщика и кредитора, приводят к существованию различных условий финансирования. Конкретные условия финансирования обязательно должны учитываться оценщиком, который сравнивает их с так называемым типичным финансированием. Типичным финансированием называют сумму кредита, которая может быть предоставлена инвестору, и уплачиваемую сумму процентов.

Конкретные условия финансирования сравниваются с типичным финансированием, особенно если заем предоставляется не третьей стороной, а непосредственно продавцом. Если они оцениваются как благоприятные, то этот фактор

должен быть учтен в цене как соответствующая надбавка к стоимости.

Инвестор готов заплатить большую цену за приобретаемый объект, если при получении займа процентная ставка будет ниже рыночной либо возникнет положительный финансовый рычаг за счет увеличения срока кредитования.

Решение о привлечении ипотечного кредита принимается на основе оценки эффективности использования заемных средств в инвестиционном процессе, что требует анализа таких факторов, как: процентная ставка по кредиту; срок займа; порядок погашения; сумма ипотечного кредита; финансовый левередж; особые условия кредитования.

Важным фактором, воздействующим на соотношение ставок доходности собственного капитала и недвижимости, является доля стоимости недвижимости, финансируемая за счет ипотечного кредита. Анализ строится с учетом коэффициента ипотечной задолженности.

Оценку финансового левереджа можно осуществить без использования стоимостных показателей на основе таблиц сложного процента. Сочетание двух источников финансирования (собственного капитала и ипотечного кредита) позволяет применить технику инвестиционной группы в сочетании с техникой остаточного дохода.

При использовании заемного капитала необходим анализ достаточности величины прогнозного чистого операционного дохода для достижения необходимой ставки дохода на собственный капитал при заданных условиях финансирования. Рассчитывается минимально необходимая сумма чистого операционного дохода, отвечающая инвестиционным требованиям, и затем сопоставляется с прогнозной величиной чистого операционного дохода.

Анализ особых условий предоставления кредита, влияющих на рыночную стоимость недвижимости, предполагает:

- проверку в кредитном договоре пунктов, касающихся прав кредитора и заемщика на досрочное погашение займа;

- наличие оправдывающих обязательств;

- возможность продажи объекта до истечения срока кредитования;

- определение принципа субординации.

Оправдывающее обстоятельство означает, что при нарушении заемщиком условий кредитного договора банк может рассчитывать на возмещение долга только за счет заложенного объекта. Другая собственность, принадлежащая заемщику, не может использоваться для этих целей. Если данный пункт отсутствует в договоре, заемщик должен отвечать всем принадлежащим ему имуществом.

Право на досрочное взыскание долга. Заемщик получает право на погашение долга до истечения срока кредитования. Данное право важно, если инвестор не исключает возможности перепродажи объекта раньше срока погашения долга. Западная практика предусматривает в таких случаях уплату заемщиком штрафа в пользу банка, уровень которого снижается по мере приближения даты окончательного погашения долга. В некоторых случаях кредиты «запираются» на определенный срок, запрещающий досрочное погашение.

Право кредитора на досрочный возврат долга. Предусматривает возможность досрочного погашения остатка долга («шаровый» платеж) независимо от выполнения заемщиком условий кредитного договора. Возможная дата досрочного погашения устанавливается в момент заключения кредитного договора. При ее наступлении кредитор может рассчитывать на получение остатка долга либо на пересмотр таких позиций, как процентная ставка, остаточный срок погашения долга, что выгодно коммерческому банку.

Право на продажу недвижимости вместе с долгом. Позво-

ляет заемщику продать недвижимость до погашения кредита, причем остаток задолженности будет погашать новый собственник, а кредитор остается прежним. Данное право увеличивает риск кредитора, который оставляет за собой право давать разрешение на продажу недвижимости конкретному покупателю либо право на увеличение процентной ставки. Продавец несет исключительную ответственность, если новый собственник получил оправдывающее обстоятельство.

Принцип субординации. Предполагает возможность изменения приоритета ипотечного кредита. Если инвестор приобретает недвижимость с участием ипотечного кредита и предполагает впоследствии использовать ее в составе инвестиционного проекта, который будет финансироваться за счет заемных средств, то ему необходимо заранее оговорить возможность снижения приоритета первого кредита. Отсутствие данного пункта осложнит получение нового кредита под залог этого же объекта недвижимости.

Рассмотрим теперь возможности оценки недвижимости с участием ипотечного кредита.

Данный вид оценки имеет отличия, затрагивающие все методы доходного подхода к оценке, поскольку рыночная стоимость актива не совпадает с величиной вложенного в него собственного капитала, так как в недвижимость частично вложен заемный капитал. Рассмотрим данные особенности в методах доходного подхода, называемых ипотечно-инвестиционным анализом. Ипотечно-инвестиционный анализ - это моделированный доходный подход к оценке недвижимости.

Метод капитализации дохода - расчет стоимости оцениваемого объекта на основе конвертации годового чистого операционного дохода в стоимость при помощи коэффициента капитализации, включающего ставку доходности инвестиций и

норму возврата капитала, которая рассчитывается как средне-взвешенная доходность собственных и заемных средств.

Метод дисконтированных денежных потоков - оценка стоимости недвижимости как суммы полученного ипотечного кредита и текущей стоимости собственного капитала. Собственный капитал представляет сумму дисконтированных денежных доходов инвестора за период владения и дисконтированной выручки от предполагаемой продажи объекта в конце периода владения. Особенности расчета заключаются в том, что:

- в качестве потока доходов за период владения оценщик использует не чистый операционный доход, а денежные поступления на собственный капитал;

- стоимость реверсии рассчитывается как разница между ценой пере продажи и остатком ипотечного долга на эту дату.

Метод капитализации дохода при оценке недвижимости, приобретаемой с участием ипотечного кредита, имеет четко выраженные особенности.

Коэффициент капитализации рассчитывается как сумма ставки доходности на собственный капитал и нормы возмещения инвестированного капитала; зависит от условий кредитования - процентной ставки, срока кредитования, коэффициента ипотечной задолженности.

Метод дисконтированных денежных потоков более универсален, он применим для оценки любой приносящей доход недвижимости, в т.ч. объектов с нестабильным доходом. Для недвижимости, приобретаемой с участием некоторых видов ипотечного кредита, характерен нестабильный поток дохода, что определяется графиком его погашения.

Литература

1. Разумова И.А. Ипотечное кредитование. Изд-во: Питер, 2009. - 304с.
2. Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости. М.: КноРус, 2009. - 344с.

Инновационное развитие зернового производства

Сафронов Николай Степанович, аспирант, ФГОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет»

В статье рассматриваются основные направления развития зернового производства, освоения ресурсосберегающих технологий, оценки их эффективности, формы и направления продвижения инноваций в производство.

Ключевые слова: ресурсосберегающие технологии, экономическая эффективность, пути продвижения инноваций, информационно-консультационные центры

Innovative development of grain manufacture
Safronov N.S.

In article the basic directions of development of grain manufacture, development of resource-saving technologies, estimations of their efficiency, the form and a direction of advancement of innovations in manufacture are considered.

Keywords: resource-saving technologies, economic efficiency, ways of advancement of innovations, it is information-consultation centers

Предстоящее вступление России в ВТО ставит перед сельскохозяйственными товаропроизводителями ряд задач, решение которых может обеспечить конкурентоспособность производимой продукции. Тенденция повышения цен на энергоносители, на сельскохозяйственную технику, оборудование, роста заработной платы работников АПК – это объективные факторы последнего десятилетия.

Естественно, что основными направлениями повышения эффективности производства в растениеводстве должны стать снижение затрат горючего, более рациональное использование сельскохозяйственной техники и рабочей силы, использование высокопродуктивных сортов сельскохозяйственных культур.

В последние годы все шире используются ресурсосберегающие технологии в производстве зерна, которые позволяют значительно снизить затраты горючего и снизить себестоимость зерна.

Условия рыночной экономики определяют целесообразность производства продукции исходя из экономической эффективности. Уровень эффективности определяется рентабельностью производства, рыночной востребованностью продукции и возможностью получения максимальной прибыли. Уровень рентабельности производства возрастает по мере повышения продуктивности, цены реализации и (или) снижения затрат на производство единицы продукции. Поэтому для производителей оценка целесообразности технологии производства растениеводческой продукции определяется затратами на выращивание сельскохозяйственных культур.

Для выбора той или иной технологии товаропроизводителю важно оценить свои возможности, перспективы новой технологии и экономические выгоды от её внедрения. Это можно сделать путём расчёта на основе технологических карт, используя рекомендации по укомплектованию агрегатов для выполнения технологических операций с учётом реального наличия технических средств и возможности приобретения недостающей, производителю подобранных агрегатов, норм расхода ГСМ и затрат труда.

Каждый хозяйственник сможет выбрать экономически выгодный вариант и определиться с технологической политикой производства в конкретном предприятии.

Практика умелого хозяйствования связана с необходимостью постоянно добиваться строжайшей экономии средств, их рационального использования, снижения себестоимости производства сельскохозяйственных культур на основе широкого применения ресурсосберегающих технологий. В ООО «Михайловские семена» применение прогрессивных технологий в зерновом производстве обеспечило существенное повышение рентабельности производства зерновых культур, о чём свидетельствуют данные табл. 1.

По сравнению с обычной технологией ресурсосберегающие технологии обеспечивают рост продуктивности пашни на 45%, при этом прямые затраты труда и материально-денежные средства значительно снижаются. Таким образом, результаты проведённых исследований и передовая практика подтверждают, что переход на ресурсосберегающие технологии возделывания сельскохозяйственных культур позволит обеспечить рост урожайности при снижении затрат на её производство. При этом эффективность использования земельных ресурсов, по нашим расчётам, возрастает более чем в 1,4 раза.

При расчете эффективности деятельности информационно-консультационного центра при НИПТИ по внедрению инноваций принимались во внимания имеющиеся разработки. Рассмотрим

расчет экономической эффективности применения новых сортов на примере озимой пшеницы.

Экономическая выгода от использования семян озимой пшеницы «Подмосковные вечера» заключается в цене реализации семян, которая в среднем на 500 руб. за 1 тонну выше по сравнению с аналогичными сортами озимой пшеницы. Следовательно, в качестве основного метода определения экономического эффекта выбирается метод преимущества в цене.

Влияние ресурсосберегающих технологий возделывания озимой пшеницы на эффективность использования пашни в ООО «Михайловские семена» Михайловского района Рязанской области за 2009-2010 годы.

Согласно методическим рекомендациям годовой экономической эффект методом преимущества в цене реализации продукции определяется по следующей формуле:

$$Эг = \Delta Ц \times ОР \times (1 - Нп),$$

где $\Delta Ц$ – преимущество в цене (руб.);

ОР – объем реализации продукции в натуральном выражении.

Нп – налог на прибыль (0,24).

Для расчёта годового экономического эффекта преимущество в цене принимаем условно по среднему значению (500 руб. за 1 т семян). В реализацию семян включаются семена элиты и 1-4 репродукции, прогнозируемый объем реализации.

Расчёт экономического эффекта по годам использования результата НИОКР методом преимущества в цене приведен в табл. 2.

Другие возможные источники получения экономической выгоды не рассматривались, поэтому годовые эффекты, будут составлять ежегодные денежные потоки (CF).

Вывод: общий экономический эффект от использования сорта озимой пшеницы «Подмосковные вечера» определен методом преимущества в цене в сумме 419 тыс. руб.

Большой проблемой для

Таблица 1
Метод преимущества в цене

Показатели	Технологии		
	Обычная (традиционная)	Ресурсосберегающая	Ресурсосберегающая к обычной, %
Урожайность, ц/га	30,0	43,5	145,0
Прямые затраты труда, чел-ч на 1 га	15,0	13,1	87,3
на 1 ц	0,5	0,3	60,0
Стоимость продукции с 1 га, руб.	3550	5085	143,2
Прямые производственные затраты, руб. на 1 га	3084	3850	124,8
на 1 ц	102,8	88,5	124,8
Уровень рентабельности, %	15,0	25,0	-

Таблица 2
Расчёт годового экономического эффекта методом преимущества в цене реализации продукции

Год	Э,	Э, 1-4 репродукции.
2005	10032 (500x26,4x0,76)	100168 (500x263,6x0,76)
2006	10868	106932
2007	11210	112290
2008	11932	119168
2009	12426	124374
2010	12540	125400
2011	12540	129200
Постпрогнозный период	12540	129200

сельхозпроизводителей сегодня является поиск информации о достижениях в селекции сельскохозяйственных культур, о новых моделях и модификациях сельскохозяйственной техники, о инновационных ресурсосберегающих технологиях. Часто при наличии необходимой информации руководителям и специалистам сельскохозяйственных организаций трудно оценить ту или иную разработку, посмотреть ее в работе, научить работников правильно использовать достижения науки.

В этом незаменимую помощь оказывают информационно-консультационные центры, которые действуют во многих регионах России. Опыт западных стран (Германия, Дания, Голландия, Великобритания и др.) убеждает в целесо-

образности и эффективности работы информационно-консультационных центров.

В разное время в СССР информационным обеспечением сельскохозяйственных товаропроизводителей, оказанием помощи во внедрении достижений науки и занимались специально созданные структуры – научно-производственные системы (НПС), производственные системы (ПС), центры по внедрению разработок по организации производства, труда и управления (РоссельхозНОПТУ). Несмотря на некоторые минусы (формализм, низкая квалификация многих исполнителей, внедрение недостаточно апробированных разработок и др.) их деятельность давала определенный эффект. В процессе реформирования сельскохо-

зайственных предприятий в условиях кризиса большинство внедренческих структур прекратили свое существование, бросив сельхозпроизводителей на произвол. Сегодня наиболее реальную помощь в информационном обеспечении, содействию в освоении прогрессивных технологий, новой сельскохозяйственной техники оказывают информационно-консультационные центры

Как показывает практика, наибольший эффект от внедренческой деятельности консультационного центра достигается в том случае, когда в получении реального эффекта заинтересован и сельхозпроизводитель и непосредственно сам консультант. Консультационный центр по договору получает определенную сумму от реализации инновации или же определенную долю от полученного эффекта (стоимости дополнительно полученной продукции). Каждый консультант, непосредственно принимающий участие в реализации договора, в результате которого получен экономический эффект и консультационному центру перечислены определенные финансовые средства, получает в зависимости от сложности выполняемой работы, частоты посещения хозяйства, количества затраченного времени от 15 до 25% перечисленных средств. Значительная часть остальных средств распределяется разработчикам инноваций, а также тем, кто готовил информационные материалы, делал необходимые расчеты и др. пропорционально их участию.

Какие сегодня наиболее эффективные пути продвижения инноваций в производство? В качестве основных путей можно назвать следующие:

- Передача информации об инновациях непосредственно от разработчиков (научно-исследовательские, проектно-технологические институты, центры, лаборатории) напрямую сельхозпроизводителям, оказание помощи во внедрении, контроль за освоением

(напрямую, через проведение семинаров, через средства массовой информации и др.);

- Освоение инноваций через специализированные посреднические внедренческие организации (типа бывших центров РоссельхозНОПТУ и др.);

- Внедрение инноваций через информационно-консультационную службу (информационно-консультационные центры (ИКЦ) при районных органах управления АПК, ИКЦ при НИИ, коммерческие консультационные центры);

- Внедрение через районные органы управления АПК.

Методы работы по продвижению инноваций в производство могут быть различными и зависеть от конкретных условий.

- Проведение обучающих семинаров в научно-исследовательских институтах – разработчиках инноваций, на базе опытных, опорно-показательных и передовых хозяйств;

- Участие в районных, региональных, отраслевых и республиканских выставках;

- Проведение районных, региональных и республиканских дней поля;

- Создание демонстрационных участков в районах на базе хозяйств, желающих и имеющих возможности для освоения инноваций;

- Посещение сельскохозяйственных предприятий сотрудниками НИИ, консультантами с целью информирования, консультирования руководителей и специалистов производства по инновациям;

- Подготовка материалов для местной прессы, радио, выпуск листовок, брошюр по новым достижениям науки и передового опыта.

Сегодня практически в каждом субъекте Российской Федерации есть региональный научно-исследовательский институт сельского хозяйства, сельскохозяйственные высшие и средние образовательные учреждения. Важной задачей их деятельности должно стать продвижение инноваций в сельскохозяйственное производ-

ство. Для этого в них необходимо создавать отраслевые информационно-консультационные центры, работающие в различных юридических формах.

Отраслевые центры должны обеспечить:

- мониторинг научно-технических разработок, отбор наиболее современной и эффективной инновационной продукции для формирования банка потенциально востребованных информационных ресурсов и подготовки к изданию обзорной, прогнозно-аналитической информации;

- формирование заказов на научно-исследовательские разработки, координацию внедренческой деятельности по отраслевым направлениям;

- пропаганду отраслевой инновационной политики.

Предлагаемая схема внедренческой деятельности по своей организационной сути представляет новую систему, впервые в современных условиях делающую попытку объединения интеллектуальных ресурсов научной, образовательной и внедренческой сфер всех уровней, сфокусированных с целью доведения научных разработок до конкретных потребителей, оказания помощи в освоении инноваций.

Литература

1. Алтухов А.И. Зерновой рынок России на рубеже веков. - М: АМБ-агро, 2008. -473 с.

2. Андреев П.А. Инновационные процессы в сельском хозяйстве. - М: Рос-АКО АПК, 2006.

3. Дежина И. Зарубежная поддержка науки и инноваций в России: оценка результативности //Проблемы теории и практики управления. -2009 -№ 2. - С. 91-97.

4. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России. Коллективная монография. Под ред. Ушачева И.Г., Трубилина И.Т., Оглоблина Е.С., Санду И.С. - М.: «Колос», 2007.

5. Инновационное развитие сельскохозяйственного производства России. - М.: ФГНУ «Росинформагротех». 2009, 386 с.

Пути совершенствования индустрии автомобильных компонентов в РФ

Выборнов Мирослав Игоревич,
аспирант Российский Университет
Дружбы Народов

В статье определены ключевые факторы, влияющие на производство легковых автомобилей в России, а значит и на производство комплектующих для них. При этом выделены два приоритетных требования, которые предъявляют сегодня как российские, так и зарубежные производители к российским производителям комплектующих. Также проведена классификация производителей автокомпонентов, которая позволяет определить основные задачи для российской автомобильной промышленности по отношению к поставщикам автокомпонентов.

Ключевые слова: поставщики автокомпонентов, российский рынок автокомпонентов, устойчивые инновационные конкурентные преимущества, реструктуризация ландшафта российских поставщиков автокомпонентов, культура производства, развитие научно-технической базы организации

This paper identifies key factors affecting the production of passenger cars in Russia, and hence on the production of components for them. At the same time highlighted two priority requirements that apply today, both Russian and foreign manufacturers to the Russian manufacturers of spare parts. Also, the classification of automotive component manufacturers, which allows you to identify the main problems for the Russian automotive industry in relation to suppliers of automotive components.

Keywords: automotive suppliers, the Russian market of automotive components, innovative sustainable competitive advantage, the restructuring of the landscape of Russian suppliers of automotive components, production standards, the development of scientific and technological base of the organization

По оценкам экспертов, каждое рабочее место в автомобильной промышленности создает до 10-12 рабочих мест в смежных отраслях экономики. Российская автомобильная промышленность постепенно трансформируется и интегрируется в мировую. Так, установилось деловое сотрудничество с рядом крупных зарубежных фирм (GM, Ford, BMW, Renault и др).

Большинство российских автозаводов являются, по сути, градообразующими предприятиями для Тольятти, Нижнего Новгорода, Набережных Челнов, пополняют местные бюджеты за счет налогов, строят жилье, формируют и поддерживают транспортную инфраструктуру региона и оказывают влияние на уровень социальной напряженности в регионе. На Приволжский федеральный округ приходится около 98 % производства легковых автомобилей, в том числе на Самарскую область - около 80%.

Ключевыми факторами, влияющими на производство легковых автомобилей в России, а значит и на производство комплектующих для них, являются:

- таможенные пошлины на ввоз иномарок;
- платежеспособный спрос населения;
- изменения предпочтений потребителей.

С середины 90-х гг. функция развития поставщиков была исключена из задач служб развития российских автозаводов. Именно поэтому в тот период было инициировано создание Национальной ассоциации производителей автокомпонентов (НАПАК), основной задачей которой стала интеграция в среду иностранных производителей автокомпонентов и возвращение на отечественные заводы передовых разработок.

Индустрия производства автомобильных компонентов и запчастей в нашей стране начала формироваться параллельно с развитием автопрома. Исторически так сложилось, что большая часть комплектующих изделий выпускалась самими автопроизводителями. Кроме того, в индустрии были задействованы предприятия, производившие широкую гамму продукции для разных секторов экономики, в том числе для автомобильной промышленности. При этом в условиях плановой экономики существовало четкое распределение – кто, кому и что должен поставлять.

Таким образом, можно отметить, что российский рынок автокомпонентов заслуживает особого внимания. Поскольку отставание российских автокомпонентов от зарубежных происходит в основном по вине поставщиков российских производителей автомобилей, многие из которых производят некачественные комплектующие изделия. В тоже время иностранные компании-производители автокомпонентов и комплектующих пока не торопятся строить в России свои заводы, объясняя это не только нестабильной ситуацией, но и тем, что российские автозаводы делают плохие автомобили.

До сих пор российские автозаводы остаются главной движущей силой в развитии отечественной отрасли автомобильных комплектующих, выпуская не только автомобили, но и солидную долю деталей для них. Это можно объяснить тем, что производители легковых автомобилей в СССР, а затем и в России были изначально вертикально интегрированы, осуществляя как производство комплектующих, так и сборку автомобилей. Основная производственная база Волжского автомобильного завода является типич-

ным примером. По данным, около 65% комплектующих для автомобильного производства в России производится непосредственно на самих автомобильных заводах.¹

В процессе организационного формирования отрасли, производящей комплектующие детали и узлы для автомобилей в условиях открытой рыночной системы, целесообразно ориентироваться на более устойчивые инновационные конкурентные преимущества. Стоит отметить, что в современных условиях наиболее приемлемы два пути к реализации данного подхода, а именно: рыночная сила (в какой мере покупатели готовы платить более высокую цену, чем та, которая установлена конкурентами) и производительность.

Практически любое российское предприятие всегда сталкивается с ситуацией, когда, на смотря на то, что в настоящее время ее дела идут хорошо, однако периодически возникает вопрос о том, как сохранить свои доходы и сохранить свою долю рынка в будущем. Таким образом, основной задачей перед российскими компаниями является проработка вопроса дальнейшего развития. Именно потребность в устойчивом долгосрочном развитии стимулирует компании к оценке рынков сбыта и конкуренции на них, а также к определению стратегических целей и нахождению ресурсов для их достижения.

В 2010 году структура рынка автозапчастей определялась во многом предпочтением конечного потребителя и степенью приверженности одного к торговым маркам и брендам. Также широкая розничная торговля запчастями для легковых автомобилей зависит от парка находящихся в эксплуатации автомобилей отечественных марок - более 15 млн. единиц и значительной долей поддержанных иномарок возрастом более 10 лет - около 3,5 млн. единиц. По мере «омо-

ложения» автопарка постепенно меняется и товарная структура рынка автозапчастей за счет перемещения их потребления в автосервисную сферу, по образу западных моделей рынка.

На российском рынке автомобильных запчастей действует около двух тысяч игроков, лидирующие позиции среди которых занимают отечественные производители. Однако, одной из основных тенденций современного рынка автомобильных запчастей выступает изменение структуры автомобильной промышленности, приход на отечественный рынок иностранных производителей, и, как следствие, рост спроса на иностранные бренды. Сегодня российские производители автозапчастей действуют в условиях выраженной конкуренции с продукцией из Европы и более дешевыми автокомпонентами из Китая, Турции и Индии.

Одним из важных факторов роста конкуренции между участниками российского рынка автозапчастей является процесс унификации автомобильных компонентов, активно развивающийся в современной мировой автоиндустрии.

По оценке экспертов в кризисный год конечные потребители стали выбирать неоригинальные запчасти, в первую очередь, из-за их цены. Компании начали привлекать новых поставщиков с новыми брендами, стали уходить от конкретных специализаций и тяготеть к мультибрендовой ассортиментной политике. Развитие в условиях такого рыночного тренда, конечно, требует довольно серьезных капиталовложений, в то время как спрос на закупленный ранее дорогой оригинал заметно снизился. Образовался дефицит оборотных средств, основным игрокам рынка стало не только сложно обеспечивать регулярные поставки по новым поставщикам, но и поддерживать свой традиционный ассортимент на должном уровне. Та-

кая ситуация «размыла» капиталы импортеров, стали нередки ассортиментные «пробелы», чем начали пользоваться небольшие компании, которые стали активно и не всегда системно завозить никому не известные дешевые аналоги, иногда сомнительные, часто китайского производства. Появились новые мелкие игроки. Другой момент. Очень многие участники рынка отмечают, что проблемы, связанные с кризисом, сыграли на региональных рынках не только разрушительную роль, но и в некотором смысле способствовали его оздоровлению в том смысле, что ужесточилась конкурентная борьба за счет, во-первых, ухода ряда игроков, не справившихся в ситуации сокращения спроса, и, во-вторых, за счет необходимости пересматривать структуру предложения в целом и всего того, что с этим непосредственно связано, то есть, развивать клиентский сервис. Роль последнего, кстати, то и дело многие специалисты особо выделяют, считая его в качестве основного фактора конкурентоспособности.

Тем не менее, торговля автозапчастями и комплектация автосервиса необходимыми автозапчастями, аксессуарами и автохимией в настоящее время в России является выгодным бизнесом. Более 90% компаний, работающих в данном секторе, считают собственную рентабельность достаточной, чтобы оставаться в этом бизнесе. Однако, в настоящее время на рынке автозапчастей наблюдается процесс специализации и укрупнения компаний, тенденция к поглощению крупными игроками более мелких конкурентов. Данный процесс связан с тем, что не многие компании могут себе позволить держать излишние оборотные средства «замороженными» на складах в необходимом ассортименте запасных частей и автотоваров. Вероятно, именно эти тенденции во многом будут характеризовать динамику рос-

сийского рынка автомобильных запчастей в ближайшем будущем, и их необходимо принимать в расчет как действующим игрокам рынка, так и инвесторам в данный сектор автомобильной отрасли.

В 2010 году одной из актуальных проблем рынка можно назвать и падение спроса в премиум-сегменте. Многие оптовые фирмы оптимизировали склад и отказывались от непопулярных брендов, сокращая ассортимент. В этих условиях выживет сильный производитель качественной продукции, который готов в непростой ситуации поддерживать своих клиентов. Также произошло значительное снижение продаж на рынке автосервисного обслуживания.

Еще одной актуальной проблемой современного рынка автомобильных запчастей в России является проблема поддельной продукции. Результаты исследований последних нескольких лет свидетельствуют о том, что объемы продаж поддельных запчастей на российском рынке составляет до 30% в зависимости от наименования.

Контрафактные компоненты наносят значительный урон репутации автопроизводителей и поставщиков оригинальных запчастей. Как правило, чаще всего подделывают быстро изнашивающиеся детали. В их числе: подвески, рулевые тяги, штанги, тормозные колодки, и, естественно, всевозможные машинные масла.

Говоря об итогах 2010 года, можно констатировать, что упадок 2009 года на рынке автозапчастей в 2010 году сменился подъемом, и это очевидно. Пока небольшим подъемом, но можно надеяться, что в следующем году он будет уже значительно серьезнее - ведь покупательная способность клиентов значительно возросла, да и другие факторы позволяют сделать такой прогноз.

В концепции говорится, что приоритетным сценарием развития событий в индустрии ав-

томобильных компонентов является партнерство с зарубежными компаниями. Это обусловлено практически полным отсутствием современной локальной базы поставщиков и необходимостью привлечения партнеров для создания СП и модернизации российских производителей. Основные целевые показатели рынка автокомпонентов будут зависеть от реализации сценариев развития сегментов автомобильного рынка. Также в Минпромторге считают, что в ближайшей перспективе необходима реструктуризация ландшафта российских поставщиков автокомпонентов с вертикальной на горизонтальную специализацию. Существующая вертикальная специализация подразумевает построение поставщиков автокомпонентов под конкретного автопроизводителя. При этом наблюдаются небольшие объемы и мощности производств, практически отсутствует конкуренция, присутствует низкое качество продукции, нет стимула инвестировать в новые продукты, а в долгосрочной перспективе обеспечить производство автокомпонентов для новых отечественных и иностранных производителей.

Реструктуризация ландшафта российских поставщиков автокомпонентов по горизонтальной специализации предполагает их укрупнение и специализацию по категориям автокомпонентов с обеспечением поставок для нескольких автопроизводителей. При этом планируется, что в каждой категории автокомпонентов будут присутствовать 2 – 3 производителя, конкурирующих между собой. По мнению чиновников из Минпромторга, это позволит обеспечить больший объем производства, повысить качество и степень локализации для иностранных производителей².

Вместе с этим предприятиям отрасли необходимо развиваться и оперативно отвечать на запросы рынка и стремитель-

но меняющиеся требования автопроизводителей.

Успешная реализация инновационных проектов не возможно без поддержки государства. Примером является закон «О государственной поддержке инвестиционной деятельности», которым предусмотрен режим льготного налогообложения для компаний, инвестирующих средства в создание новых производств, субсидии на обучение персонала и развитие инфраструктуры территории.

Привлечение производственно-технического потенциала машиностроительных и других предприятий области на нужды автомобилестроения осуществляется в рамках комплексных областных мероприятий.

Для повышения инновационной активности промышленных предприятий, внедрения перспективных наукоемких технологий и научно-технических разработок в сфере автомобилестроения, реализация стратегических проектов будет осуществляться в создаваемом промышленно-технологическом парке.

Реализация стратегических проектов будет основана на механизмах частно-государственного партнерства и нацелена на максимальное использование научно-производственного, кадрового, финансового потенциала кластера и региона в целом для развития конкурентоспособного сегмента рынка автокомпонентов.

В число приоритетных направлений в развитии автомобильной промышленности входят мероприятия по повышению качества отечественных автомобильных компонентов, внедрение международных стандартов и систем управления качеством.

В стоимостном выражении производство автомобилей и производство базовых автокомпонентов по инвестиционным затратам находятся в отношении 1:5.

Постановления Правительства РФ, направленные на привлечение автокомпонентных производств, еще не превратились в рабочий инструмент и требуют доработки.

Любая компания должна декларировать следующие принципы и приоритеты своей деятельности, ориентированные на существующих и потенциальных потребителей, а именно³:

1. Ориентация организации на заказчика. Удовлетворение потребностей заказчика - основа процветания любой компании и ее сотрудников.

2. Ведущая роль руководства. Руководители формируют и реализуют цели компании - увеличение стоимости компании и повышение эффективности ее деятельности.

3. Вовлечение сотрудников. Руководители обеспечивают вовлеченность и мотивацию сотрудников компании в процесс достижения целей.

4. Процессный подход. Для реализации целей компании необходимо использовать процессный подход - управляемое и эффективное преобразование ресурсов для увеличения потребительской стоимости продукта.

5. Системный подход к управлению. Системный подход рассматривает процессы компании в виде цепочки добавления потребительской стоимости. Результативность и эффективность деятельности организации повышаются за счет создания, обеспечения и управле-

ния системой взаимосвязанных процессов.

6. Постоянное улучшение. Для обеспечения лидирующего положения компании, руководство стремится постоянно улучшать свою деятельность и привлекает к этому каждого сотрудника.

7. Подход к принятию решений, основанный на фактах:

- Знаний о том, что важно для заказчика;

- Владения информацией, как улучшить показатели продукции;

- Стремления к повышению способности компании прибыльно удовлетворять потребности заказчика.

8. Отношения с поставщиками. Долгосрочные и взаимовыгодные отношения - основа сотрудничества с поставщиками.

9. Безопасность персонала. Высшее руководство обеспечивает выполнение требований законодательства в сфере трудовых отношений и гарантирует безопасность сотрудников с учетом воздействия производственной среды.

Таким образом, большой объем поднятых проблем, и их социальная значимость требуют углубленного анализа с привлечением широкого круга специалистов. Поэтому, в настоящее время, должна быть создана рабочая координационная группа под эгидой региональных властей. Правильно сформулированная программа действий может стать привлекательным моментом для потен-

циальных инвесторов и дать существенный экономический эффект, а автомобилестроение в целом приобретет необходимую динамику роста для удовлетворения спроса⁴.

Литература

1. Приказ Минпромторга РФ от 23.04.2010 № 319 «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года»

2. Новости консалтинга www.consult.ru

3. Рынок автокомпонентов в России, Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://www.kuzov-media.ru/news/189/>], 20.08.2010

4. ОАО «АВТОВАЗ». Официальный сайт www.lada-auto.ru

5. Основные принципы и требования новой версии Международных стандартов серии 9000\2000 (ГОСТ Р ИСО серии 9000–2001)

Ссылки:

¹ Новости консалтинга www.consult.ru

² Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://www.kuzov-media.ru/news/189/>]

³ Основные принципы и требования новой версии Международных стандартов серии 9000\2000 (ГОСТ Р ИСО серии 9000–2001)

⁴ Шарян Э.Г. Конкурентоспособность производителей автокомпонентов в России МГТУ «МАМИ»

Методология определения конкурентной позиции инвестиционного банка на рынке слияний и поглощений

Ракитин Владимир Сергеевич,
Аспирант кафедры Банковского дела
Московского банковского института
Email: vladimirrakitin@yahoo.com

В статье описывается методология конкурентного позиционирования инвестиционного банка на рынке слияний и поглощений. Методология включает в себя описание задач конкурентного позиционирования, выделения этапов анализа конкурентной позиции, а также рекомендации автора с учетом перспективного развития рынка слияний и поглощений в России

Ключевые слова: слияния, поглощения, инвестиционные банки, конкуренция, конкурентное позиционирование, анализ конкурентов, конкурентная стратегия

Methodology of Market Positioning of Investment Banks on Mergers and Acquisitions Market

Article provides with methodology of market positioning of investments banks on mergers and acquisitions market. Methodology includes definitions of targets of market positioning, stages of analysis of market positions, as well as recommendations of the author considering perspective development of mergers and acquisitions market in Russia

Keywords: mergers, acquisition, investment banks, competition, market positioning, analysis of competitors, competition strategy.

Как любые субъекты предпринимательства инвестиционные банки стремятся занять более выгодную конкурентную позицию на рынке. Следует отметить, что в экономической теории отсутствует общепринятое определение понятия «конкурентная позиция». Часто мы можем столкнуться с толкованием этого термина исключительно в маркетинговом ключе, то есть с отождествлением понятий «конкурентная позиция» и «маркетинговая позиция». В качестве примера можно привести определение конкурентной позиции как «различие между альтернативными рыночными предложениями, касающиеся клиентов»¹.

Ю.Б. Рубин под конкурентной позицией субъекта предпринимательского бизнеса понимает место, которое субъект занимает среди своих непосредственных соперников². При этом отмечается, что конкурентная позиция предпринимательского субъекта всегда имеет относительный характер – она выявляется в процессе сопоставления его действий с конкурентными действиями его соперников.

Нам представляется, что данное определение не в полной мере конкретизирует понятие конкурентной позиции инвестиционного банка как субъекта предпринимательской деятельности. С нашей точки зрения, конкурентная позиция инвестиционного банка включает в себя несколько составляющих:

1. Экономическая составляющая оценивает положение субъекта предпринимательского бизнеса на рынке среди других участников отрасли на основе экономических показателей деятельности субъектов: контролируемый объем рынка, охват потребителей, рентабельность и т.п. В этом аспекте инвестиционный банк рассматривается в качестве участника экономического взаимодействия различных субъектов бизнеса;

2. Технологическая составляющая оценивает положение субъекта предпринимательства в отрасли с учетом технологий, используемых субъектами в процессе своей деятельности. Технологии являются одним из краеугольных камней инвестиционно-банковской деятельности, соответственно, обладание лучшей технологией предоставления услуг обеспечивает ее владельцу лучшую конкурентную позицию и увеличивает его конкурентный потенциал;

3. Организационная составляющая оценивает эффективность организационной структуры субъекта предпринимательства, взаимодействия между подразделениями, а также профессионализм сотрудников. Важность организационной структуры для инвестиционного банка отмечалась многими исследователями, так как правильное и отлаженное взаимодействие между подразделениями и адекватная система мотивации персонала усиливает конкурентные преимущества инвестиционного банка.

Таким образом, мы можем сформулировать авторское определение конкурентной позиции инвестиционного банка, которая является отражением положения инвестиционного банка относительно конкурентов на глобальном или локальном рынке с учетом экономических характеристик его деятельности, технологической оснащенности и системой управления персоналом.

Необходимость анализа конкурентной позиции определяется целями конкурентного позиционирования. Ключевым этапом конкурентного взаимодействия инвестиционных банков является стра-

тегическое конкурентное целеполагание, иными словами, определение конкурентной позиции инвестиционного банка важно с точки зрения правильности определения дальнейшей конкурентной стратегии. В связи с этим конкурентное позиционирование инвестиционных банков на рынке слияний и поглощений необходимо для:

- формирования конкурентной позиции инвестиционного банка в новых секторах рынка слияний и поглощений или на новых направлениях обслуживания клиентов с учетом перспектив развития рынка;

- определения и сохранения имеющихся конкурентных преимуществ и удержания текущей конкурентной позиции в соперничестве с другими участниками рынка, а также в связи с изменениями рыночной конъюнктуры;

- приобретения средств влияния на рынок слияний и поглощений, способов направляющего воздействия на окружение и противодействия внешним факторам;

- закрепления текущего уровня своего конкурентного потенциала в сравнении с конкурентным потенциалом других участников рынка и выработки соответствующих оценок;

- демонстрации участникам рынка своих конкурентных преимуществ и сокрытия от них своих недостатков, а также выявления недостатков конкурентов;

- определения стратегических задач дальнейшего наращивания конкурентного потенциала и усиления конкурентоспособности в целях удержания и укрепления конкурентной позиции.

Поскольку конкурентная позиция инвестиционного банка, как и любого субъекта предпринимательской деятельности, обладает свойствами определенности и соизмеримости, то мы можем сделать вывод о количественной и качественной определенности конкурентной позиции инвестиционного банка.

С нашей точки зрения, ключевые места в определении количественных характеристик конкурентной позиции инвестиционного банка занимают такие параметры как доля рынка, занимаемая инвестиционным банком, скорости прохождения полного цикла операционной деятельности, а также показатели рентабельности инвестиционного банка, как в абсолютном выражении, так и относительно других участников рынка.

Размер занимаемой доли рынка является наиболее важным количественным параметром, определяющим конкурентную позицию инвестиционного банка. Под долей рынка мы понимаем сравнительный объем находящего покупательский спрос предложения инвестиционных банков однородных услуг на рынке слияний и поглощений (консультирование, финансирование). Следует отметить, что размер рыночной доли позволяет сформировать концентрированное представление относительно конкурентной позиции инвестиционного банка, однако, как мы уже отмечали ранее, размер рыночной доли, хоть и является важнейшим параметром, но он не в состоянии заменить другие количественные характеристики конкурентной позиции. Важное место также занимает показатель скорости прохождения операционного цикла инвестиционного банка на рынке слияний и поглощений. Говоря об операционном цикле, мы прежде всего понимаем время, которое затрачено с момента начала переговоров инвестиционного банка с клиентом относительно планируемой сделки до момента ее закрытия. В ситуациях, когда инвестиционный банк предоставляет не только консультационные услуги, но и финансирует сделку по слиянию или поглощению, моментом завершения операционного цикла, по нашему мнению, следует считать дату возврата предоставленного финансирования или иное прекращение от-

ношений с клиентом в рамках отдельной сделки. Очевидно, что ускорение цикла операционной деятельности по сравнению с конкурентами приводит к повышенной мобильности ресурсов и, как следствие, к относительному увеличению предложения услуг по сравнению с конкурентами. Наконец, показатель рентабельности инвестиционного банка также оказывает важное влияние на процесс определения конкурентной позиции инвестиционного банка. Рост рентабельности инвестиционного банка способствует расширению бизнеса, усилению технологической составляющей деятельности за счет реинвестирования полученной прибыли, а также повышению уровня мотивации персонала.

Некоторые исследователи, в частности Ю.Б. Рубин, отмечают, что показатель доли рынка является обобщающим по отношению к остальным количественным параметрам конкурентной позиции, поскольку показатели скорости прохождения операционного цикла и рентабельности оказывают влияние на величину предложения товаров или услуг по сравнению с конкурентами. В случае с инвестиционными банками нам это представляется не совсем точным, поскольку для увеличения доли рынка при сравнительном увеличении скорости прохождения операционного цикла и показателя рентабельности должен еще существовать неудовлетворенный спрос на услуги инвестиционных банков.

К качественным показателям конкурентной позиции банка можно отнести такие характеристики как география бизнеса, технологическая оснащенность, степень лояльности персонала, возможность доступа к финансовым ресурсам. Следует заметить, что специфика предоставления инвестиционными банками услуг на рынке ценных бумаг увеличивает значимость оценки качественных характеристик при проведении конкурентного позиционирования. В частности,

очень важен показатель лояльности персонала инвестиционному банку. За относительно короткую историю развития инвестиционных банков в России мы могли наблюдать несколько примеров, когда переход команды сотрудников из одного банка в другой оказывал решающее влияние на их конкурентную позицию: например, переход сотрудников из инвестиционного подразделения Deutsche Bank в ВТБ Капитал стал одной из причин удачного старта инвестиционного подразделения группы ВТБ.

Также следует отметить значимость такого показателя, как доступность финансовых ресурсов, поскольку инвестиционные банки не только оказывают консультационные услуги на рынке слияний и поглощений, но еще и предоставляют финансирование для таких сделок. Значительным конкурентным преимуществом по данному показателю обладают или подразделения крупных западных инвестиционных банков, или инвестиционные подразделения крупных российских коммерческих банков (как частных, так и с участием государства в капитале), причем российские банки с государственным участием обладают, очевидно, более высоким показателем доступности финансовых ресурсов по сравнению с частными.

Как мы уже отмечали ранее показатель технологической оснащенности занимает центральное место при оценке конкурентной позиции инвестиционного банка. По мнению Ю. Соловьева, Президента российского инвестиционного банка ВТБ Капитал, «инвестиционный банк – это прежде всего технологии и команда»³. Схожего мнения придерживаются и экс - глава Центрального Банка России В. Герасченко и вице-президент Номос Банка А. Смирнов, отмечающие, что «инвестиционные банки – это своего рода финансовые супермаркеты, которые обладают большими технологическими и



Рис. 1. Первый этап оценки конкурентной позиции инвестиционного банка.

БУДУЩИЕ ЦЕЛИ
на всех уровнях и направлениях и по всевозможным параметрам

ТЕКУЩАЯ СТРАТЕГИЯ
как предприятие осуществляет стратегию в настоящее время

ХАРАКТЕРИСТИКА РЕАКЦИИ КОНКУРЕНТА
Степень удовлетворенности конкурента своей текущей конкурентной позицией
Вероятные действия или изменения, которые может предпринять конкурент
Уязвимые места конкурента
Возможные причины наиболее эффективных и сильных ответных мер конкурента

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ
допускаемые относительно себя и отрасли

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
преимущества и слабые стороны

Рис. 2. Компоненты анализа конкурента.

финансовыми возможностями, обеспечивающие им конкурентные преимущества»⁴.

Таким образом, по нашему мнению, первый этап конкурентного позиционирования должен включать в себя оценку текущей конкурентной позиции инвестиционного банка по количественным и качественным характеристикам. Схематически первый этап оценки конкурентной позиции представлен на рис. 1 ниже.

Следующим этапом конкурентного позиционирования, следующего за оценкой текущей конкурентной позиции, на наш взгляд, должна стать оценка конкурентного потенциала инвестиционного банка. Под конкурентным потенциалом мы понимаем совокупность различных ресурсов, которыми обладает инвестиционный банк для использования в своей операционной деятельности.

К элементам ресурсного потенциала инвестиционного банка можно отнести следующие компоненты:

1. Материальный потенциал: совокупность средств производства, технологии оказания услуг;

2. Коммерческий потенциал: совокупность алгоритмов оказания услуг, навыков выполнения работ;

3. Информационный потенциал: совокупность профессиональной и деловой информации, находящейся в распоряжении инвестиционного банка, а также технологии создания, воспроизведения, представления и защиты информации;

4. Финансовый потенциал: совокупность финансовых активов инвестиционного банка, а также обязательств инвестиционного банка в отношении других субъектов рынка;

5. Человеческий потенциал: используемые инвестиционным банком человеческие ресурсы, в том числе интеллектуальный (образовательный) потенциал инвестиционного банка;

6. Организационный потенциал: организационная структура инвестиционного банка, уро-

вень внутрибанковского менеджмента, а также внутренние и внешние деловые коммуникации;

7. Предпринимательский потенциал: деловые способности менеджмента и сотрудников инвестиционного банка;

8. Клиентский потенциал: разветвленность клиентской базы инвестиционного банка;

9. Географический потенциал: разветвленность филиальной сети инвестиционного банка, степень присутствия на локальных, региональных и глобальном рынках.

Вместе с тем, следует отметить, что ресурсный потенциал инвестиционного банка не является сам по себе его конкурентным потенциалом, а является лишь предпосылкой для формирования конкурентного потенциала, одним из факторов успеха в конкурентной борьбе. Для формирования конкурентного потенциала на основе имеющихся ресурсов инвестиционный банк также должен обладать реальными рычагами превращения ресурсного потенциала в фактор конкуренции, а также результатами сравнительного анализа ресурсных потенциалов конкурентов для того, чтобы сделать вывод о наличии тех или иных конкурентных преимуществ. Соответственно, можно сделать вывод о том, что конкурентной является та часть ресурсного потенциала инвестиционного банка, которая содержит конкурентные преимущества данного инвестиционного банка над его конкурентами на рынке. Следует отметить двойственность природы организационного, предпринимательского и человеческого потенциала инвестиционного банка – с одной стороны, они выступают как часть ресурсного потенциала, с другой стороны, их эффективное использование является необходимым условием для формирования конкурентных преимуществ (конкурентного потенциала).

Как мы уже отметили ранее, оценка конкурентного потенци-

ала невозможна без сравнительного анализа конкурентов, на основе которого делается вывод о наличии конкурентных преимуществ конкретного инвестиционного банка. Методика анализа конкурентов, на наш взгляд, наиболее полно исследована М. Портером и представлена на рис. 2 ниже⁵.

Анализ действующих конкурентов может быть затруднен отсутствием доступной информации, а также уверенностью управленческого персонала в том, что многофакторный анализ конкурентов не целесообразен или избыточен, поскольку в компаниях накоплены определенные знания о конкурентах. Такие суждения зачастую могут оказаться неверными, поскольку основываются не столько на системном анализе, сколько на отрывочных сведениях, основанных на опыте работы в отрасли, неформальных впечатлениях, догадках и интуиции. Следуя теории М. Портера, системное исследование компаний-конкурентов в отрасли должно включать четыре диагностических компонента: будущие цели, текущие стратегии, представления и потенциальные возможности. Понимание этих четырех компонентов позволяет обоснованно прогнозировать характер реакции конкурента. Большинство компаний проводят лишь частичный анализ, позволяющий получить интуитивное представление о текущих вариантах стратегии конкурентов, их преимуществах и слабых сторонах. Значительно меньшее внимание, как правило, уделяется пониманию основных движущих сил, определяющих поведение конкурента, - его будущих целей и представление о собственной позиции и состоянии своей отрасли. Установить движущие силы значительно сложнее, чем фактическое поведение конкурента, однако именно они определяют его будущее поведение. Участники российского рынка слияний и поглощений сталкиваются с проблемой закрытости ин-

формации, о которой мы уже говорили ранее. Таким образом, задача анализа конкурента является усложненной в том числе и в части сбора фактической информации о нем.

Анализ конкурентов не должен сводиться только к анализу действующих конкурентов, важно также понимание того, какие потенциальные конкуренты могут появиться на рынке в перспективе. Условно потенциальных конкурентов инвестиционных банков можно разделить на следующие группы:

- Инвестиционные банки, которые в настоящее время не являются участниками рынка слияний и поглощений, но способные преодолеть барьеры для вхождения на этот рынок;

- Коммерческие банки, для которых старт инвестиционной деятельности на рынке слияний и поглощений предполагает значительный синергетический эффект;

- Коммерческие банки, инвестиционные компании и другие участники финансового рынка, для которых вхождение на рынок слияний и поглощений является вероятным продолжением их корпоративной стратегии;

На наш взгляд, основными потенциальными конкурентами на российском рынке слияний и поглощений являются зарубежные инвестиционные банки, которые еще не представлены на российском рынке, а также коммерческие банки, которые пока не имеют своих инвестиционных подразделений, но которые обладают необходимой ресурсной базой (прежде всего финансовым, клиентским и предпринимательским потенциалом) для выхода на рынок слияний и поглощений.

Еще одним потенциально полезным фактором анализа конкурентов может быть прогнозирование возможных слияний и поглощений инвестиционных банков – участников рынка. Слияния и поглощения представляются нам одним из наиболее действенных способов

значительного усиления конкурентной позиции и конкурентного потенциала инвестиционного банка в относительно короткие сроки. В этом отношении показателен пример российской инвестиционной компании «Тройка Диалог», которая в 2009 году заключила стратегический альянс с южноафриканским банком Standard Chartered на условиях продажи последнему пакета акций в размере 36,427% в капитале компании, а в настоящее время анонсировано поглощение «Тройки Диалог» Сберегательным Банком РФ. По нашему мнению, за счет указанных действий «Тройка Диалог», которая является одним из самых успешных участников рынка слияний и поглощений значительно усилит свои позиции на рынке прежде всего за счет достижения синергетического эффекта от наличия технологий и квалифицированного персонала, с одной стороны, и получения доступа к финансовым ресурсам Сберегательного Банка РФ, с другой стороны.

Как мы уже отмечали ранее, конкурентное позиционирование, с нашей точки зрения, необходимо рассматривать как инструмент для постановки адекватных целей конкурентной борьбы (конкурентного целеполагания) и выработки эффективной конкурентной стратегии на рынке. Таким образом, задачей конкурентного позиционирования является прежде всего правильное определение текущей конкурентной позиции, конкурентного потенциала и определение наилучшей конкурентной позиции в будущем, на основе чего будет формироваться эффективная конкурентная стратегия. Наилучшей конкурентной позицией может быть признана такая конкурентная позиция в будущем, которая отвечает наиболее эффективно использованию имеющегося конкурентного потенциала инвестиционного банка. Отталкиваясь от того, что размер доли рынка является обоб-

Количественные характеристики
1. Занимаемая доля рынка
2. Скорость прохождения операционного цикла
3. Рентабельность (прибыльность)

Этап 1
Определение текущей конкурентной позиции

Качественные характеристики
1. Технологическая оснащенность
2. Степень лояльности персонала
3. Доступность финансовых ресурсов

Этап 2
Исследование конкурентного потенциала

Этап 3
Анализ действующих и потенциальных конкурентов

Этап 4
Определение наилучшей конкурентной позиции с учетом наиболее эффективного использования конкурентного потенциала

Рис. 3. Методология конкурентного позиционирования инвестиционного банка.

щающим показателем конкурентной позиции, мы можем говорить о том, что наилучшая конкурентная позиция – это такая перспективная позиция, которая будет соответствовать наибольшей доли рынка в будущем адекватной размеру конкурентного потенциала инвестиционного банка.

На основе сказанного выше методология конкурентного позиционирования инвестиционного банка на рынке слияний и поглощений может быть схематично изображена на рис. 3 ниже:

Важно также отметить, что анализ конкурентного потенциала необходимо проводить прежде всего с учетом его соответствия перспективному развитию рынка слияний и поглощений. Обобщая данные прогнозного развития рынка слияний и поглощений, мы считаем, что инвестиционные банки должны в первую очередь сосредоточиться на анализе своего финансового и предпринимательского потенциала как основных компонентов успешной деятельности по финансированию слияний и поглощений, поскольку участники рынка демонстрируют высокие ожидания относительно доли

долгового финансирования в общей структуре сделок по слияниям и поглощениям. Для российских инвестиционных банков также важен тот факт, что в Европе этот показатель находится на самом высоком уровне в мире и составляет 71% (в среднем по миру – 59%)⁶. Усиление ожиданий относительно повторения рецессии на мировых рынках (кризисные явления на рынках США и Европы в 2011 году: проблема лимита государственного долга США, долговые проблемы зоны ЕВРО) могут повлиять на конкурентный потенциал зарубежных инвестиционных банков на российском рынке слияний и поглощений, так как проблемы на домашних рынках могут не позволить им мобилизовать ресурсы для российского рынка, что, на наш взгляд, может усилить конкурентный потенциал российских инвестиционных банков.

Важным компонентом анализа конкурентного потенциала российских инвестиционных банков, с нашей точки зрения, является также оценка адекватности организационного и человеческого потенциала. Привлекательность корпоративной культуры и системы мотивации

персонала может оказать существенное воздействие на усиление конкурентных позиций российских инвестиционных банков, которые могут привлечь сотрудников менее привлекательных участников рынка и, как следствие, улучшить свою технологическую оснащенность за счет привлечения интеллектуальных ресурсов.

Литература

1. Intralinks. Global M&A Survey: An outlook on global M&A activity and future deal flow, 2010
2. Геращенко В.В., Смирнов А.Л. Инвестиционно-банковский бизнес: зарубежный опыт и Россия // Деньги и кредит, 2007, № 5, с. 27
3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с

англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007

4. Портер М. Конкуренция, обновленное и расширенное издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010

5. Рубин Ю. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. – М.: Маркет ДС, 2010

6. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. – М.: Маркет ДС, 2010

7. Хулей Г., Сондерс Д., Пирси Н. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005, с. 333

Ссылки:

1 Хулей Г., Сондерс Д., Пирси Н. Маркетинговая стратегия и конкурентное позициониро-

вание. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005, с. 333

2 Рубин Ю.Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. – М.: Маркет ДС, 2010, с. 117

3 http://www.vtbcapital.ru/corp_communication/Press-clippings/usolovyev_25.05.11.php

4 Геращенко В.В., Смирнов А.Л. Инвестиционно-банковский бизнес: зарубежный опыт и Россия // Деньги и кредит, 2007, № 5, с. 27

5 Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007, с. 89

6 Intralinks. Global M&A Survey: An outlook on global M&A activity and future deal flow, 2010

Роль человеческого фактора в сетевых организациях

Шаталов Олег Леонидович,
соискатель ГОУ ВПО «РЭУ им.
Г.В. Плеханова»

В данной статье рассматриваются основные понятия, которые составляют содержательную характеристику современных подходов к проблемам экономического роста и развития общества - качество жизни, развитие человека и человеческий капитал.

Ключевые слова: человеческое развитие, качество жизни, человеческий капитал, человеческий потенциал.

Role of human factor in networked organizations

This article discusses the basic concepts that make a meaningful description of the modern approaches to economic growth and social development - quality of life, human development and human capital.

Keywords: human development, quality of life, human capital, human potential.

Качество жизни, развитие человека и человеческий капитал – эти понятия составляют содержательную характеристику современных подходов к проблемам экономического роста и развития общества.

Понятие «человеческое развитие» было введено в широкое употребление международной организацией Программа развития ООН (ПРООН) в 1990 г.¹ Начиная с 1990 года, ПРООН издает ежегодные доклады о развитии человека. Каждый год доклады посвящались различным аспектам человеческого развития, представлялись новые концепции и подходы. При этом, «главной задачей всегда было обеспечение понимания того, что развитие должно служить интересам человека и расширению его возможностей как участника процесса развития»².

Концепция человеческого развития основывается на четырех основных принципах, отражающих производительность труда, равенство, устойчивость и расширение возможностей.

Люди должны иметь возможность повышать производительность своего труда, полноценно участвовать в процессе формирования дохода и трудиться за достаточное и справедливое вознаграждение. Поэтому экономический рост является одной из составляющих моделей развития человеческого потенциала.

Все люди изначально должны иметь равные возможности. Все барьеры, препятствующие обретению возможностей в экономической, социальной и политической жизни, должны быть ликвидированы, с тем, чтобы люди могли принимать участие в реализации этих возможностей и пользоваться их благами.

Доступ к возможностям должен быть обеспечен не только нынешним, но и будущим поколениям.

Развитие должно осуществляться усилиями людей и в интересах людей. Люди должны всемерно участвовать в процессе принятия решений и в других процессах, определяющих их жизнь.

Основные условия для развития потенциала человека состоят в том, чтобы прожить долгую и здоровую жизнь, получить образование и обладать соответствующими ресурсами для обеспечения достойного жизненного уровня³.

Другие элементы человеческого потенциала включают общественное и социальное участие в жизни общества. Например, в методологии оценки человеческого потенциала, разработанной ПРООН, выделены три критериальных основных жизненных показателя качества жизни продолжительность жизни, уровень образования и уровень доходов (прежде всего – ВВП на душу населения), что нашло свое обобщенное выражение в таком интегральном показателе, как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Он охватывает три измерения человеческого благосостояния: доходы, образование и здоровье. Считается, что ИРЧП является барометром перемен в благосостоянии человека и служит для сравнения прогресса, достигнутого в разных странах на различных этапах их общественного развития. Эффективность ИРЧП во многом определяет самоорганизация и ее сетевой менеджмент.

Следует в этой связи отметить, что социальные бюджеты в большинстве промышленно развитых стран служат для реализации целей по повышению качества жизни населения и являются эффективными механизмами перераспределения произведенного национального продукта. Так, в промышленно развитых странах

через бюджет «проходит» до 50 и более процентов ВВП, а доля социальных расходов составляет, как правило, 22-25% ВВП (Германия, Италия и Франция)⁴. Роль и функции современного государства, характер его взаимодействия с рынком проявляются в первую очередь в сферах социального обеспечения, здравоохранения, образования и науки. При всех национальных различиях государство в странах Запада обеспечивает высокий уровень развития человеческого капитала.

В России государство использует механизмы бюджетного распределения средств весьма «вяло». С помощью консолидированного бюджета распределяется на социальные функции государства порядка 35% бюджетных средств, а с помощью федерального бюджета – не более 21% от его расходов. При этом непосредственно на социальные нужды расходуется не более 3,5% ВВП, что в 5-6 раз меньше доли, выделяемой на социальные функции в развитых странах и крайне недостаточно для России, для которой характерна высокая степень региональных и отраслевых различий. Подобная структура бюджета, по мнению отечественных ученых, характерна для государства XIX, а не XXI столетия⁵.

Следует отметить, что исполнительная власть хорошо осведомлена о существующих тенденциях в промышленно развитых странах по организации механизмов бюджетного перераспределения произведенного национального продукта. В этой связи финансовый блок Правительства России в 2002 году выполнил «косметическое» улучшение внешних параметров социального бюджета с помощью перевода в федеральный бюджет величины единого социального налога (ЕСН), поступающего в конечном итоге в государственные внебюджетные фонды (а это около 7,5% ВВП). Без зачета ЕСН через федеральный бюджет перераспределяется

всего около 13% ВВП, что в два раза меньше, чем в развитых странах.

Примечательно и то, что социальные бюджеты в большинстве промышленно развитых стран мирового сообщества, несмотря на регулярно проводимую политику критического пересмотра целесообразности тех или иных форм социальной поддержки населения и проводимую их «санацию», растут в абсолютных размерах, а во многих странах – и в относительных. Во многом это объясняется эффектом традиции и «устойчивого привыкания» населения к определенным формам социальной поддержки. Поэтому власть редко рискует кардинально уменьшать размеры социальной помощи.

Кроме того, возникает необходимость в новых видах социальной поддержки, что связывается с необходимостью обеспечения более высокого качества рабочей силы и переходом, по сути дела, на непрерывное образование и переподготовку кадров, расширения «гибкости труда» и повышения масштабов миграционных потоков, старением населения и применением дополнительных форм и программ оздоровления, реабилитации пожилых работников и т.д.

Следует отметить, что в Российской Федерации доктрины качества жизни и человеческого потенциала еще не рассматриваются органами государственной власти с позиции практического применения. Недооценка важности социальной составляющей (как важнейшего условия экономического роста и гармонизированных трудовых отношений), характерная для советского периода, еще более усугубилась на этапе рыночной трансформации и смены общественного строя, что привело к обвалению к снижению затрат на развитие человека, не обеспечивающих сегодня во многих сегментах и слоях населения даже его простое воспроизводство.

Демографическое развитие России в XXI веке становится одним из важнейших факторов, от состояния которого зависит будущее России.

Согласно всем прогнозам, убыль населения России продолжится в обозримой перспективе. В частности, по среднему варианту прогноза ООН к 2050 году численность населения России сократится на 30% и составит 101,5 млн. человек. К таким же результатам пришел в своих оценках и Росстат.

При этом Россия занимает почти 13% мировой суши – самую большую в мире, богатую природными ресурсами, но крайне слабо заселенную. Она соседствует с густонаселенными государствами, некоторые из которых претендуют на ее территории.

Все варианты прогноза динамики населения России до 2050 года показывают, что даже при самых позитивных изменениях рождаемости и смертности избежать естественной убыли населения невозможно из-за особенностей его возрастной структуры (низкой доли в населении молодежи и высокой – старших возрастных групп).

Поэтому только для сохранения численности населения России на современном уровне – 144 млн. человек – потребовалось бы существенно увеличить миграционный прирост населения за счет его привлечения из-за рубежа.

По расчетам, выполненным Отделом народонаселения ООН в 2000 году, только для поддержания стабильной численности населения России в течение следующих 50 лет требуется, чтобы иммиграционный прирост населения составлял не менее 860 тыс. человек в год, т.е. 43 млн. человек за 2001-2050 годы.

Согласно всем прогнозам после 2005 года в России начнется стремительная естественная убыль трудоспособного населения, достигающая примерно 1 млн. человек в год. Труд

может стать одним из самых дефицитных, если не самым дефицитным ресурсом, в России. Вероятно, до 2010 года убыль трудовых ресурсов не будет сильно ощущаться, так как может быть компенсирована за счет сокращения накопленной безработицы (включая скрытую).

Участие России в процессах глобализации, ее вовлечение в международный рынок требует создания условий для свободного перемещения рабочей силы в пределах России в соответствии с изменяющимися потребностями развития и размещения производительных сил страны.

Не меньшее значение имеют геополитические и военные интересы России. Усиливается иммиграционное давление на малозаселенные территории Сибири и Дальнего Востока.

Надо сказать, что существуют некие эмпирически уловимые пределы иммиграционной емкости любой страны, когда иммигранты не нарушают социальное равновесие и обеспечивается их трудовая и социальная адаптация. Это равновесие нарушается быстрее, если иммигранты имеют иные социо-культурные традиции и стереотипы поведения. Когда коренное население сталкивается с конкуренцией более дешевой рабочей силы на рынке труда, в обществе возникает мигрантофобия, часто приобретающая этнический характер.

Таким образом, состояние дел в демографической сфере

приводит к снижению качества человеческого капитала.

Для преодоления данных разрушительных тенденций потребуются не только существенный финансовый, но и временной ресурс, оцениваемый не годами, а поколениями.

В последнее время наблюдается повышение интереса властных структур к повышению качества жизни населения. Однако, национальные крупномасштабные программы в этой сфере фактически еще не достигли стадии практической реализации, что приводит к весьма серьезным социальным последствиям. Так, в Российской Федерации индекс развития человеческого потенциала, (ИРЧП), который, по сути дела, является результирующим критерием оценки качества жизни, за последние десять лет снизился на 15 пунктов и, прежде всего, из-за падения объемов ВВП, роста смертности и уменьшения продолжительности жизни⁶.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Российской Федерации – одна из наиболее низких для промышленно развитых стран: 65 лет, по сравнению с 79 годами в Западной Европе. В 2003 году ожидаемая продолжительность жизни для российских мужчин составила 59 лет и 72 года – для женщин, что является одним из самых широких разрывов (по признаку пола) в мире. При этом ожидаемая продолжительность жизни

мужчин снизилась с 70 лет в середине 1980-х годов на 11 лет и фактически остается на одном и том же низком уровне на протяжении ряда лет.

Россия по ИРЧП занимает 62 место среди стран мирового сообщества⁷.

Первым шагом по повышению качества жизни населения страны является задача преодоления бедности. Главным в решении стратегической задачи государства по преодолению бедности является обеспечение существенного роста доходов населения, увеличение минимального размера оплаты труда и базовой пенсии до прожиточного минимума.

Ссылки:

1 См.: UNDP. Human Development Report. New York: Oxford University Press. 1990.

2 См.: ПРООН. Доклад о развитии человека за 1999 год. Нью Йорк: Оксфорд Юниверсити пресс. 1999. С. 18.

3 См.: UNDP. Human Development Report. 1990. New York: Oxford University Press. 1990. P.I.

4 См.: European Economy. 1999. № 68. P.218.

5 См.: Погов СМ. О роли государства в возрождении созидательного потенциала России // Российский экономический журнал. 2005. № 7-8, -С. 34

6 См.: Доклад о развитии человека 2005. Программа развития ООН (ПРООН). Издательство «Весь Мир», 2005. -С.26.

7 См.: Там же. - С.242.

Базовые критерии эффективности функционирования рынка инноваций

Огурцов Сергей Владимирович, аспирант Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова

Пилипенко Павел Павлович, д.э.н., проф., Институт международного права и экономики имени А.С.Грибоедова

Данная статья посвящена оценке ключевых показателей эффективности рынка инноваций. В результате изучения существующих подходов к оценке функционирования рынка инноваций автором систематизированы показатели, характеризующие его развитие, в 6 укрупненных групп показателей, таких как: предложение товаров, покупательский спрос на товары, пропорциональность рынка и др. На основе предложенной системы показателей сформированы критерии эффективности функционирования рынка инноваций, позволяющие судить не только о сложившейся ситуации на нем, но и оценивать перспективы изменения рыночной конъюнктуры.

Ключевые слова: Инновация, эффективность, критерий, спрос, предложение, рыночная конъюнктура

Main criteria of efficiency of functioning of the innovation market

Given article is devoted an estimation of key indicators of efficiency of the market of innovations. As a result of studying of existing approaches to an estimation of functioning of the market of innovations the author systematizes the indicators characterizing its development, in 6 integrated groups of indicators, such as: the offer of the goods, consumer demand for the goods, proportionality of the market, etc. On the basis of the offered system of indicators are generated criteria of efficiency of functioning of the market of the innovations, allowing to judge not only a current situation on it, but also to estimate prospects of change of market conditions.

Key words: Innovation, efficiency, criterion, demand, supply, market conditions

Поскольку рынок инноваций является динамической постоянно меняющейся системой, представляется целесообразным исследовать его с позиций эффективности развития. При этом под эффективностью развития рынка понимается степень достижения целевых показателей его функционирования, а именно спроса, предложения, емкости и т.п.

Любой рынок в конкретный момент времени характеризуется рыночной ситуацией, которая представляет собой сочетание условий и обстоятельств, создающих конкретную обстановку, или положение на рынке.

При этом рыночная конъюнктура представляет собой сложившуюся на рынке экономическую ситуацию, которую характеризуют следующие основные параметры (переменные) рынка: соотношение между спросом и предложением (по отрасли); уровень цен; товарные запасы; портфель заказов; другие параметры, которые связаны с краткосрочными тенденциями развития рынка по отношению к данной фирме.

Комплексный подход к изучению конъюнктуры рынка предполагает: использование различных, взаимодополняющих источников информации; сочетание ретроспективного анализа с прогнозом показателей, характеризующих конъюнктуру рынка; применение совокупности различных методов анализа и прогнозирования. Результаты анализа прогнозируемых показателей конъюнктуры рынка в сочетании с отчетными и плановыми данными дают возможность заблаговременно выработать меры, направленные на развитие позитивных процессов, устранение имеющихся и предотвращение возможных диспропорций.

Рыночная конъюнктура характеризуется рядом качественных и количественных показателей, наиболее важными из которых являются: предложение товаров, покупательский спрос, уровень цен, пропорциональность рынка, колеблемость, цикличность рынка и тенденции его развития, рыночный риск, уровень конкуренции.

Конъюнктура рынка может меняться неожиданно и под воздействием разнообразных причин, даже таких вроде бы невесомых как слухи. Отличительными чертами конъюнктуры любого рынка являются: динамичность; пропорциональность; вариабельность; цикличность.

Следовательно, и при оценке эффективности развития рынка инноваций следует учитывать эти четыре характеристики.

Оценка рыночной конъюнктуры осуществляется на основе комбинирования рыночных индикаторов. Индикатором рынка считается показатель, позволяющий единолично или в комбинации с другими показателями отразить рыночную ситуацию. К рыночным индикаторам относятся: поступление товаров (поставка или в качестве альтернативы объем производства), продажа товара (товарооборот, в стоимостных или натуральных единицах), товарные запасы (в стоимостном выражении или в днях оборота), цены (в денежных единицах или в отношении к доходу), прибыль (или рентабельность). Часто рыночными индикаторами являются не статичные показатели, а их темпы роста (динамические индексы).

Неформальными конъюнктурными оценками являются характеристики покупательских настроений, отражающие тенденции оживленности рынка, и инфляционных ожиданий, предсказывающих изменения цен. Обе эти характеристики базируются на основе опросов, как самих потребителей, так и предпринимателей, высту-

пающих на рынке в качестве продавцов.

Учитывая вышеизложенное, все показатели конъюнктуры рынка можно представить в виде четырех групп:

- показатели материального производства, характеризующие предложение товара;

- показатели спроса на товары;

- показатели валютной и кредитно-денежной ситуации, характеризующие как предложение, так и спрос;

- цены, как наиболее концентрированные показатели.

Обычно в натуральных показателях измеряется производство многих важнейших товаров, на характеристики которых практически не влияют достижения научно-технического прогресса. Например, выпуск металлургической продукции, сбор зерновых, выработку электроэнергии, добычу нефти удобно измерять соответственно в тоннах, киловатт в час, баррелях. В данном случае такие показатели дают вполне объективную картину состояния конкретного товарного рынка.

В тех случаях, когда потребительские свойства готовых изделий подвергаются быстрым изменениям под воздействием научно-технического прогресса, использование только натуральных показателей может давать искаженную картину состояния рынков. Например, едва ли возможно оценивать конъюнктуру рынка инноваций по количеству единиц выпускаемой продукции, если не учитывать все возрастающую долю вновь появляющихся товаров.

С другой стороны, использование стоимостных показателей производства готовой продукции также не может считаться универсальным средством анализа конъюнктуры рынка, поскольку такие показатели исчисляются в текущих ценах, причем в разных странах эти цены могут быть различными. Поэтому возникает необходимость внесения в эти показате-

ли определенных корректив. Кроме того, следует иметь в виду, что стоимостные показатели приводятся в национальных валютах, курсовые соотношения которых также подвержены частным и даже значительным колебаниям.

В ряде случаев данные об изменениях объема производства публикуются в виде индексов, составленных на основе стоимостных показателей по отраслям или отдельным крупным секторам экономики.

Когда абсолютные показатели не позволяют оценить конъюнктуру или эти показатели не доступны, прибегают к косвенным показателям. К ним можно отнести: объем или портфель заказов, динамику загрузки производственных мощностей, объем инвестиций и даже уровень занятости в соответствующей отрасли и т.д.

Показатели спроса на внутреннем рынке отражают характер потребления на рынке инноваций и включают в себя данные об объеме продаж. На внешнем рынке такими показателями спроса выступают валовой импорт и валовой экспорт. Рост этих показателей говорит о росте спроса на товар, а снижение - о его падении.

Спрос на товары можно оценивать и по таким расчетным показателям, как емкость (E_p), доля (D_p) и насыщенность рынка (H_p). Емкость рынка означает возможный объем спроса или объем реализуемого товара при данном уровне цен в определенный период времени, обычно в течение года. Емкость национального рынка по любому товару за год рассчитывают на основе данных внутренней и внешней статистики в физических единицах или по стоимости по следующей формуле (1):

$$E_p = T + Z + I + I_k - \text{Э} - \text{Эк}, \quad (1)$$

где T - национальное производство данного товара;

Z - остаток товарных запасов на складах предприятий-изготовителей в данной стране;

I - импорт;

I_k - косвенный импорт;

Э - экспорт;

Эк - косвенный экспорт.

Здесь косвенный импорт (экспорт) представляет собой поставки товара, используемого в других более сложных изделиях в виде комплектующих узлов, деталей, материалов. Однако учет косвенного импорта и экспорта, а также движение товарных запасов зачастую оказывается трудно учитывать. Поэтому на практике учет емкости рынка проводят по упрощенной схеме:

$$E_p = T + I + \text{Э} \quad (2)$$

Сравнение емкости за ряд лет позволяет судить, как меняются ситуация на рынке.

Насыщенность рынка H_p (%) - показатель, который определяется отношением числа потребителей, уже купивших товар P_t , к общему числу потребителей P :

$$H_p = P_t / P * 100 \quad (3)$$

Чем меньше значение имеет этот показатель, тем перспективнее рынок для сбыта товаров.

Учитывая особенности рынка инноваций, предлагается систематизировать показатели, характеризующие его развитие следующим образом:

1. Предложение товаров:

1.1. объем, структура и динамика предложения;

1.2. производственный потенциал предложения;

1.3. эластичность предложения.

2. Покупательский спрос на товары:

2.1 емкость рынка;

2.2. эластичность спроса.

3. Пропорциональность рынка характеризуют показатели:

3.1. соотношение спроса и предложения;

4. Колеблемость, устойчивость и цикличность рынка характеризуют показатели:

4.1. коэффициенты вариации продаж;

4.2. параметры цикличности развития рынка.

5. Коммерческий (рыночный) риск оценивается показателями:

Таблица 1
Критерии эффективности функционирования рынка инноваций

Критерий	Неэффективный рынок	Низкий уровень эффективности	Средний уровень эффективности	Высокий уровень эффективности
1. Темп роста предложения	<1	1-1,05	1,05-1,1	1,1-1,15
2. Темп роста емкости рынка	<1	1-1,05	1,05-1,1	1,1-1,15
3. Темп роста насыщенности рынка	<1	1-1,05	1,05-1,1	1,1-1,15
4. Уровень риска	>1,0	0,7-1,0	0,3-0,7	<0,3
5. Уровень монополизации рынка	70 – 100 %	40 – 70 %	10 – 40 %	Менше 10 %
6. Информационная эффективность	отсутствует	слабая форма эффективности	средняя форма эффективности	сильная форма эффективности

5.1. инвестиционный риск;
5.2. риск случайных рыночных колебаний.

6. Масштаб (размер) рынка, уровень монополизации и конкуренции характеризуют показатели:

6.1. число фирм, выступающих на рынке, их распределение по формам собственности, организационным формам и специализации;

6.2. общий объем реализации товаров (продуктов и услуг) на рынке и распределение фирм по размеру (объему сбыта и продажи);

6.3. доля малых, средних и крупных фирм в общем объеме рынка.

На основе этой системы показателей предлагается сформировать критерии эффективности функционирования рынка инноваций, отражающие особенности развития данного рынка и позволяющие судить не только о сложившейся ситуации на нем, но и оценивать перспективы изменения рыночной конъюнктуры (табл. 1).

Поскольку все предлагаемые критерии измеряются относительными показателями, то их можно использовать для любого периода, т.е. рассчитывать за месяц, за год и т.д. Однако, официальная статистика предоставляет информацию по годам, поэтому в целях сопоставимости получаемых результатов, единства методологии сбора и обработки целесообразно рассчитывать данные по

казатели раз в год. При этом расчет может быть проведен как по каждому новому товару, так и по группе новых товаров (в т.ч. по всем новым товарам).

Наиболее распространенная методология расчета уровня риска носит название Value-at-Risk (сокращенно VAR). VAR – это статистическая оценка максимальных потерь по выбранному инструменту при заданном распределении рыночных факторов за выбранный период времени с высоким уровнем вероятности. Согласно этой методологии для оценки уровня риска целесообразно воспользоваться методом вариации-ковариации.¹

Для оценки уровня монополизации рынка, которая обратно пропорциональна интенсивности конкуренции, целесообразно использовать Индекс Херфидала-Хиршмана, оценивающий равномерность распределения рыночных долей фирм-операторов анализируемого рынка.²

В соответствии со степенью информационной эффективности рынка принято выделять три уровня эффективности рынка. Говорят, что рынок является эффективным в отношении какой-либо информации, если данная информация сразу и полностью отражается в цене, т.е. невозможно построить инвестиционную стратегию, использующую исключительно эту информацию, которая позволяла бы на постоянной основе

получать сверхприбыль (прибыль, отличную от нормальной). В зависимости от объема информации, которая сразу и полностью отражается в цене, принято выделять три формы эффективности рынка:

- слабая форма эффективности (weak-form efficiency) - в стоимости инновации полностью отражена прошлая информация;

- средняя форма эффективности (semistrong efficiency) - в стоимости инновации полностью отражена публичная информация;

- сильная форма эффективности (strong efficiency) - в стоимости отражена вся информация.

Данное определение формы эффективности рынка не полностью формализовано и отчасти носит интуитивный характер, поэтому для оценки информационной эффективности рынка следует использовать качественные оценки экспертов.

Общее заключение о функционировании рынка инноваций следует делать на основе превалирования показателей конкретной группы. В случае, если разброс между показателями существенный и определить доминантную группу невозможно (например, Критерий 1 = 0,7 – неэффективный рынок, Критерий 2 = 1,15 – высокий уровень эффективности, Критерий 3 = 1,05 – низкий уровень эффективности, Критерий 4 = 0,5 – средний уровень эффективности, Критерий 5 = 5% - высокий уровень эффективности, Критерий 6 = слабая форма информационной эффективности – низкий уровень эффективности), следует считать рынок неэффективным, поскольку параметры его функционирования сильно разбалансированы, что свидетельствует о приближении кризиса.

Предложенная система критериев характеризуется:

- отражением особенностей развития рынка инноваций;
- способностью адаптации к экономической системе любого

го уровня (отрасль, регион, страна);

- возможностью сравнения рыночных конъюнктур в разных регионах и отраслях, поскольку отсутствует сравнение результатов с эталонным значением показателя;

- возможностью изменения количества используемых критериев в зависимости от целей и характера оценки;

- разработкой конкретных мероприятий по управлению рынком инноваций.

Для оценки российского рынка инноваций были использованы данные официальной статистики по инновационным товарам, работам, услугам организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству электроэнергии, газа и воды, размещенные на сайте Росстата³, а также заключения экспертов об уровне информационной эффективности.⁴

За анализируемый период с 2005 по 2009 гг. рынок инноваций был представлен такими товарами как:

1. Абсорбционная система хладоснабжения с использованием тепловой солнечной энергии: Система хладоснабжения работает за счет использования тепловой энергии, получаемой с применением вакуумированных солнечных коллекторов. Часть системы – генератор холода – работает без использования механического насоса для прокачки раствора. Предлагаемая система хладоснабжения предназначена для регионов, в которых годовое поступление солнечной энергии составляет более 1200 кВт·час на 1 кв.м (южнее 50 градусов северной широты) (2004-2005 гг.).

2. Автоматизированная лазерная технологическая установка с манипулятором деталей по сферическим и криволинейным поверхностям: создание автоматизированных технологических комплексов для высокоточной обработки деталей без применения механических

Таблица 2
Оценка эффективности российского рынка инноваций

Критерий (показатель)	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1. Темп роста предложения	1,04	1,12	1,1	1,05	1,07
2. Темп роста емкости рынка	1,01	1,0	1,06	1,0	1,01
3. Темп роста насыщенности рынка	1,08	1,07	1,20	1,11	1,07
4. Уровень риска	1,9	1,2	1,3	2,0	1,8
5. Уровень монополизации рынка	21 %	12 %	23 %	17%	23%
6. Информационная эффективность	отсутствует	отсутствует	отсутствует	слабая форма эффективности	слабая форма эффективности
Общая оценка эффективности рынка инноваций	<i>Крайне низкий уровень эффективности</i>	<i>Низкий уровень эффективности</i>		<i>Средний уровень эффективности</i>	

усилий, в том числе с применением лазерных технологий. Обеспечивается пространственное перемещение (манипулирование) по сферической или криволинейной поверхности (траектории) изделия относительно технологического активного органа, например неподвижного лазерного луча (2005-2006 гг.)

3. Аппарат электрохирургический высокочастотный: выполнен по методологии академического изобретательства (<http://www.inno.ru/project/30035/>). Аппарат относится к области к медицинской техники и может быть использован при рассечении и коагуляции мягких тканей организма. Аппарат электрохирургический высокочастотный содержит последовательно соединенные источник тока высокой частоты, датчик тока и формирователь управляющего сигнала, выход которого соединен с управляющим входом источника тока высокой частоты, биполярный выход которого соединен через выходную цепь с биполярным входом биполярного пинцета. Использование устройства обеспечивает повышение удобства эксплуатации за счет сигнализации о приближении, возможности или наличии аварийного режима, возникающего в

момент сближения или замыкания электродов биполярного пинцета (2007-2008 гг.).

4. Создание комплекса блочно-модульных агрегатов для обработки рисовых почв: комплекс обеспечивает совмещение операций предпосевной подготовки почвы для возделывания риса. Например: зяблевую вспашку с кротованием с чизелеванием; дискование с выравниванием поверхности почвы и т.д. Он базируется на энергосредствах типа: Террион 3000 АТМ; 5000 АТМ; ХТЗ 16131; ХТЗ 16 331 и др. Технологические модули навешиваются спереди и сзади. Комбинированный агрегат обеспечен управлением через систему GPS или Глонасс (2007-2008 гг.)

5. Азаполицикланы: являются продуктами конденсации формальдегида и других альдегидов с диаминами и их смесями с аммиаком и другими соединениями, содержащими аминогруппы, продуктами их дальнейшей конденсации с нитрометаном и кетонами (в том числе содержащими другие функциональные группы), продуктами реакций функциональных групп получаемых таким образом соединений. Являются дезинфицирующими и лекарственными средствами для ветеринарии (2008-2009 гг.).

6. Автоматизированная двухуровневая система «KlimMed» неразрушающего акустического контроля и прогнозирования остаточного ресурса работоспособности теплоэнергетического оборудования: В основе системы лежат метод акустической эмиссии и метод измерения относительных скоростей ультразвуковых волн. Отличительная черта: не требуются дополнительные методы для прогнозирования остаточного ресурса и для оценки состояния объекта в режиме реального времени. Предотвращение аварийных ситуаций, ведущим к экономическим, человеческим и другим потерям (2009-2010 гг.).

Результаты оценки российского рынка инноваций на основе выделенных критериев за последние 5 лет, представленные в табл. 2, свидетельствуют, что рынок инноваций развивается несбалансированно, демонстрируя явное смещение в сторону предложения. Однако

отсутствие соответствующего спроса определяет замедление темпов роста предложения и снижение насыщенности рынка, что в целом снижает общий уровень эффективности рынка инноваций.

Динамический анализ полученных результатов оценки эффективности функционирования рынка инноваций свидетельствует о повышательной тенденции роста эффективности рынка. Вместе с тем, следует отметить сохраняющийся крайне высокий уровень риска, характерный для рынка инноваций, который, прежде всего, связан с непрозрачностью рынка и отсутствием действенных инструментов правовой защиты прав собственности на ряд инновационных товаров и услуг.

Существенной проблемой сдерживающей развитие рынка инноваций, согласно проведенным оценкам, является отсутствие соответствующего информационного обеспечения происходящих на нем процес-

сов, что снижает общую рыночную активность как со стороны предложения, так и со стороны спроса.

Таким образом, предложенный подход к оценке формирования и развития рынка инноваций позволяет оценить эффективность его развития, выявить сдерживающие факторы активизации инновационной деятельности и определить перспективы развития рынка инноваций.

Ссылки:

1 Аньшин В.М., Дагаев А.А. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития. - М: Изд-во «ДЕЛО», 2007.

2 Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: пер с англ. – 2-е Европ. Изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 944 с. – С. 589.

3 www.gks.ru

4 www.avias.com

Современные тенденции в оценке кредитного качества компаний в корпоративном долговом секторе российского рынка ценных бумаг

Карасев Петр Александрович, аспирант кафедры менеджмента инвестиций и инноваций Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

Выявлены специфика, сущность и базовые подходы к осуществлению оценочной деятельности в долговом секторе российского рынка ценных бумаг. Сформулированы основные понятия, характеризующие уровень кредитного риска компаний. Рассмотрены проблемы теоретического и методологического характера в области оценки кредитного качества корпоративных структур. Предложена обобщающая схема компонентов кредитного качества российской компании.

Ключевые слова: кредитное качество, кредитный рейтинг, кредитоспособность, подходы к оценке кредитного качества заемщика.

Peter A. Karasev, post-graduate student, Department of Investment and Innovation Management, Plekhanov Russian University of Economics.

This report carries out specificity, essence and basic approaches to performing evaluation processes in debt sector of Russian corporate securities market. There are represented fundamental terms that characterize a level of credit risk of company. There are considered theoretical and methodological problems in evaluation of credit quality of corporate enterprises. A generalized scheme of credit quality components for Russian companies is proposed in the article.

Keywords: credit quality, credit rating, creditworthiness, approaches to evaluation of credit quality of a debtor.

Современное нестабильное состояние предметной области инвестиционного менеджмента, глобализация инвестиционных процессов, сетевая ориентация субъектов и объектов инвестиционной деятельности, а также непрекращающиеся кризисные явления в мировой финансово-экономической системе, как факторы макросреды, с одной стороны, и оценки, свидетельствующие о недостаточной проработанности в российском опыте технологий осуществления портфельных инвестиций, различие подходов, вызванное отсутствием адаптированных теоретико-методологических разработок и несовершенством нормативной базы, как факторы микросреды, с другой стороны, обуславливают особую специфику и актуальность данной статьи.

Известные потрясения, ярко проявившиеся во второй половине 2008 года и затронувшие всю мировую экономическую конъюнктуру, спровоцировали колоссальное падение инвестиционной привлекательности множества финансовых инструментов и снижение спроса на ценные бумаги и прочие финансовые активы. Несмотря на то, что нынешние уровни биржевых индексов¹ – универсальных экономических индикаторов состояния российской экономики – находятся на уровне сентября 2008 года, в современных условиях сокращения цикличности кризисов никто не берется предсказать долгосрочное поведение важнейших экономических явлений. Тем не менее, такие тенденции, как рост спекулятивного интереса на рынке ценных бумаг и недостаток инвестиционных ресурсов у многих отечественных компаний, приводят к тому, что рынок долговых инструментов как важное звено общей кредитной системы будет развиваться и в таких условиях, а, следовательно, актуальность оценки эмитентов и их ценных бумаг как объектов инвестирования в совокупности этих условий и обстоятельств сохранится.

Избранное направление посвящается кредитному качеству эмитентов, а значит, следует говорить лишь о долговом рынке, находящемся в сфере кредитных отношений.

Проведенный контент-анализ законодательства Российской Федерации, основных монографий, статей, Интернет-ресурсов, посвященных рынку ценных бумаг, портфельным инвестициям, финансовому менеджменту, осуществлению оценочной деятельности, выявил отсутствие четкого, системного и универсального подхода к определению кредитного качества организаций-эмитентов ценных бумаг и осуществлению оценки этой сложной категории. В то же время практика ведения бизнеса многими кредитными организациями, в особенности коммерческими банками, позволяет сделать вывод, что в реальных условиях оценка кредитного качества эмитентов проводится на регулярной основе и служит главным критерием-обоснованием принятия адекватных инвестиционных решений по вложению средств в долговые инструменты.

Четкого определения понятию «кредитное качество эмитента» в литературе не существует.

В основе долговых ценных бумаг (облигации, векселя, коммерческие бумаги, банковские сертификаты) лежат кредитные отношения. В соответствии с международными нормами и российским за-

конодательством по рынку ценных бумаг облигация означает обязательство, как правило, долгосрочное, со стороны эмитента (лица, выпустившего облигации, или заемщика) перед инвестором (лицом, купившим облигации, или кредитором) осуществлять денежные выплаты до момента погашения займа.

В соответствии с российским законодательством по рынку ценных бумаг облигация - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента.

Ввиду выбора направления изучения корпоративного сектора, представляющего наибольший интерес у инвесторов, в статье рассматриваются вопросы, связанные только с корпоративными облигациями.

По-прежнему, основной движущей силой развития оценочных процессов на отечественном рынке ценных бумаг остается практика и интерес к инвестированию в долговые инструменты стабильного и высокого кредитного качества. Этому способствует и современное крайне нестабильное состояние фондового рынка. Теория безнадежно отстает в описании и разрешении этих проблем.

Нередко понятия кредитное качество и кредитоспособность отождествляют, тем более, что первое из них традиционно принято относить к облигациям (подход НРА – национального рейтингового агентства), а не к эмитенту. Тем не менее, это не совсем оправдано.

Обратившись к определению понятия «кредитоспособность», можно определить многообразие подходов:

Кредитоспособность - способность заемщика платить долг по кредиту за счёт собственных средств. [Свободная энциклопедия]

Кредитоспособность - наличие у заемщика предпосылок,

возможностей получить кредит и возратить его в срок [Экономический словарь] и др.

Привязка этой категории к кредиту оправдана морфологией слова «кредитоспособность». Кредиты стали одними из самых распространенных способов привлечения заемного финансирования.

Кредитное качество эмитента – понятие более широкое и комплексное, выраженное в количественной или качественной оценке способности эмитента выплатить основную сумму долга и процентов по займу, а также других обязательств, которые вытекают из условий выпуска облигации, полностью и в срок в течение всего периода обращения.

Кредитное качество, по нашему мнению, складывается из многих компонентов:

качество облигаций (ценных бумаг) с точки зрения показателей надежности, риска, доходности и потенциала роста стоимости;

финансовое положение компании-эмитента и его перспективы;

рыночная капитализация или наличие потенциала к росту стоимости;

наличие у эмитента всех предпосылок обслуживать выпущенные долговые обязательства (уровень кредитного риска) и пр.

Неверно утверждать, что вышеперечисленные характеристики эмитента независимы друг от друга. Также ошибочно утверждение, что все они полностью зависят от самой компании (от факторов и показателей ее внутренней среды).

Очевидно, что чем выше кредитное качество, тем лучше для эмитента и для инвестора. Поэтому обе стороны инвестиционного процесса должны быть заинтересованы в высоком уровне кредитного качества.

Важно также подчеркнуть, что кредитное качество и кредитный рейтинг эмитента не равнозначные понятия, по-

скольку кредитный рейтинг подразумевает мнение рейтингового агентства о будущей способности, юридической обязанности и желании эмитента долговых обязательств полностью и в срок произвести погашение основного долга и выплатить проценты инвесторам. Тем не менее, «кредитный рейтинг» и «кредитное качество» тесно взаимосвязаны.

Большинство агентств, занимающихся рейтингованием, разделяют понятия: «кредитный рейтинг эмиссии» и «кредитный рейтинг эмитента».

Так, кредитный рейтинг эмитента, присваиваемый агентством Standard&Poor's, - «это текущее заключение относительно способности и готовности должника исполнять свои финансовые обязательства. Это заключение об общей кредитоспособности юридического лица, оно отличается от кредитного рейтинга отдельной конкретной эмиссии. В отличие от последнего, кредитный рейтинг эмитента не учитывает характер и условия конкретного обязательства, его статус в случае банкротства, гарантов, страховку и иные атрибуты, характерные для такого инструмента»².

Под кредитным рейтингом эмиссии специалисты S&P понимают «текущую оценку кредитоспособности эмитента в отношении конкретного финансового обязательства, конкретного типа финансовых обязательств или конкретного финансового проекта».

Кроме того, большинство рейтинговых агентств разграничивают краткосрочный и долгосрочный кредитные рейтинги эмиссии в зависимости от срока погашения долгового обязательства.

Чтобы кредитные рейтинги были адекватны для принятия решений, необходимо, чтобы они удовлетворяли следующим критериям: достоверность, своевременность, информативность, однозначность, сопоставимость.

В частности, несколько независимых структур попытались создать рейтинги эмитентов и выпусков облигаций, играющих важную роль на развитых рынках. К ним следует отнести рейтинги МФК-Ренессанс, Рейтинговой службы Фонда «Институт экономики города» - EA-Rating1. Кроме того, в некоторых журналах (Эксперт и др.) периодически появляются рейтинги инвестиционной привлекательности и других подобных характеристик регионов. EA-Rating в сотрудничестве со S&P разработали российскую шкалу внутреннего кредитного рейтинга, которая служит для оценки относительной кредитоспособности российских эмитентов и кредитного риска по их обязательствам, исходя из особенностей национального финансового рынка.

Основными недостатками кредитного рейтинга как одного из факторов при принятии инвестиционного решения являются:

1. рейтинги ведущих агентств не покрывают весь спектр присутствующих на рынке эмитентов;

2. разные веса, которые рейтинговые агентства придают факторам кредитоспособности, дают разные результаты;

3. корректировка рейтинга производится лишь в том случае, когда меняются фундаментальные показатели эмитента в сравнении с другими заемщиками или значительно растет долговая нагрузка.

4. кредитный рейтинг оценивает в основном кредитный риск.

Основными инвесторами на российском рынке долговых инструментов по-прежнему остаются коммерческие банки (их доля в общем числе инвесторов на рынке рублевых облигаций составляет 45-55%), которые для принятия инвестиционных решений используют собственные методики оценки, представляющие коммерческую тайну. Поэтому на практике очевидно расхождение в нацио-

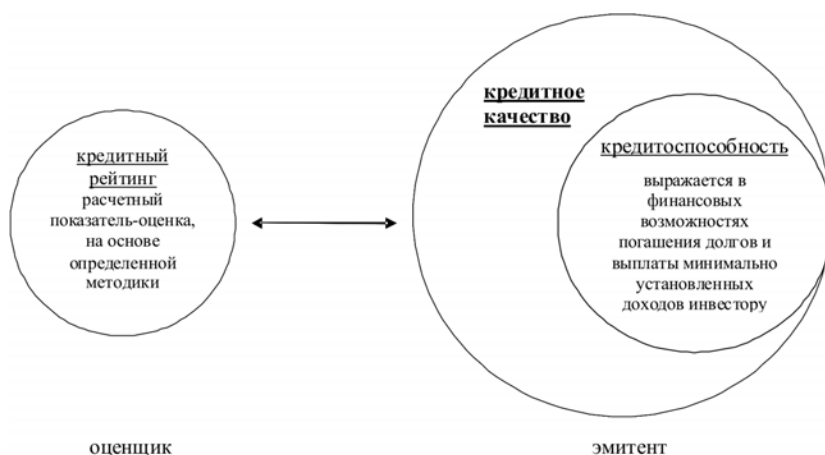


Рис. 1. Схема соотношения понятий

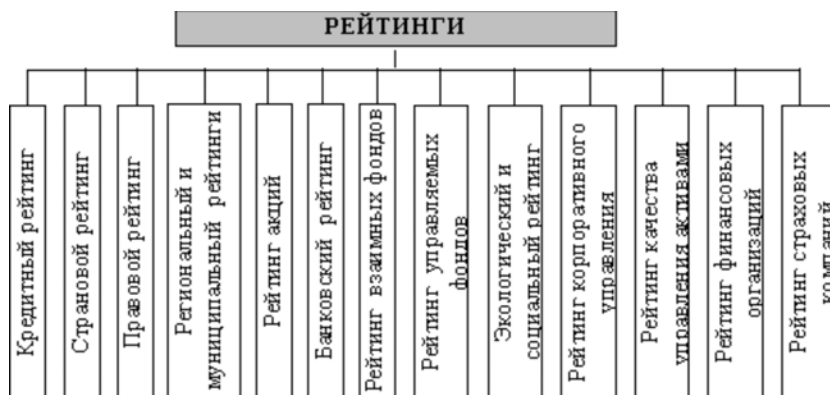


Рис. 2. Рейтинги, присваиваемые ведущими агентствами

нальных оценках кредитного качества эмитентов различными организациями, но можно увидеть нечто общее в принципах, которые используются в таких оценках – упор на финансовые показатели, что не всегда оправдано. Важно отметить, что в связи с требованиями размещения информации по международным стандартам финансовой отчетности МСФО и GAAP, помимо РСБУ, в проспектах эмиссии, методики также будут существенно различаться, потому что меняются и смысл, и порядок расчета входящих в них показателей. Сдерживающим фактором в современных условиях остается трудность определения достоверности и объективности представляемой информации для рядового оценщика.

С учетом произошедших изменений определены основные направления совершенствова-

ния существующих методологий и их адаптации к настоящим условиям по проблемным методологическим областям:

Законодательная и нормативная база по оценке кредитного качества эмитентов находится в зачаточном состоянии; ее основу составляют федеральный закон «Об оценочной деятельности» от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ (ред. 24.04.2007) и Положение № 254-П и Инструкция № 110-И Банка России, которые в большей части регламентируют кредитование физических и юридических лиц. Таким образом, задача оценки кредитного качества эмитентов решается в высшей инстанции частично.

Большинство существующих методик, находящихся в частично открытом доступе, носят рекомендательный характер, в них в большей степени отражены принципы, а не технологии

оценки. Нужен системный подход к учету, анализу и отбору наиболее современных и адекватных специфике объекта исследования.

Следует отметить, что методики оценивают кредитные риски, то есть риски, связанные с потерей инвестиционных вложений по причине (текущего) неудовлетворительного финансового положения эмитента-заемщика. В этом направлении необходимо дополнение имеющихся групп показателя и учет мнений экспертов по дополнительным компонентам кредитного качества.

В процессе оценки возникают проблемы, связанные с принципиальным различием стандартов отчетности эмитентов. В случае выбора в качестве объекта оценки компании-резидента РФ основной анализ проводится на основе Российских стандартов бухгалтерской отчетности, а дополнительные показатели, например при оценке риска банкротства эмитента, можно рассчитывать на основе финансовых данных в стандартах МСФО, указанных в проспекте эмиссии и представленных андеррайтером.

Учет кризисных тенденций. Предлагаются следующие направления усовершенствования: пересмотр весов для тех или иных показателей. Например, для показателей, связанных с рисками, веса будут больше, так как их значение и роль возрастает;

приоритет следует отдать анализу текущего состояния, нежели прогнозам и стратегическим аспектам деятельности эмитента;

в оценке кредитного качества должны преобладать количественные, точные оценки, для того чтобы отследить возможные невыплаты по купону и критический уровень недостатка финансовых средств для осуществления оферты;

в количественных показателях приоритет следует отдавать «нормативным» показателям – финансовым.

порог кредитной надежности по шкалам кредитного рейтинга и размер резервов (для банков) должен быть снижен ввиду общего снижения инвестиционных кредитных рейтингов³.

Анализ основных методик, используемых при осуществлении оценки кредитного качества эмитентов, выявил общие черты, присущие большинству из них. Поэтому мы считаем целесообразным рассмотреть классификацию методов анализа эмитентов, алгоритм определения кредитного качества, систему показателей, используемых в процессе оценки, а также наиболее важный этап оценки – определение кредитного риска эмитента-заемщика – проанализировать более подробно.

В экономической литературе существует большое разнообразие методов анализа.

В нашем случае можно рассмотреть два подхода к классификации методов анализа. Первый подход предполагает разделение на основе возможности расчетов и формализации показателей цифрами:

количественный анализ (оперирует числами);

качественный анализ (оперирует суждениями и мнениями экспертов);

Второй подход в принципиальном разграничении методов анализа состоит в технологиях оценки:

функциональный (для отдельных функциональных областей деятельности предприятия применяются отдельные методики);

рейтинговый (композитный, структурный – анализирует различные показатели деятельности компании и взвешивает их по весам, установленным в соответствующих регламентах и стандартах, в т.ч. официально утвержденных нормативах, так и определенных в ходе экспертных оценок)

Приведем самые подходящие для целей и задач оценки эмитентов методы финансового анализа:

экспресс-анализ;
горизонтальный анализ (временной, динамический);
вертикальный анализ (структурный);
трендовый анализ;
метод финансовых коэффициентов;
факторный анализ;
сравнительный анализ;
расчет потока денежных средств;

специфический анализ.
Этапы определения кредитного качества эмитентов в общем случае следующие (пункты 1-3 применяются в случае, когда оценка кредитного качества данного эмитента производится впервые, к примеру, с целью первоначальных инвестиций):

Определение целей инвестиционной деятельности, предварительное изучение ситуации на рынке облигаций, формирования долгосрочной стратегии инвестирования;

Выбор объекта исследования, исходя из имеющейся информации о компании, о действующем размещении облигационного займа, а также целей и задач инвестирования;

Сбор всей имеющейся (доступной) информации об эмитенте, тщательное изучение проспекта эмиссии (инвестиционно-информационного меморандума);

Проведение экспресс-анализа эмитента, формирование обобщенных выводов о состоянии эмитента (негативное, удовлетворительное, стабильное, инвестиционное);

Проведение количественной оценки кредитоспособности эмитента по следующим фазам:

определение критериев кредитоспособности и интервальных значений показателей, формирующих критерии;

определение рейтинговых баллов групп факторов кредитоспособности, на основании значений рейтинговых баллов входящих в данную группу критериев кредитоспособности;

определение интегрального уровня кредитоспособности на

основании значений рейтинговых баллов всех рассматриваемых в данной методике групп факторов;

определение итогового значения кредитоспособности предприятия.

Проведение качественного анализа эмитента на основе изучения отраслевых показателей и прогнозов в динамики его состояния, анализ факторов, не поддающихся количественной оценке;

Применение дополнительных методик, в частности различных математических методов и моделей;

Определение итогового рейтинга кредитоспособности на основе интегрального уровня кредитоспособности по национальной рейтинговой шкале или другим имеющимся шкалам.

При определении итогового рейтинга кредитоспособности компании оцениваются ее текущие финансовые возможности в означенное время и в полном объеме производить обслуживание и погашение своих долговых обязательств, а также необходимо учесть предпосылки для формирования стабильного денежного потока в соответствии с необходимым объемом финансирования в момент, когда наступают сроки платежей. Чтобы решить данные задачи, нужно провести анализ значительного массива информации, содержащей как числовые данные о состоянии финансово-экономической деятельности предприятия, так и неформализуемые (качественные) показатели, оказывающие воздействие на перспективу формирования стабильного финансового будущего организации.

Группы критериев, наиболее часто оцениваемых при определении рейтинга кредитоспособности предприятия и его



Рис. 3. Обобщающая схема компонентов кредитного качества заемщика (эмитента).

долгового обязательства, приведены ниже:

- Уровень долговой нагрузки;
- Финансовое состояние;
- Производственная деятельность и состояние отрасли;
- Рыночные позиции;
- Кредитная история;
- Динамизм развития;
- Организационная структура;
- Характеристика долгового обязательства;

Приведенный перечень анализируемых показателей, при оценке конкретного кредитоспособности конкретного предприятия может быть изменен и расширен с учетом особенностей оцениваемого предприятия.

Было бы неверным ограничиться обобщением методик и методологий без конкретного результата, которым должна стать некая обобщающая картина оценки кредитного качества эмитентов. На рис. 3 представлено фундаментальное взаимоотношение кредитоспособности, процесс определения которой хорошо описан в современной практике, и кредитного качества, нового, но, несомненно, более широкого и современного понятия.

Литература

- Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 11.07.2011) «О рынке ценных бумаг». Российская газета.
- Федеральный закон от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ (ред. от 11.07.2011) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Российская газета.
- Рынок долговых ценных бумаг. – Краев А.О., Коньков И.Н., Малеев П.Ю. – М.: Экзамен, 2002. – 512 с.
- Бердникова Т.Б., Оценка ценных бумаг.– М. Инфра-М, 2006. – 144 с.
- Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.
- Бельзецкий А.И., Рейтинги корпоративных облигаций, Беларусь, Банковский Вестник. – 2007.

Ссылки:

- 1 по данным сайтов www.rts.ru и www.micex.ru
- 2 www.standardandpoors.ru
- 3 снижение кредитных рейтингов по зарубежным эмитентам – данные Moody's, ссылка на ресурс <http://www.cbonds.info/rus/news/index.phtml/params/id/390644>;

Инфраструктурная составляющая инвестиционного потенциала экономических объектов

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

Определены понятия «потенциал» и «инвестиционный потенциал». Обоснована необходимость учета инфраструктурных условий при проведении оценки инвестиционного потенциала экономических объектов.

Ключевые слова: инфраструктура, потенциал, инвестиционный потенциал, производство, потребление.

INFRASTRUCTURAL COMPONENT OF INVESTMENT POTENTIAL OF ECONOMIC OBJECTS
Troshin AS.

Concepts «potential» and «investment potential» are defined. Necessity of the account of infrastructural conditions is proved at carrying out of an estimation of investment potential of economic objects.

Keywords: an infrastructure, potential, investment potential, manufacture, consumption.

Понятие «потенциал» происходит от лат. «potentia», и в широком смысле слова означает средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели или осуществления плана, решения определенной задачи. Потенциал, применительно к экономическим объектам, может выступать, как в качестве ресурса (природной и социальной силы, которая может быть вовлечена в производство), так и в качестве фактора (природной и социальной силы, которая уже реально вовлечена в производство).

Понятие «инвестиционный потенциал» нами рассматривается, как совокупность природных и социальных сил, в которые могут быть осуществлены различные формы вложений, с целью их последующего прироста. Видовая структура подобной совокупности должна, на наш взгляд, отражать с одной стороны процессы производства и потребления, с другой, – условия, обеспечивающие их взаимодействие и взаимосвязь. Для нас, наибольший научный интерес представляет исследование фактора способствующего единству протекания вышеназванных процессов, в качестве которого нами рассматривается инфраструктура.

В экономической литературе, среди ученых, занимавшихся исследованиями в области инфраструктуры, можно выделить таких, как П. Самуэльсон, К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, П. Розенштейн-Родан, Х. Зингер, А. Пизенти, Р. Иохимсен, И. К. Белявский, П. П. Табурчак, А. Ю. Шарипов, Ю. А. Дорошенко, С. В. Куприянов, В. П. Федько, Н. Г. Федько, В. П. Красовский, В. А. Жамин и др.

Представляется целесообразным, рассмотреть основные подходы к определению понятия «инфраструктура» и ее поэлементного состава.

В экономической литературе понятие инфраструктуры впервые появилось в исследованиях западных экономистов и связывалось: во-первых, со строительным производством, отождествляясь с фундаментом какого-либо строения; во-вторых, с военным профилем действий, подразумевая под собой, комплекс обеспечивающих успешные военные операции, сооружений, коммуникаций.

В энциклопедическом словаре инфраструктура определена, как: 1. строение, расположение; 2. группа отраслей народного хозяйства, обеспечивающих обмен деятельности в общественном производстве.

Большой экономический словарь определяет инфраструктуру как «комплекс производственных и непроизводственных отраслей, обеспечивающих условия воспроизводства».

В толковом словаре инфраструктура определяется как «отрасли экономики, научно - технических знаний, социальной жизни, которые непосредственно обеспечивают производственные процессы и условия жизнедеятельности общества».

Как экономический термин «инфраструктура» изучена еще не достаточно. Однако всеми авторами признается, что инфраструктура является обязательным компонентом любой целостной экономической системы. С точки зрения материально-вещественного содержания инфраструктура отражает производительные силы, а с точки зрения общественной формы - производственные отношения.

Анализируя различные дефиниции в области трактовки термина «инфраструктура», можно выделить следующие общие черты и различия, имеющиеся у исследователей. В первую очередь, отметим моменты, в области которых достигнуто определенное рода согласие.

Во-первых, это комплексный характер инфраструктуры, подчеркивающий ее системность. Инфраструктура рассматривается исследователями не как отдельные объекты, а как их совокупность, взаимосвязанность и взаимообусловленность. В определениях инфраструктуры отмечается, что это «комплекс отраслей общего пользования, необходимых для развития структурообразующих отраслей народного хозяйства» (С. А. Хейман, С. С. Носова, В. П. Орешин), «комплекс отраслей, обеспечивающих различного рода услуги по развитию профилирующих отраслей» (В. П. Красовский, А. Ю. Шарипов), «совокупность материальных, персональных и институциональных видов деятельности и их организаций, способствующих созданию хозяйственного единства на территории» (Р. Иохимсен), «интегральный элемент производительных сил» (В. А. Жамин), «совокупность отраслей и подотраслей...» (Я. Т. Бронштейн), «комплекс, создающий общие условия...» (В. Г. Терентьев), «совокупность отраслей...» (С. В. Куприянов).

Во-вторых, элементы инфраструктуры, в процессе функционирования создают условия, обеспечивающие нормальный ход производства, распределения, обмена, потребления. Определяя назначение инфраструктуры, исследователи отмечают, что она «создает общие условия...» (В. Г. Терентьев, С. В. Куприянов), «образует общие условия эффективного функционирования хозяйства» (Т. Г. Зотова), «создает общие условия общественного производства» (Р. Х. Раямяэ).

В-третьих, большинство исследователей склонны считать, что «продукция» инфраструктурных отраслей имеет специфическую форму, а именно, выступает в виде различного вида услуг. Так В. А. Жамнов, В. П. Красовский, А. Ю. Шарипов, характеризуя инфраструктуру, отмечают, что основной её функцией является «обеспечение разного рода услуг», С. В. Куприянов - «оказание услуг...».

На наш взгляд, можно согласиться со следующими положениями:

- комплексный характер инфраструктуры;
- «инфраструктура создает общие условия...»;
- «продукция» инфраструктуры выступает в виде различного рода услуг.

Наряду с общими чертами существуют и определенные различия во взглядах на инфраструктуру. Одним из основных дискуссионных вопросов, является вопрос об определении поэлементного состава инфраструктуры. Можно выделить следующие подходы.

Классический подход, согласно которому к инфраструктуре можно отнести: все отрасли непродуцирующей сферы (А. Чернок и др.); круг отраслей, обеспечивающих ускорение процесса движения продукции и информации, включающих связь, транспорт, торговлю, ирригацию и мелиорацию, дорожную сеть и пр. (А. В. Крамар и др.).

«Интуитивный подход», согласно которому определение поэлементного состава инфраструктуры не имеет привязки к основным ее функциям и присутствию особенностей. К примеру, С. С. Носова предлагает разделять инфраструктуру следующим образом: социально-экономическая; национальная; по сферам приложения: отраслевая, регионально-отраслевая; по учету фактора времени: магистральная, локальная, региональная; по уровню охвата экономической системы: макро-, мезо-, микроэконо-

мическая; по источникам финансирования; по формам собственности.

В рамках исследования инфраструктуры, представляет интерес, подход, основанный на сочетании горизонтального и вертикального принципов ее определения.

Горизонтальный принцип реализуется в укрупненной группировке составляющих инфраструктуру отраслей по сферам деятельности. В рамках данного подхода принято выделять производственную, социально-бытовую, институциональную, персональную и экологическую инфраструктуру.

Производственная инфраструктура - совокупность отраслей и подотраслей обеспечивающих экономический оборот в народном хозяйстве.

Социально-бытовая инфраструктура - совокупность отраслей и подотраслей обеспечивающих материальные, культурно-бытовые условия жизнедеятельности населения.

Институциональная инфраструктура - включает учреждения, обеспечивающие процесс управления экономикой страны, на различных ее уровнях.

Экологическая инфраструктура - включает объекты и сооружения охраны и наблюдения за окружающей средой.

Вертикальный принцип наиболее полно раскрывает экономическое содержание инфраструктуры внутри определенной сферы экономики на различных ее уровнях. Реализуя его, можно выделить: инфраструктуру сферы материального производства, инфраструктуру отдельной отрасли производства, инфраструктуру предприятия и т.д.

Для более полного представления о возможностях поэлементного состава инфраструктуры, представим классификацию отраслей экономики России.

В отечественном классификаторе (ОКОНХ) признаками деления предприятий и организаций по отраслям является вид

деятельности. При этом выделяют 23 отрасли народного хозяйства. С точки зрения характера общественного разделения труда и участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода отрасли народного хозяйства разделяются на сферу материального производства и непроизводственную сферу.

К сфере материального производства относятся все виды деятельности, создающие материальные блага в форме продуктов, энергии, в форме перемещения грузов, хранения продуктов, сортировки, упаковки и других функций, являющихся продолжением производства в сфере обращения.

Остальные виды деятельности, в процессе которых материальные блага не создаются, образуют в своей совокупности непроизводственную сферу деятельности.

К сфере материального производства отнесены следующие 14 отраслей народного хозяйства: промышленность; лесное хозяйство; транспорт и связь; торговля и общественное питание; информационно-вычислительное обслуживание; общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка; материально-техническое снабжение и сбыт; сельское хозяйство; рыб-

ное хозяйство; строительство; заготовки; операции с недвижимым имуществом; геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы; прочие виды деятельности сферы материального производства.

К непроизводственной сфере отнесены 9 отраслей народного хозяйства и видов деятельности: жилищно-коммунальное хозяйство; здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение; культура и искусство; финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение; народное образование; управление; непроизводственные виды бытового обслуживания населения; наука и научное обслуживание; общественные объединения.

Признаками деления предприятий и организаций по отраслям народного хозяйства, на наш взгляд, с чем соглашаются многие специалисты, может быть не только вид деятельности, но и их функциональное назначение. Поскольку инфраструктура, в рамках данной работы, рассматривается нами как комплекс отраслей, создающих общие условия для развития материального производства, то из представленного перечня кинфраструктурным отраслям можно отнести не только непроизводственную

сферу, но и транспорт и связь, торговлю и общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка, материально-техническое снабжение и сбыт, заготовки, операции с недвижимым имуществом, геологию и разведку недр, геодезическую и гидрометеорологическую службы.

Таким образом, вполне обоснованным является подход, рассматривающий инфраструктуру в качестве основного фактора, обеспечения единства процессов производства и потребления, а, следовательно, ее учет необходим при оценке инвестиционного потенциала экономических объектов.

Литература

Большой экономический словарь./ Под ред. А.Б. Борисова. М.: Кн. Мир, 2000. -892с.

Краткий экономический словарь /Под ред. А.Н. Азрилиана. – М.: Инст. новой эк-ки, 2001. - 1087 с.

Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: Теория. Проблемы. Практика. – М.: Экономика, 1999. - 272 с.

Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Ростов н/Д.: Феникс, 2000.-512с.

Классификация факторов, влияющих на реализацию инвестиционной политики в энергетике

Нуриев Ленар Мидхатович,
соискатель Института повышения квалификации Госслужбы
lenarnuriev@yandex.ru

Макарова Ирина Камильевна,
д.э.н., проф., Институт международного права и экономики имени А.С.Грибоедова

В статье приводится авторская классификация факторов, влияющих на реализацию инвестиционной политики в энергетике. Каждый из обозначенных факторов характеризуется с точки зрения значимости и степени влияния на показатели производственной деятельности энергетических компаний, приводится авторское видение возможностей и альтернативных путей решения проблем, возникающих вследствие недоучета того или иного фактора при прогнозировании развития энергетического комплекса России.

Ключевые слова: Факторы инвестиционной политики, инвестиционная политика, электроэнергетика РФ, производственно-технологические факторы, обеспечение качества продукции в энергетике, нормативно-правовые факторы, инфраструктурные факторы, деловая репутация энергетических предприятий.

Classification of the factors influencing realization of the investment policy in power

In article author's classification of the factors influencing realization of the investment policy in power is resulted. Each of the designated factors is characterized from the point of view of the importance and degree of influence on indicators of industrial activity of the power companies, author's vision of possibilities and alternative ways of the decision of the problems arising owing to недоучета of this or that factor at forecasting of development of a power complex of Russia is resulted.

Keywords: Factors of an investment policy, the investment policy, electric power industry of the Russian Federation, it is industrial-technology factors, maintenance of quality of production in power, is standard-legal factors, infrastructural factors, business reputation of the power enterprises.

Как отмечают в своих работах отдельные исследователи современных проблем развития современных российских энергетических компаний¹, при формировании инвестиционной политики инвестором принимаются во внимание такие основные факторы, как производственно-технологический, ресурсный, институциональный, нормативно-правовой, инфраструктурный, фактор деловой репутации и т.д.

Проведем критический анализ высказанных положений и дадим авторскую оценку степени влияния каждого из них на развитие энергетического комплекса в современной России, с учетом уже проведенных и еще проводимых в отрасли преобразований.

Производственно-технологические факторы, как отмечается в рассмотренном материале, связаны, прежде всего, с возможностью энергетических предприятий сегодня и в перспективе осуществлять производство, передачу и распределение электрической и тепловой энергии, отвечающей установленным требованиям. В их основе лежат производительность труда, уровень развития производства, используемых технологий, степень износа оборудования и т.д., которые находят свое воплощение, в конечном итоге.

В системе обеспечения качества современные системы обеспечения качества в энергетике предусматривают поддержание на установленном уровне технологического качества вырабатываемой и поставляемой потребителю энергии, критериями которого для электрической энергии являются:

- надежность (бесперебойность);
- постоянство частоты;
- качество напряжения;
- конкурентоспособная цена и т.д., для тепловой энергии:
- параметры теплоносителя (давление, температура);
- способность поддерживать комфортный температурный режим в отапливаемых помещениях;
- качество поставляемой энергии;
- конкурентоспособная цена и т.д.

Реализация такого подхода осуществляется через национальные и международные стандарты, в том числе семейства ISO 9000:2000, регламентирующие комплекс требований к организации обеспечения качества в процессе разработки и производства экспортной продукции. При этом оценка производственно-технологических факторов предприятий - конкретных исполнителей инвестиционных проектов, должна ориентироваться на наличие международного сертификата ISO серии 9001:2000, являющейся одной из самых полных на сегодняшний день международных систем качества. Система эта охватывает все процессы, которые прямо или косвенно могут влиять на качество продукции.

Процедуры внедрения международных стандартов внедряются сейчас на предприятиях различных сфер деятельности. Так, например, подписан договор и успешно проводится работа по внедрению системы управления качеством согласно требованиям стандарта ИСО 9001:2000 в «МУП «Теплосеть» г. Мытищи Московской области, на Балаковской АЭС, Дзержинской ТЭЦ, предприятии «Свердловэнергоремонт» (подразделение ОАО «Свердловэнерго») и др. Успешные внедрения являются существенным фактором, влияющим на инвестиционную привлекательность энергетических предприятий.

тий. Ограничивающими факторами являются сильная изношенность основных фондов и низкий уровень используемых технологий. Статистические показатели, подтверждающие это положение, приведены в табл. 1. Как показывают данные, вид экономической деятельности «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» имеет один из наибольших показателей степени износа основных фондов на конец 2008 г.

Кроме этого, по мнению автора, необходимо учитывать и степень реализации рыночных отношений на региональном рынке энергии и мощности и региональном рынке тепла, поскольку это характеризует способность предприятия мобильно реагировать на изменения внешней среды и повышать эффективность производства, передачи и распределения электрической и тепловой энергии.

Ресурсные факторы характеризуют такие аспекты, как экономическое состояние предприятия (обеспеченность финансовыми ресурсами и т.д.), наличие комплекса ресурсов, необходимых для функционирования производства (сырье, энергия, интеллектуальная собственность и т.д.) и степень эффективности использования этих ресурсов (издержки производства, тарифы и т.д.).

Основными видами ресурсов, которые определяют инвестиционную привлекательность того или иного предприятия, являются финансовые, достаточность которых свидетельствует о потенциальных возможностях реализации инвестиционных проектов, а также о возможности технического перевооружения производства. Как показывает проведенный анализ (табл. 2), в 2000 – 2008 г. нарушилось соотношение между величинами инвестиций в основную капитал в целом и по виду экономической деятельности «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (рис. 1).

Таблица 1
Степень износа основных фондов организаций по видам экономической деятельности²

Вид экономической деятельности	Наличие основных фондов (по полной учетной стоимости; на начало года), млрд. руб.					Степень износа основных фондов на конец 2008 г., процентов
	2005	2006	2007	2008	2009	
Всего	38366	43823	54252	64546	74445	45.3
<i>из них:</i>						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1377	1449	1735	1973	2260	42.2
<i>рыболовство, рыбоводство</i>	60	57	74	87	91	62.7
добыча полезных ископаемых	2958	3643	4326	5446	6366	50.9
обрабатывающие производства	3234	3673	4381	5199	6001	45.6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3264	3499	3731	4388	4920	51.1
строительство	581	632	770	1012	1221	45.5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	632	891	1200	1665	2157	33.8
гостиницы и рестораны	255	277	357	405	444	40.3
транспорт и связь	12527	14457	16965	20397	21526	55.1
финансовая деятельность	405	541	729	1091	1437	33.1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8885	9835	12509	14286	18628	31.9
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1060	1389	2285	2960	3289	47.9
образование	1217	1312	2192	2316	2470	51.0
здравоохранение и предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1911	2168	2998	3321	3635	45.7

При этом, подавляющая часть энергетических предприятий осуществляла за это время техническое перевооружение за счет собственных источников, в первую очередь амортизационных отчислений. Бюджетные средства на эти цели выделялись в ограниченном объеме, в некоторых регионах не выделялись совсем, незначительно использовались в регионах и кредиты банков.

Особого внимания требуют трудовые и информационные ресурсы.

Главное преимущество трудовых ресурсов в электроэнергетике заключается в достаточ-

но высоком уровне квалификации специалистов. Однако не исключается тот факт, что в процессе реализации структурной перестройки при переходе к рыночным отношениям в электроэнергетике кадровый состав будет претерпевать существенные изменения, и в ряде случаев не в лучшую сторону. Так, уже известны факты выделения ремонтных подразделений из состава энергетических предприятий, что привело к негативным результатам.

Что касается информационных ресурсов, то с учетом того, что в настоящее время информация стала товаром и объек-

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал отраслей экономики по видам экономической деятельности

	2000	2005	2006	2007	2008
	млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)				
Всего	1165,2	3611,1	4730,0	6716,2	8764,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	69,8	244,1	298,1	465,7	670,8
из них производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	59,9	220,2	264,3	418,0	599,9

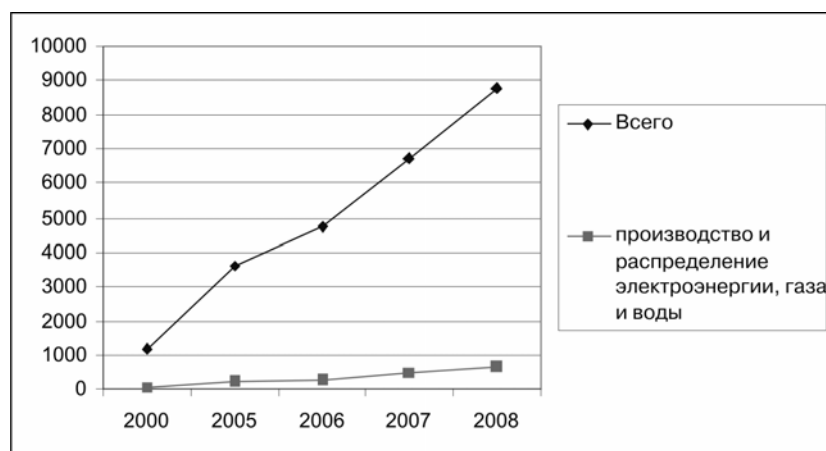


Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал отраслей экономики по видам экономической деятельности

том правовой охраны, а также определяющим фактором повышения производительности труда, обеспеченность предприятия информацией, составляющей основу его функционирования, может рассматриваться как важнейшая характеристика инвестиционной привлекательности энергетических предприятий. В качестве одного из основных сегментов информационного ресурса необходимо рассматривать наличие товарных знаков, патентов, «ноу-хау» и других объектов интеллектуальной собственности.

Рассматривая информационные ресурсы, необходимо учитывать их принадлежность, поскольку важную роль играют вопросы обеспечения прав на интеллектуальную собственность. Кроме того, важно учитывать новизну и обновляемость информационных ресурсов на предприятии, инновационный потенциал, возможности реализации инновационных проектов и их эффективность.

Потому необходимо формирование инновационных фондов на уровне страны, региона и отдельных предприятий для отбора и финансирования инновационных проектов³.

Институциональные факторы во многом определяют эффективность применения рыночных механизмов повышения экономической отдачи от инвестиций (фактически уровень экономической самостоятельности предприятия), а также возможность оперативного создания необходимой кооперации соисполнителей с использованием рыночных инструментов (создание корпораций современного типа).

При исследовании институциональных факторов необходимо учитывать организационно-правовую форму, особенности функционирования и правового статуса энергетических предприятий различных организационно-правовых форм и специфику их органов управления. Это предопределяет воз-

можность реального участия инвестора в деятельности предприятия и таким образом способствует повышению уровня реализуемости инвестиционного проекта. Кроме того, для инвестиционной деятельности в сфере энергетики важно, чтобы доля государства была достаточной для обеспечения его реального участия, для обеспечения должной степени контроля и регулирования.

Нормативно-правовые факторы, прежде всего, определяют легитимность деятельности предприятия, степень его открытости, а также правовую чистоту заключаемых им сделок. В этом плане важными характеристиками являются сведения об изменениях в наименовании и организационно-правовой форме предприятия, сведения о государственной регистрации, структура органов управления и распределение обязанностей между ними, существенные договоры и обязательства предприятия (корпорации) и др.

Кроме того, важной характеристикой является пакет лицензий, которыми владеет предприятие – потенциальный исполнитель контракта. Номенклатура полученных им лицензий, по сути, характеризует разрешенные виды деятельности и поэтому должна охватывать весь спектр работ, осуществляемых при выполнении конкретного инвестиционного проекта.

Инфраструктурные факторы в настоящее время начинают играть все большую роль. Это связано, прежде всего, с повышающейся долей затрат на транспортное обслуживание, сырье и материалы. Поэтому важно, чтобы энергетическое предприятие было расположено близко ко всем основным источникам сырья и потребителям продукции. В связи с этим состояние и развитие инфраструктуры фактически характеризуют возможности предприятия по стабильному развитию в перспективе и потенциал для снижения издержек производ-

ства. Наиважнейшими являются проблемы, связанные с состоянием сетевого хозяйства. Значительная доля оборудования ТЭС и электрических сетей в энергетике России, отслужившего свой расчетный срок службы, — это главная проблема энергетики России (табл. 3).

Деловая репутация является одним из обобщающих факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия – исполнителя контрактов. Этот фактор, по существу, характеризует предысторию экономической деятельности предприятия, устойчивость его имиджа. Если за предприятием закрепилась устойчивая репутация как надежного партнера, то это является залогом его добропорядочного поведения в будущем. Деловая репутация для инвесторов во многом определяется кредитной историей предприятия, что проявляется в настороженном отношении к вновь создаваемым или преобразуемым энергетическим предприятиям. Поэтому необходимо привлекать административный ресурс для решения проблем инвестиционной политики в энергетике, в том числе и гарантии инвестиций со стороны органов власти.

Проведенный анализ факторов инвестиционной активности энергетических предприятий не является исчерпывающим, так как в рамках различных регионов ситуация с реструктуризацией электроэнергетики, а следовательно, и с энергетической безопасностью, будет складываться по своим сценариям. Однако выделенные выше проблемы, по мнению ав-

Таблица 3
Динамика демонтажа основного оборудования энергетических предприятий⁴

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2005 - 2009 гг.
"Окончательный" демонтаж устаревшего оборудования ТЭС всего, в т.ч.:	191	139	152	133	84	699
ТЭЦ	2	135	98	132	82	449
КЭС	189	4	54	1	2	250
Демонтаж оборудования ТЭС с заменой после 2009 г. всего, в т.ч.:	-	50	320	609	493	1472
ТЭЦ	-	50	57	9	183	299
КЭС	-	-	263	600	310	1173
Демонтаж оборудования ТЭС с заменой в 2005-2009 гг. всего, в т.ч.:	323	542	328	660	545	2398
ТЭЦ	57	331	327	355	281	1351
КЭС	266	211	1	305	264	1047
Демонтаж - всего (тыс. кВт)	514	731	800	1402	1122	4569

тора, характерны для большинства регионов России.

Литература

1. Концепция технической политики ОАО РАО «ЕЭС РОССИИ». Приложение. Табл. 3-4.
2. Инвестиции в России. 2009: Стат.сб./ Росстат. - М., 2009. – 323 с.
3. Рясин В.И. Принципы формирования инвестиционной политики в энергетике региона // Вестник ИГЭУ. – 2004. - №4.
4. Шаповалов П.С. Современные механизмы реализации инновационных проектов энергетических предприятий (на примере генерирующих компа-

ний). – Дисс.канд.экон.наук. – М.РГИИС, 2010.

Ссылки:

- 1 Рясин В.И. Принципы формирования инвестиционной политики в энергетике региона // Вестник ИГЭУ. – 2004. - №4.
- 2 Инвестиции в России. 2009: Стат.сб./ Росстат. - М., 2009. – 323 с.
- 3 Шаповалов П.С. Современные механизмы реализации инновационных проектов энергетических предприятий (на примере генерирующих компаний). – Дисс.канд.экон.наук. – М.РГИИС, 2010.
- 4 Концепция технической политики ОАО РАО «ЕЭС РОССИИ». Приложение. Табл. 3-4.

Системный подход к управлению интеллектуальной собственностью на предприятии

Исхакова Эльвира Ильфатовна, аспирант кафедры инновационной экономики ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»
E-mail: elvira-ufa2006@mail.ru

Iskhakova Elvira Ilfatovna, postgraduate of the Department of «Innovative economy» of SEI HPE «The Bashkir Academy of Public Administration and Management under the President of the Republic of Bashkortostan»
E-mail: elvira-ufa2006@mail.ru

В статье раскрываются особенности формирования системы управления интеллектуальной собственностью на предприятии как самостоятельной функциональной подсистемы, наряду с маркетингом, производством и т. д. на основе системного подхода. Оптимальная система управления интеллектуальной собственностью позволит разрешить ключевые проблемные моменты на предприятии, связанные отсутствием или неэффективным управлением ОИС и как следствие обеспечить высокую отдачу от использования ОИС, снизить затраты на производство товаров и услуг, создать изделия нового поколения, повысить конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: Интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью, функции управления ИС, объект и субъект управления, система управления ИС, механизм управления

THE SYSTEM APPROACH TO MANAGEMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY AT THE ENTERPRISE

The article considers the formations features of an intellectual property management system at the enterprise as independent functional subsystem, along with marketing, production and etc. on the basis of the system approach reveal. The optimal management system of intellectual property will allow to solve key problem points at the enterprise, connected with absence or ineffective control of OIP and as consequence to provide high return of its using, to cut the costs for production of goods and services, to create new generation products, to raise competitiveness of the enterprise in long-term prospect.

Keywords. Intellectual property, management of intellectual property, functions of management IP, object and the subject of management, system of intellectual property management, the management mechanism

Объекты интеллектуальной собственности создаются и используются в любой сфере деятельности, в том числе, научно-технической, организационно-управленческой, коммерческой, маркетинговой, финансовой, юридической и других. Они являются результатом инновационной деятельности юридических и физических лиц (коллективов и отдельных творческих лиц) и составляют важнейшие ресурсы, основу благосостояния и развития общества в целом (отдельных стран, компаний, предприятий, фирм).

Создание и реализация объектов интеллектуальной собственности связаны с рядом процессов и факторов организационно-управленческого, правового, финансового, маркетингового, патентно-лицензионного, информационного, экономического характера. Еще до начала создания нового продукта (товара) осуществляется формулировка целей и задач решения проблем по его разработке, выявляются и определяются потребности рынка, пути решения поставленных задач, возможности их правовой защиты и выгодной коммерциализации.

Управление интеллектуальной собственностью представляет собой совокупность действий и мероприятий, направленных на обеспечение эффективного планирования, организации и контроля процессов формирования, развития и использования интеллектуальной собственности предприятия, а также мотивации процессов накопления и умножения этих активов.

Управление должно обеспечить достижение максимального результата от их использования при минимизации затрат на эти активы. Можно выделить следующие основные задачи управления интеллектуальной собственностью:

- планирование, организация, контроль и регулирование процессов создания и развития ИС;
- создание атмосферы инновационной восприимчивости, обеспечение развития и их мотивация к накоплению и умножению ИА;
- организация, контроль и регулирование процесса движения информационного потока, циркулирующего внутри предприятия;
- организация, контроль и регулирование процесса движения информационного потока, циркулирующего между предприятием и внешней средой;
- планирование, организация и контроль процесса формирования портфеля прав на объекты интеллектуальной собственности как инструмент регулирования товарных рынков.

Цель управления интеллектуальной собственностью – извлечение максимальной прибыли от реализации объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в процессе их коммерциализации. Такая прибыль возможна при условии, когда затраты на создание ОИС, их правовую охрану, процесс прохождения от НИР, ОКР, производства и дальнейшего выхода на рынок покрываются прямыми или косвенными доходами, когда ОИС так или иначе становится ценным активом, т. е. капитализируется.

Управление интеллектуальной собственностью относится к стратегическому инновационному менеджменту, основанному на использовании конкретных механизмов управления:

- систематического анализа тенденций и перспектив развития на основе патентно-информационного, конъюнктурно-коммерчес-

кого, маркетингового исследования, использования методов технологического аудита;

- определения форм коммерциализации;
- оптимизации расходов на разработку, правовую охрану и защиту ОИС, патентования;
- мотивации, стимулирования инновационных процессов и другое.

Непонимание значимости этих процессов, некомпетентное управление этой важной сферой ведет к потере интеллектуального потенциала и соответственно распаду экономики предприятия.

Современные условия хозяйствования предъявляют особые требования к организации процесса управления интеллектуальной собственностью на предприятии и тем самым определяет необходимость и целесообразность выделения подсистемы управления ИС как самостоятельной функциональной подсистемы наравне с традиционными подсистемами управления, такими как производственная, маркетинговая, информационная, финансово-экономическая, кадровая подсистемы любого современного предприятия.

Это позволит разрешить проблемные вопросы в области управления, связанные с управлением интеллектуальной собственностью на предприятии, а именно [8]:

- наличие неучтенных ОИС;
- несоответствия выбранного метода целям оценки ОИС;
- неэффективное управление портфелем ОИС;
- неадекватность выбранной стратегии использования инструмента исключительных прав;
- несовершенство организационно-экономических механизмов создания, использования и коммерциализации ОИС;
- отсутствие системы экономических, производственных, инвестиционных и финансовых норм и нормативов внутрифирменного управления ОИС.

Представленные предположения являются достаточным

аргументом в пользу выделения подсистемы управления ИС в самостоятельную подсистему управления на предприятии.

Необходимость системного подхода к проблеме управления интеллектуальной собственностью на предприятии обусловлена тем что, все более очевидными становятся стратегические преимущества предприятий, которые, вложив в развитие направления управление ИС требуемые ресурсы, уже успели окупить их и активно наращивают обороты важнейшего элемента инновационного бизнеса - охраны и коммерциализации интеллектуальной собственности.

Любая организация является сложной социальной системой, состоящей из двух элементов - управляющего и управляемого. Будучи подсистемой организации в целом, управляющий элемент одновременно сам представляет весьма сложное образование - систему управления.

Она характеризуется определенной конфигурацией структуры, степенью централизации или децентрализации, формализации и регламентации, стабильностью или изменчивостью, открытостью или закрытостью (восприимчивостью или невосприимчивостью к внешним влияниям).

Таким образом, систему управления интеллектуальной собственностью на предприятии следует изучать с использованием принципов системного подхода.

Система управления ИС представляет собой совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которая образует определенную целостность, единство. При определении понятия системы необходимо учитывать теснейшую взаимосвязь его с понятиями целостности, структуры, связи, элемента, отношения, подсистемы и др.

Таким образом, в качестве основных системных признаков выделяют:

- целостность (принципи-

альная несводимость свойств системы к сумме свойств составляющих ее элементов и невыносимость из последних свойств целого; зависимость каждого от его места, функции и т. д. внутри целого);

- структурность (возможность описания системы через установление ее структуры, т. е. сети связей и отношений системы; обусловленность поведения системы не только поведением ее отдельных элементов, сколько свойствами ее структуры);

- взаимосвязь структуры и среды (система формирует и проявляет свои свойства в процессе взаимодействия со средой, являясь при этом ведущим активным компонентом взаимодействия);

- иерархичность (каждый компонент системы в свою очередь может рассматриваться как система, а исследуемая в данном случае система представляет собой один из компонентов более широкой, глобальной системы);

- множественность описания каждой системы (в силу принципиальной сложности каждой системы ее адекватное познание требует построения множества различных моделей, каждая из которых описывает лишь определенный аспект системы).

Важнейшие принципы системного подхода (системного анализа) следующие:

- процесс принятия решений должен начинаться с выявления и четкого формулирования конкретных целей;

- необходимо рассматривать всю проблему как целое, как единую систему и выявлять все последствия и взаимосвязи каждого частного решения;

- необходимы выявление и анализ возможных альтернативных путей достижения цели;

- цели отдельных подсистем не должны вступать в конфликт с целями всей системы (программы);

- восхождение от абсолютного к конкретному;

- единство анализа и синтеза, логического и исторического;
- выявление в объекте разнокачественных связей и их взаимодействий и др.

Системы бывают открытыми и закрытыми.

Открытая система - это система, питающаяся извне какой-либо энергией или ресурсами.

Очевидно, что хозяйствующие организации не могут существовать автономно, для осуществления их деятельности необходимы снабжение, сбыт, работа с потенциальными покупателями и т. д. Именно поэтому их правомерно отнести к большим открытым системам. Надо отметить, что и система управления ИС является открытой системой, поскольку не может существовать независимо, без учета изменений и влияния других систем внутри предприятия таких как, система управления персоналом, маркетинг, производство и др.

Таким образом, управление интеллектуальной собственностью на предприятиях – комплекс мероприятий, которые осуществляются применительно к данному объекту в соответствии со свойственными ему закономерностями и принципами, которые обеспечивают эффективное правовое, экономическое и социальное использование ИС.

Одной из особенностей управления интеллектуальной собственностью на предприятии является то, что высококвалифицированный персонал можно рассматривать и в качестве субъекта управления, и в качестве объекта управления.

Если управление имеет официальный характер, то его субъект организационно и юридически оформляется в виде должности или совокупности должностей, образующих подразделение управления (управленческий аппарат). В противном случае субъектом может быть отдельный человек, или группа людей, не связанных формально с теми или иными должностями. Главное здесь

состоит в том, что субъект управления генерирует решения, регламентирующие функционирование объекта управления.

От субъекта управления необходимо отличать субъектов управленческой деятельности - живых людей, в которых персонализируются управленческие отношения - руководителей и сотрудников аппарата.

На предприятии может отсутствовать специальный отдел по управлению интеллектуальной собственностью, может создаваться собственная команда на предприятии, в которую могут входить менеджеры по интеллектуальной собственности, менеджеры производства; специалисты по внедрению и представители отраслевой науки, функции отдела его может замещать высший аппарат управления совместно со специалистами привлекаемой сторонней организации. В качестве сторонней организации могут выступать организации, специализирующиеся в области интеллектуальной собственности, например, центры интеллектуальной собственности, научно-исследовательские институты и так далее. Выбор того или иного варианта формирования отдела по управлению ИС на предприятии обусловлен прежде всего экономической целесообразностью.

Многие исследователи, однако, отмечают, что практика передачи функций отдела ИС сторонним организациям, грозит некоторыми опасностями для самого предприятия, а именно [2, 4, 6, 7]: опасность передачи многих важных функций в руки других компаний; угрозу потери управленческого опыта; обучение чужих специалистов вместо собственных; утечку важной информации; особые требования к договорной дисциплине и возрастание рисков, связанных с их невыполнением и т. д.

Однако экономическая целесообразность зачастую перевешивают возможные риски при принятии решения.

С формированием рыночных отношений между организациями высокая степень изменчивости внешней среды стала рассматриваться как стратегический фактор [1, 5], поставивший перед управлением ИС не встречавшиеся в практике ранее задачи: форсирование развития управленческих систем до уровня, когда они могут успешно функционировать на основе гибких экстренных решений с применением элементов ситуационного управления; повышение адаптационных возможностей системы управления ИС с целью учета новых обстоятельств, которые возникают вне и внутри системы образования за счет информационных потоков, средств прямой и обратной связи [3].

Следовательно, система управления ИС на предприятии должна предполагать реализацию своих функций через механизм управления ИС. Под механизмом будем понимать наиболее общее определение. Механизм – это система средств и методов достижения цели, базирующаяся на принципах, подходах, структурах реализации и т. п. [9].

Механизм управления имеет уровни управления:

- уровень трудовых ресурсов,
- уровень предприятия (фирмы, предприятия, общественной организации и т.п.),
- региональный уровень,
- уровень государственной политики в области интеллектуальной собственности.

Организационно - экономический механизм управления интеллектуальной собственностью на предприятиях должен строиться исходя из актуальной информации о состоянии предприятия, особенностей его внешней и внутренней среды. Важным является анализ мировых тенденций развития науки и техники для построения отлаженного научно-методологического аппарата, возможность доступа и контроля информации в области ИС вне

предприятия и внутри его с использованием информационных систем, формирование нормативной базы.

Нормативная база должна быть предназначена для целесообразного перераспределения ресурсов, а также существовать как ориентир при выработке дальнейших действий в отношении интеллектуальной собственности и содержать доступ к правовой базе взаимоотношений в области интеллектуальной собственности.

При принятии управленческого решения в области управления интеллектуальной собственностью необходимо использовать наряду с внутренней информацией о состоянии интеллектуальной деятельности организации, внешнюю информацию в виде средств массовой информации, периодических изданий, специализированных выпусков, Internet.

В процессе деятельности любой организации используется внутренний документооборот, который является источником внутренней информации о состоянии деятельности организации. К внутреннему документообороту распорядительные документы (приказы, распоряжения, программы, нормативы), бухгалтерские отчеты, лицензионные договора, авторские договора заказа, а также журналы новых разработок.

Эффективная реализация организационно-экономического механизма управления интеллектуальной собственностью требует соответствующего развития информационно-аналитического обеспечения, под которым понимается совокупность сведений, полученных на основе внутренней и внешней информации, путем расчета и анализа показателей, опирающихся на совокупности экономических, производственных, инвестиционных, плановых и финансовых норм и нормативов.

Современная нормативная база для формирования информационно-аналитического обеспечения позволит повы-

сить уровень экономической работы с объектами интеллектуальной собственности, поставить ее на достаточно прочную методическую основу и в результате существенно увеличить доходность интеллектуальной деятельности. Механизм управления ИС будет результативным только в том случае, если он обеспечит приспособление к динамически меняющейся внешней ситуации.

В качестве инновационного рычага выступает специальный организационный механизм, под которым понимаем, не только форму организации научных знаний, дающих целостное представление о закономерностях и связях ИС в системе управления предприятием, но и способ ведения экономического хозяйства, представляющий собой процесс упорядочения во времени и пространстве последовательности выполняемых операций по воздействию субъекта управления на объект управления, в качестве которого выступает ИС, направленный на повышение уровня адаптации, конкурентоспособности и увеличение прибыли предприятия, преобразующий небольшие затраты в интеллектуальной сфере предприятия, в значительный прирост прибыли и усиление конкурентоспособных позиций.

В качестве обязательных условий реализации механизма выступают инновационная среда, научно-методическое и правовое обеспечение, а также наличие специального отдела ИС или выполнение его функций специалистами привлекаемой для сотрудничества организации.

Таким образом на предприятии должно осуществляться управление ИС, позволяющее разрешить противоречие между возможностями повышения адаптивности организации к внешней среде за счет управления интеллектуальной собственностью и реальной технологией использования ИС на предприятии, тем самым повы-

сив уровень конкурентоспособности и стабилизировав положение на рынке.

Литература

1. Амелина О.Ю. Интеллектуальная собственность в условиях формирования хозяйственной системы нового типа. Автореферат дисс. к.э.н. – М., 2009. -4

2. Беляцкий, Н. П. Интеллектуальная техника менеджмента : учеб. Пособие. Минск : Новое знание, 2001. 320 с. -39

3. Борисенко И.А. Инновационный менеджмент: управление интеллектуальной собственностью: учебное пособие. – Воронеж: Воронежский гос. ун-т, 2003. – 63 с. -5

4. Гончаров, В. В. В поисках совершенного управления : руководство для высшего управленческого персонала (Опыт лучших промышленных фирм США, Японии, стран Западной Европы). М. : МП «Сувенир», 1993. 187 с. -40

5. Инновационный менеджмент. Справочное пособие, издание 2-е, переработанное и дополненное / Под редакцией П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – Центр исследований и статистики науки. Москва, 1998. -1

6. Интеллектуальный капитал - стратегический потенциал организации : учеб. Пособие; под ред. Т. М. Орловой. М. : Изд. Дом «Социальные отношения», 2003. 184 с. -41

7. Использование интеллектуальной собственности в инновационном предпринимательстве / Автор и составитель аналит. Обзора Л. Г. Кравец. М. : ИНИЦ Роспатента, 2004. 90 с. -42

8. Мазур, Н. З. Методология управления интеллектуальной собственностью в условиях инновационной экономики / дисс. на соискание ученой степени доктора эконом. наук. Уфа, 2008 -9

9. Сулимова Е.А. Основы развития венчурной инвестиционной деятельности Монография. М.: Палеотип, 2011

Оценка экономического потенциала Тверской области

Кометиани Елена Александровна, аспирант, ФГОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет»

В статье рассматривается состояние и перспективы развития экономического потенциала, направления и условия повышения их эффективности Тверской области.

Ключевые слова: экономический потенциал, инвестиционное развитие, производства, оценка потенциала.

ESTIMATION OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE TVER REGION
Kometiani E.A.

In article the condition and prospects of development of economic potential, a direction and a condition of increase of their efficiency of the Tver region is considered.

Keywords: economic potential, investment development, manufactures, a potential estimation.

На состояние экономики Тверской области в настоящее время оказано влияние не только кризисными 1990-ми, но и длительным периодом низкой инвестиционной активности в советское время. По основным экономическим параметрам Тверская область отстает от большинства регионов ЦФО, ее доля в общем ВРП страны устойчиво сокращается: с 0,8% в 1995 г. до 0,6% в 2000–2002 гг.

2/3 от среднего по стране составляет душевой ВРП (с учетом стоимости жизни). По структуре ВРП это типичная «срединная» область Центра, со средней долей промышленности (33%), недоразвитым сектором услуг (37%) и достаточно высокой для Нечерноземья долей сельского хозяйства (13%).

Тверская область является типичным старопромышленным регионом с текстильно-машиностроительной специализацией с высокой долей этих отраслей. Это обусловило значительное снижение объемов производства в период кризиса: к 1996 г. в области сохранилось только 34% производства от уровня 1990 г. В 1999–2000 гг. был значительный экономический рост только на волне благоприятной конъюнктуры для отраслей импортозамещения. В 2003 г. объем промышленного производства составил только 48% от уровня 1990 г. (в среднем по РФ — более 2/3). Для развития промышленности области явно не хватает внутренних ресурсов.

Объем продукции сельского хозяйства в 2008 году в фактических ценах составил 16,9 миллиарда рублей и увеличился в сопоставимой оценке по сравнению с 2007 годом на 2,5% (см. табл. 1).

В 2008 году посевная площадь сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий уменьшилась по сравнению с 2007 годом на 4,4 процента и составила 571,6 тыс. гектаров, из них посевные площади зерновых и зернобобовых культур составляли 97,3 тыс. га; картофельное поле занимало 19,0 тыс. га, овощи открытого грунта возделывались на 3,3 тыс. га.

Итоги производства в 2008 году по трем основным культурам были выше уровня предыдущего года. В этом немаловажную роль сыграли благоприятные погодные условия вегетационного периода, позволившие в минувшем году превзойти урожайность и, как следствие, валовой сбор основных сельскохозяйственных культур 2007 года.

За 2008 год поголовье коров в целом по области уменьшилось на 5,6%. В хозяйствах населения содержится чуть более четверти областного стада. Поголовье крупного рогатого скота на откорме сократилось в регионе на 10,2%, при этом основная его часть (79%) содержится в сельскохозяйственных организациях.

Сельскохозяйственным организациям также принадлежит 81% поголовья свиней. Благодаря развитию свиноводства в данной категории хозяйств, прирост поголовья свиней в целом по области по предварительным итогам 2008 года достиг 21%.

Овцы и козы сосредоточены на личных подворьях (87%), поэтому областной результат напрямую зависит от показателей данной категории хозяйств. За 2008 год в области утрачено 5,6% поголовья этих видов скота.

К новым тенденциям в сельском хозяйстве можно отнести переориентацию птицеводческих хозяйств с яичного на мясное направление. В результате развития бройлерного птицеводства про-

Таблица 1

Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации в 1998-2007гг.* (в текущих основных ценах; млн.рублей)

Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Центральный федеральный округ	2878664.5	3577142.5	4617086	6278885.2	7965169.5	10805111.2	4617086.1	6278859.2	7965169.5	10805111.2
Белгородская область	62404.4	76054.5	114409.3	144987.8	178461	241687.7	114409.3	144987.8	178461	241687.7
Брянская область	37374.1	43700.3	51003.4	66692.3	82100.4	106444.3	51003.4	66692.3	82100.4	106444.3
Владимирская область	50859.9	61818.6	74207.0	86926.8	112841.7	148294.2	74207.0	86926.8	112841.7	148294.2
Воронежская область	83001.1	100143.3	117197.6	133886.6	166176.5	228666.4	117197.6	133886.6	166176.5	228666.4
Ивановская область	26981.3	33214.6	40159.4	44415.4	58090.0	75785.1	40159.4	44415.4	58090.0	75785.1
Калужская область	37283.1	48792.7	57993.8	70953.9	86150.5	114449.2	57993.8	70953.9	86150.5	114449.2
Костромская область	29529.9	29692.1	37787.4	44684.7	54351.1	68578.5	37787.4	44684.7	54351.1	68578.5
Курская область	45309.4	56383.1	76506.1	86624.9	104355.7	132106.6	76506.1	86624.9	104355.7	132106.6
Липецкая область	70590.5	96241.9	141778.3	145194.4	179057.3	213774.0	141778.3	145194.4	179057.3	213774.0
Московская область	312950.0	412389.3	535204.4	708062.1	934828.9	1306077.0	535204.4	708062.1	934828.9	1306077.0
Орловская область	35657.4	42073.3	46042.3	53181.9	64801.6	79790.5	46042.3	53181.9	64801.6	79790.5
Рязанская область	45797.5	59607.2	69996.0	84382.7	105491.9	126033.4	69996.0	84382.7	105491.9	126033.4
Смоленская область	42166.1	49085.7	56113.9	65525.6	79043.4	99140.8	56113.9	65525.6	79043.4	99140.8
Тамбовская область	38897.8	46877.7	56775.0	63614.8	79766.2	107595.7	56775.0	63614.8	79766.2	107595.7
Тверская область	55732.6	68805.3	88081.5	96897.4	127363.8	158882.9	88081.5	96897.4	127363.8	158882.9
Тульская область	65416.3	72258.0	88119.6	116221.2	142240.1	176886.0	88119.6	116221.2	142240.1	176886.0
Ярославская область	75313.4	92073.4	112438.7	131252.1	153251.5	189980.0	112438.7	131252.1	153251.5	189980.0
г.Москва	1767476.7	2188231.5	2853272.4	4135154.6	5260232.8	6731188.9	2853272.4	4135154.6	5260232.8	6731188.9

изводство данного вида продукции возросло в 2008 году на 29,2% а его удельный вес, по прогнозам, в 2008 году превысил 40% в областной структуре производства мяса. Таким образом, потеснив все виды скота, главным поставщиком мясной продукции в регионе теперь является птица.

Успехи в свиноводстве и мясном птицеводстве привели к тому, что совокупный показатель реализации на убой скота и птицы в целом по области увеличился в 2008 году на 9,9%. Благодаря этому, несмотря на спад производства молока и яиц, выпуск продукции животноводства, по предварительной оценке, возрос до 103,7% к уровню 2007 года.

Рост урожайности основных сельскохозяйственных культур способствовал росту урожая и стоимостного показателя – выпуск продукции растениеводства в сопоставимой оценке

составил 100,1% к аналогичной величине 2007 года.

Оба этих фактора привели к положительному результату – в целом по области по итогам 2008 года индекс производства продукции сельского хозяйства достиг 102,5% к уровню предыдущего года (годом раньше – 101,4%).www.tztver.ru

Изменения экономической ситуации в стране и мире – далеко не единственный фактор, влияющий на конечные результаты в сельскохозяйственном производстве. Здесь нет ни мгновенных проявлений негативных реакций на различные ухудшения экономики, ни сиюминутных позитивных результатов в ответ на возможное улучшение этих условий.

Так, в растениеводстве погодный фактор по-прежнему является одним из определяющих исход полевого страды. В 2008 году, к примеру, благоприятные погодные условия ве-

гетационного периода позволили превысить урожайность, и, как следствие, валовые сборы основных сельскохозяйственных культур по сравнению с показателями докризисного 2007 года. В 2009 году, в силу неблагоприятных погодных условий, урожайность этих же культур оказалась ниже полученной годом ранее, и определяющим фактором в изменении валовых сборов стал размер посевных площадей.

Если по картофелю и овощам открытого грунта в минувшем году произошел прирост площадей посадок на 22% и 13% соответственно, то даже при снижении урожайности этих культур валовой сбор оказался выше прошлогоднего. По зерновым культурам спад урожайности усугубился сокращением зернового клина на каждый десятый гектар, что привело к снижению намолота на 18% к уровню 2008 года.

В животноводстве определяющим фактором уровня производства продукции, наряду с продуктивностью, является изменение поголовья скота и птицы. Процесс сокращения продуктивного скота начался задолго до мирового кризиса – еще в начале девяностых годов прошлого века. За последние два года поголовье крупного рогатого скота уменьшалось в среднем на 5% за год, овец и коз – на 6%. Поголовье свиней к концу 2009 года сократилось на 21% к величине двухлетней давности, а птицеводство, переориентировавшись с яичного на мясное поголовье, в минувшем году после многолетнего спада увеличило поголовье птицы на 9%. Молочное стадо коров стабильно убывало на 7% в год.

Таким образом, индекс производства продукции растениеводства даже в условиях кризиса неоднозначен, а аналогичный показатель отрасли животноводства имеет устойчивую тенденцию к снижению.

Ввиду того, что продукция животноводства составляет две

трети всей продукции сельского хозяйства (в стоимостной оценке), то тенденции именно этой отрасли влияют на конечный результат в целом по сельскохозяйственному производству, который в течение двух последних лет характеризуется незначительной, но стабильной динамикой снижения областной величины.

Федеральные программы. В области осуществляется ряд федеральных целевых программ, наиболее значимая из них - «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 гг. и до 2015 г.)». Основная цель программы - уменьшение разрыва по основным показателям социально-экономического развития к 2010 г. в 1,5 раза, к 2015 г. - в 2 раза за счет создания благоприятной среды для развития предпринимательской деятельности и улучшения инвестиционного климата, повышения эффективности государственной поддержки региона.

Региональные программы. В Тверской области реализуется 15 программ по развитию промышленного и агропродовольственного секторов, укреплению правопорядка, улучшению здравоохранения, социальной поддержки населения с общим объемом финансирования 620,9 млн. руб.

Программа экономического и социального развития Тверской области на период до 2010 г. «От экономики переходного периода к рыночной экономике» направлена на преобразование дотационной Тверской области в регион с самообеспеченными доходами бюджета, динамичным социально-экономическим развитием, растущим социальным благополучием населения.

Целями программы «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области на 2005 г.» являются обеспечение жильем населения области; активизация рынка жилья и оживление экономики области в целом.

Программа «Государственная поддержка сельскохозяйственного производства и перерабатывающей промышленности Тверской области на 2005 г.» направлена на сохранение уровня самообеспеченности области основными продуктами питания: молочной, овощной продукцией, картофелем, мясными продуктами, а также на повышение качества выпускаемой продукции и увеличение доли прибыли перерабатывающей промышленности.

Программа «Поддержка развития малого предпринимательства в Тверской области на 2005 г.» направлена на повышение роли малого предпринимательства, решение задач социально-экономического развития, снижение уровня безработицы, увеличение роста объема производства продукции (товаров и услуг) малыми предприятиями.

На состоянии реального сектора экономики как страны в целом, так и на положении дел в экономической сфере региона отразился мировой финансовый кризис, затронувший банковскую систему экономики России. Ведущим сегментом экономической системы является реальный сектор экономики Тверской области, от него зависит экономический рост и благополучие жителей. Он включает в себя отрасли материального производства, а также сферу производства нематериальных форм богатства и услуг. К основным видам деятельности традиционно относятся промышленное производство, строительство и сельское хозяйство, на их долю приходится более 60% выпускаемой продукции нефинансового сектора экономики. Последними изменениями экономической ситуации в стране и мире, но также в большей степени следствием процессов аграрного реформирования, проводимого с начала девяностых годов прошлого века обусловлено состояние сельского хозяйства как сектора экономики региона.

Литература

1. Железная Е.В. Повышение экономической эффективности технологических процессов в растениеводстве. Техника и оборудование на селе, 2010, №3, с.30-33.

2. Нефедова Е.А. Развитие малого сельского предпринимательства. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва. 2009.

3. Жигалов В.Т. Проблемы теории и анализа эффективности, К.: Высшая школа. Головное изд-во, 1984. - 139 с.

4. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие/ Л.Л. Ермолович, Л.Г. Сивчик, Г.В. Толкач, И.В. Щитникова. - Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001. - 576 с.

5. Кулик Г. Главнейшая проблема - техническое оснащение села // Экономика с.-х. России. - 1999. - №5. - С. 4-5. 146,160,191

Типология в производстве молока

Шумейко Николай Николаевич, аспирант, ФГОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет»

В статье рассматриваются основные направления технологии в производстве молока и его рациональное распределение на территории страны. Ключевые слова: производство молока, экономическая эффективность, продуктивность коров, подкомплекс, технология производства.

TYPOLOGY IN MILK MANUFACTURE
Shumejko N.N.

In article the basic directions of technology in manufacture of milk and its rational distribution to territories of the country are considered.

Keywords: milk manufacture, economic efficiency, efficiency of cows, subcomplex, the production technology.

Молочное скотоводство относится к группе наиболее приоритетных подотраслей, что обусловлено спецификой производимой продукции. При этом каждый регион должен обеспечивать себя производимым молоком в количестве, необходимом для производства питьевого молока с низким уровнем консервантов. При этом производством сыров, масла, сухого молока и сгущенного целесообразнее заниматься в тех регионах, где имеются наиболее благоприятные условия для его интенсивного производства с наименьшими издержками.

Одним из факторов увеличения объемов производства молока является рациональное распределение его производства по территории страны. Развитие региональной специализации содействует повышению конкурентоспособности производимой продукции и обеспечению продовольственной безопасности страны.

Типологическая группировка – это разделение исследуемой качественно разнородной совокупности на классы, социально-эко-

Таблица 1
Группировка субъектов России по доле производства молока во всех категориях хозяйств за 2009г.

Номер группы	Число субъектов	Интервал, %	Среднее значение по группе	Перечень регионов входящих в группу
Первая	28	До 0,6	0,262	Республика: Тыва, Коми, Карелия, Ингушетия, Алтай, Калмыкия, Адыгя, Хакасия, Северная Осетия – Алания. Автономные округа: Чукотский. Ямало-Ненецкий, Ненецкий, Ханты-Мансийский – Югра. Край: Камчатский, Хабаровский, Приморский. Область: Магаданская, Еврейская автономная, Мурманская, Сахалинская, Новгородская, Архангельская, Калининградская, Костромская, Астраханская, Амурская, Ивановская, Томская
Вторая	20	0,6–1,2	0,829	Республика: Бурятия, Марий Эл, Саха (Якутия), Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Чеченская. Край: Забайкальский. Область: Калужская, Брянская, Владимирская, Курганская, Липецкая, Орловская, Псковская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ульяновская, Ярославская
Третья	16	1,2-1,8	1,520	Республика: Дагестан, Мордовия, Чувашская. Край: Пермский. Область: Белгородская, Волгоградская, Вологодская, Иркутская, Кемеровская, Кировская, Курская, Ленинградская, Пензенская, Самарская, Свердловская, Тюменская
Четвертая	6	1,8–2,4	1,988	Республика: Удмуртская. Край: Красноярский, Ставропольский. Область: Воронежская, Нижегородская, Челябинская.
Пятая	4	2,4-3,0	2,564	Область: Новосибирская, Московская, Омская, Оренбургская
Шестая	2	3,0-3,6	3,091	Область: Саратовская, Ростовская
Седьмая	4	Свыше 3,6	5,521	Республика: Татарстан, Башкортостан. Край: Алтайский, Краснодарский

номические типы, однородные группы единиц в соответствии с правилами научной группировки.

Группировка регионов по производству молока проводится для целей конкретного обследования и используется для обеспечения сопоставимости.

Формирование типов регионов по разделению труда в производстве молока связано с конкретными условиями места и времени. Для выделения социально-экономических типов целесообразнее всего рассматривать не отдельные, изолированные признаки, а их со-

вокупность, характеризующую изучаемый объект с различных сторон.

Рассмотрим, какой удельный вес в общем объеме производства молока во всех категориях хозяйств имеют отдельные регионы. Статистические данные свидетельствуют, что в 2007 г. и 2009 г. наибольшую долю в общероссийском производстве молока занимала республика Башкортостан.

Для анализа удельного веса отдельных регионов России в общем объеме производства продукции используем данные за 2009 г. по 81 субъекту Феде-

рации и методические рекомендации [2]. Данные по производству молока в хозяйствах всех категорий показывают, что у 28-ми субъектов объем производства составляет до 0,6 %, у 20-ти – 0,6-1,2 %, у 16-ти – 1,2-1,8 %, у 6-ти – 1,8-2,4 %, у 4-х – 2,4-3,0 %, у 2-х – 3,0-3,6 % и только у 4 – свыше 3,6% (табл. 1).

Регионы первой группы имеют наименьший удельный вес производства молока, что объясняется как местоположением и размерами регионов, так и их обеспеченностью собственными кормами. Наиболее благоприятные условия для развития производства молока имеют регионы, вошедшие в четвертую-седьмую группы.

Проведем оценку влияния на объемы производства факторов первого порядка, а именно, продуктивности и поголовья коров. Группировку субъектов федерации по надоям молока на одну корову в сельскохозяйственных организациях, приведем в табл. 2.

Данные табл. 2 свидетельствуют, что Ленинградская и Мурманская области вошли в группу с наивысшей продуктивностью коров, надой на одну корову в них составляет, соответственно, 6738 и 7370 кг. При этом по объему производства молока в общероссийском производстве, их доля составляет 1,7 % и 0,09 %,

Анализ поголовья коров в сельскохозяйственных организациях по субъектам федерации свидетельствует, что в 16 регионах сосредоточено 50 % поголовья скота (табл. 3).

По доле поголовья коров (6,2 %) и производства молока (7,5 %) лидирует республика Башкортостан, которая по надоям молока на одну корову вошла в третью группу (продуктивность составила 3852 кг). На втором месте по поголовью коров и производству молока, соответственно, 4,78 и 5,87% Республика Татарстан, которая вошла в пятую группу по продуктивности коров (4697 кг).

Таблица 2
Группировка регионов России по продуктивности коров в сельскохозяйственных организациях за 2009г.

Номер группы	Число регионов	Интервал, кг	Среднее значение по группе	Перечень регионов, входящих в группу
Первая	5	До 1700	1296,8	Республика: Ингушская, Тыва, Дагестан, Калмыкия. Край: Забайкальский
Вторая	9	1700–2600	2202,22	Республика: Алтай, Бурятия, Саха (Якутия), Карачаево-Черкесская, Чеченская. Край: Камчатский. Область: Астраханская, Еврейская автономная, Магаданская.
Третья	23	2600–3500	3221,09	Республика: Кабардино-Балкарская, Адыгея, Коми, Хакасия. Край: Алтайский, Приморский, Хабаровский. Автономный округ: Чукотский, Ямало-Ненецкий. Область: Амурская, Брянская, Волгоградская, Иркутская, Костромская, Курская, Новосибирская, Оренбургская. Пензенская, Псковская, Саратовская, Смоленская, Тверская, Ульяновская.
Четвертая	27	3500–4400	3956,89	Республика: Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Северная Осетия – Алания, Чувашская. Край: Красноярский, Пермский. Автономный округ: Ненецкий, Ханты-Мансийский – Югра. Область: Архангельская, Воронежская, Ивановская, Калининградская, Калужская, Кемеровская, Курганская, Нижегородская, Новгородская, Омская, Орловская, Ростовская, Рязанская, Самарская, Тамбовская, Тульская, Челябинская, Ярославская.
Пятая	12	4400–5300	4723,67	Республика: Татарстан, Удмуртская. Край: Ставропольский. Область: Белгородская, Владимирская, Вологодская, Кировская, Липецкая, Сахалинская, Свердловская, Томская, Тюменская
Шестая	3	5300–6200	5562	Республика: Карелия. Край: Краснодарский. Область: Московская
Седьмая	2	Свыше 6200	7054	Область: Ленинградская, Мурманская
В среднем по России		4089		

Молоко является не только скоропортящимся продуктом, но и входящим в перечень основных продуктов питания. Поэтому его производством с целью удовлетворения потребности в цельномолочной продукции необходимо заниматься повсеместно, при этом для нужд переработки его в масло, сыры и т. п. следует заниматься в тех регионах, которые имеют прочную кормовую базу и достаточные условия.

Проведенное исследование показывает, что потребление молока не соответствует норме (табл. 4), при этом 13 регионов имеют потребление на душу населения до 50% нормы (первая-третья группы).

Согласно приведенной типологии, к регионам, которые почти полностью обеспечивают рациональную норму потребления в молоке можно отнести субъекты, входящие в шестую и седьмую группы.

Приведенные группировки свидетельствуют, что для каждой группы необходима разработка конкретных мер по развитию молочного скотоводства.

Наращивание объемов производства в молочном скотоводстве необходимо осуществлять на основе увеличения поголовья высокопродуктивных молочных пород, реализации системы мероприятий по повышению продуктивности коров, а также за счет реконструкции действующих и строительства новых животноводческих комплексов.

При прогнозировании количественных и качественных параметров развития молочного скотоводства ставилась задача более полного удовлетворения потребностей населения страны в продуктах питания высоко качества за счет отечественного производства [3].

При разработке первого варианта учитывались темпы прироста, заложенные в Госпрограмме, согласно которой увеличение объемов производства будет происходить ежегодно не менее 5 % (таблица 5).

Таблица 3
Группировка субъектов России по доле поголовья коров во всех категориях хозяйств за 2009г.

Номер группы	Число субъектов	Интервал, %	Среднее значение по группе	Перечень регионов входящих в группу
Первая	23	До 0,6	0,29	Республика Адыгея, Ингушетия, Карелия, Коми, Марий Эл. Край: Камчатский, Приморский, Хабаровский. Автономный округ: Чукотский. Область: Амурская, Архангельская, Еврейская автономная, Ивановская, Калининградская, Костромская, Магаданская, Мурманская, Новгородская, Орловская, Сахалинская, Тамбовская, Томская, Тульская.
Вторая	19	0,6–1,2	0,85	Республика: Хакасия, Северная Осетия-Алания, Тыва, Саха (Якутия), Алтай. Область: Липецкая, Псковская, Калужская, Владимирская, Ярославская, Ульяновская, Рязанская, Смоленская, Тверская, Ленинградская, Курская, Вологодская, Курганская, Брянская.
Третья	21	1,2–1,8	1,39	Республика: Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Бурятия, Мордовия, Удмуртская, Чеченская, Чувашская. Край: Пермский. Область: Астраханская, Белгородская, Волгоградская, Воронежская, Иркутская, Кемеровская, Кировская, Московская, Нижегородская, Пензенская, Самарская, Свердловская, Тюменская.
Четвертая	4	1,8–2,4	2,01	Край: Красноярский, Забайкальский, Ставропольский. Область: Челябинская
Пятая	5	2,4–3,0	2,71	Край: Краснодарский. Область: Новосибирская, Омская, Саратовская, Ростовская
Шестая	2	3,0–3,6	3,19	Республика: Калмыкия. Область: Оренбургская.
Седьмая	4	Свыше 3,6	5,00	Республика: Дагестан, Татарстан, Башкортостан. Край: Алтайский.

По второму варианту рост объемов производства будет составлять с учетом сложившихся тенденций ежегодно 2–3 %. В расчете на душу населения производство молока к 2015 г. по первому варианту составит 329 кг или 84 % от рациональной нормы потребления, по второму варианту в расчете на душу населения к 2015 г. потребность в молоке будет удовлетворена только на 72,7 %.

Взаимодействие между звеньями молочнопродуктового подкомплекса постоянно усложняется, усиливается их взаимное влияние на конечные результаты. Важнейшим условием повышения эффективности подкомплекса выступает согласование мощностей перерабатывающих предприятий с объе-

мом производства и поступления на переработку молочного сырья из хозяйств, а также производство диетической молочной продукции в количестве и ассортименте, соответствующем платежеспособному спросу потребителей.

Результат данных взаимодействий можно оценить с помощью критерия обеспеченности (Ко):

$$K_o = C / P = 1, (1)$$

где С – объем производимого молока, т;

Р – потребность в сырье перерабатывающих предприятий, т.

Учитывая критерий обеспеченности молокоперерабатывающих предприятий (в 2009г – 40%) определим также увеличение объемов перерабатыва-

Таблица 4
Группировка регионов России по соответствию потребления молока на душу населения норме потребления, %

Номер группы	Число регионов	Интервал, %	Среднее значение по группе	Перечень регионов, входящих в группу
Первая	1	До 30	16,07	Автономный округ: Чукотский
Вторая	3	30–40	38,10	Край: Приморский, Камчатский. Область: Амурская.
Третья	9	40–50	44,5	Республика Ингушетия, Тыва. Край: Ставропольский. Область: Архангельская, Еврейская автономная, Ивановская, Иркутская, Тульская, Тюменская.
Четвертая	26	50–60	55,5	Республика: Адыгея, Дагестан, Коми, Северная Осетия-Алания, Чеченская. Край: Краснодарский, Пермский, Хабаровский. Область: Нижегородская, Астраханская, Брянская, Владимирская, Волгоградская, Калужская, Кемеровская, Костромская, Липецкая, Магаданская, Орловская, Самарская, Сахалинская, Свердловская, Тамбовская, Ульяновская, Челябинская.
Пятая	25	60–70	64,37	Республика: Алтай, Бурятия, Карелия, Хакасия, Кабардино-Балкарская, Удмуртская, Чувашская. Край: Красноярский, Забайкальский. Область: Белгородская, Вологодская, Воронежская, Калининградская, Кировская, Курская, Московская, Мурманская, Новгородская, Псковская, Ростовская, Рязанская, Смоленская, Тверская, Томская, Ярославская.
Шестая	10	70–80	74,69	Республика: Калмыкия, Марий Эл, Мордовия, Саха (Якутия). Область: Курганская, Ленинградская, Новосибирская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская
Седьмая	5	Свыше 80	89,74	Республика: Карачаево-Черкесская, Татарстан, Башкортостан. Край: Алтайский. Область: Омская.
В среднем по России		62,76		

Таблица 5
Прогноз производства молока в России и Смоленской области

Вид продукции	2009 г.	Прогноз						требуется для обеспечения потребления по рациональной норме
		2011		2012 г.		2015 г.		
		I	II	I	II	I	II	
Молоко – всего по РФ, тыс. т	32570	35908	34218	37703	35074	43646	37771	54684
на душу населения, кг	246	271	258	284	264	329	285	392
Молоко - всего по Смоленской области, тыс. т.	315,7	348,1	331,7	365,5	340,0	423,1	366,1	530,05
на душу населения, кг	236	260,0	247,5	272,5	253,3	315,6	273,4	392,00
Коэффициент обеспеченности и молочным сырьем молокоперерабатывающей промышленности	0,4	0,44	0,42	0,46	0,43	0,54	0,46	0,67

емого молока в регионе. Возможное увеличение загрузки молокоперерабатывающих организаций Смоленской области возможно до 0,54%, а при достижении оптимальных норм потребления – до 0,67, т.е. регион будет по-прежнему нуждаться в поступлении молочного сырья из других регионов и Беларуси.

Таким образом, к 2015 г. при реализации предложенных мероприятий и с учетом заложенных тенденций объема производства молока не будут удовлетворять потребности населения страны и региона в нем.

Литература

1. Теория статистики: учебник / Р.А. Шмойлова, В.Г. Минашкин, Н.А. Садовникова и др.; под ред. Р.А. Шмойловой. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 656 с.
2. Развитие территориального разделения труда в животноводстве: монография / Л.Б. Винничек, Н.Н. Мельник. – Пенза: РИО ПГСХА, 2011. – 164 с.
3. Методические рекомендации по разработке прогноза производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в стране. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ; Ульяновск: УлГУ, 2008. – 135 с.
4. Российский статистический ежегодник. 2009 // www.gks.ru.
5. Россия в цифрах, 2009 // www.gks.ru.

Переход виноградарства к инвестиционно-инновационному типу воспроизводства

Яни Артем Валерьевич, аспирант, ФГОУ ВПО «Российский государственный аграрный заочный университет»

Применительно к условиям Краснодарского края обоснованы макроэкономические прогнозные сценарии (инерционный, энергосырьевой, инновационный). Так выполнено организационно-экономическое обоснование развития виноградарства в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края.

Ключевые слова: сценарии, Краснодарский край, виноградарство, воспроизводство

WINE GROWING TRANSITION TO INVESTITIONNO-INNOVATIVE TYPE OF REPRODUCTION
Jani Artem Valerevich

With reference to conditions of Krasnodar territory macroeconomic look-ahead scenarios (inertial, power raw, innovative) are proved. So it is executed organizational-economic justification wine growing developments in the agricultural organizations of Krasnodar territory.

Keywords: scenarios, Krasnodar territory, wine growing, reproduction.

Агропромышленный комплекс Краснодарского края с развитой сетью переработки, хранения и торговли является крупнейшим в России производителем и поставщиком сельскохозяйственной продукции и сырья. Он в существенной мере определяет экономику края, занятость населения и уровень его благосостояния. В сельском хозяйстве трудится почти четверть всех занятых в хозяйстве края.

Нестабильность воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве породила целый ряд сценарных вариантов прогноза развития воспроизводственного процесса.

Один из них объясняет нарастающие тенденции роста импорта продовольствия в отечественной экономике отсутствием положительной динамики в процессе воспроизводства в аграрном секторе экономики и является бесперспективным как с позиций продовольственной безопасности, так и с позиций мотивации роста эффективности отечественного воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве.

Вторым сценарием стратегического прогноза развития воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве является активизация использования всех факторов экономического роста отрасли при введении разумных ограничений на импорт продовольствия. Механизм перераспределения финансовых источников в пользу воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве может быть задействован за счет реализации инструментария политики относительного протекционизма, формирования и развития вертикально интегрированных агрохолдингов, контроля и регулирования цен на услуги естественных технологических монополий. В результате чего приток инвестиций в процесс воспроизводства в сельском хозяйстве можно обеспечить исключительно за счет формирования его инвестиционной привлекательности, важнейшим условием которой является рентабельность сельскохозяйственного производства и проведение политики импортозамещения продовольствия.

Третий возможный сценарий развития процесса воспроизводства в сельском хозяйстве основан на приоритетном развитии аграрного сектора в отечественной экономике. Приоритетное развитие может быть достигнуто за счет резкого подъема государственной поддержки сельского хозяйства до уровня экономически развитых стран, что позволит в ближайшие десять лет обеспечить восстановление и превышение дореформенного уровня объемов производства продукции сельского хозяйства. В этих условиях можно было бы рассчитывать на восстановление качественных параметров воспроизводственного процесса в аграрном секторе, что касается организационно-экономических и социальных характеристик этого процесса.

Второй сценарий развития событий в аграрной сфере наиболее вероятен и может быть основан на активизации и совершенствовании организационно-экономических и управленческих факторов процесса воспроизводства, что является также существенным инструментарием интенсификации общего экономического роста аграрного сектора.

Таблица 1

Основные макроэкономические прогнозные сценарии развития Краснодарского края (темпы прироста, %) 1 сценарий – инерционный, 2 сценарий - энергосырьевой и 3 - инновационный.

Показатели	Сценари и	2005	2006	2007	2008	2009	В среднем 2005- 2009гг.	Среднегодовые значения		
								2012- 2014	2015- 2017	2018- 2020
Валовой региональный продукт	3							0	1,5	3
	2	6,1	10,7	10,3	8,8	-5,5	6,08	-0,5	1	2
	1							-1,45	-3,96	-6,47
Реальные денежные доходы населения	3							5,27	3,9	2,7
	2	10,7	19,0	23,1	8,7	3,1	12,92	5,27	3,5	1
	1							5,27	2,72	0,17
Уровень безработицы, процентов	3							15	12	9
	2	-14,8	-1,3	-12,2	-26,2	50,0	1,92	20	15	10
	1							30,51	40,98	51,45
Объем инвестиций в основной капитал	3							24	31	38
	2	4,3	17,5	28,4	21,0	6,1	15,46	17,59	19	21
	1							17,59	18,3	19,01
Потребительских цены	3							10,7	10,5	10,2
	2	12,3	9,5	11,3	13,1	9,8	11,2	10,7	10,7	10,7
	1							10,78	10,64	10,5
Объем оборота розничной торговли	3							6	8	10
	2	15,7	19,2	27,6	16,6	0,5	15,92	6	7	8
	1							6,02	2,72	-0,58
Промышленное производство	3							7,48	8	10
	2	9,2	22,9	11,9	1,9	-8,5	7,48	7,48	8	8
	1							-9,44	-15,08	-20,72
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»	3							13,93	15	17
	2	0,9	25,5	20,4	15,6	06,2	13,72	13,7	14,7	15,7
	1							13,93	14	14,07
Производство продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий	3							6,5	8,7	11
	2	2,5	4,1	-1,4	23,9	-5,8	4,66	5,6	6,2	7,5
	1							5,62	5,94	6,26
Производительность труда	3							3,5	6,7	12,5
	2	18,4	29,3	31,6	22,4	-5,4	19,26	2,9	3,8	4,7
	1							2,91	-2,54	-7,99
Электросмкость производства	3							16,8	8,4	4,2
	2	10,3	25,9	30,2	32,2	1,8	20,08	16,8	14,5	12,3
	1							16,87	15,8	14,73

Основными индикаторами протекания процесса воспроизводства в сельском хозяйстве должны стать рост объемов производства, доходов и рентабельности сельскохозяйственных организаций, а также доли сельского хозяйства в ВРП, что впоследствии должно положительно отразиться и на росте бюджетных доходов.

С учетом планируемых параметров концепции выполним сценарный прогноз для Краснодарского края (табл. 1).

Представленные сценарии предусматривают значительное снижение импорта продовольственных товаров и соответственно рост продоволь-

ственной безопасности страны и розничного товарооборота продовольственных товаров, увеличение экспорта продовольственных товаров.

Прогнозируемая инфляция снизит реальные доходы населения по всем предлагаемым сценариям.

Инновационный сценарий обеспечивает снижение электросмкости производства, значительный рост производительности труда в регионе.

Достижение устойчивого развития экономики страны, ее регионов требуют решения проблем оптимизации ресурсопотребления и ресурсосбережения.

Представим результаты организационно-экономического обоснования развития виноградарства в Краснодарском крае.

При инерционном варианте сохранятся сложившиеся механизмы и прогнозируемые средние темпы закладки виноградников и инвестиций в отрасль;

При втором варианте - модернизации на основе инновационного развития - ускоряются темпы отраслевого развития на основе реализации инновационных проектов.

При первом варианте прирост валового производства винограда по сравнению с 2010 г. составит до 15%, удельный

вес винограда, производимого по инновационным технологиям, составит 30%, на 2% увеличится объем переработки винограда на винопродукты.

При втором варианте прирост валового производства винограда составит 30%, удельный вес винограда, производимого по инновационным технологиям составит 45%, на 20 % увеличится объем переработки винограда на винопродукты.

Литература

1. Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики - 2007. - №5. - С.31.

2. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / Под ред. И.Г. Ушачева, И.Т. Трубилина, Е.С. Оглоблина, И.С. Санду. – М.: КолосС. -.2007.-636с.

3. Сафиуллин М.А. Специфика экономики и управления процессом воспроизводства в сельском хозяйстве региона: монография / М.А. Сафиуллин. – М.: Изд-во «Палеотип», 2010.

Таблица 2

Результаты организационно-экономического обоснования развития виноградарства в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края

Отраслевые показатели	2010г. факт	Прогноз на 2013 г.	
		инерционный	инновационный
Площади под виноградом, тыс. га	24,8	25	30,2
Плодоносящая площадь, тыс.га	15,1	15,2	22,8
Валовой сбор, тыс.тонн	134	141,3	228
Удельный вес производства с использованием инновационных технологий, %	5	30	40
Урожайность винограда, ц/га	88,7	93	100
Закладка, тыс.га	0,76	0,8	1,3
Производство посадочного материала, тыс.шт	1500	1800	3000
Производство вин виноградных, млн. дкл	21,6	25,4	28,1

Экономические аспекты повышения конкурентоспособности молочной продукции

Пантелеев Алексей Павлович,
аспирант Российский университет
кооперации
e-mail: aleksei_pantelee@mail.ru

Статья посвящена обеспечению населения качественными товарами на рынке молока и молочных продуктов во Владимирской области. Проанализировано современное состояние молочного скотоводства и направления развития молочного рынка региона. Определены основные направления для повышения населения качественными товарами эффективности производства и переработки молока. Даны предложения по основным направлениям развития молочного скотоводства на региональном уровне.

Ключевые слова: продовольственный рынок, качества молочной продукции, конкурентное пространство, государственное регулирование, контроль, генно-модифицированных организмов, стандарты, молочное скотоводство.

ECONOMIC ASPECTS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF DAIRY PRODUCTION

Panteleev A.P.
Article is devoted population maintenance with the qualitative goods in the market of milk and dairy products in Vladimir region. It is analysed a current state of dairy cattle breeding and directions of development of the dairy market of region. The basic directions for population increase by the qualitative goods of production efficiency and milk processing are defined. Offers in the basic directions of development of dairy cattle breeding at regional level are given.

Keywords: the food market, qualities of the dairy production, competitive space, state regulation, the control, the genno-modified organisms, standards, dairy cattle breeding.

С появлением современного глобального рынка российский товаропроизводитель может продать свою продукцию только при условии выполнения определенных требований.

В частности, серьезно меняются условия и принципы функционирования предприятий и организаций. Итоги их деятельности в современных условиях прямо будут зависеть от качества производимой продукции и ее конкурентоспособности на рынке.

Решая эту проблему, отечественные товаропроизводители могли бы с пользой для себя учесть большой опыт фирм капиталистических стран. Это непосредственно касается и развития сельскохозяйственного производства, продукция которого должна успешно конкурировать в условиях свободной рыночной экономики. Такая продукция сельского хозяйства, как молоко находит широчайший спрос среди населения, однако при наличии достаточно высокого предложения этого товара, у производителя как никогда раньше встает вопрос обеспечения и повышения качества молока. Жесткая конкуренция, широкий выбор товаров на рынке, быстрое обновление их номенклатуры постоянно ставят перед предпринимателями вопрос, как покупатель воспримет произведенную продукцию, каковы причины успеха или неудачи товара. Необходимость анализа этих проблем вызывается и увеличивающейся стоимостью сельскохозяйственного производства.

Все это заставляет производителя внимательно изучать конкурентоспособность производимой продукции. Безусловно, высокое качество продукции не является самоцелью для производителя, оно лишь средство получения высокой прибыли.

Качество продукции относится к числу основополагающих составляющих конкурентоспособности. Под качеством товаров понимается совокупность свойств, составляющих ее качество, рассматриваемая применительно к определенным условиям ее создания, эксплуатации и потребления. Из этого определения можно сделать вывод, что за исходную характеристику качества продукции принято ее свойство. Все свойства продукции можно разделить на простые и сложные.

В производстве для оценки качества продукции применяется система показателей, состоящая из трех групп:

- 1) обобщающие;
- 2) единичные;
- 3) комплексные показатели.

К обобщающим показателям относятся: экономический эффект от использования продукции повышенного качества; дополнительные затраты на осуществление мероприятий по улучшению качества продукции и др. Для высокого обеспечения качества товара и его конкурентоспособности важно не столько выявление недоброкачественности, как ее предупреждение. С этой целью необходимо создание и совершенствование единой системы управления качеством товаров.

Управление качеством осуществляется с целью достижения уровня качества, удовлетворяющего требования потребителей.

Современная концепция управления качеством на сельскохозяйственном предприятии исходит из положения, что деятельность по управлению качеством и безопасностью не может быть эффектив-

ной после того, как продукция произведена. Эта деятельность должна осуществляться в ходе производственного процесса. Данной концепции в полной мере отвечает система, основанная на принципах ХАССП.

Несмотря на разнообразие существующих приемов организации контроля качества и безопасности продукции, большинство из них обладают следующими недостатками:

1) процедуры контроля касаются качества уже изготовленных продуктов

2) из всей партии произведенной продукции проверке подвергаются лишь отдельные образцы;

3) в этих условиях управляющие воздействия по своей сути могут носить лишь корректирующий характер, поскольку процесс производства уже завершен.

Становление и углубление рыночных отношений в молочном скотоводстве, развитие конкурентных начал и выпуск продукции в соответствии со спросом покупателей обуславливают необходимость усиления внимания проблемам качества и безопасности, формирования механизма, обеспечивающего совершенствование производственно-сбытовой деятельности предприятий. Таким экономическим механизмом во всем мире выступает маркетинг. В этой связи предприятия молочного направления Владимирской области должны, на основе соблюдения законов глобального рынка, организовывать выпуск качественной продукции в том объеме и с теми параметрами, которые будут пользоваться стабильным спросом у покупателя. Соблюдение этих условий направлено на долговременное и ритмичное поступление денежных средств на предприятие, чем обеспечивается устойчивость функционирования производства на региональном рынке молочной продукции.

Общеизвестно, что Россия является крупнейшим потреби-

телем молочной продукции, поступающего как из внутреннего рынка, так и из ближнего и дальнего зарубежья. Это позволяет оценить в целом качество продовольствия, находящегося в обороте, во многом неудовлетворительное. Как показывают результаты проверок, значительная часть ввозимой пищевой молочной продукции зачастую имеет неудовлетворительное качество, истекшие сроки годности или хранения, неполной или недостоверной информацией, вводящей в заблуждение потребителей. Процент бракуемых по физико-химическим и органолептическим показателям и несоответствию составу продукта, указанному в маркировке, значительно больше, чем по показателям безопасности.

В связи с тем, что в Российской Федерации продолжает иметь место потеря качества молочной продукции, то в этой связи на предприятиях необходима разработка эффективных систем по контролю и обеспечению надлежащего качества продукции.

В последние годы участились случаи фальсификации молочного сырья. Такое положение стало возможным вследствие несовершенства действующего законодательства, отсутствия эффективных мер воздействия к производителям и участникам оборота некачественной и опасной пищевой продукции. Оно позволяет также производителям и продавцам осуществлять свою деятельность, не имея необходимых условий и опыта работы в пищевой отрасли, квалифицированных специалистов, не уделять должного внимания контролю поступающего сырья и готовой продукции, не соблюдать рецептуры и технологию, грубо нарушать санитарно-гигиенические требования как при производстве, так и при хранении, перевозке и реализации, а также требования к маркировке готовой продукции и другие.

Значительная доля пищевой продукции (до 70%) выпускается по техническим условиям (ТУ), а не по ГОСТам, что дает возможность выпускать продукты, которые зачастую, с трудом можно назвать продуктами питания. Это оказалось возможным в связи с тем, что в первых, Федеральный закон «О техническом регулировании» перевел ГОСТы в категорию документов добровольного применения. Согласно этому закону впредь, до разработки новых стандартов, названных «техническими регламентами», на территории России отменялось действие прежних ГОСТов. Отличительной особенностью этого закона стала подмена понятия «качество» понятием «безопасность». Отсюда неважно, как молокопродукт производится и какие ингредиенты при этом используются. Главное, чтобы она была безопасной для потребителя.

Во-вторых, существующий порядок, когда производитель сам утверждает ТУ, в которых показатели качества, как правило, ниже ГОСТовских на аналогичную продукцию, создает недобросовестным изготовителям выгодные условия для снижения себестоимости продукции и получения максимальной прибыли.

В то же время темпы и объемы работ по обновлению нормативной базы пока не удовлетворяют потребности в сфере охраны жизни и здоровья животных и ветеринарно-санитарной безопасности продуктов животного происхождения и кормов. В числе основополагающих разработки новых стандартов в ветеринарии, основанных на международных требованиях, правила работы со штампами микроорганизмов, общие требования к бактериальным и вирусным вакцинам, к технологическому регламенту, номенклатура показателей биологических лекарственных средств для животных, порядок анализа состояния производства, методы испытания кор-

мов, кормовых добавок, продукции животного происхождения, лекарственных средств [3]. До 2012г. запланировано разработать 30 стандартов, на сегодняшний день утверждены и введены в действие всего 4 [2]. Одна из причин – отсутствие финансирования работ по обновлению фонда стандартов, что ведет к снижению научно-технического уровня отечественной документации и, следовательно, качества продукции.

В нынешней экономической ситуации в стране статус ГОС-Тов резко упал. Введенным техническим регламентам товаропроизводителю предоставлено право производить свою продукцию по своему усмотрению исходя из наличия сырья и своих возможностей. В результате в ряде случаев качество пищевых продуктов практически не отвечает требованиям безопасности и жизнедеятельности человека.

Нельзя не отметить проблему появления на отечественном рынке пищевой продукции с использованием генно-модифицированных организмов, поскольку это потенциальная опасность отдаленных последствий на здоровье человека. Достаточно сказать, что более 30 стран и 100 регионов в мире объявили свои территории зонами, свободными от ГМО.

В ситуации, когда старые нормативы отменили, а новые еще не приняты Россия оказалась беззащитной перед потоком российского и импортного фальсификата, моментально заполонившего страну.

С введением Федеральных законов «О техническом регулировании» и «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного надзора» предполагалось, что они коренным образом улучшат ситуацию с качеством и безопасностью продуктов питания. Положения указанных законов предусматривают возможность осуществления хозяй-

ствующими субъектами недобросовестной деятельности, связанной с производством и реализацией некачественной, фальсифицированной, а порой и просто опасной продукции. В результате, как это ни парадоксально, законы защищают экономические интересы недобросовестных хозяйствующих субъектов, а не права и интересы граждан и общества.

Россия, приняв закон «О техническом регулировании», заявила о своей готовности пересмотреть национальное законодательство в сфере обеспечения безопасности пищевых продуктов. Разработка и принятие законодательных актов мирового уровня предполагает участие России в процессах общеевропейской интеграции в области молочного скотоводства. Упомянутый закон, по мнению его авторов, нацелен на создание условий, аналогичных тем, которые регулируют рынок в развитых европейских странах, где регламент является документом, обязательным для исполнения, а стандарты можно применять добровольно.

Однако в добровольность стандартов в России вкладывается совершенно иной смысл, чем в странах Евросоюза. Там действующие законы делают добровольные стандарты по сути дела обязательными для исполнения. Развитые страны придают качеству питания огромное значение, понимая, что это здоровье нации. В странах Евросоюза, США, Канаде и Японии на предприятиях по производству пищевых продуктов является обязательным наличие систем качества типа системы ХАССП, которые обеспечивают стабильное качество и безопасность выпускаемой продукции.

В соответствии с законодательством Российской Федерации основными предметами государственного регулирования является применение к деятельности предприятий молочной отрасли являются безопасность продукции и соблюдение требований по защите прав по-

требителей. Понятие «безопасность» несколько различаются в законодательстве о защите прав потребителей, законодательстве о техническом регулировании и законодательстве о качестве и безопасности пищевых продуктов. Однако основополагающе принципиальным является то, что продукция, а также процесс ее производства и другие сопутствующие процессы должны быть безопасны для жизни, здоровья, имущества граждан (потребителей) и окружающей среды. Они также не должны являться вредными или представлять опасность для здоровья нынешнего и будущих поколений при обычных условиях использования (при хранении, транспортировке, утилизации) продукции. При этом безопасность (в соответствии с Законом «О техническом регулировании») понимается с позиций концепции риска как состояние, при котором отсутствует недопустимый риск, связанный с причинением вреда гражданам и другим упомянутым объектам. Предметами государственного регулирования с целью обеспечения безопасности продукции являются критерии, определяющие приемлемый риск, а также факторы и условия, определяющие возникновение недопустимого риска.

Качество молока определяется в соответствии с ГОСТ 13264-70, в котором указаны параметры данной сельхозпродукции. К ним относятся такие показатели, как чистота молока, кислотность молока, бактериальная обсемененность молока, плотность, содержание жиров и белков. Проверка качества молока производится в лабораторных условиях с применением специальных приборов, определяющих физические (плотность), химические (содержание жира, белков) и биохимические (кислотность) показатели молока

Эффективное, надежное управление качеством молока предполагает постоянный кон-

троль качества с учетом мнений потребителей и их претензий, а также требований заказчиков. По своей природе показатели содержат фиксированные требования с целью достижения унификации и единообразия. Но такое фиксирование не должно зайти слишком далеко.

Излишняя приверженность стандартам, считают некоторые исследователи, может привести к недовольству потребителей. Качество должно быть заложено в продукцию на как можно максимальном уровне. Под качеством продукции понимается совокупность свойств, составляющих ее качество, рассматриваемая применительно к определенным условиям ее создания и потребления.

Для высокого обеспечения качества товара и его конкурентоспособности важно не столько выявление недоброка-

чественности, как ее предупреждение. Обеспечение качества означает гарантирование такого уровня качества продукции, который позволяет потребителю с уверенностью покупать ее в течение длительного времени, причем эта продукция должна полностью удовлетворять требованиям потребителя.

Обращаем внимание на то, что государство, практически, самоустранилось от функций регулирования качества товарной продукции, предоставив это делать потребителю. Однако отсутствие полной и достоверной информации не позволяет ему разобраться, какой продукт покупать, так как часто товаропроизводителем скрывается истинный состав продукта и нет возможности принять правильное решение в его выборе и приобретении.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 12 июня 2008 г. N 88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» (в ред. Федерального закона от 22.07.2010 N 163-ФЗ).

2. Панин, А. Преимущества добровольной стандартизации [Текст] / А. Панин, Р. Душук, Т. Сергеева, А. Беляцкая // Животноводство России, 2008. - № 8. - С. 11-12.

3. Панин, А. Стандарты жизненно важны, они нам новые нужны [Текст] / А. Панин, Т. Сергеева, Р. Душук, Т. Мохина // Животноводство России, 2008. - № 5. - С. 7-8.

Макроэкономические условия воспроизводства человеческого потенциала региона

Россинская Галина Михайловна,
доктор экономических наук, старший
научный сотрудник.
E-mail: g-ross@mail.ru

В статье рассмотрены основные макроэкономические индикаторы, характеризующие условия воспроизводства человеческого потенциала в регионе и в значительной степени детерминирующие результат этого процесса.

Ключевые слова: человеческий потенциал региона, макроэкономические условия жизни населения, социально-экономические показатели, межрегиональная дифференциация

The article discusses the main macroeconomic indicators that characterize the conditions for the reproduction of human potential in the region and to a large extent determine the outcome of this process.

Keywords: human potential of the region, the macroeconomic conditions of life of the population, socio-economic indicators, interregional differentiation

Процесс воспроизводства человеческого потенциала региона в значительной степени детерминирован спецификой развития того или иного региона. Существует достаточно серьезная дифференциация российских регионов по макроэкономическим условиям жизни населения. В Приволжском федеральном округе выделяется группа регионов-лидеров – республики Татарстан и Башкортостан, а также Самарская, Нижегородская области и Пермский край (табл. 1).

По общему объему производства валового регионального продукта (ВРП) Башкортостан устойчиво входит в первую десятку среди российских регионов, в 2009 г. республика занимала 9 место. В республике ежегодно производится 2,0–2,2 % от суммарного объема валового регионального продукта России. По данному показателю Республика Башкортостан лидирует в ПФО, уступая лишь Татарстану.

По многим основным социально-экономическим показателям республика также находится в числе лидеров как в России, так и в ПФО. Так, по инвестициям в основной капитал РБ занимает в ПФО 3 место (после Татарстана и Нижегородской области), по величине сальдированного финансового результата – 4-е место (после Татарстана, Пермского края, Самарской области). По обороту розничной торговли республика занимает лидирующие позиции в ПФО, что в определенной мере является свидетельством ее относительного социально-экономического благополучия. Об основных индикаторах социально-экономического состояния Республики Башкортостан в сравнении с другими регионами ПФО, а также с некоторыми соседними регионами Уральского ФО можно судить по данным табл. 2.

Однако несколько иная картина складывается при анализе тех же показателей в расчете на душу населения (табл. 3).

По производству валового регионального продукта в расчете на душу населения рейтинг республики невысок. Величина ВРП на душу населения по Республике Башкортостан в 2009 г. составила 158,9 тыс. руб. Среди регионов России по этому показателю республика занимала 37 место, в Приволжском федеральном округе – 6. Разрыв в уровне экономического развития регионов ПФО, характеризующийся показателем коэффициента дифференциации валового регионального продукта в расчете на душу населения, составляет 2,2 раза (табл. 4).

По данному показателю Республика Башкортостан уступает Республике Татарстан, Пермскому краю, Самарской, Оренбургской и Нижегородской областям. Что касается соседнего Уральского федерального округа, то республика находится практически на одном уровне с Челябинской областью (160,9 тыс. руб.) и значительно отстает от Свердловской области (187,5 тыс. руб.).

При этом Башкортостан существенно отстает по данному показателю от среднероссийского уровня – соответственно, 158,9 тыс. руб. против 226,0 тыс. руб., т.е. в 1,3 раза.

По значению важнейших показателей уровня жизни – таких, как уровень социально-экономической дифференциации населения, доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и т.д.) РБ близка к среднероссийским показате-

лям и показателям по ведущим регионам Приволжского ФО и Уральского ФО (см. табл. 5).

Среди основной массы регионов России дифференциация по величине среднедушевых денежных доходов достигает трех-четырёх раз, а крайние различия составляют 12-13 раз. В Приволжском ФО эта дифференциация достигает двух раз. Республика Башкортостан среди регионов РФ по данному показателю находится на 19 месте, в ПФО – на четвертом месте, после Пермского края, Самарской области и Татарстана (рис. 1).

Условия воспроизводства человеческого потенциала в регионе во многом определяются уровнем и динамикой цен, стоимостью жизни. Региональные различия в стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг и минимального набора продуктов питания достигают, по некоторым данным, 2-3 раз. При этом разброс цен по некоторым продуктам питания (хлебу, колбасным изделиям, овощам и фруктам) достигает 2 и более раз, на бытовые услуги, услуги городского транспорта, билеты в кинотеатры – 2-3 раза, тарифы на коммунальные услуги – до 4 раз. Разница в рыночной стоимости 1 кв. м общей площади жилья, установленной распоряжением Правительства РФ для расчета размеров субсидий и ссуд гражданам при приобретении жилья определенных категорий, составляет более 2 раз. Таким образом, региональная покупательная способность рубля очень существенно дифференцирована, и эта дифференциация, наряду с разницей в среднедушевых номинальных денежных доходах, образует основу региональной дифференциации уровня жизни населения регионов России.

О межрегиональной дифференциации покупательной способности можно судить по данным табл. 6, отражающим разницу между субъектами РФ в величине прожиточного минимума и в покупательной способности денежных доходов,

Таблица 1

Доля регионов в объеме валового регионального продукта Приволжского федерального округа в 2009 г.*

* по данным Башкортостанстата

Регион	ВРП, млн. руб.	Доля, %	Регион	ВРП, млн. руб.	Доля, %
Республика Татарстан	884232,9	18,0	Удмуртская Республика	229369,1	4,7
Республика Башкортостан	645526,3	13,1	Ульяновская область	152627,4	3,1
Самарская область	579023,2	11,8	Пензенская область	150851,0	3,0
Нижегородская область	545940,1	11,1	Кировская область	144989,1	2,9
Пермский край	544541,3	11,1	Чувашская Республика	139481,8	2,8
Оренбургская область	414537,2	8,4	Республика Мордовия	92855,1	1,9
Саратовская область	327181,1	6,6	Республика Марий Эл	68768,0	1,4

Таблица 2

Основные социально-экономические показатели регионов в январе-июле 2011 г.*

* по данным Башкортостанстата

** Январь-июль 2011 г.

	Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), рублей	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, рублей ²	Инвестиции в основной капитал, млн.руб. ^{2*}	Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м общей площади	Оборот розничной торговли, млн.руб.	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) крупных и средних организаций ^{2*} , млн.руб.
Республика Башкортостан	16873,1	17277,6	54608,5	884,8	291213,4	69534,1
Республика Марий Эл	10585,0	13309,3	8872,6	165,7	28107,7	2245,1
Республика Мордовия	10636,7	13013,1	14588,3	114,8	30832,6	2422,0
Республика Татарстан	18397,4	18237,4	122061,2	1378,2	282888,5	104790,5
Удмуртская Республика	12930,9	14851,1	20994,2	200,9	75762,3	15647,6
Чувашская Республика	11100,0	13584,3	14683,3	317,6	53048,1	3549,2
Пермский край	19471,5	18394,5	45824,4	299,0	201585,1	80228,5
Кировская область	13579,4	13982,1	12228,9	156,5	65210,5	4779,2
Нижегородская область	16553,8	17530,1	84038,6	749,4	235538,3	42283,4
Оренбургская область	13692,1	16026,8	32596,4	263,4	102547,0	57374,0
Пензенская область	13289,8	15331,2	21033,6	203,3	72071,8	2130,0
Самарская область	19337,7	17575,0	54431,5	373,4	254500,3	69640,1
Саратовская область	11195,0	15270,3	26506,5	352,9	112988,5	13545,2
Ульяновская область	13267,5	14234,4	15827,9	225,6	65210,8	3929,5
Свердловская область	21756,6 ²	21323,9	96436,4	552,9	423634,1	74075,4
Челябинская область	16471,2 ²	18963,6	59909,4	449,7	233427,1	34567,4

рассчитанной исходя из величины прожиточного минимума.

Как видно из табл. 7, имеется определенная взаимосвязь между индикаторами уровня экономического развития (ВРП на душу населения) и покупательной способностью населения, характеризующей социальную ситуацию в регионе.

Дифференциация регионов по основным макроэкономи-

ческим показателям, а также по показателям уровня и качества жизни населения имела место и до начала рыночных реформ. Экономический кризис и всплеск инфляции в 1991-1992 гг. нанесли огромный ущерб экономике регионов ПФО, что сказалось на качестве жизни населения. Однако с 1993 по 1997 г. наблюдалось равномерное повышение качества жизни,

Таблица 3
Республика Башкортостан в экономике России*
* по данным Башкортостанстата

	2009 г.	2010 г.
Валовой региональный продукт, в основных ценах, млрд.руб.	645,5	...
Место среди субъектов России	9	...
Валовой региональный продукт на душу населения, руб.	158932,3	...
Место среди субъектов России	37	...
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. ¹¹	139,7	139,6
Место среди субъектов России	13	13
Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.	34405	34290
Место среди субъектов России	51	...
Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м	2352,7	2007,0
Место среди субъектов России	5	5
Ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения, кв. м	579	493
Место среди субъектов России	10	16
Обеспеченность населения жильем, кв.м. общей площади на 1 жителя	21,1	21,5
Место среди субъектов России	56	...

Таблица 4
Валовой региональный продукт на душу населения, рублей*
* по данным Башкортостанстата

	2009 г.
Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации (валовая добавленная стоимость в текущих основных ценах) - всего	226007,5
Республика Башкортостан	158932,3
Республика Марий Эл	98359,9
Республика Мордовия	111903,6
Республика Татарстан	234324,4
Удмуртская Республика	150170,0
Чувашская Республика	109067,7
Пермский край	201324,3
Кировская область	103850,7
Нижегородская область	163840,6
Оренбургская область	196256,6
Пензенская область	109587,2
Самарская область	182611,5
Саратовская область	127364,8
Ульяновская обл асть	117244,6

Таблица 5
Распределение общего объема денежных доходов населения и уровень бедности в 2010 г. (в %)*
*По данным Росстата

Показатели	РФ	РБ	РТ	Пермский край	Самарская обл.	Свердловская обл.	Челябинская обл.
Денежные доходы	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-ти процентным группам населения:							
первая (с наименьшими доходами)	5,2	5,0	5,3	4,9	4,5	4,9	5,6
вторая	9,8	9,6	9,9	9,5	9,0	9,5	10,3
третья	14,8	14,6	15,0	14,6	14,1	14,6	15,3
четвертая	22,5	22,4	22,6	22,4	22,2	22,4	22,7
пятая (с наивысшими доходами)	47,7	48,4	47,2	48,6	50,2	48,6	46,1
Коэффициент фондов, раз	16,5	17,7	15,9	17,8	20,6	18,0	14,3
Коэффициент Джини	0,420	0,429	0,415	0,431	0,450	0,432	0,400
Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	13,1	11,9	8,1	14,0	15,9	10,3	10,5

в основном – за счет финансово-экономических показателей и показателей материального благосостояния. Лидером роста качества жизни населения ПФО была Республика Башкортостан, последними оказались Чувашская Республика и Пензенская область.

В 1998-1999 гг. произошло резкое падение показателей качества жизни населения. За-

тем российская экономика вступила в стадию экономического роста, что обусловило улучшение общеэкономических индикаторов и показателей качества жизни населения во всех регионах ПФО. В лидерах оставались Республика Татарстан, Пермский край, Республика Башкортостан, Самарская область, в аутсайдерах – Кировская, Ульяновская и Пензенская

области, Республики Мордовия и Марий Эл.

В результате радикальных реформ 90-х годов прошлого столетия и начала XXI века в стране в целом и в Республике Башкортостан произошли глубокие перемены в экономической и социально-политической жизни общества. Первый этап реформирования экономики (1991-1998 гг.) проходил по моделям разгосударствления экономики, либерализации управления и был связан прежде всего с полным отказом от всех институтов командной (плановой, централизованной) экономики, действовавших до распада СССР.

Ключевые составляющие рыночных реформ оказались непродуманными, что привело к спаду экономики. В табл. 8 приводятся основные макроэкономические показатели, характеризующие состояние экономики республики на первом этапе реформ (до 1998 г.).

Системный кризис 1998 г. послужил толчком к разрешению многих накопившихся противоречий в экономике. С этого момента берет отсчет новый, второй этап реформ. Происходит подъем экономики Башкортостана, что можно подтвердить данными таблицы 9. Однако следует отметить, что этот рост пока не полностью компенсировал падение экономики, которое произошло по сравнению с уровнем развития 1990 г.

При этом обращает на себя внимание тот факт, что динамика и состояние социальных индикаторов (реальных доходов населения, оборота розничной торговли) на фоне других макроэкономических показателей выглядят вполне благоприятно и, казалось бы, свидетельствуют о благополучии, в частности, в области формирования платежеспособного спроса.

Так, по обороту розничной торговли на душу населения Башкортостан находится на 1-м месте в Приволжском Федеральном округе. Причем об улучшении благосостояния населения республики свидетель-

ствует факт роста доли непродовольственных товаров в структуре оборота розничной торговли. Это обусловлено в первую очередь устойчивым развитием производства и насыщением республиканского потребительского рынка конкурентоспособными товарами, активизацией работы предприятий оптовой и розничной торговли, ростом реальных денежных доходов населения, темпы которого с 2000 по 2010 гг. были несколько выше, чем в целом по России.

Трансформационный спад экономики в регионах на первом этапе реформ привел к тяжелым социально-экономическим последствиям: безработице, падению денежных доходов и связанном с этим снижением спроса, в том числе – и потребительского, стал важнейшим фактором, детерминирующим особенности воспроизводства человеческого потенциала в регионе. Однако республике удалось сохранить от полного разрушения и упадка важнейшие и традиционные для ее экономики отрасли промышленности. Региональная социально-экономическая политика стала важнейшим фактором, в определенной степени смягчившим разрушительные последствия реформ для народнохозяйственного комплекса республики.

На современном этапе развития в отраслевой структуре промышленности Республики Башкортостан достаточно высок удельный вес топливно-энергетических отраслей, особенно нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, химии и нефтехимии – традиционных для республики отраслей промышленности, уровень оплаты труда в которых относительно высок. Данный фактор способствует отклонению «вверх» от средних по стране показателей среднедушевых доходов. Значительный удельный вес сельского населения с относительно низкими доходами, напротив, «тянет» эти показатели вниз: среднемесячная зарплата в сельс-

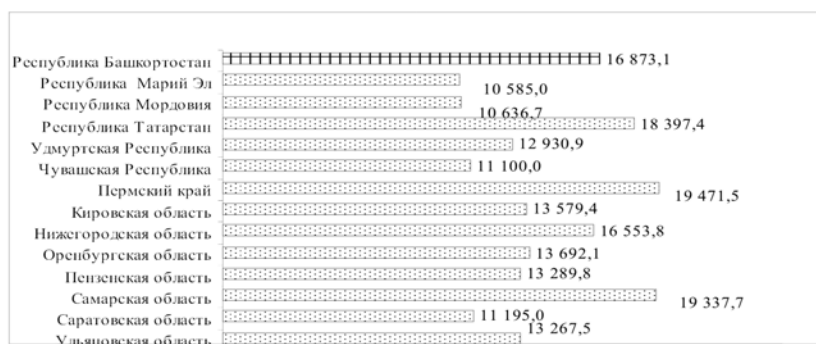


Рис. 1. Среднедушевые денежные доходы в январе-июле 2011 г. (руб. в месяц)

Таблица 6

Покупательная способность денежных доходов, рассчитанная по величине прожиточного минимума, II квартал 2011 г.*

*По данным Башкортостанстата

Регион	Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб. в месяц	Соотношение среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума*, %
Российская Федерация	6473	149,5**
Приволжский федеральный округ		
Республика Башкортостан	5739	282,9
Республика Марий Эл	5478	189,4
Республика Мордовия	5569	190,4
Республика Татарстан	5374	350,1
Удмуртская Республика	5635	224,9
Чувашская Республика	5615	193,7
Пермский край	6690	286,4
Кировская область	6135	218,6
Нижегородская область	6277	260,8
Оренбургская область	5646	237,7
Пензенская область	5598	232,1
Самарская область	6760	281,6
Саратовская область	5554	199,7
Ульяновская область	5746	227,6

Таблица 7

Сравнение рейтинга регионов ПФО по показателю ВВП на душу населения и покупательной способности доходов по бюджету прожиточного минимума (ПМ) (2009 г.)*

*Рассчитано по данным Башкортостанстата

Регион	Место по ВВП на душу населения	Место по покупательной способности доходов по отношению к ПМ
Республика Татарстан	1	2
Пермский край	2	4
Оренбургская обл.	3	7
Самарская обл.	4	3
Нижегородская обл.	5	5
Республика Башкортостан	6	1
Удмуртская Республика	7	8
Саратовская обл.	8	9
Ульяновская обл.	9	14
Республика Мордовия	10	11
Пензенская обл.	11	6
Чувашская Республика	12	12
Кировская обл.	13	10
Республика Марий Эл	14	13

ком хозяйстве составляет менее 40% от среднего по экономике уровня. При этом доля сельского населения в республике очень велика – более 40%.

Таким образом, конкретные условия воспроизводства человеческого потенциала семьи в регионе во многом определя-

ются макроэкономическим «фоном». Объективные причины межрегиональной дифференциации этих условий связаны, во-первых, с большими различиями в уровне ВВП на душу населения и в структуре производства, особенно в удельном весе сырьевых, преж-

Таблица 8

Индексы основных социально-экономических показателей Республики Башкортостан на первом этапе реформ*

*Рассчитано по: Статистический ежегодник Республики Башкортостан: Статистический сборник / Госкомитет РБ по статистике. Уфа, 1999. Ч. 1. С. 9.

Показатели	в % к предыдущему году								1998 к 1990, в %
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
Валовой региональный продукт	98,0	88,0	85,0	86,0	100,4	97,8	100,7	91,4	57,0
Продукция промышленности	100,6	91,1	83,8	79,4	100,3	93,7	96,7	96,8	53,6
Продукция сельского хозяйства	95,5	100,1	95,7	92,5	99,6	113,2	104,7	73,0	72,9
Инвестиции в основной капитал	92,5	95,6	92,6	67,3	101,9	95,3	96,6	88,2	45,6
Ввод в действие общей площади жилых домов	94,0	96,8	100,8	95,3	97,9	78,6	116,3	99,5	77,8
Оборот розничной торговли	101,4	78,7	101,1	90,8	89,0	112,0	109,3	100,3	80,0
Реальные располагаемые среднедушевые денежные доходы населения	114,4	66,3	102,5	111,1	86,9	104,1	108,5	90,2	76,6

Таблица 9

Индексы основных социально-экономических показателей Республики Башкортостан на втором этапе реформ*

*Рассчитано по: Статистический ежегодник Республики Башкортостан: Статистический сборник / Госкомитет РБ по статистике. Уфа, 1999. Ч. 1. С. 9; Статистический ежегодник Республики Башкортостан: Статистический сборник / Комитет госстатистики РБ. Уфа, 2003. Ч. 1. С. 7; Статистический ежегодник Республики Башкортостан: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. Уфа, 2006. Ч. 1. С. 9; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. / Росстат. 2007. С.26-27, 431; данным Росстата.

** 2009 к 1998

*** 2009 к 1990

Показатели	в % к предыдущему году											2010 к 1998, в %	2010 к 1990, в %	
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009			2010
Валовой региональный продукт	104,4	105,6	108,1	102,7	108,9	106,2	106,9	108,5	109,5	107,7	99,0	...	191,9*	109,3***
Продукция промышленности	106,5	108,4	106,3	102,8	107,6	103,3	104,7	108,0	107,4	108,8	96,6	114,0	204,2	109,3
Продукция сельского хозяйства	105,4	98,3	114,7	109,2	105,1	101,5	99,4	108,6	103,2	103,1	100,1	65,0	103,4	75,40
Инвестиции в основной капитал	105,1	137,9	117,9	95,0	102,3	106,0	110,2	109,6	120,1	109,0	69,0	90,0	172,7	78,8
Ввод в действие общей площади жилых домов	98,2	85,4	111,6	100,4	104,3	102,8	106,6	106,0	108,9	126,7	100,0	85,3	133,6	104,0
Оборот розничной торговли	94,2	104,7	113,9	113,0	115,9	117,8	121,3	124,8	126,7	119,1	98,0	104,6	405,6	324,5
Реальные располагаемые среднедушевые денежные доходы населения	97,4	112,5	113,9	113,8	116,7	109,0	117,7	117,3	115,5	111,5	103,4	102,0	338,8	258,5

де всего топливно-энергетических, экспортно-образующих отраслей, и, во-вторых, с сельским хозяйством, а также с наличием отдельных наименее конкурентоспособных отраслей обрабатывающей промышленности. При этом первые определяют высокий уровень дохо-

дов, а аграрный сектор формирует тенденцию снижения их общего уровня. Определенное влияние оказывают разная величина социальных трансфертов, а также реальные возможности самих регионов в определении уровня оплаты труда работников бюджетной сферы.

Имеют также значение удельный вес городского населения (особенно крупных городов, больших мегаполисов с населением, имеющим более высокие доходы (работников кредитно-финансовых организаций, торговли, чиновников и др.), сельских жителей с более низкими доходами, половозрастная структура населения отдельных регионов; сказывается влияние таких особенностей структуры населения как удельный вес экономически активного населения и иждивенцев, безработного населения и т.д.

При этом значительную роль играет дифференциация реальных доходов, которые в конечном счете определяют различия в степени удовлетворения потребностей населения и зависят от разницы в ценах на одну и ту же потребительскую корзину. Разная стоимость последней по регионам связана с рядом факторов, таких, как разница в уровне местных цен, величина доходов местного населения, разница в транспортных расходах и в тарифах на электроэнергию, коммунальные услуги и другие факторы.

По данным Башкортостанстата за 2010 год, 11,9% населения Республики Башкортостан имеют среднедушевые доходы ниже величины прожиточного минимума. Официальный уровень бедности в республике (этот показатель рассчитывается органами государственной статистики как доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума) – один из самых низких в ПФО. При этом коэффициент фондов и коэффициент Джини, характеризующие степень поляризации населения по уровню доходов, одни из самых высоких в ПФО. Таким образом, дифференциация населения республики по уровню доходов достаточно значительна.

Необходимо учитывать, что официальная статистика не полностью учитывает теневые доходы, «серую» экономику, заработную плату в конвертах и т.п. Различные оценки неучтен-

ных доходов колеблются на уровне 30%. По некоторым данным, доля доходов населения в ВВП достигает 80%, официальная статистика существенно занижает рост доходов от собственности, расходов на покупку недвижимости и сбережения по сравнению с ростом оплаты труда и предпринимательских доходов. С учетом дооценки более 65% доходов занимают доходы от собственности, 24,3% – от предпринимательской деятельности, 6,6% – оплаты труда, 3,9% – от прочих доходов. При этом население самостоятельно борется за качество жизни. Происходит это в сверхгибком неформальном сегменте рынка труда, где не действуют ни трудовой кодекс, ни единый социальный налог, ни МРОТ. В этом секторе заняты самые разные представители – от студентов старших курсов до врачей и ученых¹.

В табл. 10 приведены данные о динамике реальных денежных доходов населения республики за годы реформ.

Значительная часть доходов расходуется на приобретение товаров и услуг, удельный вес этих затрат в общих расходах населения наибольший.

Изменение структуры расходов находится в непосредственной зависимости от уровня доходов. О динамике структурных изменений по укрупненным группам расходов дает представление табл. 11.

Судя по данным таблицы, происходят следующие сдвиги в структуре потребительского спроса населения региона. Прежде всего, постепенно снижается удельный вес расходов на продукты питания. При этом наблюдается резкий (особенно в последние годы) рост затрат на платные услуги, что свидетельствует, с одной стороны, о естественном развитии этой сферы в условиях рыночной экономики, а с другой стороны – о далеко не всегда оправданном в социальном плане опережающем росте цен и тарифов на социально значимые товары

Таблица 10

Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения Республики Башкортостан в 1991-2010 гг. (в % к 1990 году)²

Годы	1990	1992	1995	1998	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Темпы роста доходов к 1990г.	100,0	75,6	74,8	76,6	95,6	159,3	188,0	219,8	245,1	252,4	257,4

Таблица 11

Структура потребительских расходов населения Республики Башкортостан в 2000-2010 гг.³

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Потр. расходы, руб. на чел в месяц	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
из них (%):											
на питание	43,9	41,9	40,1	38,2	35,0	34,3	31,1	29,8	31,7	36,2	30,4
на алкоголь	2,3	2,0	2,4	2,0	1,8	2,0	1,8	1,8	1,6	2,4	1,9
на непрод. товары	42,4	42,9	42,4	41,1	42,2	43,3	46,0	48,9	46,8	38,9	45,7
на оплату услуг	11,4	13,2	15,1	18,7	21,0	20,3	21,1	19,4	19,9	22,5	22,0

Таблица 12

Индексы потребительских цен (тарифов) на товары и платные услуги (декабрь к декабрю предыдущего года, в %)⁴

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Все товары и платные услуги	121,6	117,4	114,7	111,1	114,3	110,9	108,9	112,6	112,4	108,3	109,6
В том числе:											
Прод. товары	116,9	117,9	111,5	107,1	113,5	109,0	108,3	117,1	115,5	104,5	114,5
Непрод. товары	118,6	110,2	110,1	107,2	109,3	108,3	105,7	106,2	106,9	109,7	105,1
Платные услуги	148,0	129,6	133,3	128,9	123,9	119,2	115,0	112,1	115,2	112,6	108,6

и услуги (в частности, тарифов на коммунальные услуги, в отраслях транспорта и связи). Об этой тенденции опережающего роста тарифов на услуги, в значительной степени определяющей тенденцию повышения доли затрат населения на платные услуги, красноречиво свидетельствуют данные табл. 12. Только за 2000-2010 гг. тарифы на платные услуги выросли более чем в 6 раз, тогда как цены на продовольствие и непродовольственные товары – в 2-3 раза. При этом в последние годы наблюдается устойчивая тенденция опережающего роста тарифов на жилищно-коммунальные услуги по сравнению с другими видами платных услуг и потребительскими товарами. В результате расходы населения на оплату жилищно-коммунальных услуг занимают наибольшую долю в общем объеме расходов на платные услуги.

Рост доли затрат на платные услуги связан и с расширением сферы платных услуг, в частности, в области здравоохранения и образования. Коммерциализация систем образования и здравоохранения, работы общественного транспорта, сокраще-

ние бюджетных дотаций на содержание ЖКХ повлекли за собой опережающий рост затрат населения на эти услуги по сравнению с ростом доходов и других статей затрат.

Таким образом, определяющее влияние на формирование условий воспроизводства человеческого потенциала, помимо факторов микроуровня, характеризующих ситуацию в домохозяйствах, оказывают макроэкономические характеристики развития региона.

Ссылки:

1 См.: Антохонова И.В. Проблемы эволюции потребительского спроса в переходной экономике региона // Проблемы прогнозирования. 2005. № 2. С.115-117.

2 Рассчитано по данным Башкортостанстата.

3 По данным Башкортостанстата.

4 по данным Башкортостанстата.

Анализ инструментов предоставления услуг интернет-рекламы при продвижении товарного бренда

Кузина Маргарита Николаевна,
соискатель Московского Государственного университета им. М.В. Ломоносова
alla555555@rambler.ru

В представленной статье рассмотрены основные подходы к организации и управлению Интернет-рекламой предприятия: это либо размещение рекламных сообщений на других сайтах и в поисковых системах, либо создание Интернет-представительств как способ реализации основных инструментов построения стратегии долгосрочной рекламной деятельности предприятия в Интернет. Ключевые слова: услуги интернет-реклама, стратегия рекламной деятельности, Web-сайт, Интернет-представительство, онлайн рекламная деятельность, Интернет-ресурсы предприятия.

In the present article examines the major approaches to organizing and managing internet-advertising company: it either placing advertisement on other sites and search engines, or the creation of Internet-representations as a way to implement the main tools for building long-term strategy of the company advertising on the Internet. Keywords: Internet advertising services, advertising strategy, Web-site, Internet-representation, Online advertising, Internet Resources Enterprise

Продвижение товарного бренда в сети Интернет представляет собой сложный рекламный процесс, предполагающий проведение целого комплекса рекламных мероприятий, и направленный на привлечение клиентов и, в итоге, увеличение объема продаж и прибыли.

Конечная цель данного процесса заключается в побуждении потребителей совершить покупки либо непосредственно в Интернет-магазине предприятия, либо привлечение их в обычные офлайн-магазины путем создания позитивного настроения и возникновения желания приобрести данный товар.

Форматы площадок, на которых может производиться размещение информации о товарах с целью последующей их продажи, могут существенно влиять на успешность рекламирования в среде Интернет.

Если рассматривать площадки, не ориентированные изначально на размещение информации о товарах (такие, как форумы, блоги и т.д.), то субъективные факторы играют достаточно серьезную роль. В отличие от сайтов, предоставляющих широкий ассортимент товаров и взимающих, в том или ином виде, с продавцов плату за использование своих услуг, работа на этих площадках строится на некоммерческой основе. Решение в пользу работы с конкретным продавцом изделий зависит только от мнения администратора конкретного сообщества, оценивающего работу и продавцов с точки зрения степени их соответствия его видению «правильного» направления развития и наполнения ресурса.

Если предприятие принимает решение о построении своей рекламной деятельности на электронном рынке, то кампания по продвижению товарного бренда начинается с создания корпоративного Интернет-ресурса, который выступает своеобразным рекламным продуктом и является центральным звеном продвижения предприятия в Сети.

В зависимости от целей и финансовых возможностей, предприятиями может создаваться различное число Web-сайтов. Так, небольшие зарубежные предприятия чаще всего создают одно Интернет-представительство, на котором размещается вся необходимая информация, осуществляется взаимодействие с клиентами, партнерами, инвесторами и т.д. Также поступают в настоящее время отечественные предприятия, что объясняется относительно небольшим ассортиментом выпускаемых товаров, а также тем, что подавляющее большинство даже крупных предприятий еще не занимается экспортом продукции на мировой рынок, по крайней мере, через Интернет.

Крупные зарубежные предприятия, реализующие свою продукцию на мировом рынке, для привлечения клиентов из разных стран используют две стратегии долгосрочной онлайн-рекламной деятельности. Первая заключается в создании нескольких представительств в различных частях сети Интернет. Так поступают, например, такие предприятия как Danone, Volvo, Procter & Gamble, BMW, Coca-Cola и Wimm Bill Dann, создавшие несколько отдельных Web-сайтов, в том числе и в российской части Интернет. Другим подходом организации долгосрочной онлайн-рекламной деятельности является использование на сайте многоязыковой поддержки. Этот метод является доминирующим для относительно

небольших предприятий, однако его также используют и крупные предприятия, среди которых L'Oreal, HewlettPackard, Canon, Bosch и Siemens.

Следует отметить, что стратегия организации нескольких сайтов применяется в тех случаях, когда предприятие специализируется на выпуске не какого-то одного вида продукции (например, бытовой техники), а сразу нескольких товарных линий. Ярким примером данного вида стратегии является компания Procter&Gamble, которая, наряду с общим корпоративным сайтом (www.procterandgamble.com), создала в Сети несколько дополнительных Интернет-ресурсов для каждой из своих 24 ведущих торговых марок, среди которых товары для ухода за волосами VidalSassoon (www.vidalsassoon.com), картофельные чипсы Pringles (www.pringles.com) и др. При этом переход на специализированные сайты возможен не только путем задания соответствующего адреса, но и непосредственно с общего корпоративного Web-сайта, на котором расположены ссылки на все Интернет-ресурсы предприятия. Подобная стратегия создает долгосрочные рекламные возможности для персонализации рекламного сообщения предприятия с большим числом представителей целевой аудитории.

Для крупных зарубежных фирм создание нескольких Web-сайтов, как для различных целевых групп, так и для отдельных товарных линий, представляется достаточно рациональным решением в области организации и управления Интернет-рекламой предприятия, поскольку это обеспечивает оптимальность персонализации рекламного обращения. Однако, обеспечение функционирования в Сети сразу нескольких Интернет-ресурсов требует значительных капиталовложений (финансовые затраты исчисляются десятками

тысяч долларов), наличия большого количества специально подготовленного персонала и высокой оперативности работы. В российской части Интернет в настоящее время подобные инструменты реализации Интернет-рекламы при продвижении бренда предприятия реализуются в основном относительно небольшими предприятиями, производящими какой-то один вид продукции и достаточно ограниченными в финансовом отношении. Их перенос рекламной деятельности в Интернет, в первую очередь обусловлен возможностью расширения существующего рынка сбыта при одновременной экономии рекламных затрат (в частности, при организации продвижения). Кроме того, следует отметить, что, в отличие от западных у российских предприятий недостаточно опыта в данной области и налицо отсутствие соответствующих алгоритмов и отработанных стратегий организации и управления Интернет-рекламой при помощи создания WEB-ресурсов на электронном рынке.

Исходя из всего этого, можно сделать вывод, что в целом для российских предприятий организация в Интернете более одного Web-представительства как направление долгосрочной онлайн-рекламной деятельности является экономически нецелесообразной (или даже невозможной), а в большинстве случаев в этом вообще отсутствует реальная практическая необходимость.

В процессе организации и управления долгосрочной Интернет-рекламой предприятия путем создания Web-ресурсов и Web-представительств, большое внимание должно уделяться конфиденциальности информации потребителей, а также построению своей онлайн-рекламной деятельности в соответствии и интересами и нуждами потребителей. На сайте www.pepsi.com, www.canon.com, www.danone.com, Nokia (www.nokia.com), Sony (www.sony.com), Procter & Gamble (www.procterandgamble.com), Dove (www.dove.com) и др. размещается специальный раздел, посвященный политике предприятия в области защиты прав потребителей и сохранения конфиденциальности их личной информации. Например, на Web-представительстве Dove в разделе «Политика по защите персональных данных» сообщается, что вся информация (имя, адрес, телефон, e-mail и др.) может быть использована только в таких целях как:

- отправление печатных материалов или иной корреспонденции рекламного характера;
- отправление по e-mail пресс-релизов или иных сообщений и уведомлений;
- доставка товаров и выигранных призов.

В случае если пользователь не согласен с каким-либо направлением применения персональных данных, то он вправе не предоставлять их вовсе.

В качестве другого примера можно привести сайт предприятия Danone, на котором присутствует раздел «Философия предприятия», содержащий описание основных принципов его деятельности, в том числе и области организации и управления Интернет-рекламой.

В этом разделе подчеркивается, что политика предприятия строится на этических принципах, внимательном отношении к индивидуальности потребителей, коллег, партнеров, а также ответственности и уважении к другим. И именно эти принципы являются базой для рекламной деятельности в Интернет для предприятия.

Web-сайт предприятия Canon содержит такие разделы, как «Корпоративная социальная ответственность» и «Информация о безопасности личных данных», общая суть которых сводится к вышеизложенному. Аналогичным образом

поступают и другие, перечисленные выше предприятия.

Подобная политика представляется эффективным инструментом реализации долгосрочной онлайн- и классической Интернет-рекламы предприятия, которая не только может, но и должна использоваться российскими предприятиями при реализации Интернет-кампаний по продвижению товарного бренда.

Еще одной стратегией в области организации долгосрочной онлайн-рекламной деятельности в Интернет и, одновременно, в области связей с общественностью, является размещение на web-сайте разделов, посвященных описанию деятельности предприятия в области социальных программ, а также методов организации производства с точки зрения минимального воздействия на окружающую среду. На сегодняшний день это мощный рекламный ход, обеспечивающий лояльность потребителей. Иными словами, предприятия дают информацию посетителям о том, как они реализуют свою рекламную деятельность в позиции концепции социально-этического маркетинга, предполагающей организацию рекламной деятельности не только с точки зрения потребностей и нужд потребителей, но и с учетом интересов общества в целом.

Подобные разделы присутствуют на сайтах таких предприятий как Canon, Procter&Gamble, Volvo, Danone, Panasonic и Bosch. Так, на сайте предприятия Canon (www.canon.com) в соответствующем разделе подробно рассказывается о мерах по защите окружающей среды, предпринимаемых предприятием. В частности, со всеми необходимыми иллюстрациями, описываются используемые предприятием технологии производства и переработки отходов, позволяющие минимизировать вредное экологическое воздействие. На Интернет-ресурсе предприятия Bosch

(www.bosch.com) крупнейшего производителя бытовой техники, аналогичный раздел подкрепляется фразой «Защита окружающей среды является корпоративным принципом с 1973 года». Кроме того, в разделе «то, за что мы боремся», наряду с защитой окружающей среды, указывается общественный дух, социальная ответственность, качество и следование традициям.

В целом можно сказать, что данное направление рекламной деятельности в Интернет, безусловно, является эффективным методом создания благоприятного имиджа и лояльности к предприятию, как в глазах потребителей, так и всей общественности. Такие меры приветствуются не только в Интернете, но и на традиционном рынке. Поэтому, если в России какое-то предприятие придерживается такой политики на реальном рынке, то оно непременно должно использовать это как инструмент реализации своей Интернет-рекламы при продвижении бренда и обеспечении условий долгосрочной конкурентоспособности предприятия.

Однако если в промышленно развитых странах концепция социально-этического маркетинга получила широкое распространение при организации рекламной деятельности предприятия, в том числе и в Интернете, то в России, к сожалению, она реализуется на практике крайне редко и в основном существует только в виде теории. Большая часть предприятий, особенно небольших, не уделяет внимания данной проблеме, вследствие чего, этот метод рекламы в Интернет не может быть ими использован.

Еще одной важной составляющей организации и управления Интернет-рекламой предприятия на базе создания Web-ресурсов и Интернет-представительств, обеспечивающих продвижение бренда предприятия, является обеспечение качественной обратной связи,

информационной поддержки и персонализированного взаимодействия с клиентами¹.

Необходимо отметить, что взаимодействие зарубежных предприятий с потребителями, в отличие от отечественных предприятий, организовано на гораздо более высоком уровне. Так, российские предприятия преимущественно ограничиваются размещением на сайтах различных форм обратной связи, таких, например как, форум или чат, предложения задать какой-либо вопрос (фирма Калина) или связаться с предприятием по электронной почте. Некоторые предприятия, например, Финансы и Статистика (www.fmstsat.ru), Юнити, Polar, «Электроника», Флоресан, Питер и другие, публикуют ответы на часто задаваемые вопросы. Эти методы также используются и зарубежными предприятиями, например такой раздел как «Часто задаваемые вопросы (FAQ)» присутствует на сайтах таких предприятий как Dove, L'Oreal, Volvo, Wimm-Bill-Dann, Coca-Cola и Siemens. Web-сайты практически всех предприятий имеют раздел «Информационная поддержка» и другие формы обратной связи, однако, все это является лишь одной из составляющих системы взаимодействия с клиентами в рамках формируемой долгосрочной онлайн-рекламной деятельности предприятия.

В отличие от российских предприятий, размещающих только рекламу новой продукции, целый ряд зарубежных предприятий предлагает потребителям опробовать новинки и другие товары или создать индивидуальную комплектацию товара в виртуальном режиме. Подобный подход представляется весьма эффективным инструментом реализации Интернет-рекламы предприятия, обеспечивающий персонализированные контакты с потребителями. Несмотря на то, что реализация на сайтах таких рекламных мероприятий требует

дополнительных затрат, которые в состоянии понести не каждой предприятие, в случае, когда российское предприятие в состоянии понести эти расходы, ему целесообразно применить данный метод.

Многие предприятия при организации и управлении Интернет-рекламой используют свои Интернет-ресурсы для взаимодействия не только с потребителями, но также и с деловыми партнерами, например, инвесторами, оптовыми и розничными посредниками (работающими с предприятием на реальном рынке) и т. п. Это относится не только к зарубежным, но и к российским предприятиям. В таких случаях прекрасным решением является публикация на сайте сведений о финансовой деятельности предприятия, по которым как деловые партнеры, так и потребители могут судить о прибыльности и финансовой устойчиво-

сти предприятия. Данная стратегия используется не только крупными предприятиями, но также и небольшими предприятиями. Наиболее ярким примером реализации такой политики является Wimm-Bill-Dann, регулярно публикующий на своем сайте подробные ежеквартальные и годовые отчеты о своей финансовой деятельности, а также ряд показателей, характеризующих его прибыльность.

В отношении использования основных инструментов реализации Интернет-рекламы предприятия в Сети, можно сделать вывод, что в то время как практически все зарубежные предприятия, действительно, реализуют комплексный подход и Интернет-реклама организована преимущественно на высоком уровне, с отечественными предприятиями ситуация совершенно иная. А именно: действительно качественные сайты и система продвижения созда-

ны достаточно небольшим числом предприятий. В среднем по Рунету, предприятиями реализуются только отдельные элементы продвижения бренда предприятия ресурсами организации и управления долгосрочной онлайн-рекламной деятельностью². Такая ситуация подтверждает актуальность проблемы и необходимость разработки соответствующего алгоритма и рекомендаций по совершенствованию механизмов организации и управления Интернет-рекламой предприятия.

Ссылки:

¹Ласковская О. Социальный веб – кому, как и зачем в нем продвигаться. // Теория и практика Интернет-маркетинга, - 2011 - №12

²Трибунская Е. Как рассчитать отдачу от продвижения в социальных медиа. // Теория и практика Интернет-маркетинга, - 2011 - №12

Организация управления предприятиями АПК, в вертикальной структуре хозяйственного управления (хозяйственной иерархии)

Рабданов Аммакади Рабданович, к.э.н., доцент кафедры аудита и финансового контроля ФГОУ ВПО ДГТУ askerov@yandex.ru

Реорганизация предприятий АПК, и прежде всего колхозов и совхозов, с самого начала реформ приобрела принудительный и хаотический характер, совершалась в обстановке правового вакуума. В современных условиях важное значение приобретает хозяйственное управление предприятиями АПК, направленный на удовлетворение производственно-экономических, финансовых и социальных интересов участников агропромышленного производства. Ключевые слова: управление, организационная структура, хозяйственное управление, аграрная экономика, агропромышленный комплекс.

Management organization agribusiness companies, the vertical structure of economic management (economic hierarchy)

Reorganization of agricultural enterprises, especially state and collective farms, from the outset of reforms became compulsory and the chaotic nature committed within the legal vacuum. Under current conditions becomes important economic management agribusiness companies, aimed at meeting the industrial, economic, financial and social interests of members of agricultural production. Keywords: management, organizational structure, an economic board, agrarian economy, agriculture

Под хозяйственным управлением автор понимается процесс целенаправленной деятельности обособленного аппарата в рамках определенного организационно-правового статуса, направленной на удовлетворение производственно-экономических, финансовых и социальных интересов участников агропромышленного производства.

Хозяйственное управление АПК включает:

- управление на уровне предприятия и его структурных подразделений;
- отраслевое управление предприятиями сельского хозяйства, переработки, агросервиса и других отраслей;
- межотраслевое управление, координирующее деятельность различных отраслей, предприятий и других субъектов рынка;
- территориальное управление, координирующее деятельность всех хозяйствующих субъектов АПК, расположенных на территории района, области, федерации.

Соответственно существует многоуровневая структура хозяйственного управления АПК.

На районном уровне – отраслевое, межотраслевое и территориальное управление АПК района; на областном уровне - областное отраслевое, межотраслевое и территориальное управление АПК области; на федеральном уровне - федеральное отраслевое, межотраслевое и территориальное управление АПК России. Кроме основной (постоянно действующей) хозяйственной иерархической структуры, могут создаваться так называемые сопутствующие (промежуточные) хозяйственные структуры: внутрирайонные и межрайонные, внутриобластные (региональные) и т.д. с различными организационно-правовыми формами.

В современных условиях важное значение приобретает организация управления предприятиями АПК, прежде всего, в создаваемой вертикальной структуре хозяйственного управления (хозяйственной иерархии) на всех уровнях аграрной экономики с учетом ее отраслевой, межотраслевой и территориальной специфики, условий деятельности конкретных хозяйствующих субъектов.

В этой связи автором были исследованы самые разнообразные формы организации хозяйственного управления, соответствующие разным организационно-правовым формам хозяйствования: акционерным обществам, хозяйственным товариществам, ассоциациям юридических лиц, ассоциациям кооперативов, потребительским кооперативам, - поскольку каждой организационно-правовой форме соответствует своя система управления. Можно выделить акционерный и ассоциативный типы хозяйственного управления, которые строятся по двум принципиальным вариантам:

1) организация системы хозяйственного управления преимущественно на коммерческой основе («жесткий» вариант). (Применяются открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью и др.);

2) организация системы хозяйственного управления преимущественно на некоммерческой основе в форме «мягких» структур. (В этом случае участники создают некоммерческую организацию в виде ассоциаций юридических лиц, ассоциаций кооперативов, потребительского кооператива и т.д.).

На практике имеет место и третий вариант организации хозяйственного управления, сочетающий коммерческую и некоммерческую основы. Однако данный вариант автору не удалось идентифицировать и описать из-за крайне редких случаев его использования.

В связи с вышеизложенным автор считает необходимым прибегнуть к форме ретроспективного анализа хода реорганизации хозяйственного управления в АПК РФ с критическим осмыслением его результатов по следующим ключевым пунктам:

Любая организация (предприятие, фирма), выступающая как юридическое лицо, характеризуется тремя основными компонентами: люди; цели и задачи организации; система управления. Многообразие интересов людей, видов и масштабов их деятельности, природных, экономических, исторических, национальных и других факторов, различные задачи, которые решают организации, обуславливают необходимость их классификации по различным признакам. В соответствии с действующим Гражданским кодексом Российской Федерации выделяются коммерческие и некоммерческие организации, которые в свою очередь подразделяются на различные организационно-правовые формы, насчитывающиеся около 15 разновидностей. Между тем предпринимательские фирмы США, например (во многих странах «фирма» и «организация» - синонимы), могут быть трех типов: индивидуальное владение, полное товарищество и корпорация. Отличие полного товарищества от корпорации состоит в том, что в первом случае каждый из владельцев или партнеров несет совместную ответственность за все убытки фирмы, а во втором - только за свои вложения.

Реорганизация предприятий АПК, и прежде всего колхозов и совхозов, с самого начала реформ приобрела прину-

дительный и хаотический характер, совершалась в обстановке правового вакуума. Ускоренное разрушение сложившихся десятилетиями организационных структур явилось одной из причин кризиса сельского хозяйства и привело в конечном счете к дискредитации всей аграрной политики России, беспрецедентному по своим масштабам спаду производства.

Собственность и формы хозяйствования - понятия разнорядковые, но не исключающие друг друга. Каждая форма хозяйствования (организационно-правовая форма предприятия) отражает, прежде всего, определенный тип отношений собственности, который формирует в конечном счете тот или иной хозяйственный уклад. В АПК можно выделить три основных уклада, отражающих характер производственных отношений при государственной, коллективной и частной формах собственности. В то же время эти базовые формы собственности могут модифицироваться, функционировать в различных вариантах. На этой основе и складывается многоукладная экономика.

Однако понятие многоукладности в ходе проведенной реорганизации колхозов и совхозов оказалось искаженным. Под ним стало подразумеваться множество появившихся наименований организационно-правовых форм предприятий, хотя принципиальных отличий в системе производственных отношений при этом нет. В числе реорганизованных предприятий преобладали акционерные общества закрытого типа и товарищества - 67%, сельскохозяйственные производственные кооперативы - 12%, ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств - 4%. Они основаны, как правило, на коллективно-долевой собственности, т.е. складочный капитал этих предприятий состоит из земельных долей и имущественных паев каждого чле-

на предприятия. Кроме того, около одной трети колхозов и совхозов первые годы реформ сохранили свой статус, хотя большинство из них также провели долевое перераспределение земли и имущества.

Между тем, формы хозяйствования, по нашему мнению, в самом общем виде могут быть приведены к двум: индивидуальная (семейная) - в процессе производства участвует одно лицо или семья; коллективная - процесс производства осуществляется группой людей, что в равной степени может быть при частной (коллективно-долевой), государственной и коллективной (совместной) собственности. Исходя из этого и с учетом действующего Гражданского кодекса РФ в АПК можно выделить следующие организационно-правовые формы хозяйствования (рис. 1).

- хозяйственные структуры, основанные на государственной собственности и коллективном труде;

- хозяйственные структуры, основанные на частной собственности и коллективном труде;

- хозяйственные структуры, основанные на коллективной (совместной) собственности и коллективном труде;

- хозяйственные структуры, основанные на частной собственности и индивидуальном (семейном) труде.

Приведенное автором сочетание форм собственности и форм хозяйствования отражает, по существу, весь спектр многоукладности агропромышленного производства. Организационно-правовая форма предприятия (колхоз, товарищество, кооператив, акционерное общество и т.д.) уточняет при этом предмет отношений собственности (акции, земельные доли и имущественные паи, неделимые фонды и т.д.), порядок образования уставного капитала, права и обязанности членов данного предприятия, принципы материального стимулирования и распределения

прибыли, другие условия функционирования предприятия, которые закрепляются в соответствующих учредительных документах.

Как видно из приведенной выше характеристики основных организационно-правовых форм хозяйствования, действующим законодательством не предусматриваются предприятия, основанные на коллективной (совместной, общей) собственности.

Несмотря на то, что треть всех хозяйств сохранили статус колхозов и совхозов, в большинстве из них земля и имущество были поделены на доли, т.е. они превратились в мало отличимые от хозяйственных товариществ и обществ предприятия. Мы подчеркиваем, что хозяйственные товарищества представляют собой объединение физических лиц, а хозяйственные общества - объединение капиталов.

Между тем анализируя практику последних лет мы делаем вывод о том, что сравнительно лучше работают те предприятия, которые не пошли по пути поспешных реформаций. Показателен в этом плане опыт Татарстана и Башкортостана, где не только сохранились прежние сельскохозяйственные предприятия, но и, что самое главное, меры их государственной поддержки.

Очень серьезные опасения вызывает то обстоятельство, что в результате поспешных реорганизаций в сельском хозяйстве практически разрушен государственный сектор.

Часто высказываемое мнение отдельных исследователей о преимуществе отдельных форм собственности, по мнению автора является спорным.

В существенной корректировке нуждается сложившийся организационно-экономический механизм предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, производственно-техническому снабжению. Их акционирование явилось, по мнению автора, явно

антикрестьянской мерой. Следует отметить, что акционерная форма в мировой практике не присуща агропромышленному производству. Причин здесь несколько. Во-первых, прибыль распределяется по акциям без учета общественно необходимых затрат труда и нормативной себестоимости продукции, что ставит в заведомо невыгодное положение сельскохозяйственных товаропроизводителей. Во-вторых, размер дивидендов (включая ценные бумаги) сельскохозяйственных предприятий незначителен (не превышает 1,5-2% их валового дохода), что не вызывает желания вкладывать деньги в акции. В-третьих, большая численность и территориальная рассредоточенность мелких акционеров не позволяют обеспечить их полное участие на общих собраниях и заседаниях совета акционерного общества, поэтому даже при наличии контрольного пакета акций практически сложно добиться принятия решений, отражающих интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Изложенное позволяет автору выделить основные условия формирования многоукладной экономики. К ним относятся:

- разработка и принятие законодательных актов, четко определяющих организационно-правовой статус предприятий различных форм собственности и хозяйствования;
- сочетание крупных сельскохозяйственных предприятий - основных производителей товарной продукции, со средними и мелкими хозяйствующими субъектами, главным образом крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и личными подсобными хозяйствами населения;
- предоставление права трудовым коллективам и отдельным гражданам на добровольной основе определять приемлемую для них организационно-правовую форму хозяйствования;
- широкое развитие сельс-

скохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, постепенный переход от несвойственных агропромышленному производству формирований акционерного типа к кооперативным формам хозяйствования;

- осуществление государственного регулирования агропромышленного производства, обеспечивающего эквивалентность межотраслевого обмена, формирование благоприятной для хозяйствующих субъектов всех форм собственности экономической среды.

Любое предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, требует осуществления управленческих функций как минимум по трем направлениям:

- взаимодействию предприятия с внешней средой - потребителями его продукции, поставщиками ресурсов и услуг, государственными органами, местным самоуправлением и т.д.;

- установлению и регулированию организационно-экономических связей между производственными и обслуживающими подразделениями предприятия (вопросы специализации производства, планирования хозяйственной деятельности, внутривозрастных взаимоотношений и т.п.);

- созданию механизмов заинтересованности каждого члена предприятия в его эффективной работе, материального и морального стимулирования, ответственности, участия рядовых членов в управлении, т.е. по всем тем вопросам, которые связаны с поведением человека на предприятии.

Начавшаяся с 1991 г. резкая ломка системы управления народным хозяйством явилась для подавляющего числа предприятий полной неожиданностью. Колхозам и совхозам предписывалось в короткие сроки реорганизоваться в другие организационно-правовые формы, преимущественно путем разукрупнения и ускоренно-

го создания крестьянских (фермерских) хозяйств, практически одновременно перейти от плановых к рыночным методам хозяйствования, имеющим между собой принципиальные отличия (табл. 1).

Неподготовленность руководителей и специалистов предприятий АПК к рыночной экономике, а также неотработанность нового организационно-экономического механизма хозяйствования привели к резкой потере управляемости предприятий, обусловили нарастание кризисных тенденций.

За годы аграрных преобразований многие предприятия так и не смогли вписаться во «внешнюю среду».

С одной стороны, это связано с отсутствием минимально необходимой рыночной инфраструктуры, диспаритетом цен, монополизмом поставщиков материально-технических ресурсов, переработчиков сельскохозяйственной продукции, сферы агросервисного обслуживания, а с другой - неподготовленностью управленческих кадров и отсутствием опыта работы в рыночных условиях.

Таким образом, мы считаем, что решение проблем управления, связанных со взаимодействием предприятия с внешней средой, является, пожалуй, одной из наиболее злободневных задач современного агропромышленного производства России. При этом следует учитывать, что внешняя среда имеет два уровня - макро- и микроэкономический.

Воздействие макроэкономического уровня на экономику хозяйствующих субъектов должно осуществляться прежде всего через принятие различных нормативных актов. Политика невмешательства государства в сферу межотраслевых и межрегиональных связей, с одной стороны, отсутствие или неисполнение принятых законов, с другой, предопределили создавшуюся экономическую ситуацию, основными характеристиками которой явля-

Таблица 1

Основные характеристики управления сельскохозяйственными предприятиями в плановой и рыночной экономике России

Основные функции управления	Планово-распределительная экономика	Рыночная экономика
Планирование производства	До 1981 г. показатели объемов, производства продукции устанавливались директивно, в последующем - самими хозяйствами	Показатели объемов производства продукции планируются хозяйствами
Планирование продаж продукции	Директивное установление контрольных цифр	Осуществляется хозяйствами на основе рыночного спроса
Материально-техническое снабжение	Централизованное распределение с постепенным переходом к оптовой торговле	Самостоятельная закупка по рыночным ценам
Кредитование	Льготное денежное кредитование за счет централизованных кредитных ресурсов, применение, как правило, политики пролонгирования и списания долгов	Отказ от денежного кредитования за счет централизованных кредитных ресурсов, переход на ограниченный товарный кредит, предоставление денежных кредитов коммерческими банками под высокие проценты
Ценообразование	Устанавливаемые государством закупочные, регулируемые оптовые цены и договорные цены	Свободные рыночные цены
Реализация продукции	Преимущественно через государственные закупочные организации и перерабатывающие предприятия	Самостоятельный поиск покупателей
Контроль за деятельностью предприятий и их руководителей	Партийные и государственные органы (райкомы КПСС, райисполкомы, управления сельского хозяйства и др.)	Налоговые инспекции и другие контрольно-инспекционные службы
Подбор руководителей сельскохозяйственных предприятий	В колхозах - выборы на общем собрании по согласованию с райкомом КПСС, в госхозах - назначение государственными органами по согласованию с партийными органами	В государственных унитарных предприятиях - назначения исполнительными органами, в негосударственных - выборы или самоутверждение на правах собственника основной доли капитала
Управление социальной инфраструктурой предприятий	Социальная инфраструктура находится в составе предприятия и является объектом хозяйственного управления	Социальная инфраструктура выводится из состава предприятий, функции ее финансирования и управления передаются местным администрациям

ются: нарушение сложившихся межрегиональных и межотраслевых хозяйственных связей; диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; ускоренная массированная приватизация собственности; резкий спад инвестиционной активности государства и потеря контроля за денежным обращением; неэффективная налоговая, таможен-

ная и финансово-кредитная политика; отсутствие государственной поддержки социальной сферы и т.д. Решение этих проблем возможно преимущественно только в общенациональном масштабе. Поэтому с позиций возможностей предприятия большой практический интерес представляет микроэкономический уровень.

Сельскохозяйственные предприятия вошли в аграрный рынок со сложившейся в условиях плановой экономики специализацией, под которую сформировалась соответствующая материально-техническая база, сложились кадры квалифицированных рабочих и специалистов. Ломка плано-распределительной системы и ценообразования, реорганизация государственных организаций по закупкам сельскохозяйственной продукции поставили перед ее производителями ряд вопросов: производство какой продукции прекратить, что из прежних видов деятельности продолжить, какую новую специализацию считать предпочтительной? В этой связи во всех субъектах Федерации силами ученых и специалистов АПК целесообразно было активизировать раз-

работку региональных систем ведения агропромышленного производства, на основе которых районы и хозяйства могли бы формировать свои уточненные системы хозяйствования. Однако этого сделано не было.

В принципе решение новых проблем производства и управления не требует обязательной поспешной замены их организационных структур. Задачи здесь решаются, как правило, не формой, а содержанием деятельности субъектов, составляющих эти структуры. Что касается структур управления сельскохозяйственных предприятий, то здесь по-прежнему могут использоваться их четыре основных типа: линейная (территориальная, отделенческая), дивизиональная (продуктовая), функциональная (цеховая) и матричная.

Литература

1. Игнатъева М.Н. Проблемы государственного регулирования переходной экономики / М.Н. Игнатъева, В.В. Шаромова. – М.: Изд-во МГУК, 1995, – 373 с.
2. Назаренко В.И., Папцов А.Г. Государственное регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой. – М.: Информагробизнес, 2006, с. 15.
3. Панченко А.И. Перспективное развитие агропромышленного комплекса. – Новосибирск, 1997. – с. 7-9.
4. Родионова О.А. Организационно-экономический механизм холдинговых формирований в АПК. / О.А. Родионова, Л.Ф. Кормаков, Г.А. Баклаженко Г.А. [и др.] – М.: ВНИОПТУСХ, 2002.

Некоторые аспекты социально ориентированной модели экономики сельского хозяйства

Аскеров Пулат Фазаилович, к.э.н.,
доцент кафедры анализа и аудита
ФГОУ ВПО РГАУ
paskerov@yandex.ru

При всей актуальности проблем формирования социально ориентированной российской экономики в целом, а также региональной экономики и экономики сельского хозяйства теоретикометодологическая сторона их осмысления ещё несовершенна. В частности, отсутствуют фундаментальные разработки развития модели социально ориентированной экономики.

Ключевые слова: модель экономики, социально ориентированная модель, региональная экономика, сельское хозяйство.

Some aspects of socially-oriented economic model of agriculture

Despite the urgency of the problems of formation of socially oriented Russian economy as a whole, as well as the regional economy and the rural economy teoretikometodologicheskaya side of their comprehension still imperfect. In particular, there are no fundamental design of a model of socially-oriented economy.

Keywords: model of the economy, socially oriented model, regional economics, agriculture.

В последние десятилетия в обществоведении, в том числе в теориях экономики, последовательно возрастает значимость ценностного анализа. Причиной тому стал рост значимости для экономического развития таких факторов, как человеческий и социальный капитал. Понимание значимости её для фактора человеческой культуры, а фактора социального капитала – в ходе ускорившихся в 80-90-е годы XX столетия общественных преобразований. Особое значение это имеет для современной России, где в корне изменился общественный строй. Трансформации подверглись все сферы жизнедеятельности общества. Однако если во многих странах это ускорило их прогрессивную динамику, то в нашей стране сложившееся в результате этих трансформаций социальное пространство оценивается наукой и общественным мнением как кризисный спад. Ряд исследователей связывает это с возникшей ситуацией тотальной «переоценки ценностей», отражающей кризис сложившейся модели общественного бытия, культуры. Социально-экономические рыночные реформы в России проводятся полтора десятилетия. За это время осуществлено радикальное перераспределение общественных богатств в ущерб государственной и в пользу частной собственности; столь же радикально переструктурировано национальное хозяйство в ущерб материальному производству и в пользу потребительскому сектору. Материальное производство уменьшилось не только в долевом, но и качественном отношении, многие его секторы деиндустриализованы: доля высших и высоких технологических укладов нем уменьшилась в разы. Потребительский сектор «раздулся» в долевом отношении, но мало прибавил в социальности, зато стал менее эффективным, обременился паразитарностью.

К условно положительным итогам реформ можно отнести немногое: устранение товарного дефицита для состоятельных, «открытие импортно-экспортных границ», упразднение административно-командной системы управления экономикой, перевод её в состояние многоукладности на базе провозглашенного равноправия различных форм собственности, относительная демократизация общественной жизни, утверждение различных свобод личности.

Реформы начинались и шли под лозунгом «К более эффективной экономике!». Однако на деле они ввергли страну в кризис даже сейчас, оставив спад экономики и начав медленный подъем, Россия весьма далека от дореформенного уровня. Приватизация государственной собственности не сделала жизнь большинства людей более обеспеченной и содержательной, наоборот, преобладавший до нее в стране средний класс истончился и десятки миллионов ранее благополучных граждан балансируют между голодом и недоеданием. Почти 80% россиян уверены, что с начала реформ и по сей день в стране делалось и делается «не то и не так», экономика так и стала не только эффективной с точки зрения умножения национальных богатств, но и социально ориентированной.

В связи с последним представляет интерес, какова сущность социально ориентированной экономики.

Под социальными системами обычно понимают системы, в которых главную роль играют интересы и взаимодействие людей и их общностей. Россия сама можно рассматривать как большая социальная система. Одновременно для России справедливы и общие

закономерности развития социальных систем. Их осмысление позволило сформулировать некий комплекс таких общих объективных закономерностей, полезных для конструктивного применения, в частности для анализа ситуации в стране.

Из приведенного представления об идеальной социальной системе можно вывести разнообразные следствия. Например, из минимизации затрат ресурсов на функционирование такой системы следует прогрессивность снижения затрат на управление по мере развития реальных систем. Как известно, стоимость государственного управления в реформируемой постсоветской России непрерывно увеличивалась (сегодня оно – из самых дорогих среди развитых стран). Это еще раз подтверждает неверность существующего направления развития страны и необходимость его корректировки.

С начала 2004 г. федеральные органы власти явно поддались лоббированию крупного корпоративного бизнеса. Вопреки правовым принципам региональной социальной защиты. Под предлогом сокращения бюджетных расходов и обеспечения низкой инфляции социальные обязательства федеральных органов власти перекладываются на плечи региональных и муниципальных органов. При этом делегирование полномочий финансово не обеспечивается. Регионы вынуждают «свыше» к импровизациям в области социальной защиты, что неизбежно ведет к нарушению конституционного равенства прав граждан Российской Федерации на всей территории страны. В признанной неолибералами ситуации неизбежны нарастающие социальные конфликты вследствие центробежных процессов дифференциации регионов по качеству жизни.

При всей актуальности проблем формирования социально ориентированной российской экономики в целом, а также региональной экономики и экономики сельского хозяйства теоре-

тикометодологическая сторона их осмысления ещё несовершенна. В частности, отсутствуют фундаментальные разработки определения этапов становления и развития модели социально ориентированной экономики России. Это обусловлено тем, что усилия большинства ученых-экономистов сосредоточены на анализе текущих ситуаций, разработке предложений по предотвращению негативных (а иногда и кризисных) явлений в экономике. К тому же среди них немало противников как рыночных реформ вообще, так и методов их осуществления.

Процесс становления в России новой социальной политики протекает в противоречивых экономических условиях стабилизационного периода. Правительство Российской Федерации заявляет, что начиная с 2003 г. бюджет страны является профицитным, а известные ученые Д.С. Львов, Р. Нигматуллин и другие утверждают, что, если включить в затратную часть бюджета внешний долг и его обслуживание, то профицита нет; превышающий 150 млрд. долл. Золотовалютный запас и еще большой стабилизационный фонд мало повлияли на изменение структуры благосостояния общества. Богатые стали богаче (20% населения), а бедные (80%) – еще беднее; закон распределения доходов не изменился, но 2/3 всех первичных доходов формируют не труд и капитал, а природные ресурсы, и в настоящее время налоги взимаются не с создающих факторов, а с природной ренты.

Конституция Российской Федерации утверждает, что наша страна – социальное государство, которое в соответствии с мировой тенденцией осуществляет функции социальной защиты граждан и несет ответственность за социальную политику. Однако появились субъекты социально ориентированного бизнеса, большинство которых до настоящего времени законодательно не включены в осуществление социального обслуживания наемных работников.

По данным Всероссийского Центра проблем уровня жизни (Н. А. Смирнова), от 60 до 80% населения не удовлетворены своими жилищными условиями. Многие нуждаются в жилье. Эта проблема затрагивает такое понятие, как степень свободы человека, установленная в Конституции Российской Федерации, т.е. право на жилье, достойный уровень жизни. Слабое обеспечение жильем препятствует внутриотраслевому, межотраслевому передвижению рабочей силы и в конечном итоге тормозит структурную перестройку в России, многие процессы, связанные с самозанятостью людей, правом на свободный выбор профессии и т.п. При этом условия жизни и социальное обслуживание в сельской местности существенно хуже, чем в городе.

Успешное управление государством, по утверждению великого Конфуция, зависит от трех факторов: качественного и достаточного продовольственного обеспечения; вооружения, необходимого для обороны; доверия народа. Этот мудрый принцип не учитывается в деятельности исполнительной и законодательной властей России.

Социальное государство не может функционировать в отрыве от адекватной ему социально ориентированной рыночной экономики. В Европе высокий уровень благосостояния и стабильности общества обеспечивает модель социального хозяйствования, ранее функционировавшая в ФРГ, а теперь в объединенной Германии. Очевидно, что России необходимо разработать свою модель развития экономики, в которую целесообразно включить основные методологические подходы уже апробированных за рубежом моделей. До сих пор этому мешали навязанные нашей политике А. Чубайсом, Б. Немцовым, Е. Гайдаром, И. Хакамадой, постулаты о том, будто реформирование экономики на первом её этапе закономерно приводит к резкому снижению уровня и качества

жизни населения. Эти постулаты необоснованны и провокационны. Цель любого реформирования – улучшение не только в далеком будущем, но и в настоящее время.

Социально ориентированная рыночная экономика представляет собой общественную систему, при которой государство, провозгласив свободу и равные права для всех граждан, берет под контроль и защиту соблюдение прав человека и ответственность за его жизнеобеспечение в тех ситуациях, когда без государственной поддержки ему не справиться. Кроме того, оно осуществляет активную социальную защиту от негативных последствий рыночной конкуренции; реализует обширные социальные программы для социально незащищенных групп населения или отдельных граждан; способствует ослаблению возможных конфликтов между наемными работниками и работодателями в условиях экономической свободы.

Не претендуя на полноту и завершенность исследования (оно также находится на начальной стадии), на основании терминологического анализа и зарубежного опыта можно пока только сказать, что, прежде чем определять конкретные меры становления социально ориентированной экономики сельского хозяйства необходимо изучить в теоретическом и практическом направлениях механизм устойчивости экономики сельского хозяйства, т.е. определить понятия и показатели, а также организационно-экономический механизм её достижения.

В упрощенном виде структура системы социально ориентированной экономики представлена на рис. 1 С учетом неудовлетворительного состояния составных элементов этой системы невольно возникают вопросы, есть ли в современной России условия для их возрождения и развития?

Положительные ответы на них позволяют дать исторические достижения России. Дос-

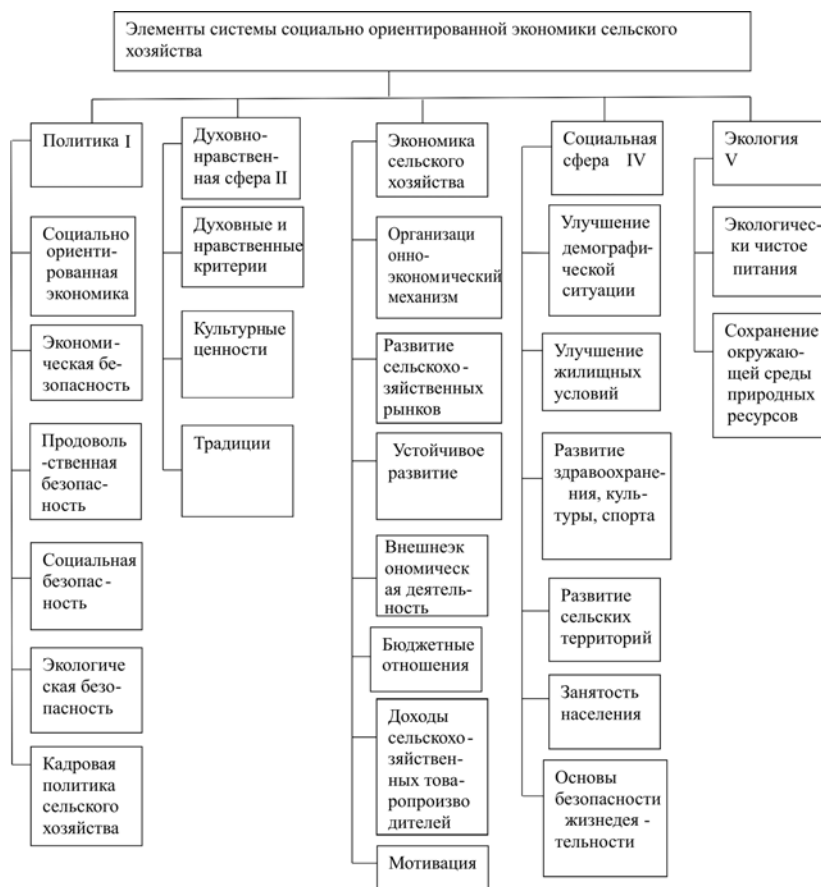


Рис. 1. Структура системы социально ориентированной экономики сельского хозяйства

тигнутый ею уровень культуры, науки, образования свидетельствует о том, что она еще является обладательницей огромного «человеческого капитала». Интеллектуальный и научно-производственный потенциал – наше главное богатство. По данным Всемирного банка, он составляет у нас до 60% от общего национального богатства, что сопоставимо с такими передовыми странами, как Германия и Япония, доля его достигает 80%.

Базовым ориентиром восстановления Россия должен стать человек, развитие в нем творческих усилий, направление их по пути социального созидания. «Именно человек, высокий уровень его образования, профессиональной подготовки, условий государственной активности, - отметил В. Путин, - становится главной движущей силой развития, движение вперед».

Литература

1. Долгушкин Н.К., Краснов А.В., Рак Н.Г. Концепция социально ориентированной региональной экономики сельского хозяйства. Москва ФГНУ «Росинформагротех» 2007.
2. Краснов А.В., Рак Н.Г. Формирование социально-трудовых отношений в экономике сельского хозяйства. Казань: Изд-во «Фен» Академии наук РТ, 2006. -300 с.
3. Серков А.Ф. Социально-экономические преобразования в аграрном секторе России: итоги и перспективы. /А.Ф. Серков – М.: Издательство «Прометей» МПГУ, 2005, – с. 40-41.
4. Прокофьева Ж.В. Государственное и муниципальное управление АПК и их взаимодействие. / Ж.В. Прокофьева – АПК: экономика и управление, 2007, – № 11.

Управление развитием образовательного туризма в России

Агеева Ольга Андреевна,
д.э.н., проф. кафедры бухгалтерско-
го учета и аудита Государственного
университета управления

Образовательный туризм явление сравнительно новое. Однако, в свете современной динамики развития общемировой экономики, международных отношений - популярность «полезного отдыха» существенно возросла. Образовательный туризм – одно из перспективных и активно развивающихся сегодня отраслей туризма.

Ключевые слова: образовательный туризм, туристический бизнес, туризм

Managing the development of
educational tourism in Russia
Ageeva O.A

Educational tourism is a relatively new phenomenon. However, in light of the current dynamics of the global economy, international relations - the popularity of «useful vacation» has increased significantly. Educational tourism - one of the most promising and rapidly developing tourism industry today.

Keywords: educational tourism, travel, tourism

Динамичный переход российской экономики к рыночным отношениям заставляет искать новые инновационные пути развития всей системы, в том числе и рынка образовательных услуг. Происходит смена экономического курса России в сторону инновационного пути развития и ориентация на повышение эффективности экономики. Это предполагает структурные преобразования, качественные изменения, новые подходы к формированию и развитию образовательной сферы. Поэтому формирование полноценного и эффективно функционирующего рынка образовательных услуг нужно рассматривать как необходимое условие процветания страны в долгосрочной перспективе, и как основное средство реализации стратегии на поддержание высокого уровня производства и конкурентоспособности на мировом рынке.

Образовательный туризм явление сравнительно новое. Однако, в свете современной динамики развития общемировой экономики, международных отношений - популярность «полезного отдыха» существенно возросла. Образовательный туризм – одно из перспективных и активно развивающихся сегодня отраслей туризма.

Образовательный туризм - это поездки на период от 24 часов до 6 месяцев для получения образования (общего, специального, дополнительного), для повышения квалификации - в форме курсов, стажировок, без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания.

Популярность образовательного туризма объясняется целым рядом факторов:

Во-первых, современный человек понимает необходимость получения качественного образования для себя и своих детей. А понятие хорошего образования сейчас включает в себя владение иностранными языками. Именно поэтому образовательные поездки для школьников, студентов и взрослых становятся все более востребованными. Помимо повышения уровня образования в целом, они дают человеку столь необходимый в наше время опыт международного общения.

Во-вторых, сейчас образование международного уровня (даже если это опыт краткосрочных языковых курсов) значительно увеличивает шансы получить интересную престижную работу как в нашей стране, так и за границей. Современный работодатель ценит в сотруднике компетентность, умение адаптироваться в постоянно меняющейся бизнес-среде и быстро принимать правильные нестандартные решения. Именно эти качества развивает иностранный язык.

В-третьих, общий рост уровня доходов населения и гибкие схемы образовательных кредитов, которые разрабатывают банки, делают более доступными не только краткосрочные курсы, но также высшее и постдипломное образование за рубежом.

Наиболее популярными стали следующие виды образовательного туризма:

- учебные поездки с целью изучения иностранного языка или тех или иных общеобразовательных или специальных предметов;
- ознакомительные поездки в учреждения, организации и предприятия;

- научные и учебные стажировки в учреждениях, организациях и на предприятиях;

- участие в семинарах, конференциях, съездах, конгрессах, творческих мастерских и мастер-классах, цель которых обмен опытом и получение новой профессионально важной информации;

- экскурсионно-ознакомительные путешествия по различным городам, природным зонам и странам».

В начале XIX века появилось понятие «турист» - «тот, кто путешествует из любопытства или для того, чтобы убить время». Многие до сих пор подразумевают под туризмом именно праздное любопытство. Или всплывает образ чудака, затаскивающего в гору тяжелый рюкзак. На самом деле туризм превратился в стиль жизни и инструмент карьеры, в источник опыта, поэтому на него затрачивают огромные средства.

Путешествие – это педагогический фактор. В любой поездке, даже в деловой командировке, человек получает впечатления и знания, мобилизует внимание, мышление, память, испытывает множество эмоций, развивает коммуникабельность. В сущности, туризм – это мощный инструмент воспитания, просвещения и эмпирического (то есть основанного на собственном опыте) образования.

Прирожденные «туристы» - это наши дети, подростки. Самой природой им дано любопытство и стремление осваивать новые территории и культуру. Для них организованный туризм может стать хорошей альтернативой «влиянию улицы».

В современном мире существует множество видов туризма, которые перемещают огромные массы людей. Вот какую классификацию, ориентированную на практический подход, предлагает официальный сайт Федерального агентства по туризму РФ: Спортивный и экстремальный туризм Рыбо-

ловные и охотничьи туры Горнолыжные туры Морские и речные круизы Событийный и гастрономический Экскурсионные туры Туры на лечение Детский и молодежный отдых Индивидуальный отдых Бизнес-туризм Мы же опишем разнообразие туризма с несколько иных позиций.

Потребительский туризм. Еще недавно в путь отправлялись не столько за впечатлениями, сколько за ресурсами. На природу - за грибами, ягодами, рыбой, дичью. В столицу ехали за колбасой или туфлями, в деревню – за яблоками, в провинциальный городок – за редкими книгами или иконами. За границу везли длинный список заказов. Появилась даже группа профессионалов-«челноков».

Развлекательный туризм. Основная задача – переключить внимание, получить яркие впечатления. Посетить аттракционы, аквапарки, концерты, экскурсии. Поехать в Диснейленд или на футбольный чемпионат.

Спортивно-оздоровительный туризм. Поездки на спортивные сборы, соревнования, в горы для катания на лыжах и т.п. Варианты, дающие повышенную нагрузку на психику – загородный экстремальный туризм, акватуризм и др.

Лечебно-оздоровительный туризм. Обычно это поездка в санатории или в медицинские центры, на морские или иные курорты. Оздоровительный компонент поездки особенно привлекает жителей России.

Деловой туризм. Деловые поездки вовлекают и взрослых, путешествующих на ярмарки, бизнес-выставки, в деловые командировки, и детей, отправляющихся на форумы, олимпиады, конкурсы. Многие учреждения практикуют «конгрессный туризм»: выездные мероприятия для обмена информацией, разработки проекта, «мозгового штурма».

Приключенческий туризм. Основная цель – достичь какого-то географического пункта, преодолевая немислимые

трудности. Такую задачу ставят классический туризм, альпинизм, велопоходы, всевозможные «тропы риска», «школы выживания» и др.

Городской экстрим (стрит-челлендж, стрит-джампинг, фрирайд, паркур, диггинг). По существу, это стремление делать в городе то, что уместнее на природе: бегать сквозь промзоны, прыгать с крыш, спускаться в тоннели и взбираться на стены домов. Вместо езды на собачьих упряжках – катание на поручнях электропоезда. Переходит в хулиганство, создает опасность для себя и окружающих.

Экологический туризм. Включает наблюдение, восстановление, очищение дикой природы. Обычно это бесплатная, грязная и неблагодарная работа (уборка мусора в лесу, ликвидация экологических катастроф). Тем не менее, волонтерский экотуризм очень популярен во всем мире. В России это чаще «коммерческий бренд», подразумевающий катание на конях, сплав по рекам, лыжные походы и т.п. Вариант экотуризма – исследование природы, например, учет миграций птиц (bird watching).

Этнотуризм. Позволяет познакомиться с культурой местного населения, народа. Близкие формы - городской, сельский, патриотический (по местам боевой славы), исторический, археологический туризм.

Ритуальный (или паломнический) туризм. Этот вид туризма отправляет в путь едва ли не самое большое количество людей. Миллионы паломников совершают хадж в Мекку или стекаются на праздник Кумбха Мела, движутся к святыням Тибета или в Иерусалим. А во время религиозных праздников (особенно на Рождество) счет идет на миллиарды - все стремятся посетить близких, святые места, праздничные мероприятия, распродажи подарков и символических предметов.

Творческий туризм. Используется художниками, писателя-

ми, музыкантами как поездка на пленэр, фестиваль, творческая командировка. В нем участвуют учащиеся художественных школ, творческих мастерских, одаренные дети, также те, кто готовится стать журналистом (репортажные поездки).

Образовательный туризм. Это поездки для получения образования (общего, специального, дополнительного), для повышения квалификации - в форме курсов, стажировок, аспирантуры. Школы и лагеря подготовки также организуют религиозные и политические структуры.

Большинство опрошенных россиян связывают образовательный туризм с поездками за рубеж для изучения языка, бизнеса и поступления в престижные учебные заведения, и считают, что он доступен только элите. Действительно, быстрее и эффективнее выучить язык, если отправиться в среду его носителей. И не просто прогуляться по зарубежью, а поучиться, сдать экзамены, пообщаться в дружеской атмосфере студенчества. Удовольствие – не из дешевых.

Но образовательный туризм этим далеко не ограничивается. Люди ведь ездят на учебу с незапамятных времен. Средневековые ваганты и античные философы тоже практиковали в своем роде «образовательный туризм». Например, Пифагор и Платон отправились в Египет, как сказали бы сейчас, на «учебную стажировку». Молодежь всегда стремилась в интеллектуальные центры за образованием. Чаще в пределах своей страны, причем поездка на учебу из Усть-Камчатска в Москву не менее масштабна, чем из Москвы в Лондон.

Базой для образовательного туризма могут стать учреждения, располагающие помещениями для учебы и проживания, а также преподавателями. Обычно это университетские кампусы. Большие возможности также имеют загородные лагеря. Учащиеся могут поехать

туда на курсы, семинары, чтобы осваивать основы бизнеса, журналистики, кинопроизводства, умение вести дебаты, повышать спортивное мастерство. Развивающие занятия в лагере совмещаются с воспитанием и оздоровлением, что выгодно отличает их от многих школ.

Сейчас в России работает множество профильных оздоровительно-образовательных лагерей. Там проводятся тематические мероприятия или целые смены, с погружением в какую-то область знаний или историческую эпоху. Организуются летние школы по точным наукам, истории, культурологии, экологии и другим направлениям. Их качество выше, если имеется утвержденная программа, организованы аттестация и получение диплома.

Обычно лагеря активно работают в течение летних каникул. Зимой их инфраструктура простаивает, возможности не используются. Если же организовать там школьные уроки, лагеря становятся дополнительной образовательной базой, имеющей ряд преимуществ: погружение в среду, соблюдение режима, активное общение, оздоровительные мероприятия. Там, в частности, можно организовать интенсивное обучение одаренных детей, либо наоборот – работать с трудными детьми, осуществляя коррекцию, психотерапию. Использование постаивающих лагерей зимой – один из способов решить проблему работы с безнадзорными детьми.

Учебу с оздоровлением и лечением обычно совмещают дети с ослабленным здоровьем – в санаториях, здравницах. Однако такая возможность не помешает и тем, кто формально считается здоровым.

Кратковременное целевое образование на базе лагерей и университетских кампусов – очень полезная модель именно для России с ее огромными территориями и низкой плотностью населения. Представим,

что дети из небольших поселений Сибири и Дальнего Востока могут время от времени выезжать в кампус, где углубленно заниматься каким-либо предметом, проходить тренинг интеллектуальных, творческих или физических способностей. Но без отрыва от семьи на много лет – как в интернате. Насколько это обогатило бы их образовательную среду!

Еще одна возможность для лагерей – подготовка абитуриентов. Миллионы старшеклассников занимаются на курсах и с репетиторами, зубрят дома, испытывая перегрузки. Однако можно организовать интенсивную подготовку в лагере или пансионате, совместив ее с оздоровительными занятиями, психологическим и интеллектуальным тренингом.

Такие инструменты образовательного туризма, как экскурсии, походы, туры используют и школы. Полезно, когда экскурсия становится не просто созерцанием галереи, а учебно-исследовательской работой, включающей теоретическую подготовку, сбор материала и аттестацию результата: тест, выступление, сочинение, фоторепортаж.

Большим потенциалом обладают базы студенческой практики, где уже отработан весь процесс обучения – не надо «изобретать велосипед» чтобы вовлечь и школьников.

Открытая политика учебных и научных заведений, наличие кампусов, индивидуальные планы учебы дают возможность молодежи выйти за пределы своей школы и поучиться в другом месте. Это повышает мобильность, расширяет круг знакомств, обогащает личность.

Образовательный туризм – не только удел молодежи. За один XX век средняя продолжительность жизни шагнула от 40 до 80 лет. В обществе неуклонно увеличивается доля пожилых людей, и организация их досуга становится насущной проблемой. Количество тех, кто путешествует и учится на склоне

лет, возрастает год от года. Возможно, недалек тот день, когда их станет больше, чем молодых!

Полноценному использованию образовательного туризма в России мешает немало проблем. Есть риск столкнуться с недобросовестностью, ненадежностью партнеров или транспорта, с отсутствием сервиса.

Случается, сами участники поездки нарушают дисциплину, теряются, совершают оплошности, забывают. В реальном путешествии, особенно если группа не приучена к порядку, действует непреложное правило: «семеро ждут одного». Кто-то отправился за забытой сумкой, на его поиски идут еще двое, за ними еще десяток, чтобы поторопить. Сумка давно найдена, теперь ищем «искателей»... Для поддержания дисциплины руководителю необходимо заранее поработать с группой, обсудить взаимные обязанности, маршрут и действия в опасных ситуациях.

У наших детей откровенно слабое здоровье, как и способность адаптироваться, поэтому поездка часто оборачивается лазаретом, пригоршнями таблеток, унылым настроением, вялостью. Поэтому важен настрой, мобилизация перед поездкой.

Еще одна проблема – незнание языка и местных особенностей, стесненность, напряженность, элементарная невоспитанность. Из-за них возникает коммуникативный барьер и своеобразный «культурный шок»: на новом месте затормаживается внимание, реакция, восприятие. Люди становятся нерешительны, рассеянны, плохо соотносят. «Шок» тем сильнее, чем больше они нервничали и суежились перед поездкой.

Поездку нередко омрачает стремление членов группы не подчиняться, игнорировать интересы группы – ради самоуверждения. Справиться с этим помогает совместное обсуждение и осознание опасностей: угроза криминала, терроризма,

да и просто невеселая перспектива потеряться.

Но самая серьезная проблема в российских группах – это одурманивание. Табак, алкоголь, наркотики – вот худшие, но почти неизбежные спутники. «Какое же путешествие без бутылки!» - это возведено едва ли не в ранг национальной традиции. На туристической базе или в местном магазине несовершеннолетним без препятствий продадут алкогольные напитки. В гостинице или на рынке вполне могут сбыть наркотики или галлюциногены. Вероятные результаты одурманивания – скандал, драка, пожар, срыв мероприятия, потеря денег, доброго имени, а то и свободы. Впрочем, находится и такое оправдание: «Зато повеселились, есть о чем рассказать...»

Руководителю группы приходится серьезно работать над планом поездки, думать о любых мелочах. И, несмотря на это, быть готовым к тому, что все планы сорвутся!

Существует и проблема денег. В России непросто найти клиентов для образовательного туризма. И дело не столько в «бедности» населения, сколько в том, что вкладывать личные средства в учебные поездки «не модно». Многие предпочитают потратиться на праздничное застолье или ненужный подарок, чем оплатить той же суммой образовательные курсы для ребенка (особенно если в школе он прослыл безнадежным «троечником»).

Между тем, мало кто из учащихся в мире путешествует на деньги семьи. Часть средств им выделяют правительственные и благотворительные фонды, предприятия, школьные советы, часть - зарабатывают сами. Некоторые фонды специально созданы, чтобы обеспечивать целевые поездки на учебу (например, «Ротари-Клуб»). В России часть стоимости путевки можно оплатить через профсоюз, организацию, Фонд социального страхования и другие организации.

Благотворительные фонды поддерживают и организаторов внешкольного образования, выделяя целевые гранты на покупку оборудования. Они также договариваются с промышленными предприятиями, магазинами и другими учреждениями, чтобы те пожертвовали детским заведениям инвентарь из своих запасов.

На нехватку денег для нужд образования много сетуют организаторы. А между тем, среди прочих сфер деятельности образование требует минимальных затрат, которые обрываются максимальной выгодой. Открыть учебные курсы намного дешевле, чем пекарню или автомастерскую. Не надо покупать станки, осваивать технологии, тратить энергию - порой достаточно пары тетрадок и куска мела.

Впрочем, хозяева лагерей нередко экономят «на спичках», будь то бумага для детских занятий, топливо для экскурсий или подогрева воды, да мало ли возможностей отказать в предоставлении услуг! Не будет же клиент требовать неустойку за отсутствие какой-нибудь мелочи, обещанной в программе. Причина ведь уважительная: мол, что-то не привезли или вот-вот наладят, потерпите. Подумаешь, подали пару раз яблоки вместо персиков! А кто будет «качать права» - можно и выгнать. Самое главное – накопить за короткое лето...

Случается, хозяева утверждают, что основные затраты идут на ремонт и оснащение помещений. Кондиционеры, шторы, электросеть, мебель и прочее. Но ведь это не вложения в образование! Это элементарные требования гигиены, которые должны соблюдаться в любом месте, где пребывают дети.

Очень много школьников во всем мире участвуют сегодня в поездках для получения знаний по биологии, географии и геологии. Их увлечение – не просто хобби, а возможность получить интересную и доходную профес-

Таблица 1
Доля образовательных услуг стран на мировом рынке.

Страна	Доля в %
США	22
Великобритания	12
Германия	9
Франция	8,8
Австралия	8,2
Китай	5
Япония	4,2
Россия	3

сию. Геология нужна для работы с ресурсами земных недр, которые по мере их истощения становятся все ценнее. Разработка металлических руд, нефти, газа и других ископаемых приносит едва ли не самые большие состояния. А биология? Запасы углеводородного сырья дорожают и истощаются, поэтому работа с живыми организмами становится даже более перспективной, чем с механизмами и электроникой. Аграрная и медицинская биология дают быстрые практические результаты – и большие деньги. А те, кто в школе дополнительно учился естественным наукам, получают преимущества при поступлении в престижные университеты и в дальнейшей карьере.

Пример внешкольного биоэкологического образования дает ассоциация Сикемп (SeaSamr / NHMI; www.seasamr.org; www.nhmi.org). Это образовательный институт и лагерь, расположенный на одном из островов Флориды. В течение учебного года школьники приезжают туда на короткий тур – изучать морскую экологию. Курсы соответствуют школьной программе и зачитываются в рейтинг успеваемости. За три дня они успевают посетить коралловые рифы, мангровые заросли, другие удивительные экосистемы и поработать в лаборатории. А летом в Сикемпе работает лагерь с более глубокой подготовкой: ребята осваивают теорию (например, экологию кораллов, поведение рыб) и практические навыки

(дайвинг, управление малыми судами, серфинг, каякинг). И в завершение получают сертификат Сикемпа. (Подробнее см. статью Изучение морской экологии в лагере «Сикемп»).

Образовательные курсы для детей проводят многие научно-исследовательские базы, предоставляющие специалистам платные услуги и оборудование (например, «Mote Marine Laboratory», www.mote.org), а также зоопарки, дельфинарии, институты и т.п. Достаточно решить вопрос размещения и подготовить специалистов для преподавания.

В России также существуют возможности для внешкольного биологического и экологического образования: различные курсы, экспедиции, походы, экологические тропы, волонтерские маршруты. Они реализуются на базе университетов, экоцентров, станций юннатов, школьных лесничеств, заповедников, туристических центров, лагерей.

Несмотря на все сложности, образовательный туризм – прекрасный инструмент образования, воспитания и просвещения, да и просто досуга молодежи. Он предоставляет нам разнообразные возможности: забрать «трудных подростков» с улицы, а других, не менее «трудных», подготовить к поступлению, кого-то профессионально ориентировать, научить языку, развить знания и умения, причем так, чтобы они восприняли дни учебы как неординарное и незабываемое событие.

Среди множества проблем, с которыми в настоящее время сталкиваются российские университеты при управлении международной деятельностью, назовем следующие: 1) Низкая по сравнению с бизнесом заработная плата. 2) Практически все сотрудники международных служб не имеют специального образования. 3) В международных службах работают люди, не имеющие профессиональной языковой подготовки и профессиональных навыков межкультурной коммуникации. В международных службах петербургских университетов только 14% постоянных сотрудников (не руководителей) владеют английским языком свободно, 23% могут читать на английском языке со словарем и немного объясняться. Остальные 63% не владеют иностранными языками.

4) В международных службах много совместителей.

5) В российских университетах все еще сильна централизация. Если проректоры и деканы имеют какие-то полномочия по принятию самостоятельных решений, то начальники отделов, а тем более руководители направлений такого права не имеют. Они вынуждены каждый раз согласовывать свои действия и решения с вышестоящим начальством, что мешает оперативности. В особенности усложняет ситуацию полное или частичное отсутствие доступа сотрудников среднего звена к управлению финансовыми ресурсами и часто отсутствие бюджетов направлений деятельности. Отсутствие прозрачности бюджетов и централизация финансового управления приводит к значительному увеличению сроков принятия управленческих решений, снижению финансовой заинтересованности в результатах труда и ответственности за принимаемые решения.

Роль имущества в эффективности деятельности предприятий и организаций рынка туруслуг

Бусов Владимир Иванович,
д.э.н., проф., заведующий кафедрой
оценки и управления собственностью
Государственного университета управ-
ления

В статье анализируется роль имуще-
ства предприятий в их эффектив-
ности деятельности на рынке туруслуг
Ключевые слова: туризм, туристичес-
кие услуги, эффективность деятель-
ности предприятия, оборотные сред-
ства; потребительский рынок

The role of property in the performance of
enterprises and organizations of the
market of tourist services
Busov V.I.

The article analyzes the role of corporate
property in their performance on the
tourist market
Keywords: tourism, travel services, the
effectiveness of the company, working
capital, the consumer market

Большой объем разнообразного имущества, ежедневно потребляемого на предприятиях в связи с необходимостью производства продукции (работ, услуг), а в предприятиях сферы потребительского рынка в связи с необходимостью ежедневного удовлетворения потребности населения (в пище, одежде, бытовых услугах и др.), делает весьма актуальным вопрос о месте и роли имущества в их экономике.

Отсутствие методических рекомендаций по определению места имущества в экономике предприятия объясняется тем, что до настоящего времени основной акцент при проведении экономического анализа делается на оценку балансовых показателей [1; 2; 3; 4]. Бухгалтерский баланс предприятия и приложения к нему не дают полных данных об имуществе, использованном в течение отчетного периода (квартала, года). Он содержит лишь сведения о наличии имущества на начало и конец периода. Имеются и другие недостатки действующей формы баланса, препятствующие его использованию как информационной базы решения рассматриваемой в данной статье проблемы:

баланс историчен по своей природе. Он фиксирует сложившиеся к моменту его составления итоги деятельности. Например, баланс на 01. 10. дает представление о результатах на конец сентября, но уже в начале октября баланс оказывается устаревшим;

он отвечает на вопрос, что представляет собой предприятие на 01. 10, но не отвечает на вопрос, в результате чего сложилось такое положение. Для этого нужен более глубокий анализ многих факторов, которые в балансе и в отчетности вообще пока не находят отражения (инфляция, научно-технический прогресс, использование персонала и т.п.);

по данным отчетности можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, однако все они будут бесполезны, если их не с чем сравнить. Баланс не обеспечивает пространственной и временной сопоставимости показателей. Поэтому его анализ должен проводиться, во-первых, в динамике. Во-вторых, он по возможности должен дополняться обзором аналогичных показателей по родственным предприятиям, среднеотраслевым и среднепрогрессивным их значениям;

анализ балансовых показателей возможен лишь с привлечением данных об оборотах. Только тогда можно сделать вывод – велики или малы суммы по той или иной статье;

баланс есть свод моментных данных на начало и конец отчетного периода и в силу этого не отражает состояние средств предприятия в течение всего отчетного периода. Это относится прежде всего к наиболее динамичным показателям (например, к состоянию запасов, денежных средств в кассе, на расчетном счете и т.д.);

финансовое положение предприятия и его перспективы находятся под влиянием не только факторов финансового характера, но и многих факторов, вообще не имеющих стоимостной оценки: уровень подготовки персонала, степень мотивации его деятельности, организационная структура и т.д. Поэтому экономический анализ является лишь одним из разделов комплексного анализа деятельности предприятия;

Таблица 1
Показатели уровня экстенсивного и интенсивного использования элементов имущественного потенциала предприятий сферы потребительского рынка

Виды ресурсов	Показатели экстенсивного использования	Показатели интенсивного использования
Основные фонды:		
объекты недвижимости	Доля свободной (неиспользуемой) площади	Фондоотдача, съём продукции и услуг с единицы площади
земельные участки, пригодные к использованию ¹	Доля свободных земельных участков, пригодных к использованию	Показатели социально-экономической эффективности предприятия, отнесенные к площади земельных участков, пригодных к использованию
оборудование и средства транспорта	Доля неиспользуемой установленной (паспортной) мощности оборудования, грузоподъемности транспорта	Использование режимного времени оборудования, коэффициент использования транспорта и др.
Финансовые ресурсы	Уровень дебиторской задолженности, сверх нормативные остатки на счетах и др.	Скорость оборота финансовых ресурсов
Информационные ресурсы	Отношение используемой информации к ее общему объему в данной системе	Обеспеченность ЛПР необходимой, достаточной, достоверной и своевременной информацией
Материальные ресурсы	Доля сверхнормативных запасов ТМЦ, уровень их отходов и потерь	Материалоемкость продукции и услуг, длительность операционного цикла
Энергетические ресурсы	Уровень потерь энергетических ресурсов	Энергоемкость продукции и услуг

одно из существенных ограничений баланса – использование цен приобретения. В условиях инфляции, роста цен многие статьи баланса, хотя и отражают совокупность одинаковых по функциональному назначению учетных объектов, однако дают разную их стоимостную оценку. Это существенно искажает результаты и оценку деятельности предприятия, снижает эффективность анализа.

Итог баланса не отражает той суммы средств, которой располагает предприятие, т.к.: он дает лишь учетную оценку активов предприятия и источников их возмещения. Текущая рыночная оценка этих активов может быть абсолютно другой, особенно на предприятиях со старыми фондами;

но даже, если учетную оценку привести в соответствии с текущими ценами, активы баланса не соответствуют рыночной стоимости предприятия в

целом, которая определяется его производственным потенциалом, имиджем, будущими возможностями и т.д.. В балансе этих данных пока нет. Поэтому успех по оценке результатов деятельности предприятия сейчас во многом определяется, с одной стороны, квалификацией экономиста-аналитика (внутреннего аудитора, финансового менеджера). С другой стороны, успеху способствует состояние отчетности, наличие грамотной пояснительной записки, алгоритмов расчетов и т.д.

Изложенное показывает, что для определения места имущества в экономике предприятия требуется определенная методика. Основной методический подход к определению места имущества в экономике предприятия должен заключаться в определении относительных показателей структуры исследуемого экономического объекта. Относительный показатель

структуры должен выражаться в долях единицы или в процентах и определяется по формуле:

$$ОПС = \frac{\text{Показатель, определяющий часть совокупности}}{\text{Показатель по всей совокупности в целом}}$$

где ОПС – относительный показатель структуры.

Показатель, определяющий часть совокупности, характеризует использование данного вида имущества в деятельности предприятия, а показатель совокупности в целом – часть экономики предприятия, в которой подлежит определению место данного вида имущества. Как отмечено выше, это могут быть: стоимость произведенной продукции (услуг), экономический рост, накопление капитала для инвестирования в бизнес, налогообложение.

В самом общем виде, искомая задача заключается в определении доли имущества в стоимости произведенной продукции. Для этого общую совокупность элементов, включаемых в стоимость продукции, необходимо расчленить на элементы, относящиеся к потребленному имуществу.

Если рассматривать совокупность ресурсов, которые предприятия могут использовать в своей деятельности (активы) как их имущественный потенциал, то уровень его использования по отдельным видам имущества можно определить по указанным в табл. 1 показателям. При этом результирующими показателями являются общеизвестные и широко применяемые показатели рентабельности, фондоотдачи, фондоемкости, материалоемкости, энергоемкости, оборачиваемости и т.д.

Для сферы потребительского рынка преобладающим является мелкий бизнес, которому часто не под силу приобрести в собственность здания, производственные площади и дорогостоящие современные оборудование и инвентарь, поэтому высокий уровень затрат на арендную плату. Основная доля затрат предприятий сферы потребительского рынка прихо-

дится на приобретение сырья, материалов, покупных полуфабрикатов и других материальных ресурсов и на оплату труда (даже при имеющихся довольно низких ставках оплаты труда на данных предприятиях), что обусловлено высокой материалоемкостью, фондоемкостью и большой долей ручного и маломеханизированного труда. В качестве примера в табл. 2 приведена структура затрат предприятий общественного питания.

Рост технической оснащенности предприятий, повышение их комфортности, расширение использования высокоценных продуктов, а также повышение цен на сырье, полуфабрикаты, материалы и услуги сторонних организаций по обеспечению предприятий энергией, газом, связью и т.п. будет способствовать дальнейшему росту имущественных затрат и повышению их доли в себестоимости работ и услуг.

Следует отметить, что роль торговли и общественного питания в экономической системе страны не ограничивается лишь продвижением товаров к потребителю или только обменом товаров на деньги, их продаж. Эти отрасли играют все большую роль в развитии, стимулировании производства, рационализации его структуры, повышении его эффективности. При этом необходимо подчеркнуть, что в отличие от торговли, которая реализует прибавочную стоимость, созданную в процессе производства товаров, общественное питание эту стоимость еще и увеличивает в процессе изготовления блюд, кулинарных и кондитерских изделий.

Эффективность рационализации предприятий сферы потребительского рынка во многом зависит от того, чьи товары они предлагают покупателям на их доходы. Если преобладают товары отечественного производства, то эффект от ускорения оборачиваемости способствует развитию отече-

Таблица 2

Структура затрат на производство и реализацию продукции организаций общественного питания¹. (в фактически действовавших ценах; в процентах к итогу)

Виды затрат	Годы	
	2009	2010
1	2	3
Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) - всего	100	100
в том числе:		
сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, спецодежда, спецооборудование	47,3	46,0
топливо и энергия	2,7	2,8
затраты на оплату труда	22,3	22,2
единый социальный налог	5,6	5,7
амортизация основных средств	2,0	2,1
амортизация нематериальных активов	0,1	0,0
арендная плата	4,2	5,2
обязательные страховые платежи	0,4	0,5
добровольные страховые платежи	0,1	0,1
представительские расходы	0,1	0,1
суточные и подъемные	0,1	0,1
налоги и сборы, включаемые в себестоимость продукции	1,3	1,6
оплата услуг сторонних организаций	7,5	8,2
другие затраты	6,0	5,0

ственного производства. Если реализуются товары импортные, то эффект от развития торговли достается в основном зарубежным производителям. С этой стороны общественное питание выгодно отличается от торговли, ибо на его предприятиях реализуются в основном отечественные товары. Исключение составляют экзотические рестораны, которые ориентируются в основном на импортные продукты.

Повышение эффективности деятельности предприятий обычно связывают с выявлением и использованием факторов и резервов экстенсивного и интенсивного их развития. На эту тему существует масса рекомендаций и схем. Анализ их, к сожалению, не позволяет остановиться на какой-либо одной схеме. Особенно это касается предприятий потребительского рынка, классификация резервов в котором все еще строится по аналогии с торговлей или промышленностью.

Нынешние схемы классификации факторов и резервов развития производства имеют один общий недостаток: они ориентированы не на реализацию целей предприятий – рост прибыли, рентабельности, ры-

ночной стоимости, а на улучшение использования отдельных элементов имущества и рабочей силы. В них очень слабо отражено использование достижений НТП, интеллектуальной собственности.

Одним из важных направлений повышения эффективности использования имущества предприятий сферы потребительского рынка является углубление их специализации и на этой основе увеличения серийности или массовости производства продукции и обслуживания населения. Так ее применение в общественном питании приводит к разделению массового питания на две сферы: сферу производства и сферу обслуживания населения путем организации потребления пищи на предприятиях и доставка ее по заказам. Производство готовой пищи все больше сосредотачивается на специальных производственных предприятиях: фабриках-кухнях, центральных кухнях, фабриках-заготовочных, различных специализированных цехах и т.п. При разделении видов деятельности между предприятиями массового питания выигрывают, прежде всего, предприятия, непосредственно об-

служивающие население, организуя потребление пищи: значительно сокращаются затраты средств на их создание и уменьшается потребность в рабочей силе. Это дает возможность быстрее развивать сеть предприятий, делать их более доступными для населения. Также значительно сокращается капиталоемкость и трудоемкость в сфере производства готовых блюд. При этом возникает более реальная возможность кооперации производства готовых блюд с предприятиями агропромышленного комплекса и с фирмами, эксплуатирующими морозильно-складские комплексы и снабжение предприятий.

В общем виде эффективность деятельности любого предприятия сферы потребительского рынка может быть повышена путем увеличения объема деятельности и абсолютного снижения издержек. Оба пути могут применяться как раздельно, так и совместно.

В условиях общественного питания крупной статьей расходов, хотя официально и не учитываемой, является расход сырья, полуфабрикатов и других покупных товаров для приготовления пищи. Расходы по этой статье формируются под влиянием количества использованных компонентов и закупочных цен на них. Количество же потребляемых сырьевых ресурсов определяется нормами их расхода согласно установленных рецептур приготовления кулинарных изделий. Всякая экономия на этом является нарушением, так как приводит к неполноценности предлагаемой пищи. Предприятие может экономить только на отходах при переработке сырья и устранении разного рода потерь при его перевозке и хранении. Однако тщательный учет таких расходов, как отмечалось, на предприятиях общественного питания еще не ведется.

Для обеспечения увеличения физического объема реализуемой кулинарной продук-

ции требуется модернизация предприятий. Сейчас во всех развитых странах это наиболее характерное направление в развитии предприятий сферы потребительского рынка, особенно массового питания. Оно вызвано происходящими изменениями условий труда и жизни городского населения, его вкусов и привычек потребления пищи, повышенными требованиями к качеству и режиму питания и т.п. Модернизации в первую очередь подвергаются: в торговле – погрузочно-разгрузочные, транспортные и складские процессы (ПРТС-процессы), размещение и распределение товаров в торговом зале, расчеты с покупателями и учет движения товаров; в общественном питании – производственное отделение (кухня, складской комплекс и др.), обеденный зал (залы) и другие помещения для посетителей. Модернизация производства позволяет высвободить площади для расширения помещений для посетителей, создать условия для ускорения их обслуживания, обеспечить своевременное приготовление увеличенного объема продукции повышенного качества. Это достигается необходимой заменой имеющегося технологического оборудования на новое, более современное. Модернизация, таким образом, приводит к существенной качественной перестройке структуры всего имущества предприятия, его обновлению и приведению в соответствии с изменяющимися условиями деятельности.

Важнейшие показатели хозяйственной деятельности предприятия потребительского рынка – прибыль и товарооборот – находятся в прямой зависимости от скорости оборачиваемости оборотных средств. Значимость показателей оборачиваемости определяется следующими обстоятельствами.

от скорости оборота средств зависит размер оборота; предприятие, имеющее

сравнительно небольшой объем средств, но более эффективно их использующих, может делать такой же оборот, как и предприятия с большим объемом средств, но меньшей скоростью оборота.

размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина расходов условно-постоянного характера: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов, и, следовательно, ниже себестоимости продукции, издержки обращения и организации потребления.

ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств заставляет ускорить оборот и на других стадиях.

Ускорение оборачиваемости сопровождается дополнительным вовлечением средств в оборот, а замедление – отвлечением средств из хозяйственного оборота, их относительным более длительным омертвлением в запасах, незавершенном производстве, остатках готовой продукции. Сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот (или отвлеченных из оборота), можно рассчитывать по следующей формуле:

$$\Delta C_{об} = (t_1 - t_0) \cdot TO_{д},$$

где:

$\Delta C_{об}$ – сумма средств, дополнительно вовлеченных в оборот, если $\Delta C_{об} < 0$, либо сумма отвлеченных из оборота средств, если $\Delta C_{об} > 0$;

t_0, t_1 – оборачиваемость в днях в базисном и отчетном периодах;

$TO_{д}$ – ежедневный фактический оборот в отчетном периоде.

Оборачиваемость средств целесообразно исчислять как по всем оборотным средствам, так и по отдельным их видам. Расчет оборачиваемости отдельных видов оборотных средств позволяет определить вклад каждого подразделения предприятия (склада, производственных цехов, залов, буфетов и др.) в повышении эф-

эффективности использования оборотных средств.

В каждом из перечисленных случаев оборачиваемость одного периода следует сравнивать с аналогичным периодом для выявления степени ускорения (или замедления) оборачиваемости и суммы средств, дополнительно вовлеченных в оборот (отвлеченных из оборота). При расчетах оборачиваемости по отдельным элементам оборотных средств оборотом является их расход за анализируемый период.

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить три направления ускорения их оборачиваемости.

На стадии производственных запасов: установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива; систематическая проверка состояния складских запасов; замена (без снижения качества продукции) дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми.

На производственной стадии: сокращение длительности производственного цикла, за счет применения прогрессивной технологии и научной организации труда и производства.

В сфере обращения: реализации продукции, организации маркетинговых исследований; сокращение кредиторской и дебиторской задолженности.

Каждое направление оценивается сопоставлением известных показателей. Например, для оценки степени эффективности управления товарно-материальными запасами рассчитывается коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов:

$$K_{об. ТМЗ} = \frac{\text{Себестоимость реализованных товаров}}{\text{Товарно-материальные запасы}}$$

Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов показывает количество превращений товарно-материальных запасов в дебиторскую

задолженность через реализацию на протяжении года. Как и другие коэффициенты, этот коэффициент должен оцениваться в сопоставлении с соответствующим показателем за прошлые периоды времени и плановыми показателями, а также в сопоставлении с соответствующим показателем аналогичных предприятий, среднеотраслевым уровнем и т.п.

В общем случае, чем выше коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов, тем более эффективно управление оборотным капиталом предприятия, тем чаще обновляются товарно-материальные запасы и тем выше их ликвидность. В то же время бывают случаи, когда высокий коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов свидетельствует об их угрожающе низком уровне. В этом случае возможна ситуация, когда будет сорвано выполнение заказа покупателя по причине дефицита товарно-материальных запасов.

Относительно низкая оборачиваемость товарно-материальных запасов может быть признаком наличия избыточных, медленно обращающихся или устаревших товарно-материальных ценностей. Устаревшие товарно-материальные ценности могут быть существенно уценены, что, в свою очередь, может понизить степень ликвидности, по крайней мере, некоторой части товарно-материальных запасов.

Поскольку коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов дает достаточно приблизительные результаты, может потребоваться углубленное исследование отдельных причин неэффективного управления товарно-материальными запасами. В этой связи расчет коэффициентов оборачиваемости по основным видам товарно-материальных запасов может оказаться полезным для выявления диспропорций, свидетельствующих об избыточном количестве их отдельных видов.

Операционный цикл предприятия — это промежуток времени между осуществлением закупок и получением денежных средств от покупателей в уплату за товары. Математически операционный цикл (ОЦ) может быть выражен следующим образом [3]:

$$\text{ОЦ} = \text{Оборот товарно-материальных запасов, в днях} + \text{Оборот дебиторской задолженности, в днях.}$$

Необходимо подчеркнуть тот факт, что в качестве точки отсчета операционного цикла принимается именно момент возникновения обязательств по оплате закупок, а не само перечисление денежных средств. Причиной такого трудноуловимого различия является то, что многие предприятия не оплачивают производимые закупки немедленно, а приобретают материалы в кредит, что приводит к возникновению у них обязательств по счетам к оплате. Тем не менее, можно легко опеределить продолжительность промежутка времени между фактическим списанием денежных средств со счета предприятия и до получения денежных средств в уплату за готовую продукцию. Для этого из продолжительности операционного цикла фирмы необходимо вычесть оборот счетов к оплате в днях, в результате получим продолжительность оборота денежных средств (ПОДС):

$$\text{ПОДС} = \text{ОЦ} - \text{Оборот счетов к оплате в днях}$$

Если оборот счетов к оплате в днях больше, чем операционный цикл, то продолжительность оборота денежных средств может быть отрицательной.

Длительность операционного цикла является важным фактором, влияющим на потребность предприятия в текущих активах. Предприятие, имеющее очень короткий операционный цикл, может эффективно функционировать, имея относительно незначительные текущие активы и невысокие показатели текущей и мгновенной

ликвидности. Такое предприятие относительно ликвидно в «динамическом» смысле этого слова – оно может произвести продукцию, продать ее, аккумулировать денежные средства от покупателей, и все это в относительно непродолжительный период времени. Она не зависит в такой степени от «статических» факторов ликвидности, отражаемых коэффициентами текущей и оперативной ликвидности.

Анализ операционного цикла на основе коэффициентов оборота товарно-материальных запасов в днях и оборота счетов к оплате в днях помогает дать общую оценку деятельности предприятия. Например, относительно короткий операционный цикл, как правило, свидетельствует об эффективном управлении дебиторской задолженностью и товарно-материальными запасами. В то же время, эти показатели дают дополнительную информацию для выводов о степени ликвидности фирмы. Таким образом, относительно короткий операционный цикл положительно воздействует и на показатели ликвидности. В противоположность этому относительно продолжительный операционный цикл может служить признаком наличия излишних товарно-материальных запасов и/или дебиторской задолженности и от-

рицательно влияет на реальную ликвидность фирмы.

В настоящее время для оценки финансового состояния и деятельности фирмы используются различные общеизвестные финансовые коэффициенты. Следует отметить, что ни один коэффициент, взятый в отдельности, не может дать полное представление о финансовом состоянии и деятельности фирмы. Более или менее обоснованный вывод можно сделать только на основе анализа ряда коэффициентов. Количество коэффициентов в этом ряду обычно невелико – около десятка. По отдельности анализ финансовых коэффициентов носит сравнительный характер².

Сравнение показателей одного предприятия с аналогичными предприятиями или среднеотраслевыми значениями за определенный период времени дает наиболее ценные результаты.

В то же время, одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятий – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы, характеризующийся показателями экономической и финансовой устойчивости предприятия. Она связана со структурой баланса предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Но степень зависимости от креди-

торов оценивается не только соотношением заемных и собственных источников средств. Это более многогранное понятие, включающее оценку и собственного капитала, и состава оборотных и внеоборотных активов, и наличие или отсутствие убытков и т.д.

Литература

Экономический анализ. Учебник для ВУЗов под ред. Л.Д. Гиляровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2004.

Дранко О.И. Финансовый менеджмент. Технологии управления финансами предприятия. – М.: ЮНИТИ_ДАНА, 2004.

Ссылки:

1 Без субъектов малого предпринимательства.

2 См., например: Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2004; Ершов И. Имущество и финансы предприятия. – М.: 1999; Ершов И. Имущество и финансы предприятия. – М.: 1999; Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: Инфра-М, 2000 и др.

Методы предупреждения и способы управления конфликтами с клиентами в деятельности турфирм

Ивановский Василий Серафимович, д.э.н., проф., заведующий кафедрой макроэкономики Государственного университета управления

В статье раскрываются методы предупреждения и способы управления конфликтами с клиентами в деятельности турфирм, приводится выбор стратегии компромисса

Ключевые слова: туристская деятельность, туроператор, управление конфликтами

Methods of prevention and ways to manage conflicts with clients in the activities of travel agencies Ivanovskiy V.S.

The article describes methods of prevention and ways to manage conflicts with clients in the activities of travel agencies, the choice of strategy is a compromise

Keywords: tourism activity, tour operator, conflict management

Очевидно, что важно в туристской деятельности применять все возможные меры по недопущению возникновения конфликтов с туристами как перед началом, так и во время поездки.

Одной из основных превентивных мер предотвращения конфликтов с путешествующими является рост профессионализма и ответственности работников туроператора. Он должен проявляться в:

- максимизации предоставляемой туристам информации о предстоящем туре,
- обеспечение обещанного качества проданных туристических услуг,
- распространение более развернутых договоров с туристами, содержащих всю необходимую официальную информацию о качестве гарантированных туроператором услуг.

Еще до отправления туриста в поездку необходимо выяснить, конфликтен ли он, то есть велика ли вероятность того, что этот конкретный человек сумеет спровоцировать конфликт во время поездки. Считается, что наиболее конфликтными людьми являются дотошные и интересующиеся каждой мелочью клиенты, которые очень внимательно относятся к заключаемому договору на туристское обслуживание и в ряде случаев даже требуют внесения изменений в него.

Кроме того, существуют туристы, которые только приобретая тур испытывают недовольство, и не всегда это скрывают (или стремятся скрыть). Причинами такого изначального недовольства может быть принуждение туриста к поездке (например, под давлением родных или супруги), высокая цена тура (турист чувствует, что оплатив такую большую стоимость, он не сможет приобрести максимум качественных услуг взамен), а также скептическое его отношение к деятельности туроператора (он изначально уверен в том, что по причине отсутствия профессионализма у работников туроператора, он испытает ряд неудобств и дискомфорт в туре). В этом случае работники туроператора должны внести полную ясность в свои отношения с туристом, проявить должное внимание к клиенту, определить уровень его требований к предстоящей поездке. В случае очевидного несоответствия требований и ожиданий клиента с реальными условиями тура, необходимо в прямой форме разрушить столь радужные ожидания. Немного резкости и прямоты в обращении с изначально недовольным клиентом могут привести к неожиданному эффекту — клиент изменит свою точку зрения на деятельность туроператора, проникнется к нему уверенностью и уважением.

Существует ряд методик преодоления конфликтных ситуаций во время самой туристической поездки.

Мелкие нестыковки, недлительные ожидания необходимо преподносить с долей юмора или как само собой разумеющееся. К примеру, ожидание расселения в номерах можно преподнести как необходимость, дань размерности и неторопливости жизни местного населения.

Зачастую возникновения конфликтных ситуаций можно избежать, прибегая к тактике «списания нестыковок» на поставщиков (например, на отельеров или перевозчиков), при которой сам сопровождающий демонстративно занимает позицию туристов. С одной стороны, такая тактика показывает, что работники туроператора готовы на все, лишь бы угодить туристам, однако с другой, способна породить конфликт между туристами и поставщиками туристичес-

ких услуг, либо вызвать сомнения туристов в профессионализме туроператора (раз поставщики такие необязательные, то почему ваша фирма с ними сотрудничает?).

После возвращения туристов из поездки, руководство туроператора должно приложить все возможные усилия для того, чтобы сложившаяся во время тура конфликтная ситуация не переросла в судебное разбирательство, обычно имеющее широкий общественный резонанс и способное негативно сказаться на имидже турфирмы. Однако, с другой стороны, необходимо также не допустить возникновения незаконных или неправомочных требований возмущенных туристов. Стадиями послетурового разрешения конфликта условно можно назвать досудебное и судебное разбирательства.

На стадии досудебного разбирательства с клиентом обычно проводятся разъяснительные беседы, нацеленные на выяснение не только требований туриста, но и на саму его позицию в отношении защиты своих требований. Во время беседы руководство туроператора должно:

- обязательно выслушать подробное описание сложившейся во время поездки конфликтной ситуации;

- параллельно с выслушиванием печальной истории о конфликте пытаться заострить внимание туриста на положительных моментах поездки.

- объяснить клиенту причины возникновения конфликта, очень хорошо если этими причинами станут форс-мажорные обстоятельства или случайности, произошедшие не по вине туроператора;

- попытайтесь акцентировать внимание пострадавшего клиента на том, что подобный конфликт у вас случается впервые, что все прежние туристы были очень довольны отдыхом и т.д.;

- попробуйте призвать туриста на помощь в разрешении конфликтной ситуации, выслу-

шайте все его требования. В случае если требования туриста чересчур велики и амбициозны, лучше по обоюдному согласию прийти к уменьшению этих требований;

- также неплохо было незаметно намекнуть во время беседы с туристом на бесперспективность и малоэффективность судебного разбирательства. Например, на то, что суды в нашей стране делятся годами, что подобных прецедентов в судебной практике пока не было и т.д.

Следующей за переговорной стадией досудебного разбирательства является прием письменной рекламации туриста и написание обстоятельного и содержательного ответа на нее со стороны руководства туроператора. Следует помнить, что, как и сама рекламация, так и ответ на нее являются документами, возможными к применению в суде, поэтому отнестись к этой процедуре следует со всем вниманием и аккуратностью. В претензии (рекламации) турист обычно указывает на основные пункты договора тура с оператором, которые, по его мнению, были нарушены, либо на несоответствие оказанных во время тура услуг принятым в стране или регионе стандартам обслуживания, а также выражает собственные требования по преодолению конфликтной ситуации (например, требует определенной суммы в качестве возмещения морального вреда или определенной стоимости недоказанных или оказанных в недостаточном качестве туристических услуг). Ответ туроператора на претензию обычно оформляется в трехдневный срок с момента приема рекламации (умышленное затягивание сроков оператором может послужить причиной для еще одной жалобы туриста). В ответе на претензию указываются причины возникновения каждого конкретного несоответствия условиям подписанного с туристом договора и определяется степень вины туроператора. Кроме того, от-

вет должен предлагать пути возможного мирного разрешения конфликта, быть лаконичным, выражая с одной стороны согласие в требованиях туриста, а с другой - не указывая на прямую вину туроператора.

Финальной стадией разрешения конфликтов является суд. Иски со стороны пострадавших туристов принимают суды общей юрисдикции либо арбитражные суды (если в качестве туриста выступает юридическое лицо), а судебная процедура полностью регламентирована процессуальными кодексами страны. Во время судебного разбирательства и туроператором, и туристом может привлекаться адвокат, проводится сбор необходимой документации (в том числе и актов от поставщиков, сопровождающего), могут вызываться в качестве свидетелей другие члены туристической группы.

На стадии судебного разбирательства руководству туроператора необходимо помнить, что теперь его целью является не столько сохранение клиента, сколько обеспечение собственной экономической безопасности и своего доброго имени. Главными принципами руководством к действиям туроператора в суде должны стать недопущение проигрыша дела. Проигранное дело в любом случае станет достоянием общественности и прецедентом в судебной практике региона или даже целой страны, а это не только испортит имидж туроператора, но и составит общественное мнение о нем, как о слабой и беззащитной организации, с помощью которой всегда можно воспользоваться «бесплатным» отдыхом. Поэтому во время судебного разбирательства, как говорится, все средства хороши.

Способы управления конфликтами

Конфликтологами разработаны и продолжают разра-

батываться способы предотвращения, профилактики конфликтов и методы их безболезненного разрешения. В идеале считается, что менеджер должен не устранять конфликт, а управлять им и эффективно использовать его.

Первый шаг в управлении конфликтом состоит в понимании его источников. Менеджеру следует выяснить, это простой спор о ресурсах, недоразумение по какой-то проблеме, разные подходы к системе ценностей людей или же это конфликт, возникший вследствие взаимной нетерпимости, психологической непереносимости.

После определения причин возникновения конфликта, он должен минимизировать число участников конфликта. Установлено, что чем меньше лиц участвует в конфликте, тем меньше потребуются усилия для его разрешения. Если в процессе анализа конфликта руководитель не может разобраться в его природе и источнике, он может привлечь для этого компетентных лиц (экспертов).

Особую сложность для менеджера составляет нахождение способов разрешения межличностных конфликтов. В этом смысле существует несколько возможных стратегий поведения и соответствующих вариантов действий менеджера, направленных на ликвидацию конфликта.

Поведение менеджера в условиях конфликта имеет, по существу, два независимых измерения:

- напористость, настойчивость характеризуют поведение личности, направленное на реализацию собственных интересов, достижение собственных, часто меркантильных целей;
- кооперативность характеризует поведение, направленное на учет интересов других лиц для того, чтобы пойти

навстречу удовлетворению их потребностей.

Сочетание этих параметров при разной степени их выраженности определяет пять основных способов разрешения межличностных конфликтов.

Избегание, уклонение (слабая напористость сочетается с низкой кооперативностью). При этой стратегии поведения действия менеджера направлены на то, чтобы выйти из ситуации не уступая, но и не настаивая на своем, воздерживаясь от вступления в споры и дискуссии, от высказываний своей позиции). В ответ на предъявленные ему требования или обвинения такой руководитель переводит разговор на другую тему. Он не берет на себя ответственность за решение проблем, не хочет видеть спорных вопросов, не придает значения разногласиям, отрицает наличие конфликта, считает его бесполезным, старается не попадать в ситуации, которые провоцируют конфликт.

Принуждение (противоборство) — в этом случае высокая напористость сочетается с низкой кооперативностью. Действия менеджера направлены на то, чтобы настоять на своем путем открытой борьбы за свои интересы, применения власти, принуждения. Противоборство предполагает восприятие ситуации как победу или поражение, занятие жесткой позиции и применение непримиримого антагонизма в случае сопротивления партнера.

Сглаживание (уступчивость) — слабая напористость сочетается с высокой кооперативностью. Действия руководителя в ситуации конфликта направлены на сохранение или восстановление хороших отношений, на обеспечение удовлетворенности другого лица путем сглаживания разногласий. Ради этого он готов уступить, пренеб-

речь своими интересами, стремиться поддерживать другого, не задевать его чувств, учитывать его аргументы.

Компромисс (сотрудничество) высокая напористость, сочетающаяся с высокой кооперативностью. В этом случае действия менеджера направлены на поиск решения, полностью удовлетворяющего как его интересам, так и пожеланиям другого лица в ходе открытого и откровенного обмена мнениями о проблеме. Он пытается урегулировать разногласия, уступая в чем-то в обмен на уступки с другой стороны, в процессе переговоров ищет промежуточные «средние» решения, устраивающие обе стороны, при которых никто ничего особенно не теряет, но и не приобретает.

Среди большинства руководителей существует убеждение, что даже при полной уверенности в своей правоте лучше не вступать в конфликтную ситуацию вообще или отступить, чем войти в откровенную конфронтацию. Однако, если речь идет о деловом решении, от правильности которого зависит успех дела, подобная уступчивость оборачивается ошибками в управлении и другими потерями. По мнению специалистов в области управления, выбор стратегии компромисса — оптимальный путь к ликвидации противоречий. Благодаря сотрудничеству могут быть достигнуты наиболее эффективные, устойчивые и надежные результаты.

Литература

1. Чудновский А.Д., Москалева Н.Б., Чирков Б.Д. Некоторые вопросы повышения качества обслуживания российских туристов. М.: Вестник ГУУ, 2009., № 9 (19).-
2. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Анализ экспансии международных гостиничных операторов на российском рынке Инновации и инвестиции. -2010.- № 4

Обучение как метод мотивации персонала турфирмы

Слиняков Юрий Владимирович, д.э.н., проф. кафедры менеджмента Государственного университета управления

Как показывает опыт деятельности крупных турфирм, роль служб персонала на современном этапе возрастает, что связано с необходимостью управления мотивацией персонала для повышения качества турпродукта и услуг.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, туристский бизнес, кадровая политика

Education as a method of travel agency staff motivation
Slinyakov Yu.V.

As the experience of the major travel agencies, the role of service personnel at the present stage increases, due to the need to control the motivation of staff to improve the quality of tourism products and services.

Keywords: human resource management, tourism business, personnel policy

Индустрия туризма уникальна тем, что персонал составляет часть турпродукта, поэтому главные усилия менеджмента в туризме должны быть направлены на управление человеческими ресурсами (персоналом). Оно ориентировано на определение будущих потребностей и развитие потенциала работников, а также на осознание каждым работником собственных задач, создание благоприятного трудового климата, мотивирующего на достижение поставленных целей.

Управление персоналом включает разработку методов и процедур, позволяющих предоставлять качественное обслуживание туристам и нацеливающих персонал на удовлетворение ожиданий клиента.

Система работы с персоналом турфирмы или другой организации индустрии туризма состоит из шести взаимосвязанных подсистем: кадровая политика, подбор персонала, оценка персонала, расстановка персонала, адаптация персонала, обучение персонала

Кадровая политика определяет генеральную линию и принципиальные установки в работе с персоналом на длительную перспективу, формируется государством и руководством туристской организации и находит конкретное выражение в административных и моральных нормах поведения работников в организации.

Обучение персонала направлено на обеспечение соответствия профессиональных знаний и навыков работников современному уровню производства турпродукта и управления, что позволяет регулировать соотношение между количеством персонала и его квалификационной структурой.

Главной целью функционирования любой организации, в том числе в туризме, является получение прибыли, а для достижения этой цели необходимо удовлетворение потребностей персонала на производстве (социально ориентированное управление). Удовлетворить экономические потребности людей можно только тогда, когда растёт прибыль организации, а чтобы обеспечить прирост прибыли, персонал должен лучше работать. Поэтому социально ориентированное управление персоналом не только не противоречит экономическим целям организации, но и является реальным и эффективным механизмом решения таких задач, как выживание и достижение конкурентоспособности, приспособление к внешней среде, проведение в жизнь стратегии развития организации.

Служба персонала в равной степени с другими службами турфирмы или другой организации индустрии туризма несёт ответственность за достижение экономических, технических и социальных целей организации.

Основными задачами службы персонала являются проведение активной кадровой политики благодаря эффективной системе управления кадрами и социальными процессами, обеспечение условий для инициативной и творческой деятельности работников с учетом их индивидуальных особенностей и профессиональных навыков, создание совместно с экономической службой набора материальных и социальных стимулов.

Для решения этих задач служба персонала выполняет следующие функции:

- выявление профессионального соответствия каждого работника занимаемой должности, а также создание необходимых условий для развития способностей и удовлетворения потребностей каждого работника;

- формирование и рациональное использование качественного кадрового потенциала организации с учетом перспектив ее развития;

- изучение социально демографической и профессионально квалификационной структуры кадров, прогнозирование ее изменения;

- внедрение системы должностного и квалификационного роста при наличии социальных гарантий;

- разработка системы замещения должностей и рабочих мест, применение научных методов изучения деловых и профессиональных качеств работников при отборе, расстановке и планировании профессионального роста;

- аттестация работников, анализ ее результатов, а также выработка предложений по должностному перемещению;

- организационное руководство непрерывным обучением, подготовкой и переподготовкой кадров; планирование этой работы с учетом потребностей организации;

- прогнозирование, определение текущей и перспективной потребности в кадрах и источников ее удовлетворения;

- проведение работы по профессиональной ориентации молодежи, адаптации молодых специалистов в организации, разработка мер по стабилизации кадров;

- научно методическое и информационное обеспечение кадровой работы, использование достижений социологических и психологических наук в работе с кадрами;

- контроль за исполнением законодательных актов, приказов туристской организации по вопросам кадровой политики;

- применение современных методов управления кадрами с

использованием информационных технологий;

- учет личного состава кадров и представление установленной отчетности;

- укрепление дисциплины, создание благоприятного климата в коллективе;

- разработка предложений по мерам социальной защищенности работников организации.

Как показывает опыт деятельности крупных турфирм, роль служб персонала на современном этапе возрастает, что связано с необходимостью управления мотивацией персонала для повышения качества турпродукта и услуг.

ОБУЧЕНИЕ

Сравнительно большой, но не используемый в достаточной степени потенциал для мотивации работников заложен в возможности получения дополнительных знаний для работы в индустрии туризма. Это вызвано недостатком знаний применительно к данной работе, а также часто встречающимся несоответствием между представлениями о работе и самой работой. Существующие системы образования в недостаточной мере готовят специалистов для работы в индустрии туризма. Новые модели поведения вырабатываются в условиях социокультурного разрыва между традиционным централизованным управлением и рыночной реальностью, теорией и практикой, зарубежным и отечественным опытом. Поэтому когда персоналу организации индустрии туризма предоставляется возможность получить дополнительное образование, организация в свою очередь получает преимущества, которые дает мотивированная и квалифицированная работа.

Повышение информированности сотрудников организации и их квалификации можно проводить по разным направлениям обучения:

- организация работы постоянного лектория с регулярным чтением лекций не реже одного раза в месяц для всех

работников организации по актуальным проблемам деятельности;

- тематические специализированные семинары для специалистов по отдельным направлениям деятельности организации с учетом ее специфики;

- курсы изучения экономических основ маркетинга для работников подразделений организации;

- курсы обучения руководителей среднего звена по вопросам менеджмента, включая основы делового общения, формирования команды, методики преподавания;

- компьютерные курсы (основы компьютерной грамотности или изучение специализированных компьютерных технологий, используемых в индустрии туризма);

- курсы иностранных языков для сотрудников, вступающих в непосредственный контакт с иностранцами;

- выездные семинары и практические занятия на базе организаций гостинично туристского комплекса (гостиниц, туроператоров), успешно осуществляющих деятельность;

- дискуссии, встречи по обмену опытом — «мозговые атаки» для решения конкретных вопросов и работы структурного подразделения организации;

- семинары, проводимые руководителем или специалистом подразделения с целью передачи сотрудникам знаний, полученных им на выездных курсах повышения квалификации, в том числе на международных семинарах, во время зарубежных стажировок;

- практические занятия для закрепления навыков, связанных с профессиональной деятельностью, использование видеоматериалов;

- разовые лекции, семинары по изучению законодательства, новых нормативных документов с приглашением лекторов из учебных заведений или специалистов других организаций соответствующего профиля;

• стажировки в других подразделениях организации для координации работы и комплексного решения определенной проблемы.

В настоящее время в любой крупной гостиничной цепи разработаны свои образовательные программы для сотрудников, которые помогают отелям всегда соответствовать общепринятым мировым стандартам качества. Для достижения необходимого уровня персонала администрация гостиниц проводит постоянное профессиональное обучение. Поэтому в штат отдела кадров входят специальные сотрудники и менеджеры по обучению. Для персонала служб гостиницы разработаны программы тренингов.

Бизнес-тренинг — это короткий курс повышения квалификации (1—4 дня). Продолжительность одного учебного дня составляет, как правило, 8—10 часов. Оптимальным числом участников группы, по мнению экспертов, считается 10—12 человек. Это позволяет, с одной стороны, каждому продемонстрировать выполнение задания преподавателю, с другой — обменяться опытом, научиться друг у друга.

Основная часть тренинга представляет собой разбор теоретического материала, который закрепляется ролевыми играми или индивидуальными упражнениями. В ходе тренинга участники имеют возможность оценить и отработать новые способы поведения, поэкспериментировать с ними. В группе создается творческая обстановка и доверительная атмосфера, что способствует раскрытию способностей каждого участника и более эффективному усвоению знаний, выработке навыков. Иногда для усиления результативности того или иного упражнения его снимают на видеокамеру, а потом участники вместе просматривают полученный материал, обсуждают его, определяя плюсы и минусы своей подготовки. В конце обучения проводится

тестирование, которое позволяет проверить, насколько хорошо люди усвоили информацию. Проведение такого курса обучения требует определенной материально-технической базы, наличия аудиторий для разнообразных форм обучения, теле- и видеотехники, компьютерной базы.

По смысловой направленности тренинги можно классифицировать по шести группам:

- 1) самоорганизация;
- 2) командная работа;
- 3) организация работы персонала;
- 4) работа с внешними организациями;
- 5) ориентация на клиента;
- 6) профессиональные навыки.

Особенность тренингов по самоорганизации состоит в том, что они направлены на развитие способностей, улучшающих деятельность специалиста. В рамках этих тренингов люди учат эффективно распоряжаться своим временем, правильно выявлять приоритеты, легко принимать самостоятельные решения, творчески и активно относиться к своей работе, нести ответственность за процесс и результат труда.

Тренинги по командной работе имеют целью научить людей координировать свои действия с деятельностью коллег. Участники таких тренингов учат принципам построения команд, эффективному командному взаимодействию, позитивному восприятию руководства, развитию коммуникационных навыков.

Тренинги по организации работы персонала предназначены главным образом для руководящего состава туристских организаций. Для руководителей проводят уроки эффективной мотивации подчиненных, делегирования полномочий, обучения технологиям лидерства и контроля, управлению конфликтами.

Тренинги по работе с внешними организациями развивают у персонала способности по взаимодействию с внешни-

ми агентами, деловыми партнерами, средствами массовой информации, властными структурами. Это могут быть тренинги по развитию навыков эффективных продаж, совершенствованию навыков общения, работе на выставках, искусству проведения презентаций, проведению переговоров и деловой переписки.

Тренинги по ориентации на клиента направлены на создание в турфирме доброжелательного климата для клиента. Это могут быть следующие тренинги: формирование правильной психологической установки по отношению к клиенту; телефонный этикет; умение общаться с клиентом; искусство снятия конфликтной ситуации между служащим и клиентом.

Тренинги для приобретения профессиональных навыков предназначены для персонала определенных подразделений организации. Эти тренинги помогают понять, как усовершенствовать работу конкретно по направлению деятельности данных подразделений исходя из опыта специалистов и, возможно, опыта других аналогичных по профилю подразделений или организаций.

Для мотивации сотрудников необходимо не только обучение, но и карьерный рост, т.е. продвижение работника по ступеням служебной лестницы или последовательная смена занятий в рамках отдельной организации.

Литература

1. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Развитие бизнес-образования в России в XXI веке. Ассоциация бизнес-образования. - 2010. - № 3. -

2. Чудновский А.Д., Сенин В.С. Туристские услуги. Туристское обслуживание. М.: Финансы и статистика, 2008.

Структура научно-технического и инновационного потенциала территории: понимание и принципиальные отличия

Шкляев Андрей Евгеньевич,

к.э.н., доцент кафедры Менеджмента инвестиций и инноваций ФГБОУ ВПО РЭУ им. Г.В. Плеханова
inn.invest@mail.ru

В данной статье даются определения как научно-технического потенциала, так и инновационного потенциала, отмечаются их отличия. Далее автором подробно рассматриваются точки зрения различных групп ученых и делается вывод о целесообразности предложенных подходов к определению структуры потенциалов.

Ключевые слова: научно-технический потенциал, инновационный потенциал, структура, информационная база, ресурсы

Structure of scientific and technical and innovative capacity of the territory: understanding and fundamental differences
Shklyayev A.E.

In this article definitions both the scientific and technical potential, and innovative potential are given, differences are noted them. Further the author in detail considers the points of view of various groups of scientists and the conclusion about expediently offered approaches to definition of structure of potentials is drawn.

Keywords: scientific and technical potential, innovative potential, structure, information base, resources

Основой для развития страны в рамках инновационной модели роста является ее научно-технический и инновационный потенциал. Вместе с тем, несмотря на высокую актуальность темы и большой интерес к исследованию проблем оценки и развития научно-технического и инновационного потенциала, сегодня в научном мире пока не сформировалось единого понимания данных терминов. Более того, некоторые ученые не определяют существенных различий между данными вилами потенциалов. Споры ведутся также вокруг определения структуры как научно-технического, так и инновационного потенциала. Поэтому, прежде чем приступить к анализу структуры научно-технического и инновационного потенциала территории (страны, региона и т.д.), определимся с понятиями.

Под научно-техническим потенциалом мы будем понимать систему возможностей, ресурсов, процессов и условий, предназначенных для решения задач научно-технического развития территории по обеспечению роста конкурентоспособности экономики и укрепления ее национальной безопасности с помощью проведения исследований и разработок в сфере науки и техники.

Инновационный потенциал, в свою очередь, представляет собой совокупность возможностей, ресурсов, процессов и условий, необходимых для реализации инновационной деятельности на данной территории в общем, а также практического освоения и внедрения результатов исследований и разработок для достижения целей инновационно-технологического развития.

Таким образом, понятие «инновационный потенциал» имеет более широкую практическую плоскость приложения и прикладное значение, по сути, обеспечивая воспроизводство существующего научно-технического потенциала, что определяет ключевую роль ресурсной составляющей.

Существуют различные взгляды на структуру научно-технического и инновационного потенциалов. Одни исследователи считают, что их структуры схожи, другие считают, что научно-технический потенциал является одной из составляющих инновационного.

Рассмотрим несколько подходов, представленных в научной литературе:

1. Подход к структуре научно-технического и инновационного потенциалов как к «единой структуре».

По мнению К.Ю. Волошенко структура научно-технического и инновационного потенциалов представлена единством следующих его составляющих [1]:

- кадровая компонента – характеризует численность исследователей и занятых лиц в сфере производства высокотехнологичной продукции;
- материально-техническая компонента – уровень материально-технического оснащения научно-технической и инновационной деятельности;
- научно-исследовательская компонента – активность процессов создания и использования научных разработок и инноваций;
- преобразующие способности потенциала – характеризуют прирост возможностей систем (технические, технологические, информационные, квалификационные, интеллектуальные, организационно-управленческие и пр.).



Рис. 1. Структура инновационного потенциала (подход В.Г. Матвейкина, С.И. Дворецкого, Л.В. Минько, В.П. Таровой, Л.Н. Чайниковой, О.И. Летуновой)

Источник: *Иновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития // Монография /Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В., Таров В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.И. – 2007, с. 17*

2. Разграниченный подход к структурам научно-технического и инновационного потенциалов.

Для начала рассмотрим структуру научно-технического потенциала.

В различных источниках встречаются разнообразные подходы к структурированию научно-технического потенциала. Наиболее распространённым вариантом, которого придерживаются многие современные исследователи, в том числе К.А. Задумкин и И.А. Кондаков, является рассмотрение научно-технический потенциала как совокупности четырёх составляющих [2]:

- материально-техническая база;
- научные кадры;
- информационная составляющая;
- организационно-управленческая структура.

Материально-техническая база – это совокупность средств научно-исследовательского труда, включая научные организации, научное оборудование и установки, экспериментальные заводы, цехи и лаборатории, вычислительные центры и т.д. На уровне отрасли, компании речь идет, как правило, о материально-технической базе прикладных научно-исследова-

тельских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Их цель – быстрое и эффективное воплощение научных идей в конкретные технические и технологические новшества.

Научные кадры – все виды научно-технических кадров региона, способных генерировать и реализовывать новые научно-технические идеи, выполнять научную, педагогическую, техническую, организационную, информационную и другую работу, и отражает как их количество, так и квалификацию.

Информационная составляющая в научно-техническом потенциале играет особую роль. В качестве специфического предмета труда здесь выступает информация об итогах предшествующих исследований, разработок и освоение нововведений. Ее носителями являются тематические карты о начатых и отчеты о законченных исследованиях и разработках, публикации и диссертации, содержащие новые теории, гипотезы, рекомендации, описания, формулы, схемы, чертежи и т.д.

Для сотрудников, занятых в научно-производственном цикле, главный источник информации – техническая документация, эксперименты, командировки и экспедиции, индивидуальное общение с коллегами.

Наиболее важными проблемами здесь является широкое использование принципа обратной связи между потребителями информации и элементами системы, осуществляющей ее выдачу (изучение информационных потребностей), объединение функций научно-технической информации и планового регулирования. При этом органы информации не просто констатируют и передают ее, часто без конкретного адреса, а изучают новые идеи и решения, предварительно анализируют и выбирают направления развития, составляют программу действий, анализируют состояние связанных с этой программой элементов производства, готовят предложения о заданиях соответствующим службам [3].

Организационно-управленческая структура – это структура научно-исследовательских организаций и ее гибкость, т.е. возможность быстрого формирования научно-исследовательских групп для решения срочных задач; система управления научными исследованиями в масштабах компании или страны.

Теперь рассмотрим структуру инновационного потенциала.

В научной литературе встречается множество подходов к структуре инновационного потенциала, но данный вариант, представленный такими авторами как Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В., Таров В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.И., на наш взгляд, является наиболее интересным и полным [4].

В данном случае структура инновационного потенциала представляется единством трех его составляющих:

- ресурсной;
- внутренней;
- результативной.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала является своего рода «плацдармом» для его формирования. Она включает в себя следующие основные компоненты,

имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов.

Так, материально-технические ресурсы, являясь вещественной основой, определяют технико-технологическую базу потенциала, которая впоследствии будет влиять на масштабы и темпы инновационной деятельности [4]. В свою очередь сами они формируются в отраслях, изготавливающих средства производства, которые путем применения новых технологий закладывают в них потенциальные возможности, реализуемые или нереализуемые впоследствии.

Следующая компонента ресурсной составляющей – информационный ресурс (такие ее активные формы, как базы знаний, модели, алгоритмы, программы, проекты и т.д.) подобно ферменту переводит материальные факторы из латентного состояния в активное. Данный вид ресурсов, в отличие от прочих, практически неисчерпаем. При этом этот вид ресурсов не самостоятелен и сам по себе имеет лишь потенциальное значение, только объединившись с другими ресурсами – опытом, трудом, квалификацией, техникой, технологией, энергией, сырьем, он появляется в «кинетике» как движущая сила инновационного потенциала.

Финансовые ресурсы входят в состав ресурсной составляющей инновационного потенциала как органическое единство наличных ресурсов и неиспользованных возможностей их альтернативного вложения. Таким образом, они характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий. При этом объем финансовых ресурсов отображает финансовую мощь, способность системы принимать участие в создании материальных

благ и предоставлении услуг.

Однако, помимо обеспечивающей функции, финансовые ресурсы выполняют и страховую функцию, непосредственным образом дублируя, а также измеряя в денежных единицах материально-технические, информационные, человеческие и другие ресурсы, входящие в состав инновационного потенциала. Таким образом, значение этого ресурса неоднозначно. С одной стороны, в силу своей ограниченности он вынуждает искать более экономичный вариант, исходить из того, что есть, интенсифицировать использование имеющихся факторов, т.е. приводит в движение всю систему. С другой – его лимитированный характер может затормозить или погасить формирование и реализацию самого инновационного потенциала. Тем не менее, одно остается несомненным – этот вид ресурсов непосредственным образом (качественно и количественно) влияет на инновационный потенциал.

Следующей компонентой ресурсной составляющей инновационного потенциала является человеческий ресурс (капитал, фактор), который не просто выполняет обеспечивающую функцию, а выступает главной креативной силой. Это совокупность производственных и общечеловеческих навыков, знаний, способностей, которыми владеет человек, которые ему принадлежат, не отделимы от него и практически используются в повседневной жизни. Немаловажным является то, что указанная компонента оказывает непосредственное влияние не только на ресурсную составляющую инновационного потенциала, но и на внутреннюю и особенно результативную.

Второй составляющей инновационного потенциала является внутренняя составляющая – так называемый «рычаг», обеспечивающий дееспособность и эффективность функционирования всех предыдущих элементов. В целом, указанная состав-

ляющая характеризует возможность целенаправленного осуществления инновационной деятельности, т.е. определяет способность системы на принципах коммерческой результативности привлекать ресурсы для инициирования, создания и распространения различного рода новшеств.

Таким образом, внутреннюю составляющую можно охарактеризовать через процессы создания и внедрения нового продукта, обеспечения взаимосвязи новатора как с наукой, предоставляющей прогрессивные идеи, так и рынком, потребляющим готовый продукт, а также методы и способы управления инновационным процессом. Указанная составляющая является довольно сложной и важной, и поэтому для детального ее анализа отдельные авторы предлагают использовать структурно-институциональный и функциональный подходы. При этом структурно-институциональный подход вычленяет структуру инновационной деятельности с точки зрения системы институциональных субъектов, ее осуществляющих, а также экономические связи с внешними для нее сферами – наукой и производством.

Функциональный подход выявляет временные закономерности инновационного процесса – производство инновационного продукта, его обмен, распределение, потребление и возобновление цикла инновационного процесса, за которое и отвечает внутренняя составляющая инновационного потенциала.

Третьей составляющей инновационного потенциала является результативная составляющая, которая выступает отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса). Таким образом, она – своего рода целевая характеристика инновационного по-

тенциала. Важность этой составляющей и целесообразность обособленного выделения подтверждается тем, что ее увеличение, в свою очередь, способствует развитию остальных составляющих (например, ресурсной).

Другими словами, результирующая составляющая, сама являясь результатом количественного и качественного изменения, несет в себе потенциальные возможности вывода на новый уровень функционирования как инновационного потенциала, так и системы в целом.

Таким образом очевидно, что «научно-технический» и «инновационный» потенциал имеют существенные отличия как в понимании их сущности, так и в определении их структуры. На

текущий момент существует множество подходов к выделению основных составляющих элементов данных видов потенциала. Наиболее интересные из данных подходов были проиллюстрированы в рамках этой статьи. В то же время на наш взгляд, в силу специфичности данных понятий, работа в этом направлении не закончена и задача остается нерешенной.

Литература

1. Методические основы сравнительной оценки научно-технического потенциала России и ЕС: региональный и международный аспекты: статья / К.Ю. Волошенко. – Калининград: Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2011.

2. Научно-технический потенциал региона: оценка состояния и перспективы развития: монография / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2010. – 205 с.

3. Бендиков М.А. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике / М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – №2. – С. 314.

4. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития // Монография / Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В., Таров В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.И. – 2007

Эволюционные модели инновационного развития современной экономики

Шийко Вера Георгиевна,

канд. экон. наук, доцент,
зам.руководителя кафедры
Московского финансово-юридического университета МФЮА
e-mail: Shiyko@yandex.ru

В статье рассмотрена эволюция развития моделей управления инновационным процессом. Дана характеристика каждому поколению моделей, вклад ученых в развитие этих моделей и практическое и процентное соотношение применения моделей инновационного развития.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, модели инновационного развития, эволюция моделей.

The evolutionary model of innovative development of the modern economy
Shiyko V.G.

The article describes the evolution of management models of the innovation process. The characteristics of each generation models, the contribution of scientists in the development of these models and the practical application and the percentage of innovative models of development.

Keywords: innovation, innovation process, innovation development model, the evolution models.

Инновационный процесс в обществе и в компаниях связан с содержанием разработки и реализации инновационных проектов. Сам по себе инновационный процесс эволюционировал по мере совершенствования моделей инновационного развития.

Поколения этих моделей соответствуют преобладающим научным подходам и бизнес - практике реализации проектов (см. рис. 1) [1].

Первое поколение моделей получило распространение в середине XX века и являлось простой линейной моделью 1G, в которой главная роль отводилась научным исследованиям - модель «технологического толчка» (см. рис. 2). Модель, где единственным источником инноваций являются научные исследования, включает линейную схему: фундаментальные исследования - прикладные исследования - серийное производство – маркетинг – продажи и продвижение.

Эта модель считалась классической, её рассматривали и развивали в своих работах Й. Шумпетер, Н.Розенберг, А.Филипс. По их мнению, только наука и технологии являются источниками инноваций, а рынок играет пассивную роль. Недостатком модели поколения 1G признается догма, что новые идеи обязательно привлекают потребителя, а новое знание всегда превращается в инновацию. Однако опыт показывает, что только 5% результатов фундаментальных исследований непосредственно внедряются в производство.

Второе поколение моделей инновационного процесса (конец 1960-х - начало 1970-х гг.) также представляет собой линейную последовательность этапов, но уже с учётом потребителя. Такой инновационный процесс получил название моделей 2G или «вызов спроса» (Г. Менш и П. Друкер). Модель «вызов спроса» также имеет недостатки, связанные с допущением о том, что источником инноваций являются только потребности потребителей. Разновидность линейной модели 2G обоснована К. Фрименом и другими исследователями (см. рис. 3). По мнению К. Фримена, рост спроса обеспечивает разработку новшеств, которые, в свою очередь, инициирует диффузию продуктовых и процессных инноваций. Теория К. Фримена и его последователей получила название «гипотезы давления спроса». Именно давление спроса существенно активизировало инновационные процессы в начале 80-х.

Модель предполагает, что инновации возникают в результате маркетинга, обнаружения потребности покупателя, запросы рынка инициируют НИОКР, завершающиеся появлением новых продуктов на рынке.

Третье поколение моделей представляет модель нелинейного инновационного процесса 3G, которая является комбинацией моделей первого и второго поколений при взаимосвязи технологических возможностей и потребностей рынка. Исследования Р. Росвелла¹, К. Фримена, А. Хорсли, Н. Розенберга и других подтвердили важность маркетинговых, рыночных и технических факторов для успешной инновации [2].

Для линейной модели характерны прямые связи, в нелинейной модели 3G имеются ещё и обратные, принципиально меняющие структуру и механизм инновационного процесса. Главными источниками инноваций являются сфера НИОКР и новые потребности.

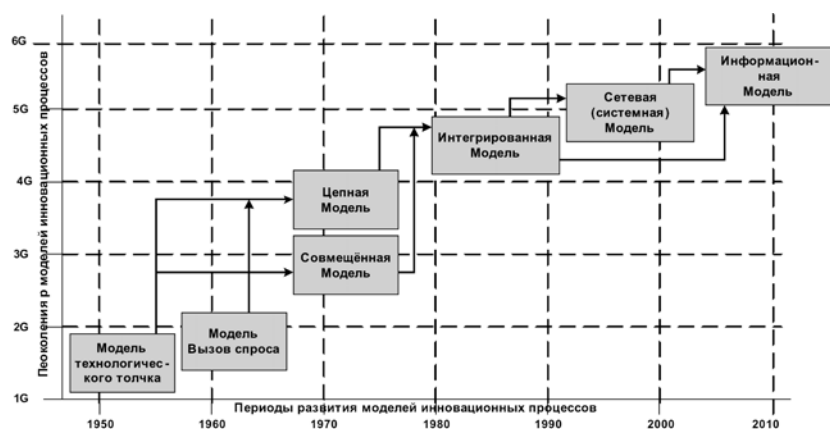


Рис. 1. Эволюция моделей инновационного процесса



Рис. 2. Линейно-последовательная модель инновационного процесса первого поколения (1G)

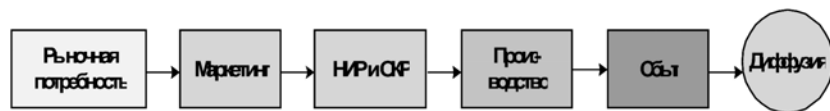


Рис. 3. Линейно-последовательная модель инновационного процесса второго поколения (2G)

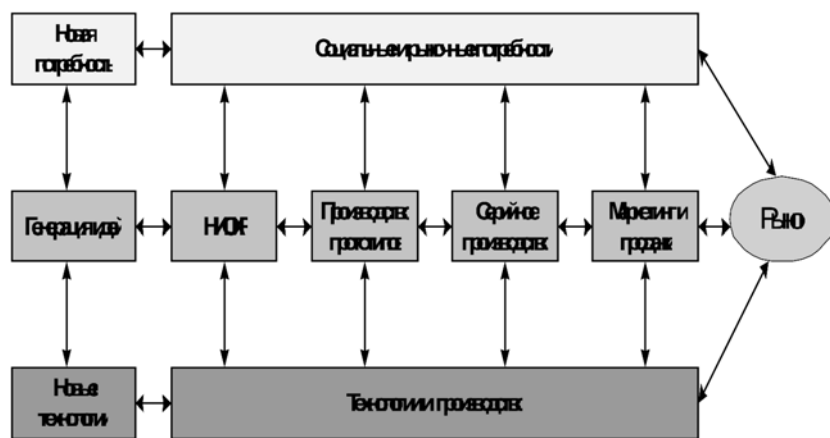


Рис. 4. Интерактивная нелинейная модель инновационного процесса третьего поколения (3G)

Другой моделью процесса нововведения третьего поколения 3G является цепная модель Клайна-Розенберга, разделяющая процесс на пять стадий (см. рис. 4):

Стадия 1: идентификация потребности на потенциальном рынке.

Стадия 2: разработка или использование имеющегося изобретения, товара, которые должны удовлетворить потребность.

Стадия 3: детальное проектирование и испытание инновации.

Стадия 4: доработка проекта, подготовка производства и выпуск новой серийной продукции.

Стадия 5: вход продукции на рынок через маркетинг, распределение.

Другая важнейшая особенность модели состоит в выделении пяти взаимосвязанных цепей инновационного процесса, описывающих различные источники инноваций и связанные с ними входы знаний на всем протяжении процесса.

Центральная (первая) цепь инновационного процесса обо-

значена на рисунке 5 стрелками, отмеченными символом С (Centralchain). Центральная цепь обобщает процессы, которые возникают от восприятия рыночных потребностей, изобретения и/или создания аналитического проекта, разработки и производства до маркетинга и распределения, как было описано выше.

Вторая цепь инновационного процесса отражает обратные связи на протяжении центральной цепи. Самая важная обратная связь, обозначенная на рисунке символом F (Feedback), идет от потребителей или будущих пользователей инновации. Эта цепь показывает пользователей как источника инноваций, или более широко – ориентацию большинства инновационных процессов на пользователей, особенно в отраслях, выпускающих машины и оборудование. Вторая цепь также включает петли обратной связи, возникающие внутри фирмы между R&D подразделениями и производством. Они обозначены на рисунке символом f (feedback) и иллюстрируют непрерывную внутреннюю деятельность по разрешению проблем на различных стадиях инновационного процесса, или источники инноваций, относящиеся к обучению на собственном опыте (learning by doing).

Третья цепь инновационного процесса связывает центральную цепь с научным знанием и определяется как «создание, открытие, проверка, реорганизация и распространение знаний физического, биологического и социального характера». Эта взаимосвязь между инновационным процессом и фундаментальными исследованиями, обозначенная на рисунке символом D (Discoveries), называется третьей цепью инноваций, связанные непосредственно с фундаментальными исследованиями, рождались в сотрудничестве с университетами или научно-исследовательскими институтами. По-

добная ситуация часто имеет место в наукоемких отраслях, например, в фармацевтической промышленности.

Однако научные разработки и фундаментальные исследования, как правило, не считаются основными источниками инноваций в других отраслях промышленности, которые больше полагаются на существующие знания и модификацию доступных технологий для осуществления улучшающих инноваций, особенно через сотрудничество с поставщиками машин и оборудования. Таким образом, четвертая цепь инновационного процесса, обозначенная на рисунке символом К (Knowledge), в качестве источников инноваций в первую очередь выделяет область существующих знаний (стрелка «1») и во вторую очередь – новые фундаментальные исследования (стрелки «2» и «3»), если существующие знания не могут решить проблем, возникающих на протяжении центральной цепи инновационного процесса.

Пятая цепь инноваций, обозначенная на рисунке символом In (Innovations), отражает возможности, открываемые инновациями для прогресса научного знания. Это можно проиллюстрировать развитием более быстрых микропроцессоров или медицинских инструментов, необходимых для выполнения специфических фундаментальных исследований.

Достоинства цепной модели следует рассматривать в свете предыдущих взаимоисключающих линейных моделей 1G и 2G. Эти модели предполагали, что инновации возникают в результате разработок в науке и технологиях либо вследствие рыночного спроса потребителей. Напротив, пять различных цепей инноваций в модели Клайна-Розенберга описывают истинное разнообразие источников инноваций:

- научные исследования (открывающие новые знания);
- потребности рынка;
- существующие знания (внешние для компании);

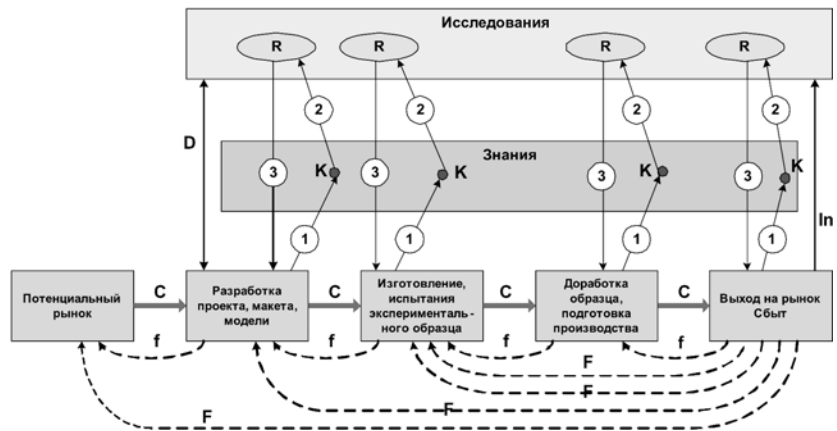


Рис. 5. Нелинейная модель инновационного процесса – цепная модель²

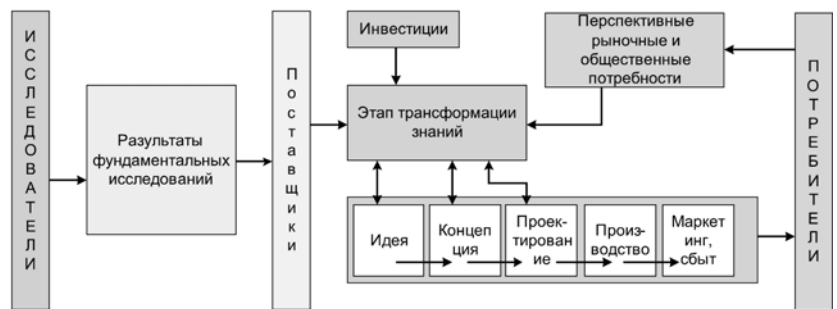


Рис. 6. Интегрированная модель инновационного процесса (4G)

· знания, полученные в процессе обучения на собственном опыте.

В целом цепная модель инновационного процесса похожа на третью модель Росвелла (рис. 5). Однако она дополняет традиционные источники инноваций (потребности рынка и научные исследования) обучением на собственном опыте и массивом существующих внешних знаний. Между тем, эти источники косвенно присутствуют и у Росвелла. Так, например, наличие обратных связей в третьей модели (рис. 5) говорит о возможности возврата проектов на предыдущие этапы для доработки, что по сути означает обучение на собственных ошибках, опыте. Также следует отметить, что новая технология в третьей модели Росвелла является новой для субъекта, принимающего ее, т.е. она может быть как объективно новой для отрасли (новые знания), так и субъективно новой (существующие внешние знания). Цепная модель подвергается критике за игнорирование широкого

институционального окружения, в котором протекает процесс нововведения.

Четвертое поколение моделей (вторая половина 80-х годов) представлено совмещённой (интегрированной) моделью инновационного процесса 4G. Эта модель - итог перехода от последовательного процесса инновации к инновации, как параллельному процессу: одновременно ведутся исследования, разработки, изготовление прототипа, производство и т.д. (см. рис. 6).

По мнению Росвелла, модель 4G соответствует лучшей современной мировой практике [3]. Важнейшими особенностями четвертой модели стали интеграция НИОКР с производством, более тесное сотрудничество с поставщиками и передовыми покупателями.

Пятое поколение инновационного процесса по Росвеллу представляет собой сетевое развитие интегрированной модели 4G и более тесную стратегическую интеграцию взаимодействующих компаний и по-

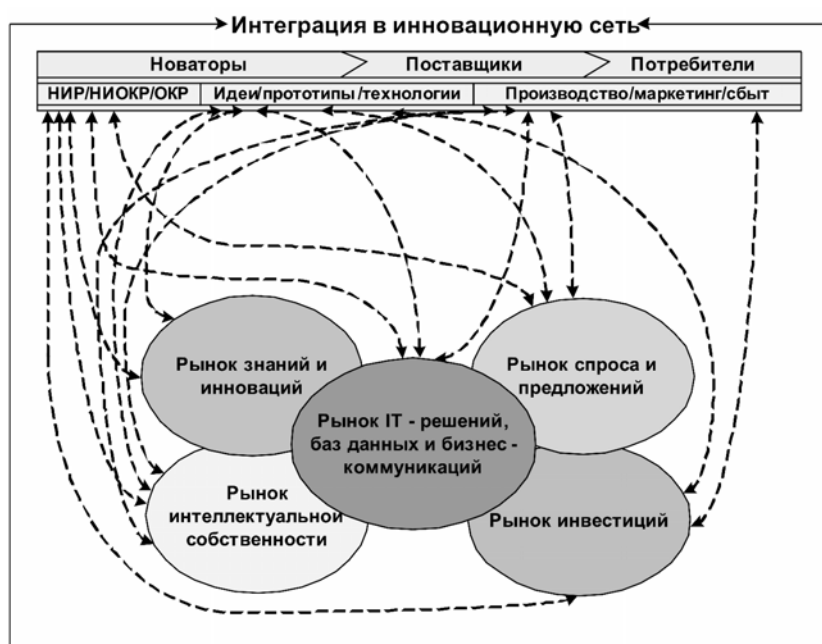


Рис. 7. Сетевая модель инновационного процесса 5G

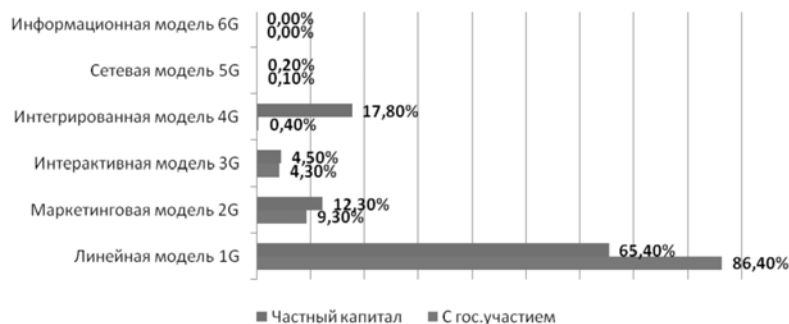


Рис. 8. Используемые модели инновационного процесса крупными предприятиями России (с государственным участием и частные компании)

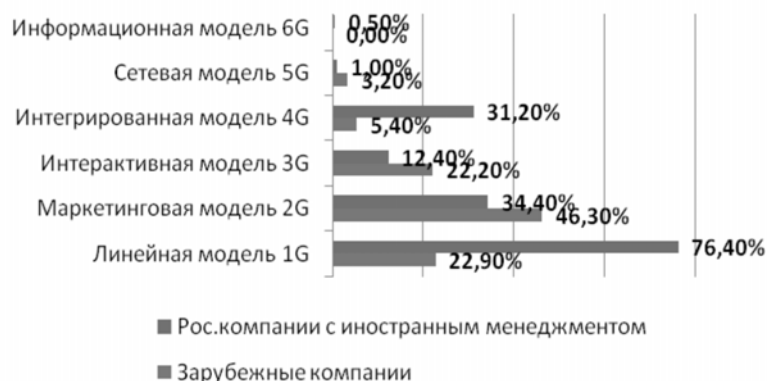


Рис. 9. Используемые модели инновационного процесса крупными предприятиями России (российские компании с иностранным менеджментом и зарубежные компании на территории России)

требителей 5G. Модель 5G (см. рис. 7) отражает сетевой процесс инновации с использованием экспертных систем, имитационного моделирования, интегрированных систем авто-

матизированного проектирования и гибкого производства, связанных с поставщиками и потребителями. В основе сетевой модели лежат принципы глубокой интеграции в иннова-

ционную сеть «новаторов», «поставщиков», «потребителей», разделения компетенций, выделения институтов рынка и сетевой характер их взаимосвязи, результатом которого становится инновация.

Ключевым преимуществом модели 5G является массовое использование информационных и коммуникационных технологий. В настоящее время модель 5G является доминирующей в инновационной экономике (см. рис. 7), но не единственно современной. На её смену приходит информационная модель инновационного процесса.

Шестое поколение представлено информационной моделью 6G. Появление модели вызвано увеличением роли знаний как основного фактора конкурентоспособности современной экономики. Ключевые характеристики шестой модели заключаются в том, что предприятия отличаются друг от друга объёмом, качеством знаний, информации, патентов, ноу-хау, которыми они располагают, а также интенсивностью и эффективностью использования этих нематериальных активов.

В настоящее время в экономике России практически одновременно применяются модели инновационного процесса разных поколений. Для наглядности рассмотрим перечень моделей инновационного процесса, используемых в деятельности предприятий северо-западного машиностроительного кластера России (см. рис. 8).

Причем на предприятиях - госкорпорациях преобладает модель первого поколения 1G (86,4%). Модель 3G применяется в 20 раз реже для всех форм собственности. Модели последних поколений почти не представлены.

Зарубежные машиностроительные предприятия в России и российские с иностранным менеджментом (см. рис. 9), всё чаще используют модели 3G и 4G, хотя преобладают модели

1G и 2G. Модели последних поколений пока составляют исключение из правил.

Удельный вес отечественных инновационных предприятий составляет всего около 8% от общего числа промышленных предприятий. В США, например, средний показатель инновационной активности составляет примерно 30%. В общем объеме продаж наукоемкой продукции на мировом рынке на долю России приходится всего 0,3%, а доля США составляет 20%, Японии – 11%, Германии – 8,5%.

Типология инновационных проектов во многом определяется их системным окружением, которое влияет на тип, масштаб, технологические и эконо-

мические параметры. Так, приведенные выше модели инновационного процесса (1G-6G), формируют алгоритм разработки и состав работ в рамках инновационного проекта.

Литература

1. Гармашова Е. П. Развитие теории инновационных процессов // Молодой ученый. 2011. №2. Т.1. С. 90-94.

2. Р. Росвелл Изменение характера инновационного процесса. Roy Rothwell The Changing Nature of the Innovation Process. Technovation V.13 Iss.1993.

3. Ткачева С.В., Науменко Е.О. Модели управления инновационным процессом: эволюционный подход. Пермь, 2005. С. 106-115.

Ссылки:

¹Рой Росвелл помимо моделей 1G, 2G выделил еще три модели (поколения) инновационного процесса, соответствующих разным этапам развития экономик капиталистических стран: совмещенная модель (3G), интегрированная модель (4G), модель стратегических сетей (5G).

²Обозначения в Модели: С – центральная цепь инновационного процесса, f – итеративная обратная связь между стадиями, F – обратная связь рынка, D – научные открытия, приводящие к инновациям, К – вклад знаний в инновационный процесс, R – исследования для создания новых знаний, In – инновации, вносящие вклад в научные исследования.

Роль высших профессиональных образовательных учреждений в развитии сферы образовательных услуг в России

Коренко Юлия Михайловна,
соискатель ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Статья посвящена вопросам формирования рынка образовательных услуг, проблемам интеграции национальной образовательной системы в международную, анализу условий и возможностей для повышения конкурентоспособности России на международном рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: образовательные услуги, международный рынок образовательных услуг, Болонский процесс, интеграционные процессы в высшем профессиональном образовании, интернационализация системы высшего образования.

The role of higher professional establishments in evolution of the sphere of educational services in Russia
Korenko Yu.M., State University of Management

The article is about issues of formation of the educational services market, integration of the national education system into the international one, analysis of conditions and facilities for Russian competitive growth in the international market of educational services.

Key words: Educational services, international market of educational services, the Bologna process, integration process in higher professional education, internationalization of the higher education system

Процесс глобализации и интеграции международной экономики привел к формированию рынка образовательных услуг, активизации деятельности по интеграционному взаимодействию по вопросам производства, распределения и обмена образовательных услуг. Данный процесс происходит повсеместно в связи с ростом потребности общества в знаниях у персонала, которые являются значимым фактором в формировании инновационной экономики.

Развитые в экономическом отношении страны на основе наличия инновационных национальных систем образования специализируются на экспорте и импорте образовательных услуг по всему миру. К сожалению, Россия в настоящее время не занимает существенного места на международном рынке образовательных услуг. И это происходит несмотря на то, что наша страна обладает значительным потенциалом научных и педагогических кадров и традициями российской классической системы образования, что свидетельствует о возможности участия национальной системы образования в развитии экспортно-импортной деятельности страны с целью дальнейшего развития экономики.

В тоже время переход российского научного и производственного потенциала России на инновационный путь развития, формирование национальной экономики на основе знаний, компетенций и навыков, востребованных на рынке труда, позволит нашей стране освободиться от экспортно-сырьевой зависимости и создаст предпосылки экономического роста в национальной экономике. Кроме того, это позволит российской системе образования выйти на международный рынок образовательных услуг с новыми инновационными продуктами. В связи с этим выбранная тема представляется актуальной, значимой и соответствующей современным реалиям экономической науки.

Современное российское высшее профессиональное образование идет по пути значительных преобразований, отвечающих реалиям построения рыночной экономики и тенденциям развития мировой экономики, международного обмена образовательными услугами. В качестве основополагающих принципов стратегического развития сферы образовательных услуг выбрано направление дальнейшей интеграции национальной образовательной системы в международную, что основано на современных реалиях развития международного рынка образовательных услуг, а именно:

- бурный рост студенческой мобильности и числа иностранных студентов в основных международных образовательных центрах;
- увеличение экспорта образовательных услуг многими странами, как с точки зрения геополитических интересов, так и с экономических позиций;
- жесткая конкуренция между европейскими странами и США - лидерами международного рынка, ведущая к унификации образовательных систем и построению общеевропейской системы образования, повышению качества образовательного процесса в рамках Болонского процесса.

На основании анализа интеграционных процессов в высшем профессиональном образовании за рубежом, можно утверждать, что оно идет в двух направлениях:

1) на макроуровне - посредством встраивания системы образования государства в сформированные политико-правовые механизмы функционирования мировой образовательной системы, выбора модели интеграции. Данный факт порождает проблемы по сопоставлению качественных характеристик и показателей обучения, а также нострификации документов;

2) на микроуровне (вузов и других профессиональных образовательных учреждений) - посредством включения в международные транзакции через различные формы международного сотрудничества в сфере образования и науки.

На практике в России реализуется только три уровня развития международного сотрудничества в сфере образовательных услуг

- поддержка студенческой и академической мобильности, реализующаяся в формах обучения иностранных студентов в российских вузах и их зарубежных филиалах, стажировок и коммерческого образования за рубежом российских студентов, обмен преподавателями;

- развитие международных образовательных программ, в трех формах -валидация/аккредитация, франчайзинг, программы совместных (двойных) дипломов;

- институциональное партнерство в форме лидерских сетей и стратегических альянсов.

Обучение в российских вузах обходится иностранцам в 2-5 тыс. долларов в год, то есть на порядок ниже, чем в других странах (табл. 1).

Конкурентным преимуществом России на международном рынке является наличие за рубежом 20-ти миллионной русской диаспоры, многие из представителей которой стре-

Таблица 1

Показатели доступности высшего образования в РФ в 2011 г. (в расчете на одного студента в год)

Показатель	Единица измерения	Значение
Плата за образование (31)	Тыс. руб.	13,8
Плата за книги и учебные материалы (32)	Тыс. руб.	1,4
Плата за проживание (33)	Тыс. руб./ долл.	39/1500
Гранты (стипендии) (П1)	Долл.	55
Поддержка студентов через налоговую систему (П2)	Налоговых льгот в РФ не предусмотрено	
Займы (кредиты) на образование (П3)	Система займов на образование (образовательный кредит) в настоящее время в России практически не используется. По данным Ассоциации региональных банков, в 2013 г. будет выдано около 53 тыс. образовательных кредитов. Но в долг будут учиться лишь 6% от общего количества студентов. А в развитых странах кредитом пользуются 70-75% всех студентов. Ставки по образовательным кредитам составляют от 9 до 12 % годовых	

мятся сохранить традиции русского языка и получить образование на различных уровнях на русском языке. Это также формирует устойчивый спрос на образовательные услуги российской высшей школы.

Другим направлением развития въездной сферы образовательных услуг выступает создание филиальной сети российских вузов и совместные образовательные программы.

Проанализируем российскую систему высшего профессионального образования с точки зрения ее сильных и слабых сторон, угроз и возможностей (табл. 2).

Таким образом, российские высшие профессиональные образовательные учреждения имеют возможности и условия для повышения конкурентоспособности на международном рынке образовательных услуг. При этом при формировании политики развития образовательного туризма необходимо учесть выявленные угрозы и разработать комплекс мероприятий по коррекции слабых сторон системы.

Интересно, что в последнее время российские студенты стали чаще ездить на научно-учебные стажировки в страны, ранее не являвшиеся международными центрами образования - Португалию, Испанию, Кипр, Турцию, Мексику и др.

Изменяется и мотивация обучения российских граждан

за рубежом. Для первой половины 90-х годов характерны в основном путешествия со следующими целями:

1) обучения за рубежом по программам обмена студентами (1 семестр),

2) получения степени магистра,

3) получения степени доктора (PhD).

Указанные программы поддерживались международными фондами и другими финансирующими организациями. Доступ к подобному коммерческому образованию за рубежом был возможен только для очень ограниченного круга студентов, имеющих личные финансовые возможности.

В настоящее время большинство российских высших профессиональных образовательных учреждений имеют с зарубежными партнерами совместные программы, модели которых сводятся к трем основным:

1) валидация/аккредитация одного зарубежного университета (пример МВШСЭН) или нескольких (например, РЭШ на основании аккредитации международного консорциума университетов выдаёт дипломы международного образца). Образовательные программы формируются самим университетом-восприемником, в то время как его партнер-валидатор удостоверяет качество этих программ и предоставляет

Таблица 2

SWOT-анализ российской системы высшего профессионального образования с целью дальнейшей интернационализации ее субъектов

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - унификация стандартов качества и содержания образовательных программ в соответствии с международными требованиями (Болонский процесс); - разработка и внедрение совместных образовательных программ; - развитие грантового финансирования российской науки/образования со стороны зарубежных и международных организаций; - развитие транснационального образования; - нарастание интеграционных процессов в сфере высшего образования; - усиление взаимодействия высшей школы с бизнесом, ориентация на реальные потребности; - развитие виртуальных университетов, 	<ul style="list-style-type: none"> - усиление конкуренции на МРОУ; - сокращение притока иностранных студентов в РФ; - «утечка умов» из высшей школы, как внутренняя, так и внешняя; - утрата высшей школой академических ценностей, усиление влияния западной культуры; - утрата университетами воспитательной функции; - утрата университетами исследовательской функции, ослабление роли высшей школы в «экономике знаний».
Сильные стороны	Слабости
<ul style="list-style-type: none"> - научность образования, его фундаментальность и энциклопедичность; - наличие признанных во всем мире отраслей знаний (математические, естественнонаучные, информационные и др.); - дешевизна образования (2-5 тыс. дол. в год); - историческое значение советской высшей школы для абитуриентов из развивающихся стран; - наличие 20-ти миллионной русской диаспоры за рубежом, предъявляющей спрос на образовательные услуги; - либерализация высшего образования; - активное развитие образовательного франчайзинга (МВА, ЛПИК) 	<ul style="list-style-type: none"> - усиление коммодификации ОУ и образовательного процесса; - уменьшение финансовой поддержки государства; - несимметричность мобильности студентов и ППС; - отсутствие циклов обучения на английском языке, слабая языковая подготовка ППС; - негибкость образовательных программ; - слабое развитие инфраструктуры (библиотеки, общежития, компьютеры, доступ к Интернет и т.п.); - негативный имидж страны за рубежом, опасения потенциальных студентов за личную безопасность; - неразрешенность проблемы международного признания российских дипломов, перезачета курсов; - слабая интеграция в европейские образовательные сети; - слабое стратегическое планирование международной деятельности на уровне вузов и внутривузовских подразделений; - отсутствие опыта коммерциализации НИР у российских вузов.

свой диплом;

2) образовательный франчайзинг, представляющий собой совместную деятельность учебных заведений по формированию предложений по производству (оказанию) и продвижению образовательных и сопутствующих им услуг и продуктов на рынок. При этом услуги должны соответствовать лицензиям образовательных учреждений на право образовательной деятельности. Зарубежный университет полностью диктует свои условия (учебный план, количество часов и др.), стандарты качества (сертификация) будущему держателю программы. Далее держатель

программы просто контролирует качество протекания учебного процесса, дидактики, подбора материалов, продуктов на выходе и проч. Это похоже на филиальную систему. Если российскому вузу удастся сочетать стандарты, то в дополнение к диплому зарубежного вуза-партнера может выдаваться также и российский диплом. В образовательную франшизу включены: правила формирования контингента абитуриентов, правила организации приема обучающихся, правила организации учебного процесса (передачи, усвоения и контроля знаний), учебно-методическая литература, видеокурсы,

мультимедийные курсы, CD-курсы, система оценок, формы и порядок проведения промежуточной аттестации.

В целом, рассмотренные примеры и проведенный анализ статистических данных свидетельствует о довольно высокой степени ориентации российских высших профессиональных образовательных учреждений на международном рынке образовательных услуг. Однако, сдерживающими факторами такого направления развития, на наш взгляд, являются:

- кадровые проблемы: большая часть преподавателей и сотрудников не имеют достаточной языковой подготовки; не знакомы с протокольными правилами приема официальных делегаций; недостаточно знакомы с нормативными документами;

- слабое стратегическое планирование международной деятельности на уровне вузов и внутривузовских подразделений;

- проблемы, связанные с набором иностранных граждан на учебу (отсутствие региональных моделей экспорта образовательных услуг, тесной кооперации между вузами в сфере экспорта образовательных услуг; слабая изученность потенциальных покупателей образовательных услуг);

- низкий уровень социально-бытовых условий проживания иностранных граждан;

- недостаточная известность научных трудов российских ученых за рубежом;

- отсутствие опыта коммерциализации НИР у российских вузов;

- отсутствие хорошо подготовленных специалистов (project-managers) по подготовке заявочных материалов для участия в совместных международных проектах, например, TACIS/TEMPUS, INTAS и др.

Литература

1. Де-Йонге АМ. Противостояние университетов пробле-

мам изменяющегося мира / Развитие стратегического подхода к управлению в российских университетах. - Казань : Унипресс, 2010. - С. 18-27

2. Дмитриев Н.М. Образовательные услуги - высокодоходная отрасль экономики. // Вестник РАН. - 2011. - Том 73. - №2. - С. 104.

3. Зорников И.Н. Экспорт образовательных услуг: зарубежный опыт и российская практика. // Вестник ВГУ. - 2011. - №3.

Системный подход к управлению ресурсами предприятий легкой промышленности

Дюков Максим Сергеевич,
аспирант Московского государственного института дизайна и технологий

В статье изучены основные факторы, влияющие на управление ресурсами предприятий легкой промышленности, рассмотрен системный подход к их управлению и раскрыты условия его реализации.

Ключевые слова: системный подход, ресурсы, легкая промышленность, предприятие, управление, развитие.

A systematic approach to the management of light industry enterprises
Dyukov M.S., Moscow state university of design and technology

This article examined the major factors affecting the management of the enterprises of light industry, considered a systemic approach to management and disclosed the terms of its implementation.

Key words: System approach, resources, light industry, Enterprise, management, development.

Достижение необходимой эффективности ресурсного обеспечения требует решения ряда методических, экономических и финансовых задач, в основе которых лежат факторы среднего влияния [1]. К числу основных факторов, влияющих на управление ресурсами предприятий легкой промышленности, сегодня относят:

1) Структурные трансформации мирового и российского рынков продукции предприятий легкой промышленности, то есть негативные изменения в структуре спроса, а также предложения продукции легкой промышленности в географическом и в товарном аспекте. Ассортиментная (товарная) структура промышленного производства российских предприятий легкой промышленности сформировалась в 80-е годы XX века и сегодня не отвечает и не соответствует современной структуре спросовых предпочтений как внутреннего, так и внешнего рынков. Сюда следует добавить констатацию факта, что значительная часть оборудования предприятий легкой промышленности, оставшаяся с эпохи СССР, производила продукцию, которая не соответствовала международным стандартам качества. Также существует тенденция в области снижения значений ценовой привлекательности в сравнении с уровнем качества продукции в результате повышения платежеспособности целевых потребителей.

Все это означает, что в рамках устойчивого общего роста российской экономики показатели динамики и структуры потребления на российском рынке продукции легкой промышленности дальше будет целенаправленно приближаться к уровню мировых показателей. Отсюда, разрыв между структурой товарного российского производства, а также уровнем совокупного спроса будет плавно нарастать [2].

Промышленные развитые страны сегодня сосредоточили на своих предприятиях важнейшую часть производства конкурентоспособной продукции легкой промышленности посредством внедрения инноваций, а также целенаправленной длительной структурной перестройки производственной деятельности исследуемых предприятий. При этом крупные производства, не утратившие своего значения как основные поставщики базовых продуктов легкой промышленности, активно переносят свое производство в регионы, которые обеспечены дешевой рабочей квалифицированной силой и недорогим сырьем.

2) Значительная технологическая отсталость, а также высокий уровень износа основных производственных фондов предприятий легкой промышленности, предельно допустимый уровень по загрузке мощностей всех важнейших видов продукции легкой промышленности. В период устойчивого экономического роста для предприятий легкой промышленности достигнут предельный уровень по загрузке своих мощностей.

3) Низкая инновационная активность предприятий легкой промышленности и недостаток инновационных ресурсов в реализуемых ресурсных моделях в отрасли. Материальная и техническая база значительного числа научных, исследовательских, проектных структур разрушена. Произошла утечка квалифицированных научных кадров, способных разрабатывать и внедрять инновации на предприятиях легкой промышленности.

Российские предприятия легкой промышленности не проявляют значительного интереса к отечественному российскому научному и инженерному потенциалу, при этом они отдают предпочтение импорту промышленных технологий, поскольку это самый быстрый способ по модернизации промышленного производства, что позволяет говорить о неустойчивости отечественных предприятий легкой промышленности в силу зависимости от внешних ресурсов. В результате научная деятельность научных, а также проектных организаций не позволяет оказать существенного и значительного влияния на текущей и перспективное состояние экономического процесса предприятий легкой промышленности. Увеличивается разрыв между потребностями предприятий легкой промышленности в современных научных и исследовательских разработках, в также в предложениях и рекомендациях научных организаций по модернизации промышленного производства предприятий легкой промышленности.

4) Наличие узких мест и недостаточный уровень эффективности инвестиционных процессов в легкой промышленности. Долговременный и существенный экономический кризис в конце XX века и в начале XXI века, совмещенные с радикальными преобразованиями структуры и характера собственности, привел инвестиционные процессы предприятий легкой промышленности к расстройству, включая и попадание ряда предприятий в так называемую «инвестиционную яму».

5) Значительные инфраструктурные и ресурсные ограничения при управлении предприятиями легкой промышленности. Устойчивое развитие предприятий легкой промышленности невозможно без обеспечения промышленного производства разнообразным сырьем. К сожалению, следует признать, что сегодня есть су-

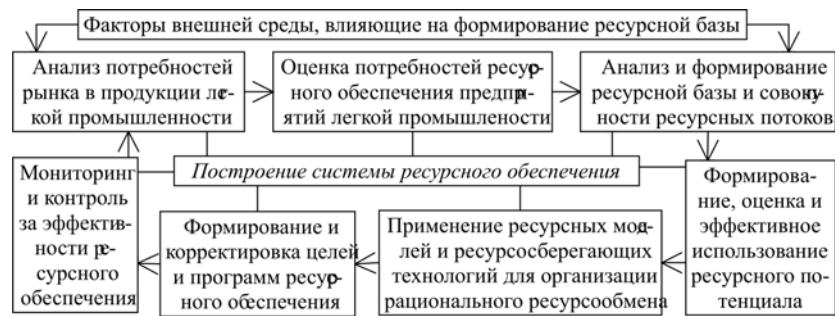


Рис. 1. Системный подход к управлению ресурсами предприятия легкой промышленности

щественные проблемы со своевременными и достаточными поставками сырья для предприятий легкой промышленности. Имея мощное промышленное производство в легкой промышленности, Россия обладает также и значительным потенциалом эффективного управления ресурсами в отрасли. Однако есть серьезные социальные, транспортные, климатические сложности по созданию сетей логистических сетей в отрасли.

6) Неадекватность отечественной легкой промышленности задачам эффективного управления ресурсами отраслевых предприятий. Сегодня в России работает около 30 крупных предприятий легкой промышленности, модернизировала свое промышленное производство. Основная часть отечественного оборудования, которое производится в стране, не отвечает требованиям качества и конкурентоспособности, не имеет требуемых охраняемых документов, а также сертификатов безопасности, различных систем эксплуатационного обслуживания и сервиса. Без технического перевооружения предприятий легкой промышленности на базе применения различных видов технологического современного оборудования невозможно осуществление перспективной переориентации отраслевых предприятий в сторону эффективного управления ресурсами [3].

Приведенные факторы также показывают важность реализа-

ции системного подхода к управлению ресурсами предприятий легкой промышленности, характеризующего их ресурсную базу и совокупность ресурсных потоков в качестве основных составляющих системы, обеспечивающей формирование, оценку и эффективное использование ресурсного потенциала исследуемых предприятий (рис. 1).

Фактически, системный подход к управлению ресурсами в современных экономических условиях означает ориентацию предприятий легкой промышленности на соотношения спроса и потребностей рынка, проведение постоянной корректировки целей, а также программ ресурсного обеспечения с учетом состояния рынка; стремление предприятия к повышению уровня эффективности промышленного производства и качества изготовленной продукции за счет применения ресурсных моделей и методик, ресурсосберегающих технологий, позволяющих получить оптимальные результаты с меньшим уровнем затрат; достижение высокого уровня образования и квалификации работников; а также наличие информационного потенциала для принятия обоснованных и оптимальных решений и ускорения перспективной деятельности отраслевых предприятий.

Выделим далее, в аспекте всего сказанного, основные условия реализации системного подхода к управлению ресурсами предприятия легкой промышленности.

1. Предприятие легкой про-

мышленности должно адекватно и своевременное реагировать на все происходящие изменения рыночных ситуаций (включая и изменение цены на производимую продукцию, а также на факторы промышленного производства), формируя уникальную объемную и номенклатурную политику, ценовую стратегию соответственно оптимальной структуре ресурсных потоков. Необходимо стремиться к обеспечению максимизации разницы доходов и расходов для последующего повышения показателя результативности использования ресурсов современными предприятиями легкой промышленности [4].

2. Для эффективного управления ресурсами предприятия легкой промышленности должно создавать комплекс условий, обеспечивающих уменьшение транзакционных, внутрипроизводственных, внешних и внутренних транспортных издержек, что должно облегчить поиск контрагентов. Вместе с указанным тезисом - особенно для современной России - важно уделить значительные усилия в области осуществления контрактной деятельности предприятия легкой промышленности, предполагая, что осуществление чрезмерной минимизации уровня транзакционных издержек способно привести к увеличению уровня себестоимости и существенным потерям доходов в силу недостаточного качества подготовки контрактов между предприятием и его контрагентами. Следует стремиться к оптимизации объемов используемых ресурсов предприятием легкой промышленности с учетом факторов обеспечения управляемости, требуемой мотивации работников предприятия и получения различных синергических преимуществ для легкой промышленности в целом.

3. Система по принятию решений по отношению к привлечению и использованию ресурсов предприятием легкой про-

мышленности должна стать объектом самостоятельного изучения, а также постоянного совершенствования. Необходимо оптимально осуществлять сочетание стабильности правил в области принятия решений по ресурсам с гибкостью использования разных источников по привлечению ресурсов.

4. Необходимым условием ресурсного обеспечения предприятия легкой промышленности выступает наличие позитивных целенаправленных мотиваций работников предприятия - от менеджеров до рабочих. Для существенного числа работников предприятия легкой промышленности подобная мотивация возможна в случае создания ряда возможностей по реализации предпринимательских качеств работников либо в самом предприятии, либо в так называемой «интеграционной зоне» предприятия. Важной здесь выступает проблема по обеспечению сближения интересов коллектива и руководителя предприятия легкой промышленности [5].

5. Взаимоотношения между собственниками и менеджментом предприятия легкой промышленности следует скоординировать с интересами ресурсного обеспечения бизнеса как длительного процесса. Важную и сложную задачу эффективно управления ресурсами предприятия легкой промышленности представляет поиск различных оптимальных соотношений в рамках сопоставления уровня материальной заинтересованности и профессионального развития менеджера предприятия. Асимметрия информационных потоков в треугольнике «собственник – менеджер - работник» создает ряд предпосылок для нежелательных снижений уровня эффективности применения ресурсов, а также для падения результативности производственной и хозяйственной деятельности и конкурентоспособности продукции предприятия легкой промышленности.

Реализуя системный подход к управлению ресурсами предприятия легкой промышленности, мы рассматриваем важную грань управленческой пирамиды на предприятии. Важно управлять ресурсами так, чтобы предприятие легкой промышленности развивалось в прогрессивном, а не регрессивном направлении. Здесь каждое предприятие легкой промышленности должно осуществлять мониторинг мероприятий перспективного развития с точки зрения обеспечения требуемой динамики ресурсного обеспечения, а также результатов производственной и хозяйственной деятельности (уровень эффективности управления ресурсами) [6]. На смену реализуемой и устоявшейся парадигмы «прежде всего, сохраняем, потом развиваем», в условиях меняющейся рыночной среды актуально «обеспечение сохранения через реализацию мероприятий развития». Отсюда, реализация системного подхода к управлению ресурсами предприятия легкой промышленности представляет собой комплекс процессов, которые обеспечивают поддержание системы в требуемом состоянии, а также перевод данной системы в новое планируемое, более желательное состояние на основе выполнения управляющих целенаправленных воздействий по формированию и использованию ресурсной базы предприятия. После перевода системы в новое состояние реализация системного подхода к управлению ресурсами вновь должна обеспечить требуемое поддержание системы в заданном состоянии для предприятия легкой промышленности.

В аспекте всего ранее сказанного о реализации системного подхода к управлению ресурсами зафиксируем систему ресурсного обеспечения предприятия легкой промышленности.

Данная система ресурсного обеспечения предприятий легкой промышленности объеди-

няет различные виды ресурсов и ресурсных потоков, владельцев и потребителей ресурсов, модели их взаимодействия, принципы и методы оценки формирования, оценки и использования ресурсного потенциала, механизмы и программы ресурсного обеспечения, учитывающие отраслевую специфику (рис.2).

Таким образом, реализация системного подхода позволяет поднять на новый уровень качество обоснования управленческих решений и прогнозных планов, а также служит средством и основой для глубокого и всестороннего изучения всей системы ресурсов, что дает возможности сформулировать обоснованные выводы, связанные с адекватной оценкой результатов деятельности, выявлением резервов производства, измерением влияния используемых ресурсов на уровень экономических результативных показателей. Это в перспективе приведет к повышению устойчивости и повышению темпов устойчивого развития предприятия легкой промышленности.

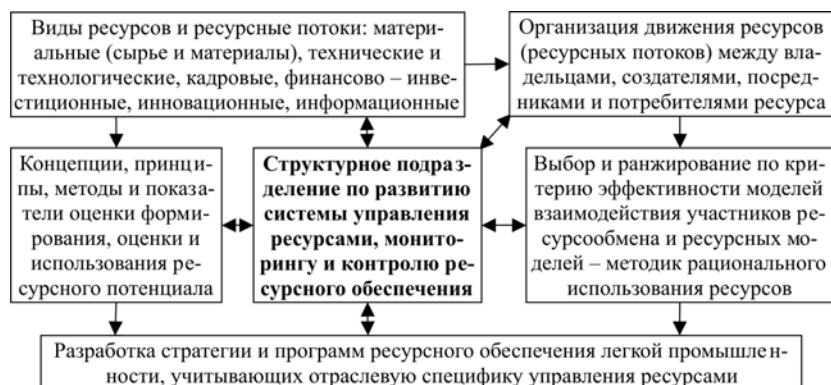


Рис. 2. Система ресурсного обеспечения предприятий легкой промышленности

Литература

1. Лочан С.А. Повышение эффективности ресурсного обеспечения строительной отрасли региона на основе разработки и реализации межрегиональных инвестиционных программ // Экономика строительства. - 2010 - № 4, с.31
2. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием. СПб: Изд-во «Альпина Бизнес Букс». 2007г. с.93
3. Архипова Н.И., Кульба В.В., Косячко С.А. Чанхиева Ф.Ю. Исследование систем управления: Учебное пособие для вузов. - М.: «Издательство ПРИОР», 2002. с.115
4. Шоломицкий А.Г. Теория риска. Выбор при неопределенности и моделирование риска. М. ГУ ВШЭ. 2005 г. с.195
5. Андрианов А.Ю. Инвестиции. СПб.: Изд-во «ТК Велби». 2008г. с.212
6. Масленникова Н.П. Управление развитием организации, - М.ИНФРА - М. 2002