

Содержание

ВЕСТНИК РОССИЙСКОЙ ИНЖЕНЕРНОЙ АКАДЕМИИ

Инновационная диверсификация экономики России. <i>Новицкий Н.А.</i>	2
Восточный вектор развития экономики и градостроительства России <i>Кабакова С.И., Перцик Е.Н.</i>	8
Возможны ли перемены в социально-экономическом инновационном развитии России? <i>Носова С.С.</i>	14
К вопросу о причинах финансового кризиса 2008-2010 годов и последствиях для макропродвигательной политики РФ. <i>Поляков Е.Н.</i>	19
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ	
Совершенствование объектно-пространственного метода оценки экономического потенциала урбанизированной территории. <i>Гнатюк А.Б.</i> ...	29
Особенности создания ценности для клиента в этническом туризме. <i>Иванов И.С., Пименов Р.В.</i>	33
Направления повышения эффективности работ по коммерциализации результатов инновационного процесса в высшем учебном заведении <i>Терентьева И.А., Глушинский В.А.</i>	35
Совершенствование нормативно-методической основы деятельности по управлению государственными заказчиками, закрепленными за Российской Федерацией правами на результаты интеллектуальной деятельности. <i>Мазур Н.З.</i> ...	38
Инновационные подходы формирования информационно-технологической среды товаропроизводящей сети компаний по производству автомобилей. <i>Касаев Б.С., Булов В.Г.</i> ...	44
Теоретические подходы к оценке SMART <i>Карманов М.В., Сметлов П.А.</i>	49
Institutional factors of innovative performance. <i>Shitenkova E. V.</i>	53
УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	
Оценка уровня экономического развития туристской дестинации на основе адаптации Индекса глобальной конкурентоспособности. <i>Шилин А.Н.</i>	60
Инвестиционная активность домашних хозяйств и финансовая грамотность населения России. <i>Геронина Н.Р.</i>	63
Способы предотвращения вывода активов юридических лиц. <i>Дятлова А.Ф.</i>	67
Конкуренция хозяйствующих субъектов на рынке сливней и поглощений <i>Зверев О.А., Ракитин В.С.</i>	71
Анализ и диагностика финансового состояния неплатежеспособных предприятий <i>Калемуллов М.В.</i>	76
Организационно-правовые формы хозяйствования и их адаптация к рыночным условиям. <i>Мумладзе Р.Г., Долгова Е.А.</i>	84
О деятельности иностранных инвесторов на фондовом рынке Вьетнама. <i>Демидова Л.Н., Петровская М.В., Чан Тхань Туан.</i>	87
Особенности налогообложения при учете запасов полезных ископаемых <i>Блошенко Т.А., Наумчев Д.В.</i>	91
Инновационно-инвестиционные аспекты модернизации предприятий потребительской кооперации Республики Татарстан <i>Соколова Ю.А., Лисичкина Ю.С., Морева И.В.</i>	97
УГОЛОК АСПИРАНТА И СОИСКАТЕЛЯ	
Отдельные признаки устойчивого развития малых предприятий по переработке вторичного сырья. <i>Макаров С.В.</i>	103
Особенности применения финансовой реструктуризации как инструмента антикризисного управления организацией <i>Богомолец Р.С.</i>	106
Стандартизации и управления качеством услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства с учетом специфики обслуживания инженерных систем. <i>Камбаров В.Т.</i>	109
Повышение конкурентоспособности страховых компаний, работающих в туристической индустрии. <i>Гончаренко Е.А.</i>	112
Алгоритм формирования и развития инновационных территорий <i>Сафиуллин Н.Ф.</i>	118
Совершенствование механизма государственного регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности в атомной энергетике. <i>Куликов М.С.</i>	123
Факторы, обуславливающие эффективное использование инвестиционного обеспечения инновационной деятельности строительных корпораций. <i>Разаков А.А., Касаев Б.С.</i>	131

Особенности риск-анализа инновационных проектов в экспертно-аналитических системах expert decide и expert solution. <i>Хайрулин И.Г.</i>	137
Задачи системы сельскохозяйственного консультирования по инновационному развитию производства. <i>Ясулова К.К.</i>	143
Откупная система (винный откуп) в России. <i>Луцки С.С.</i>	145
Роль политических партий России в формировании государственной политики Российской Федерации на современном этапе. <i>Волненко П.В.</i>	148
Основные проблемы и тенденции развития предприятий сферы услуг в России. <i>Хайретдинов В.А.</i>	153
Лечение рубцовых изменений кожи: организационно-экономические аспекты. <i>Лучина Е.Н., Самцов А.В.</i>	157
Предпосылки внедрения системы менеджмента качества в управленческую деятельность таможенного органа. <i>Синкевич О.Ч.</i>	160
Совершенствование господдержки сельских товаропроизводителей: муниципальный аспект. <i>Гладков В.В.</i>	163
Рациональная организация входных данных как метод повышения надежности оценок чувствительности проектов к факторам риска. <i>Покровский А.М.</i>	166
Методика оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью холдинговых структур. <i>Самойленко Н.Н.</i>	172
Необходимость учета динамики изменения затрат при осуществлении процедуры отбора эффективных инновационных проектов производственного предприятия <i>Черкасов М.Н.</i>	177
Основные элементы концепции создания межотраслевых предпринимательских конгломератов. <i>Вотчель Л.М.</i>	183
Оценка инновационной активности компаний электроэнергетики на основе напряженности инновационного поля. <i>Камчатова Е.Ю.</i>	185
Особенности монетарной политики в переходной экономике. <i>Земцов А.В.</i>	188
Особенности деятельности венчурных компаний в условиях кризиса. <i>Сулимова Е.А., Семенова А.А.</i>	191
Государственно-частное партнерство как инновационный механизм развития сферы услуг индустрии деловых путешествий в России. <i>Жукова М.А.</i>	194
Рынок образовательных услуг и рынок труда – проблемы взаимодействия <i>Галияхметова М.Р.</i>	197
Разработка инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства в условиях инновационной экономики. <i>Леус Д.И.</i>	200
Сущность и специфика программно-целевого управления субъектами РФ. <i>Дмитриев К.А.</i>	205
Проблемы занятости и роста качества жизни сельского населения <i>Жубаркин С.В., Урусов В.Ф.</i>	211
О реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» в научных и образовательных организациях. <i>Тимошенко Г.А.</i>	213
Подходы к оценке эффективности управления современной туристской организацией <i>Кормишова А.В.</i>	217
Особенности продвижения портфеля брендов на автомобильном рынке. <i>Пугогин Е.В.</i> ...	220
Корреляционно-регрессионный анализ зависимости ВВП от потока иностранных инвестиций в Россию. <i>Шкляев А.Е.</i>	225
Проблемы новой инновационной индустриализации в России. <i>Новицкий Н.А., Шийко В.Г.</i> ...	227
Подход к оценке инновационного потенциала предприятия. <i>Смолянинов К.В.</i>	231
Использование новых методов повышения качества услуг в рекреационной сфере <i>Дымова С.С.</i>	236
Принципы организации инновационной деятельности государственных корпораций <i>Клименко Э.Ю.</i>	239
Региональный аспект управления инновационно-инвестиционными процессами в отраслях экономической системы субъекта Российской Федерации. <i>Елисеев А.М.</i>	243
Механизм сбалансированного развития составляющих качества квалифицированной рабочей силы по уровню их инновационности <i>Шахбазов Э.Д.</i>	248
Развитие сферы образовательных услуг на основе активизации деятельности высших образовательных учреждений <i>Коренко Ю.М.</i>	252
Роль корпоративных структур в инновационном развитии и модернизации российской экономики. <i>Клименко Э.Ю.</i>	256
Проблемы развития системы управления АПК <i>Волков И.Н.</i>	260

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.

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)

Редакционный совет:

Богомолов О.Т., acad. 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. (РУДН); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (ГАСИС, кафедра ЭТ 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); **Рагулина Ю.В.**, д.э.н., проф. (МАП при Правительстве Москвы); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., acad. РААСН, засл. деят. науки РФ (ИНЭП); **Шмелев Н.П.**, acad. РАН (Институт Европы РАН).

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 премии 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.; **Лебедев Н.А.**, д.э.н., проф.; **Носова С.С.**, 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.; к.э.н.; **Шилин А.Н.**, к.э.н.

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

Инновационная диверсификация экономики России

Новицкий Николай Александрович

д.э.н., профессор
Институт Экономики РАН
elvmadi@mail.ru

Теоретические исследования общественных эволюционных процессов¹ позволяют определить направления инвестирования инновационной диверсификации экономики. Современный мировой финансовый кризис обнажил не только монетарные проблемы глобальной мировой экономики, но, прежде всего, показал, что устойчивое и бескризисное развитие реальной экономики базируется на инновационных воспроизводственных процессах, сбалансированных с финансовыми, природными, инновационными и интеллектуально-ресурсными факторами производства.

Ключевые слова:

Направления инвестирования инновационной диверсификации, мировой финансовый кризис, монетарные проблемы глобальной мировой экономики, инновационных воспроизводственных процессах, финансовые, природные, инновационные и интеллектуально-ресурсные факторы производства.

Innovative diversification of the Russian economy
Novitskiy N.A

Theoretical study of social evolutionary processes allow to determine the direction of investment of innovation diversification of the economy. The current world financial crisis has exposed not only the monetary problems of the global economy, but, first of all, showed that sustainable and бескризисное the development of the real economy is based on innovative reproduction processes, balanced with financial, natural, innovation and intellectual resources of the factors of production.

Keywords:

The direction of investment of innovation diversification of the world financial crisis, the monetary problems of the global economy, innovative reproduction processes, financial, natural, innovation and intellectual resources of the factors of production.

Вместе с тем, преобладание монетарной политики в странах с постиндустриальной экономикой привело к разразившемуся мировому кризису, генератором которого стало несбалансированное развитие ипотечного кредитования в США, что привело к выпуску необеспеченных реальным потенциалом воспроизводства производных деривативов порядка 600-800 трлн.долларов, а общий объем эмиссии мировых валют за последние 8-10 лет превысил суммарную величину эквивалентную 120 трлн.долларам, из которых порядка 90 трлн.долларов эмитированы в США, при достигшем глобальном объеме 60 млрд. долларов мирового производства ВВП². То есть монетарно-финансовая пирамида «ЭВЕРЕСТ» превзошла объем мировой экономики более чем в 10 раз, однако все игроки продолжают вырывать из этой пирамиды реальные доходы, заставляя финансировать фиктивные деривативы.

Глобальная экономика стоит перед выбором: первый путь – спасти падающую финансовую пирамиду – «ЭВЕРЕСТ», которая неизбежно «утонет» и потянет за собой мировую экономику, или, второй путь – ускоренно трансформировать структуру реальной экономики с накопленным финансовым потенциалом (за исключением спекулятивных деривативов от которых придется избавляться) в реальные инвестиции путем кардинальной структурной трансформации производства в глобальную инновационную экономику. В этой связи мировые страны начали ускоренно реализовать новую инвестиционную политику во взаимодействии с инновационным развитием, стремясь сформировать на базе постиндустриальной экономики новую структуру информационного типа путем освоения шестого технологического уклада.

Согласно концепции Д. Белла³, которую поддерживают З. Бжезинский, Э. Тоффлер, человечество движется от преиндустриального общества через индустриальное общество к постиндустриальному и далее к супериндустриальному воспроизводству с преобладанием информационного сектора экономики, следующего за инновационной промышленностью и сферой услуг.

Необходимо признать, что Россия в период рыночных реформ так и не достигла рубежей современного индустриализма и пока из-за преобладания топливно-сырьевой структуры производства продолжает находиться на задворках постиндустриального общества⁴. В промышленности преобладает топливно-сырьевая структура (более 40%), а обрабатывающая промышленность, прежде всего отрасли машиностроения (менее 15%), полностью деградировали (сохранились отдельные фрагменты, например, ракетно-космический комплекс, металлурго-индустриальный, минерально-химический). Сегодня, несмотря на значительное расширение в последние годы рыночных реформ, перехода на современные форматы торговли в рамках ВТО, попыток модернизировать экономику Россия отброшена далеко от рубежей постиндустриализации, а доля сектора услуг в России существенно ниже, чем в США и многих европейских странах. Возникает проблема – есть ли шансы у нашей страны модернизировать примитивную топливно-сырьевую структуру производства и перейти к формированию диверсифицированной инновационной экономики? Для решения проблемы, прежде всего, предстоит активизировать взаимодействия инновационно-структурной и инвестиционной политики с

учетом ожидаемого расширения экономического пространства в рамках ЕврАзЭС с участием стран СНГ.

В статье В. Путина, опубликованной в газете «Ведомости», определено, что потенциал сырьевой модели иссякает и не имеет стратегических перспектив, и перед страной стоит задача диверсификации экономики и создания новых источников роста, а главное для делового сообщества — это желание совершить поворот в экономике путем создания 25 млн новых высококвалифицированных рабочих мест с участием предпринимателей, а также применения высоких технологий мирового уровня за счет привлечения иностранных инвесторов. Речь конечно идет о формировании новой инновационно-инвестиционной политики.

С учетом новых структурных мировых тенденций, по нашему мнению, целесообразно отказаться от всеобщей модернизации накопленного устаревшего производственного потенциала и сразу начать осваивать новые стадии прогресса, генерируя достижения и инновации нового VI-го технологического уклада. Чтобы вывести нашу страну из топливно-сырьевого тупика и создать предпосылки для инновационной модернизации экономики необходимо определить приоритеты инвестирования и провести поэтапную диверсификацию структуры производства на основе генерирования новых инновационных циклов.

В развитых странах мира уже происходит активное формирование новой структуры информационного типа экономики на базе VI-го технологического уклада, которая прогнозируется ведущими российскими учеными. Приоритетными для инвестирования ключевых технологий нового уклада являются нанотехнологии, биотехнологии, информационно-коммуникационные технологии, природные ресурсы которых должны обеспечи-

ваться в пределах 40–70% в год. Поддерживаемые государством инновационные циклы по выпуску конкурентоспособной продукции: наноэлектроника, нанометаллы, нанофотоника, нанотехника, сканирующие микроскопы, системные биотехнологии, геновая инженерия, биомедицина, клеточные технологии, электромагнитные цифровые технологии, телекосмические устройства, светодиоды, голографические системы и другие, вновь генерируемые инновационные циклы. Наиболее эффективные источники энергии: ядерная энергетика, водородное топливо, природный и сжиженный газ, солнечная и ветровая энергетика и др. экологически чистые источники энергии. В качестве приоритетных видов деятельности для инвестирования инновационной диверсификации промышленности определены: ракетно-космический комплекс, телекоммуникации, химико-технологический комплекс, транспортно-дорожная система, агропромышленный комплекс, образование, фундаментальная наука, здравоохранение, пенсионная система, рекреационный комплекс, экологическая система и другие инновационно-активные сектора экономики (должны прирост производства не ниже 10% в год).

При переходе к инновационной диверсификации экономики на базе освоения достижений VI-го технологического уклада (ТУ) уже сегодня требуется активизация всего интеллектуального человеческого потенциала, реализация новой инновационно-инвестиционной политики⁵ и привлечение значительных инвестиционных ресурсов, обусловленных многократным возрастанием удельной инвестиционной емкости технологий, ростом вложений в интеллектуальный капитал, необходимостью привлечения высокоэффективных ресурсов⁶.

Комплексная реализация инновационно-инвестиционной политики⁷ на основе стратеги-

ческих целевых прогнозов и программных разработок в целях осуществления перехода российской экономики на инновационный путь развития должна рассматриваться в качестве главного приоритетного направления во взаимодействии с механизмами планирования структурной сбалансированности экономики. Речь идет о том, чтобы в рамках стратегических прогнозов возродить научно-прогнозное обоснование Комплексной программы научнотехнического и информационного прогресса и ее социально-экономических результатов (КП НТИП) на 25–30 лет, в системе которой обосновывать формирование инновационно-технологических платформ⁸ по прорывным направлениям научнотехнологического прогресса и развитие научно-инновационных комплексов по типу наукоградов (из 68 сохранилось 15 преимущественно в Московской области). На базе КП НТИП необходимо осуществлять в разрезе регионов и секторов экономики разработку инвестиционной Генеральной схемы инвестирования инновационного развития и размещения производительных сил на 15–20 лет⁹, обеспечивающих сбалансированное развитие науки, инноваций, труда, привлечение ресурсов, частных и иностранных инвестиций. Координацию и методы управления НТП, организацию науки и технологических платформ, региональную специализацию и коммерциализацию инноваций, реализацию инновационных циклов и механизмы достижения конкурентоспособности всех сфер экономики предстоит возложить на Комитет научно-технологического прогресса и инновационно-инвестиционной политики (КНТПИИП), который уже давно целесообразно создать при Президенте РФ (по аналогии с ранее действовавшим ГКНТ СССР).

Сегодня для формирования перспективной информационной структуры народного хо-

зайства и возрождения диверсифицированной инновационной промышленности предстоит реализовать новую экономическую революцию. Практически предстоит совершить новый Столыпинский «скачок» путем срочной организации инновационно-промышленных кластеров (ИПК) и территориально-промышленных комплексов (ТПК) во всех регионах России, взаимодействующих с технологическими платформами, на основе планирования инновационных циклов VI-го ТУ и инвестирования инновационных стадий выпуска конкурентоспособной продукции. Инновационные циклы – это реализация последовательных научно-производственных цепочек путем инвестирования конкретных стадий (научная идея, прикладной проект, инновационное производство)¹⁰, по мере прохождения которых инвестиции растут многократно (на один рубль затрат)¹¹ (табл. 1).

Сегодня недостаточно эффективно работают механизмы генерирования инновационных циклов, а главными факторами сдерживания инновационного развития является – а) коррупционное противодействие формированию благоприятного инвестиционного климата, с продолжением неэффективного приватизационного раздела крупных предприятий, при недопущении чиновниками реальных процессов диверсификации экономики; б) замораживание и слабое генерирование инновационного спроса на национальную наукоемкую продукцию; в) отсутствие методов достоверной оценки, планирования и инструментов контроля за динамикой индикаторов инновационного развития; г) отсутствие законодательно-правовой базы инвестирования инноваций; д) продолжение околтелой приватизации с помощью рейдерского захвата инновационно перспективных предприятий обрабатывающей промышленности.

Для инвестирования нацио-

Таблица 1

Фундаментальные исследования: генерирование научных идей, открытий и изобретений	Прикладные исследования и ОКР: разработка национальных инновационных программ и проектов инновационных циклов	Коммерциализация инноваций: организация производства по созданию конкурентоспособных изделий и технологий, развертывание логистики и рекламы
Пропорции академика Александрова А.И. ¹⁰		
1,0 рубль	4,0 рубля	10,0 рублей
Реальное соотношение пропорции сегодня 1		
1,0 рубль	0,86 рублей	3,7 рублей

Таблица 2

Критерии	Индикаторы	Целевые показатели*	Контрольные значения*
Повышение удельного веса ВВП за счет инноваций	<i>Прирост ВВП за счет инноваций</i>	Больше 50%	Макс.=100% Мин.=20%
Повышение выпуска наукоемкой продукции	<i>Удельный вес наукоемкой продукции в промышленности</i>	60-70%	Макс.=100% Мин.=30%
Повышение эффективности производства за счет инноваций	<i>1) Прирост производительности труда за счет НТП*</i>	2 раза	Макс.=не ограничен Мин.=1,5
	<i>2) Прирост фондоотдачи за счет НТП*</i>	5-7%	Макс.=не ограничен Мин.=0
	<i>3) Прирост материалоотдачи за счет НТП (снижение материалоёмкости*)</i>	8-10%	Макс.=не ограничен Мин.=0
Ограничение роста ресурсоемкости и энергоёмкости производства	<i>1) Снижение удельных расходов важнейших видов топлива, материалов и металлов на единицу продукции</i>	(на базе стратегий предприятий)	Макс.=не ограничен Мин.=5%
	<i>2) Снижение энергоёмкости продукции и т.д.</i>	(на базе планов предприятий)	Макс.=не ограничен Мин.=5-7%

* В расчетах использованы базовые статданные и прогнозные целевые значения при прогнозе прироста ВВП 7-8%, а мин. значения для 4-6% ВВП.

нальных программ и проектов освоения инновационных циклов VI-го ТУ требуется принципиально новая организация корпоративной структуры промышленного производства путем создания Национальной инновационной кластерной системы (НИКС) и формирования транснациональных инновационно-промышленных корпораций как в рамках экономического пространства ЕврАзЭС, так в региональном пространстве СНГ.

В целях контроля и управления инновационными процессами и инновационной диверсификацией экономики целесо-

образно законодательно утвердить систему контрольных индикаторов эффективности направлений научно-технического прогресса для принятой Правительством РФ Стратегии инновационного развития на период до 2020 года (табл. 2).

При освоении достижений VI-го ТУ целесообразно в качестве критериальных целевых показателей определять вклад инновационных факторов в приросты ВВП, производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, энергоёмкости в соответствии с инвестиционной емкостью и с учетом сбалансированности объемов ры-

ночного спроса на инновационные факторы и условиями благоприятного инвестиционного климата.

Вместе с тем остается острая проблема привлечения огромных масштабов инвестиционных ресурсов для освоения достижений ТУ и инновационной модернизации экономики. Отечественную экономику пять лет назад, можно было переводить на инновационные рельсы не спеша, эволюционно, опираясь изобилие нефтяных доходов. Но из-за господствовавшей в то время финансово-инвестиционной политики, когда доходы складывались в кубышку Стабфонда и не тратились на развитие страны, время было упущено. В результате масштабные деньги (около 8 трлн руб), которые могли быть потрачены на диверсификацию и модернизацию экономики, просто проедены нашими «пострадавшими» финансовыми субъектами в кризис. Иностранные инвесторы продолжают увозить свои капиталы. Если в прошлом году было вывезено более 80 млрд долларов, то за первые три месяца около 25, а в апреле 12 было вывезено из страны. Мобилизационные меры ни у граждан, ни у олигархов никакой популярности не имеют. Поэтому новой власти нужно думать: сколько нужно и где взять денег?

Думается вопрос лежит на поверхности. Великая держава Россия, которая обладает 20% мировых богатств, при активизации мозгов талантливых экономистов и эффективных собственников, могла бы производить не 3% мирового ВВП, а хотя бы 10-12%, если бы природные ресурсы, нефть и газ не пускать «в трубу». При повышении доли переработки нефти и газа на 10-15% в конечную продукцию, доходы бюджета смогли бы повыситься в 5-7 раз, не говоря уже о доходах частных лиц. При этом нашим олигархам нужно вернуть только половину от «трубных» доходов в нефть и газопереработку

внутри страны, а новые потоки доходов от экспорта готового переработанного нефтегазового сырья превысят 3-5 раз. Почему «эффективные» собственники не хотят заработать? Да потому, что вся собственность досталась им в процессе приватизации «бесплатно» и задача каждого такого лже-собственника, как можно быстрее выжать из «ничейной» собственности все что можно, а доходы через офшоры спрятать в зарубежье. Особенно, если ресурсы продолжают передаваться в эксплуатацию бесплатно.

Вместе с тем природно-ресурсный потенциал России продолжает использоваться расточительно, в основном для наращивания экспорта топливно-сырьевых ресурсов, для вырубки лесов и вывоза деловой древесины. Оценочная стоимость национального богатства России, сосредоточенного в основных балансовых запасах топливно-сырьевых, лесных, биологических и других видах ресурсов, превышает 30 трлн долл. в современных оценках¹². Из них природные богатства на сумму около 20 трлн долл. гарантированно извлекаемы. Эти реальные активы, конституционно принадлежащие всем гражданам России, целесообразно поставить на баланс Центробанка, (который пока регулирует только спекулятивные операции на монетарном рынке). Затем принять закон о конвертации указанных национальных активов в ценные бумаги и выпустить хотя бы под 10% этих активов государственные ценные бумаги (ГКО пакетами от 1 млн долл до 100 млн долл.). Указанные активы могут стать базисом для роста инвестиционного потенциала финансовых организаций и создания национальной фондовой биржи, способной котировать эти ценные бумаги и организовать продажи пакетов частным инвесторам для освоения природных ресурсов на основе концесий (с учетом ренты), а по мере

формирования национального инвестиционно-фондового рынка часть этих активов можно передавать для продаж на мировые фондовые биржи¹³. Причем эти ценные бумаги (при покупке частным инвестором достаточно крупного пакета, установленного законом) должны быть наделены государственными гарантиями по предоставлению частным и иностранным субъектам в концессию месторождений реальных ресурсов, с установлением для них предоплаты природной ренты (не менее 20% от плановой оценки извлекаемых запасов), а еще 5—10% должны быть переданы в качестве государственных активов коммерческим банкам для формирования финансового базиса (длинных денег) в целях долгосрочного кредитования инновационного развития. Если указанные законодательные механизмы реализовать системно, то возможные размеры реальных инвестиций превысят любые фантазии и составят по самым скромным оценкам 3—5 трлн долл. (до 10 трлн долл.) в течение ближайших 5—10 лет. Рассмотренные прогнозные объемы конвертации только части национального природного богатства в финансовые активы будут достаточны не только для инвестирования диверсификации экономики, но и для решения многих социальных задач, прежде всего решения проблемы обеспеченности доступным жильем малоимущего населения, массового строительства дорог, развития науки и формирования современной инновационной и финансовой инфраструктуры¹⁴.

Приоритетно рекомендуется развитие рыночных институтов и новых структурных форм инвестиционно-фондового рынка, формирование современной инвестиционной и инновационной инфраструктуры¹⁵, обеспечивающих реализацию рыночной инновационно-инвестиционной деятельности в регионах и отраслях, в секторах

социальной сферы, в корпоративных организациях и компаниях и других хозяйствующих субъектах. Рекомендуется создать специализированную Национальную инновационную Интернет-биржу¹⁶, где осуществлять регистрацию и оценку инновационных проектов, эмитировать ценные бумаги под проекты, проводить инновационные торги и аукционы по торговле научными изобретениями, патентами, лицензиями, инновационными ценными бумагами, в том числе в региональных филиалах биржи, а также в рамках организации выставок научных достижений, технологий, опытных образцов, ноу-хау с участием биржевых менеджеров по оформлению заключенных сделок.

Сегодня страна входит в ВТО и этот фактор будет способствовать повышению конкурентоспособности действующих предприятий, но также существенно может противодействовать развитию инновационной промышленности, если не будут сформированы новые механизмы стимулирования и поддержки инвестирования инноваций. Прежде всего необходима реорганизация налоговой политики.

Генерирование инноваций сопровождается быстрым нарастанием добавленной стоимости, а действующая фискальная практика изымания НДС противодействует инновационному развитию. Поэтому рекомендуется в целом в инновационной сфере и в период инвестирования инновационных циклов в кластерах, корпорациях и предприятиях отменить взимание НДС. Дополнительно с полной отменой НДС в сфере малого и среднего инновационного предпринимательства целесообразно широко применять налоговые льготы на имущество, налоговые каникулы, налоговые кредиты, ускоренную амортизацию, таможенные преференции и другие стимулирующие механизмы. Частные и иностранные инвесторы

в инновации следует полностью освободить от налогов, таможенных пошлин и обеспечить государственное страхование рисков. Вывоз иностранных капиталов и доходов от инноваций сделать без ограничений. Капиталы российских инвесторов в инновационной сфере и их передвижение внутри страны (слияния и поглощения) не стеснять никакими налогами или ограничениями, но при любых внешних операциях, в том числе с ценными бумагами взимать налоги не менее 30%, а при попытке вывоза через офшоры назначать пошлины не менее 50-70%.

Сегодня необходимо приступить именно к структурно-инновационной диверсификации всех отраслей народного хозяйства и социальной сферы путем приоритетного инвестирования инновационных циклов VI-го ТУ на основе их планирования на микро-, мезо- и макроуровне с помощью комплексных технологических платформ, разработки территориальных инвестиционных схем, национальных программ и крупных инновационных проектов. Комплексная организация национальной инновационной кластерной структуры (НИКС) с введением планирования инновационных циклов в инновационно-промышленных кластерах и корпорациях позволят осуществить прорывы на новые горизонты научно-технологического прогресса и обеспечить реальную сбалансированность расширенного воспроизводства.

Ссылки:

¹ М.В. Конотопов. (название новой книги) Экономический опыт мира и путь России. М.: КноРус, 2010.

² Дело в том, что многие американские и европейские банки выдавали ипотечные ссуды без первоначального взноса, а их клиентами подчас становились неплатежеспособные клиенты с низким уровнем доходов. Именно эти ссуды выз-

вали ипотечный кризис в США, в который сейчас втягивается вся мировая финансово-экономическая система. См. «О стратегии развития экономики России». Научный доклад. (Глазьев, Гринберг, Ивантер, Макаров и др). Под редакцией С.Ю. Глазьева. НИР РАН. 2011

³ Д. Белл. Приход постиндустриального общества. «Прогресс». 1967.

⁴ Д.Е. Сорокин. Проблемы инновационной модернизации в России. Труды ВЭО. том VII. 2010. с. 91-112.

⁵ Государственная инновационно-инвестиционная политика – это комплексная реализация стратегических приоритетов инвестирования инновационного развития экономики на макроуровне, в секторах и регионах, сбалансированного с интеллектуальным потенциалом и производственными ресурсами на базе знаний и инноваций для достижения долгосрочных социально-экономических целей и задач воспроизводства высококачественного основного капитала и накопления национального богатства путем обоснования целевого прогноза научно-технологического развития и применения комплексной методологии разработки национальных программ, инвестиционных и инновационных проектов и программ, в системном единстве с рыночными экономическими механизмами формирования благоприятного инвестиционного климата и государственно-стимулирования инвестиционных процессов.

⁶ Важнейшие направления инновационной модернизации экономики, по нашему мнению, достаточно полно представлены в Послании Президента РФ Д. Медведева Федеральному собранию весной 2011г. и в выступлениях премьер-министра В.В. Путина, а также в разработанной Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года Минэкономразвития РФ. www.mineconom.gov.ru, август, 2011.

⁷ См. книгу: «Инвестиционная политика перехода к инновационной экономике России», Отв. ред. д.э.н. Н.А. Новицкий М.: ИЭ РАН, 2005.

⁸ Технологическая платформа – это коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития. Источник: www.minesonotgov.ru, август, 2011.

⁹ Генеральная схема развития и размещения производительных сил разрабатывалась с 1963 года Советом по размещению производительных сил МЭРТ РФ вплоть до 1996 года, а затем была упразднена.

¹⁰ В России практически прекращена работа проектных НИИ и ОКР, из-за оголтелой приватизации, которые ранее разрабатывали инновационные

проекты, создавали опытные образцы техники и технологий, предназначенные для внедрения в производство. В бывшем СССР именно стадия внедрения была «ахиллесовой пятой», поскольку предприятия отказывались от новой техники, для освоения которой требовались дополнительные затраты при отсутствии конкуренции и самого рынка.

¹¹ Академик А.И.Александров еще в прошлом веке призывал правительство соблюдать правило «золотой пропорции», чтобы на 1 рубль на фундаментальные исследования, расходовалось 4 рубля на НИИ и ОКР, а на производство и внедрение 10 рублей (и более для капиталоемких инноваций).

¹² Проблемы измерения национального богатства в начале XXI века (сборник научных докладов круглого стола ИЭ РАН). // Под ред. С.Д. Валентя и Л.И. Нестерова. М.: ИЭ РАН, 2004. С. 12-48. С учетом изменения курса доллара и укрепления национальной валюты указанные расчетные данные сегодня можно реально увеличить в 1,5—2 раза.

¹³ Погашать эти обязательства следует путем передачи в

концессию реальных месторождений.

¹⁴ Новицкий НА. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические проблемы. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. С. 132—133.

¹⁵ Более полно эти вопросы научно обоснованы в книге «Инновационная экономика России: проблемы развития инновационно-инвестиционного потенциала» / Отв. ред. д.э.н, проф. С.Н. Сильвестров и д.э.н, проф. Н.А.Новицкий. М.: ИЭ РАН, 2006.

¹⁶ Главный принцип биржевых торгов — допуск всех научных разработчиков и инноваторов, собственников научных идей, открытий, изобретений, патентов, неовещественных технологий и ноу-хау к любым видам торгов: биржевым, конкурсным, аукционным и др. Причем для миноритариев, даже не имеющих специальной биржевой лицензии, все операции должны проводиться на Интернет-торгах, с соблюдением всех правил регистрации прав собственности на инновации и авторских прав на научные идеи и теории.

Восточный вектор развития экономики и градостроительства России

Кабакова Софья Иосифовна,
д.э.н., профессор, акад. МАИЭС, член-корр. МИА, советник РААСН, Институт международного права и экономики имени А.С. Грибоедова

Перцик Евгений Наумович,
д.г.н., профессор, академик РААСН, заслуженный деятель науки РФ, МГУ им. М.В. Ломоносова
E-mail: sjev35@yandex.ru

Повышение уровня и качества жизни; развитие транспорта, логистики, инфраструктуры; инновационный потенциал городов, управление инвестиционными проектами; устойчивое развитие России путём планирования размещения производств и расселения как целостного народно-хозяйственного комплекса независимо от форм собственности и административных границ субъектов РФ; градостроительство – важная составляющая государственной политики для модернизации экономики страны.
Ключевые слова: качество жизни, самореализация; транспорт, логистика, инфраструктура; инновационный потенциал городов, инвестиционные проекты; планирование производств и расселения.

Eastern vector of economic development and urban Russia
Kabakova S.I., Perzyk E.N.

Increase of level and quality of life; development of transport, logistics, infrastructure; capacity of city innovation, management of investment projects; sustained development of Russia by means of planning of production and dissemination location as an integral national-economic complex independently from forms of ownership and the RF subjects administrative borders; urban planning – an important integral part of the state policy for modernization of the land economy.

Key words: life quality, self-realization; transport, logistics, infrastructure; capacity of city innovation, investment projects; production and dissemination planning.

Социально-экономические проблемы. Регионы Сибири и Дальнего Востока – территории контрастов: здесь расположены почти три четверти разведанных запасов природных ресурсов; они охватывают около 60% территорий Российской Федерации, но здесь проживает лишь 25 млн. человек (17,6%). И хотя во всех регионах Сибирского и Дальневосточного федеральных округов показатели рождаемости и смертности соответствуют общероссийским, тем не менее, численность населения регионов от переписи к переписи постоянно сокращается. Если Россия в целом за период с 1989-го по 2010 гг. потеряла 3,5% своего населения, то Сибирский федеральный округ – 8,6%. а Дальневосточный федеральный округ – 20% своего населения. Наблюдается устойчивый миграционный отток работоспособного населения и особенно молодежи. Население территорий, составляющих ДФО, сократилось на 1,7 млн. человек (в Чукотском АО количество уехавших граждан (16,8%), в Магаданской области – (12%), на Чукотке – сократилось в три с лишним раза (со 164 до 51 тыс. человек).

Такая потеря населения в мирное время свидетельствует о неконтролируемом процессе «обезлюдивания» стратегически важных территорий страны и острой необходимости принятия неотложных мер федеральными и региональными органами для коренного улучшения условий проживания населения (основная причина оттока) на этих территориях, создания там условий инвестиционной привлекательности и на этой основе активного формирования новых рабочих мест, инновационного развития новых видов производств, способных конкурировать с Китаем, Кореей, Японией, Индией и другими странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Реализация таких направлений развития Сибирского и особенно Дальневосточного федеральных округов создаст реальные предпосылки для самореализации молодежи и активных слоев населения, будет способствовать прекращению оттока населения и более того, создаст предпосылки для привлечения в эти регионы образованных и высококвалифицированных специалистов-мигрантов из стран СНГ и зарубежных стран.

Привлечение квалифицированной рабочей силы для эффективного освоения и инновационного развития Сибири и Дальнего Востока следует рассматривать не просто как элемент миграционной политики, а как объективно обусловленную необходимость для достижения важнейших целей: создания благоприятных социально-экономических условий для проживания населения, развития конкурентно способных отраслей хозяйства (независимо от форм собственности на средства производств). Земля и другие природные ресурсы, по нашему мнению, должны сдаваться в аренду на условиях концессии с целью развития национальной экономики и освоения природных богатств или в долгосрочную аренду сроком до 90 лет с последующей пролонгацией срока аренды при соблюдении обоюдных интересов сторон для обеспечения устойчивого развития стратегически важных территорий Российской Федерации – Сибири и Дальнего Востока.

Сибирь и Дальний Восток существенно отстают от средних показателей РФ по числу занятых в экономике. Конкурентоспособность экономики здесь до 1992 г. поддерживалась тремя составляющими: централизованными капиталовложениями и кредитами; гарантированными рынками сбыта; специфической системой

цен и тарифов. За последние двадцать лет ни одного из этих условий нет. Преобладающее значение в этих макрорегионах занимает сырьевой сектор промышленности, основную часть местного экспорта занимают лес, нефть, газ и металлы, в импорте преобладает продукция химической промышленности и машиностроения. По данным «Фонда развития Дальнего Востока и Байкальского региона» основные инвестиции, приходящие в экономику Восточной Сибири и Дальнего Востока – государственные средства..

При весьма скромных темпах развития территорий наблюдаются резкие скачки инвестиций в добывающие и в разовые престижные проекты в Сахалинской области, в Чукотском АО, в Приморье, обусловленные, например, саммитом АТЭС во Владивостоке, началом добычи золота на Чукотке. Ярким примером является строительство уникального по своей протяженности моста, не имеющего аналога в мире, соединившего остров Русский с Владивостоком. Уникальный мост, построен отечественными специалистами в срок менее чем за четыре года (протяженность центральных пролетов – 1104 м, высота пилонов – 324 м, общая длина натянутых вант – 54 км, а длина наполняющих их высокопрочной проволоки – 2900 км.).

Мост на остров Русский строился в рамках подготовки города к саммиту АТЭС. Значительная часть мероприятий состоялась в новых корпусах Дальневосточного федерального университета, куда затем переехали студенты и преподаватели университета. Постоянное население острова составит около 5,3 тыс. человек и еще порядка 20 тыс. студентов и преподавателей. Реализация столь капиталоемкого амбициозного проекта, несомненно, предмет международного престижа. Около 80% средств, израсходованных в связи с форумом АТЭС, были израсходованы на благоустройство города Владивостока, где построены

67 объектов программы развития Владивостока как центра международного сотрудничества России на Дальнем Востоке. Кроме моста на остров Русский, в городе построены еще два моста: через бухту Золотой Рог, соединивший отдаленный район города с центром и мост через Амурский залив протяженностью более 4 км. Построены 65 км новых дорог и примерно 40 км реконструированы; введен в эксплуатацию международный аэровокзал, построена дорога к нему и аэроэкспресс (время в пути – всего 48 мин.); появились современные очистные сооружения, заменено 136 км канализационных сетей; новый полигон бытовых отходов решил острейшую проблему утилизации отходов, построены и др. объекты городского благоустройства. Такие целенаправленные инвестиции в инфраструктуру города за всю историю его существования осуществлены впервые.

Реализация столь выдающегося амбициозного проекта по развитию Владивостока, к сожалению, не может существенно повлиять на качество жизни всего населения огромных территорий Сибири и Дальнего Востока; этот процесс может быть очень длительным. По данным ВЦИОМ на основе проведенного в мае 2012 г. опроса жителей ряда городов Сибири и Дальнего Востока выяснилось, что примерно, 40% опрошенных хотят поменять место жительства; в июне 2012 г. Новосибирский центр маркетинговых исследований «Инфо-Скан» опубликовал результаты аналогичного опроса в Новосибирске, согласно которому примерно 48% опрошенных планируют свой отъезд, а каждый десятый новосибирец хотел бы уехать за рубеж (в основном, это молодые люди). Главный негативный фактор, который отмечают почти половина сибиряков и дальневосточников, это относительная дороговизна жизни. Высокие цены на продукты питания, товары, энергоносители (в основном за счет больших транс-

портных издержек и сурового климата), транспортные тарифы на связь с центром страны и рекреационными зонами, которые больше не компенсируются повышенными, как было в СССР, зарплатами. Весьма существенную причину отъезда называют, особенно молодые люди, – низкие возможности самореализации и карьерной перспективы. Третья составляющая – низкая оценка качества жизни, которая не имеет четких критериев, но тем не менее отмечают: состояние ЖКХ (44% среди опрошенных), алкоголизм и наркомания (38%), состояние дорог (33%), коррупция в органах власти (29%), большое число малоквалифицированных иммигрантов, не способных (или не желающих) адаптироваться с российской культурой общественного поведения и негативно влияющих на криминогенную обстановку в регионе.

Как всегда, встает извечный русский вопрос: «Что делать?». В первую очередь, очевидно, следует присмотреться к опыту близкого для Восточной Сибири и Дальнего Востока РФ зарубежья – опыту Аляски. Там тот же суровый климат, та же удаленность от основной части страны, то же стратегическое значение и огромные залежи полезных ископаемых. При этом с Аляски не стремятся уехать, ее население, устойчиво растет. Главные доходы Аляска получает от разработки полезных ископаемых, вокруг которых сложилась обслуживающая промышленность и сфера услуг. При этом добывающие компании платят в виде налогов и других отчислений до половины своих доходов. На Аляске создан аналог российского стабфонда, куда тоже поступают доходы от продажи ресурсов, однако, с той разницей, что фонд выплачивает регулярные дивиденды всем жителям Аляски, т.е. этот штат похож на арабские государства, где все население может жить на нефтяную ренту. При этом, налогов местные жители не платят (ни в бюджет штата, ни в федеральный бюджет), за счет

государства строится и поддерживается в рабочем состоянии инфраструктура ЖКХ (в том климате это довольно дорого), средств на образование и медицину выделяется больше, чем в среднем по стране, а сельское хозяйство получает крупные дотации.

Опыт Аляски – пример для подражания, но, к сожалению, позаимствовать его для Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации не представляется возможным по ряду причин. Первая – новой России всего двадцать лет и она находится на первой стадии формирования своего капиталистического хозяйства, поэтому социальная ответственность бизнеса близка к нулю; стяжательство, коррупция, присвоение и перераспределение собственности любой ценой – наиболее характерные черты «дикого капитализма», этап, который Америка прошла сотни лет тому назад. Вторая причина – совокупный бюджет Российской Федерации по своему объему соизмерим с бюджетом отдельного штата в США, Россия пока в этом плане не конкурентоспособна с США. Третья причина – несопоставимы и размеры территорий Аляски – достаточно компактного территориального образования, и огромных размеров Сибири и Дальнего Востока, в связи с этим и не сопоставимы параметры плотности заселенности территорий на Аляске и в регионах Сибири с Дальним Востоком.

В России главным источником роста экономики может быть – развитие конкурентоспособности собственной промышленности, сферы услуг и других отраслей, как единого народнохозяйственного комплекса страны в условиях формирующейся в последние двадцать лет многоукладности форм собственности. XXI век – век глобализации и инновационного развития экономик всех стран. Россия с 2012 г. являясь членом ВТО, будет подвергаться все возрастающему прессингу в части конкурентоспособности товаров и услуг как на внутреннем, так и на мировом рынках, поэтому инно-

вационное развитие всех отраслей экономики – единственно возможный путь развития.

Инновационный потенциал городов Сибири и Дальнего Востока. На мировом рынке последние двадцать лет Россия позиционируется как страна с ресурсной экономикой, при которой главным экспортным товаром является углеводородное сырье – газ и нефть. Приватизация месторождений этих важнейших полезных ископаемых не увеличила число разведанных месторождений, а только интенсифицировала добычу из ранее разведанных до 1992 г. источников. Разведка новых месторождений требует инвестиций, отдача от которых может наступить нескоро, поэтому собственники не заинтересованы инвестировать в эти работы, а государство – самоустранилось, хотя бюджет страны на 60% формируется с доходов от продажи на мировых рынках российских углеводородов, в большей мере нефти и природного газа.

Планомерное освоение огромных пространств Сибири и Дальнего Востока – государственная задача стратегического значения. Поэтому создано Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока, с функциями для координации деятельности по реализации государственных целевых программ, в том числе, долгосрочных, координации управления федеральным имуществом, расположенным на территории ДФО. Следует отметить необходимость комплексного развития тесно связанных регионов Сибири и Дальнего Востока.

Основную работу по обустройству территорий Сибири и Дальнего Востока на данном этапе и в ближайшей перспективе, полагаем, должно взять на себя государство и в качестве приоритетного направления осуществлять системное, опирающееся на разработанную стратегию, планомерное развитие регионов Сибири и Дальнего Востока. Эти меры позволят существенно повысить качество жизни населе-

ния и инвестиционную привлекательность территорий, создать с привлечением частного бизнеса новые высокотехнологичные рабочие места.

Новые производства, способные производить продукцию, востребованную на внутреннем рынке и конкурентоспособную на внешнем рынке, будут привлекать молодые амбициозные кадры (интеллектуальных и рабочих профессий), которым можно будет обеспечить достойную зарплату и карьерный рост – именно они смогут создать новое инициативное поколение сибиряков и дальневосточников, которое не будет искать «лучшей доли» в чужих странах, а сможет по-хозяйски обживать свои богатейшие территории. Может быть тогда, к середине XXI в., в полной мере реализуется предвидение М.В. Ломоносова о том, что «Богатство России будет прирастать Сибирью».

На обустроенных инженерно-транспортной инфраструктурой территориях необходимо также благоприятно создавать условия для стимулирования и развития среднего и малого бизнеса; большой бизнес сам проторит себе дорогу, не упустит новых возможностей. Для стимулирования развития бизнеса в области инновационных технологий необходимо принятие законодательных мер по защите интеллектуальной собственности в России. Решение этих проблем предполагается положить в основу 4-летнего Стратегического плана Рабочей группы АТЭС по вопросам малого и среднего предпринимательства на 2013–2016 гг.

Важнейшим условием для поднятия экономики дальневосточного региона является развитие транспорта и диверсификация транспортно-логистических цепочек: в т.ч. морских маршрутов Северного морского пути; увеличение пропускной способности БАМ'а и Транссиба; совершенствование управленческих решений по части таможенного регулирования. Инновационные проекты для развития Дальнего Востока в пос-

леднее время разрабатываются рядом организаций, работающих в этом регионе. Определены пять основных направлений развития региона, реализация которых необходима в первую очередь: транспортная инфраструктура; переработка биологических и природных ресурсов; добыча и переработка минерально-сырьевых ресурсов; производство электроэнергии и организация высокотехнологических производств с высоким уровнем добавленной стоимости. Например, проект по производству минеральных удобрений, иницируемый Амурской фосфорной компанией, может способствовать повышению эффективности сельского хозяйства Дальнего Востока, при этом отпадёт необходимость завозить удобрения из западных регионов РФ; переработка морских биоресурсов за счет использования сети модульных рыбоперерабатывающих заводов с небольшой мощностью может трудоустроить население прибрежных территорий; строительство современных транспортных коридоров и модернизация тихоокеанских портов может превратить российский Дальний Восток в главный логистический центр Азиатско-Тихоокеанского региона; порт Ванино в Хабаровском крае, а также порт Находка в Приморском крае могут стать ключевыми звеньями торговли в зоне влияния АТР.

Используя интеллектуальный ресурс людей, проживающих на Дальнем Востоке, предполагается создать инновационный центр по программным продуктам, для которого рынком сбыта может быть Китай, который не разрабатывает программные продукты, но является одним из основных производителей бытовой и электронной техники. Разумеется, имеются и другие предложения, также ориентированные на инновационные проекты. Представители Фонда «Сколково» совместно Курчатовским институтом и Институтом проблем безопасного развития атомной энергетики РАН предложили ряд проектов для

реализации на Дальнем Востоке: создание в ДВФУ центра биомедицины, как минимум появление стартапов (банков бизнес-идей для начинающих предпринимателей, на базе которых можно создавать собственные бизнес-проекты), которые целесообразно размещать по всей России. Сфера применения – продовольственное обеспечение, здравоохранение, снижение энергодефицита, обеспечение безопасности, экология; предлагаются технологии плазменного сжигания твердых бытовых отходов, дистанционного тушения больших пожаров с помощью «холодной» плазмы воды и другие разработки. Перспективным может стать размещение в портах комплексов по стерилизации пищевых продуктов.

Другое направление – энергетический сектор. Три крупнейшие российские корпорации («Транснефть», «Роснефть» и «Газпром») реализуют на территории Приморского края проекты, определяющие не только экономическое, но и геополитическое будущее как Сибири и Дальнего Востока, так и страны в целом. Речь идет о превращении Приморья в энергетические «ворота», через которые электроэнергия, углеводородное сырье и продукты его глубокой переработки могут завоевывать рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона. В Приморье базируется один из крупнейших и самых современных танкерных флотов России – Приморское морское пароходство, которое перевозит нефть, добытую на шельфе Сахалина в рамках международных проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2». Этот мегапроект может также насытить нефтепродуктами рынок Дальнего Востока, где цены на горюче-смазочные материалы одни из самых высоких в стране.

Отдельно предполагается создание новых производств по глубокой переработке леса с участием японских инвесторов; это один из крупнейших в России инновационных проектов в отрасли. Необходимо увеличить количества компаний,

занимающихся прибрежным промыслом и создать перерабатывающие комплексы.

Выгодное географическое положение региона позволяет Приморью стать азиатскими воротами России, предусмотрено развитие транспортно-логистического кластера, который должен соответствовать масштабам интеграционных процессов в макрорегионе, а также потребностям транспортировки и переработки экспортных и транзитных грузов из Сибири и Дальнего Востока.

Один из крупнейших региональных холдингов ООО «СКФ «Сфера» создает предприятие по проектированию и изготовлению сложных технологических модулей. В настоящее время на Сахалине холдинг совместно с американскими партнерами собирается организовать проектирование и производство сложных модулей для нефтегазовой отрасли; проектируется завод по производству сжиженного газа в Анивском районе (на юге Сахалина); помимо этого холдинг намерен создать уникальный город-спутник Южно-Сахалинска, рассчитанный на четыре тысячи семей, обустроенный всеми видами инженерной и социальной инфраструктуры.

Как отмечалось выше, крупнейшим инвестиционным проектом является только что завершённый строительством Дальневосточный федеральный университет (ДВФУ), который должен стать крупнейшим научным центром и высшим учебным заведением по подготовке кадров высшей квалификации для регионов Сибири и Дальнего Востока, а также для обучения зарубежных студентов из стран АТЭС. В университете запущено десять англоязычных магистерских программ, приглашаются из-за рубежа преподаватели-носители языка, одновременно проходят интенсивную языковую подготовку сотни сотрудников университета, треть из них стажировались по своему профилю за границей. Университет ориентирован на формирование двуязычной среды в университете и обес-

печение интернационального образования. ДВФУ, став членом Ассоциации тихоокеанских университетов, получил практическую возможность подключения к основным региональным интеграционным процессам в образовательной сфере. Это чрезвычайно важно для России и особенно регионов Сибири и Дальнего Востока, поскольку активная академическая мобильность позволит уйти от такого губительного тренда, как утечка мозгов, и перейти к их циркуляции, т.е. к возвращению своих студентов и научно-педагогических работников, но уже с опытом работы за рубежом. Разумеется, в регионе должны быть созданы привлекательные и конкурентные социально-экономические условия проживания и соответствующие мировым стандартам условия для эффективного научного труда.

К перспективным инновационным проектам можно отнести разработку разведанных месторождений газа в Арктике, где предположительно сосредоточено около 80 млрд. т условного топлива, из них 80% – запасы газа. Это больше, чем у остальных четырех стран (США, Канада, Норвегия, Дания), работающих на арктическом шельфе. Одной из причин, тормозящих освоение месторождений в Арктике, является неготовность российской промышленности к работе в новых условиях. В то же время, более двадцати лет на Аляске ведется успешная разработка таких месторождений, при том, что запасы у них намного меньше, чем, российские.

Озеро Байкал признан ЮНЕСКО – участком мирового природного наследия. Поэтому любые проекты хозяйственного освоения байкальских территорий и особенно в экологической зоне озера Байкал, непременно должны быть экологически инновационными и высоко технологичными. Даже развитие индустрии туризма и рекреации должно исходить из принципа – не навредить уникальной природной среде Байкала. Инновационную стратегию эколого-территориального пла-

нирования в байкальской зоне, по нашему мнению, целесообразно ориентировать на формирование сетей территориально-производственных кластеров – как формы кооперации бизнеса, науки, финансовых институтов и властных структур. Кластерный подход должен стимулировать частную инициативу, обеспечивать доведение качества экологии озера Байкал, окружающей среды, а также конечного товарного продукта на различных производствах, входящих в определенный кластер (или сеть кластеров) до уровня, конкурентоспособного в соответствующем сегменте (внутреннего и внешнего) рынка товаров и услуг. Предполагается создание кластеров по десяти направлениям: металлургический (горнодобывающий); топливно-энергетический; машиностроительный; лесопромышленный; агропромышленный (в том числе, производство экологически чистых продуктов питания); транспортно-коммуникационно-логистический; рекреационно-оздоровительный; медицинский (медико-санитарный, фармацевтический); строительный и строительных материалов. При этом необходимо полноценно развить и задействовать структуры логистики всех направлений: информационные, финансовые, коммуникационные, транспортные, институциональные, рекламные, менеджмента и другие. Все виды производства должны обеспечивать минимальные экологические риски.

Анализируя проблемы Байкальского региона (в том числе, Республики Бурятия, по проблемам которой авторам довелось работать ранее) полагаем возможным в порядке постановки вопроса высказать предложение о целесообразности объединения Иркутской области и Республики Бурятия в единый Прибайкальский регион. Это позволит более комплексно и эффективно использовать имеющиеся ресурсы этого важного региона Сибири; обеспечить на основе инновационных технологий полноцен-

ную защиту уникальной природной среды по всему периметру озера Байкал, разумеется, и чистоту вод самого озера, усилить экономическую базу развития региона, более полно использовать его геополитический потенциал, внешнеэкономические связи с Монголией, Китаем, с выходом на страны Азиатско-Тихоокеанского Региона. Заслуживают внимания промышленные предприятия Комсомольска-на-Амуре, перешедшие на выпуск высокотехнологичной продукции. Реализация инновационных проектов развития Сибири и Дальнего Востока требует огромных инвестиций, поэтому чрезвычайно важны своевременные организационные меры по формированию инвестиционного климата в регионах, способных привлечь как отечественных, так и зарубежных инвесторов.

К вопросу управления инвестиционными проектами. В последние годы всё чаще звучит идея о назревшей необходимости формирования программы «новой индустриализации» России. На Красноярском экономическом форуме (2012), посвященном стратегическим инициативам, отмечалось, что новая индустрия должна стать мощной и технологически оснащенной, иметь многогранную структуру и обеспечивать большую часть внутреннего спроса. Новая индустриализация в значительной мере зависит от прогрессивных направлений урбанизации, развития градостроительных решений территориального планирования. В своё время индустриальный бум советских пятилеток не только кардинально преобразил страну, но и превратил ее в сверхдержаву. Современной России необходимо запустить аналогичные процессы перспективных проектов. При этом следует отметить, что огромные пространства нашей страны, требуют определения первоочередных направлений развития не только технологической индустриализации и модернизации производств, но что не менее важно – необходимо все это увязать с территори-

альным планированием в стране, т.е. с конкретными территориями.

В России практически утрачены навыки горизонтальной интеграции территорий и накопленный за годы ударных советских строек опыт комплексного развития макрорегионов. Поэтому необходимо в первую очередь разработать: Генеральную схему размещения производительных сил страны, как единого народнохозяйственного комплекса страны, независимо от форм собственности на средства производства и сырьевые ресурсы (в том числе, земельные в условиях рыночной экономики); Генеральную схему расселения России в её новых геополитических реалиях (после 1992 г.) независимо от границ субъектов РФ, имея в виду формирование и укрепление единого народнохозяйственного комплекса и обеспечение условий для его устойчивого целостного развития; Генеральную стратегию регионального развития территорий РФ. Эти мегапроекты позволяют определить приоритетные направления стимулирования частного бизнеса и очередности размещения государственных инвестиций.

Следует отметить, что ни одна успешная экономика в мире не развивается без элементов планирования (прямого или косвенного). Уместно вспомнить опыт США в начале 1930-х гг., когда в целях вывода экономики страны из кризиса президент Ф. Рузвельт ввел систему планирования и контроль государства над частным бизнесом. В России (1992–2011) «до основания разрушив» предшествующие новому экономическому укладу принципы управления народным хозяйством и, уповая на ложную концепцию о том, что «рынок всё отрегулирует сам», за прошедшие двадцать лет управления экономикой государство понесло огромные, подчас невосполнимые потери. Рыночные отношения, в определенной мере, могут регулировать спрос и предложения на отдельные виды продукции и ус-

луг, но даже в крупных корпорациях и бизнес-структурах строятся планы достижения поставленных целей. Поэтому необходимо возродить стратегическое государственное планирование (разумеется, без мелочной опеки регионов), на базе которого могут формироваться федеральные и региональные целевые программы комплексного развития территорий (включая инфраструктуру, производство и расселение).

Мировой опыт успешного развития зарубежных экономик показывает, что кроме привлечения крупных отечественных и зарубежных инвесторов для инновационного развития и модернизации производств, крайне важно создать все необходимые условия для планомерного развития среднего и малого бизнеса, ориентированного на выпуск продукции внутреннего и повседневного спроса (опыт быстрого подъема экономики Китая и др. стран). Это в первую очередь, трудовая занятость населения, новые рабочие места, оперативное приспособление к изменяющемуся спросу на продукцию и услуги на внутреннем рынке, обеспечение необходимыми видами продукции и услуг непосредственно в местах проживания населения и прилегающих территориях, более короткие пути для кооперирования производств и рынка сбыта продукции и услуг, при необходимости – создание кластеров и др. Серьезным подспорьем для технологического развития предприятий малого и среднего бизнеса было бы привлечение крупными корпорациями, ведущими добычу и переработку природных ресурсов, местных предприятий. Важнейшим фактором стимулирующим активность развития среднего и малого бизнеса, а также человеческого потенциала, является развитие инфраструктуры (дороги, все виды транспорта, коммуникации, энергетические установки, жилищно-коммунальный фонд, социальная инфраструктура, которые в настоящее время работают на преде-

ле технических возможностей, вследствие предельной изношенности и полного отсутствия ремонтной базы, многолетнего отсутствия финансирования). Несомненно, что строительство инфраструктуры такого масштаба возможно лишь за счет федерального и частично региональных бюджетов. На обустроенные территории потянется частный бизнес, в том числе, средний и малый, появятся предприятия глубокой переработки всех видов ресурсов, позволяющие выпускать инновационную продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Только системное и планомерное участие государства способно возродить и преобразовать экономический, ресурсный и интеллектуальный потенциал Сибири и Дальнего Востока, стратегически важнейших регионов страны, имеющих огромное значение для подъема экономики России на базе новой индустриализации, отвечающей вызовам и запросам XXI в.

Исключительно важную роль в новой индустриализации страны будут играть урбанизированные территории, мегалополисы, городские агломерации и города, где сосредоточены важнейшие интеллектуальные ресурсы, которые, несмотря на катаклизмы XX-го века, сохранили свой потенциал, признаваемый мировым сообществом.

Представляется важным отметить, что градостроительство, по нашему мнению, должно стать составной частью государственной политики в деле модернизации и инновационного развития экономики России.

Литература

1. Кабакова С.И. К проблемам административно-территориального устройства Российской Федерации (в порядке постановки вопроса) // Инновации и инвестиции. 2012. №3.
2. Кабакова С.И., Перцик Е.Н. Инновационные аспекты развития расселения: формирование городских агломераций и мегалополисов // Инновации и инвестиции. 2012. № 1.

Возможны ли перемены в социально-экономическом инновационном развитии России?

Носова Светлана Сергеевна,
д.э.н., профессор, профессор
кафедры экономики НИЯУ МИФИ
E-mail: nss_10@mail.ru

В статье рассматривается поведение российской элиты в условиях современного экономического развития и сформулирована необходимость его «перезагрузки» как важнейшего ориентира национального инновационного развития России в XXI веке. Ключевые слова: элита, политическая элита, правящая элита, «перестройщики» Советского Союза, сырьевые и банковские олигархи, державность России.

Whether changes in social and economic innovative development of Russia are possible?
Nosova S.S.

In article the behavior of the Russian elite in the conditions of modern economic development is considered and need of its «reset» as most important reference point of national innovative development of Russia in the XXI century is formulated. Keywords: elite, political elite, ruling elite, «perestroyschik» of the Soviet Union, raw and bank oligarchs, derzhavnost of Russia.

Элита (от фр. Elite — лучшее, отборное) — в социологии и политологии — неотъемлемая и важная часть любого социума. Она осуществляет функции управления социумом, а также определяет новые модели (стереотипы) поведения человека, позволяющие социуму приспосабливаться к изменяющемуся окружению. Что же такое современная российская элита? Начнем со слов известного русского мыслителя А.Панарина: «...когда говорят о глобальном мире, на самом деле имеют в виду не мир народов, а мир элит, неожиданно вышедших из-под системы национального контроля и принимающих решения за спиной местного населения». [1] Не означает ли это, что неизбежно должно произойти перерождение российской (национальной) элиты в не/наднациональную элиту, или глобальную? Сегодняшнее время показывает, что российская правящая элита и бизнес-элита стремятся стать неотъемлемой частью западного истеблишмента. «Глобальные плоды просвещения (экономические, информационные и военные инструменты глобализации), пишет кремлевский политик В. Сурков, самим своим существованием порождают не только надежду на всеобщее процветание, но и соблазн глобального господства. Среди соблазненных - и некоторые правительства...» [2]. Может быть, к такому правительству относится и российское правительство, вопреки китайскому, венесуэльскому, кубинскому правительствам. При этом подобное стремление поддерживается публичными высказываниями отдельных представителей российской политической элиты. Один из известных функционеров партии «Единая Россия» А. Воробьев заявил, что «перед национальной элитой стоит задача закрепить за Россией место в «совете директоров планеты». [3] Может быть это и хорошо, но не вопреки национальным интересам России. Не любым же путем. Ведь у правящей и политической элиты не должно быть собственных интересов. Однако... Политолог Л. Радзиховский идет дальше: «Правящая элита постоянно обвиняется в «антинациональном характере». Иногда эти обвинения имеют явно выраженный националистический (естественно, антисемитский) привкус, иногда обходятся без этого соуса, иногда высказываются прямо в параноидальных, иногда во вполне разумных формах. Но звучит это постоянно». [4]. Затронутую проблему «антисемитского вкуса» комментировать не будем. Оставим резерв для другой публикации. Сейчас нас интересует ответ на вопрос: «Почему у национальной элиты антинациональный характер?». Может быть, все так происходит потому, что российская элита слишком многонациональна, многорелигиозна. Как говорится, нет «костяка» в многонациональной элите. Давайте посмотрим на сегодняшний день. И что же мы видим?

Современная правящая элита вместо принципа социальной справедливости и социальной защиты, которые понятны всем (см. Конституцию Российской Федерации: каждый имеет право на образование, медицинскую помощь и т.д.) бульдозерит принципы обуржуазивания небольшой части населения, разбогатевшей за счет либеральной приватизации (нередко говорят за счет оккупации), и обнищания подавляющего большинства населения. И ей это удастся: на сегодняшний день 90 % национального богатства принадлежит бизнес – элите, что составляет всего лишь 7% от

всего населения России. Вдумайтесь в эту информацию. И как же эти семь процентов ведут себя на исконно русской земле? За последние 20 лет (1992-2012 гг.) исчезают промышленные предприятия, не растут километры железнодорожных путей, стирается с лица русской земли сельское хозяйство. Вот тому яркие доказательства. По поляризации доходов мы превосходим даже латиноамериканские и африканские страны. В Москве средние доходы 10% самых богатых почти в 70 раз превышают доходы 10% самых бедных. Разрыв по стране - почти в сорок раз. Для сравнения: в странах Северной Европы показатель составляет 4-5 раз, в США доходит до 12, но надо учесть, что у них другой менталитет в отношении к богатству. Крайне низким остается уровень накопленный граждан. Банковские вклады, включая зарплатные карточки, имеют лишь около 30% россиян, и размер их вкладов невелик. Только 0,7% населения владеют акциями. Те, у кого есть более значительные средства, предпочитают вкладывать в западные банки, в недвижимость.

Результаты наших реформ не заслуживают иного обозначения кроме «позорных» уже потому, что они породили огромное число бедных, но работающих россиян, - и это после того, как в XX веке Россия помогла Западу стать социально-ориентированным и Китаю - промышленным, утратив при этом собственные социально-экономические ориентиры.

Господи, за что же такое наказание? Как можно отречься от прописных истин? Ведь человек, чтобы жить должен иметь еду, жилье, уметь читать и писать. Этими истинами нельзя пренебрегать. А что мы едим? Вместо докторской колбасы мы едим измельченные куриные кости с всевозможными химическими добавками. Сбывается мечта «перестройщиков» Советского Союза: сократить на-

селение России за счет потребления импортной продукцией, отказа от госстандартов, уничтожения сельского хозяйства. Да чему удивляться, ведь доподлинно известно, что воровская российская буржуазия, позиционирующая себя как господствующий класс, ради получения нигде в мире ранее неслыханой нормы сверхприбыли (400-500%) «отечество родное продает». Ведь российская буржуазия себя представляет как «властительница тела и духа всего народа». Ее принцип прост - улаживать себя. Но, как? Конечно, за счет беспощадной эксплуатации наемных работников. Эти обездоленные люди, будучи несобственниками, «от зари до зари» должны работать, нет точнее вкалывать на собственников, создавать им, так называемую прибавочную стоимость, которая легко и непринужденно присваивается собственниками и расходуетя на личное обогащение, чтобы завтра жить лучше, чем вчера. Вот к чему сегодня пришла Россия. По существу, правящая элита и бизнес-элита, «согласно горбачевско-ельциннской перестройки» все сделала и продолжает делать для возрождения, а теперь укрепления того строя (феодално-капиталистического), который был сметен Великой Октябрьской Социалистической Революцией 1917 года. Но что потрясающе - народ, практически, безмолвствует. «Сегодня, - в выше цитируемой работе А. Панарин пишет, - мы наблюдаем катастрофу национального молчания. Никогда еще нацию не отбрасывали так далеко назад, не похищали так дерзко ее ресурсы и права, и, тем не менее, она молчит. А все дело в том, что элита, переориентированная на глобальные приоритеты, перестала быть полпредом нации и ее голосом». [4] Получается, что люди Советского Союза в одночасье поверили «басни» правителей, что жизнь будет лучше, жить будем веселее. Вопрос: куда смотрела армия. Ведь был при-

зыв к свержению конституционного строя. И он происходил у всех на глазах. В.Высоцкий рвал голос: «все не так ребята!!!». А ребята - армейцы молчали. Да, был бунт в августе 2003 года. Но закончился он ничем. Сотни убитых юношей и девушек: да что они значили для элиты в предвкушении ожидаемого АМЕРИКАНСКОГО вознаграждения. Ведь надо понять, что все «басни» о голодной России 85-90-х годов прошлого столетия (с каким наслаждением об этом говорит Гозман в телевизионных передачах) - это полное вранье. Я - автор этой статьи, в этот период была достаточно взрослым человеком, утверждаю никакого голода не было. Была провокация со стороны «перестройщиков нашей страны»: Е.Гайдара, А. Чубайса и их многочисленных соратников (в частности, Черномырдина), которые продали Россию с ее почти 300 миллионным населением США, Великобритании и другим странам Западу. В настоящее время мы - страна колониальная, а точнее, по словам депутата Государственной Думы РФ, оккупированная. Поэтому неслучайно, российская элита свои планы связывает не с процветанием России, а с ее «мягкой колонизацией» - скорейшей распродажей всех природных ресурсов и геополитических позиций. Приватизация продолжается и в наше время. Российская правящая элита - это продавец народного богатства страны, как природного, так и созданного трудом. Особенно хорошо это видно на аудите антикризисных мероприятиях 2008 года, разработанных российским правительством в пользу сохранения и умножения богатства российской буржуазии, в частности банковских олигархов. Вопрос: Зачем правительство стало скоропалительно выдавать займы на погашение корпоративных долгов «Газпрому», «Роснефти» и другим компаниям с государственным участием? Объясните, почему Дерипаске

из Фонда будущих поколений на покрытие его долгов западным клиентам российское правительство выделило \$4,5 млрд.? Еще \$7 млрд. - Фридману, Абрамовичу... без оговорок СРОКОВ ВОЗВРАТА. Господа, вдумайтесь в эти правительственные «спасательные круги». Оно живет по принципу: что хочу, то и ворочу. Почему за них должны расплачиваться мы с вами своими налогами? Ведь это деньги наши и только мы можем ими распоряжаться. Неужели неясно, что в итоге долги будут списаны. Так оно и есть. Нет ни слова о возврате полученных баснословных спасательных денег. В тоже время в США и других странах все по-другому. Там нельзя по своему усмотрению расходовать налоговые поступления. В экономике капитализма действует железное правило: нельзя долги частных корпораций безвозвратно погашать за счет налогоплательщиков.

В сегодняшних антикризисных мероприятиях российское правительство, подставляя плечо сырьевым и банковским олигархам, закладывает мину замедленного действия – сокращение, а точнее уничтожение возможностей развития отраслей обрабатывающей промышленности, отсюда рост безработицы и, соответственно, лишение личных доходов населения и постепенное «облечение» страны от «лишних» людей, наемного рабочего класса. В планах Кремля лишь косметическое повышение пенсий и мизерное увеличение зарплат бюджетникам. Ясно одно: антикризисные меры, принимаемые российским правительством, являются неэффективными и даже вредными для отечественной экономики и финансового рынка. Эти меры демонстрируют полную неспособность государства управлять экономикой страны в условиях кризиса. Избранная сегодня стратегия борьбы с кризисом направлена на перекалывание проблем на плечи трудящихся,

которым правящая элита не собирается помогать. Власти не предполагают вводить высокие пособия по безработице, на которые можно было бы прожить. Они, как представители крупных собственников, будут помогать господствующему классу – российской буржуазии. Логика такой политики – это логика массового уничтожения народа.

Но русский народ молчит. Он верит, что «взойдет заря пленительного счастья». Чтобы это произошло, необходим разворот экономической политики: надо покончить с практикой недопонимания, что только возрождение материального производства в целом, а не только сырьевых отраслей, обеспечит постепенное и эффективное развитие российской экономики. С привычкой брать средства из карманов рабочих на поддержку бизнеса буржуазному российскому правительству предстоит проститься навсегда, хотя и с чудовищным опозданием. Все взять у народа – это значит умертвить страну.

Вместо того чтобы поддержать рядовых потребителей, правительство продолжает играть на их ослабление. Не нужно иметь семь пядей во лбу, но нужно хоть немного знать историю экономического развития. Ведь кризисы – это не феномен сегодняшнего дня. Они начинаются свой отчет с 1825 г. Вдоль и поперек изучены кризисы, их причины и пути выхода из них. Но российское правительство ищет свои пути. Оно пренебрегает историческим опытом. Но так не бывает. Свои пути – одно, но нужно прислушаться и к уже апробированным путям. Особенно, если учесть, что для современной российской экономики кризис явление новое. У него и причины другие. Это кризис не перепроизводства отечественных товаров/услуг. Мы ничего не производим. Мы потребляем импорт. И наши банки (если их можно так назвать) делают только деньги. Поэтому у нас перепроизводство денег.

И не национальных, а импортных. Банки деньги покупают и продают. И ничегошеньки другого не делают. Они сегодня выполняют спекулятивную функцию. Их не интересует реальный сектор экономики. Промышленный капитал сам по себе, банковский тоже сам по себе. Хотя в развитых странах давно уже в первой половине XX столетия произошло сращивание промышленного и банковского капитала. Появился финансовый капитал. Именно, он правит балом. Ведь одно дело спекулятивно наращивать денежную массу, а другое - формировать ее на основе материального производства. Но зачем что-то производить, когда можно деньги делать из воздуха. Вот и получилось, что российские банки – это мыльные пузыри. Как только их деньги-пустышки (они же не связаны производством товаров/услуг) оказываются лишними, так они и сдуваются. Именно поэтому кризисы в современной России означают крах внедренной (навязанной США) правящей элитой монетаристской политики. Ее суть проста: деньги решают все. Не надо ничего делать, нужно при помощи пирамид (подобно Мавроди) делать деньги. И на это все купились. Только забыли притчу: всему есть предел. Делать деньги из воздуха – это удел мошенников. Деньги – это не игрушка, это результат хозяйственной деятельности. Значит нужна хозяйственная деятельность, нужно что-то производить. Обязательно. А если экономика ничего не производит, то и деньги в этой экономике несостоятельные, или непродуцированные. Пустые они. Без товарного обеспечения. И говорить, что мы сделаем рубль конвертируемым. Это не серьезно. Рубль никто не сможет сделать конвертируемым, пока не заработают российские фабрики и заводы, причем на новых технологиях. Пока Россия не захватит мировые рынки по производству товаров/услуг мирового «расхвата». Все ско-

ропалительные умозаключения по поводу конвертируемости рубля - это кризис ума правящей элиты. Складывается впечатление, что все это обусловлено не ее неспособностью грамотно управлять экономикой в сложившейся ситуации, а запретностью со стороны западной правящей элиты принять адекватные меры. Складывается впечатление, что управление Россией происходит НЕ изнутри, а извне. И это можно доказать на фактах: незаконная торговля оружием, отмывание денег, обогащение отдельных людей, защита преступников госструктурами, вымогательства и «откаты», кейсы, набитые деньгами, и секретные счета в оффшорных банках на Кипре - это и есть российская действительность. Также дипломаты пишут о том, что объем взяток в нашей стране составляет около \$300 млрд в год, а госструктуры порой мало отличаются от организованной преступности. В мире, как и России, большая часть населения элементарно недоедает? Людей превратили в инструменты покупки. Мы живем для рынка, когда работаем и когда отдыхаем. Именно он диктует нам наши действия. Мы винтики в рыночном механизме. СМИ, радио и телевидение 24 часа говорят нам, что надо покупать вещи, что наша шкала ценностей - это покупательная способность. Реально в современном российском телевидении непосредственно информации не более 8%. Все остальное реклама и развлечение. И формируют человека в итоге эти самые 92%. Как можно проповедовать державность России, если правящий класс демонстрирует миру самое разнузданное потребительство? Почему нами забыты прописные истины?

Известно, что экономика не может эффективно развиваться без полноценного материального производства, стержнем, которого является машиностроение. Без него - нет и не может быть современной кон-

курентоспособной экономики. Индикаторами экономической безопасности в производственной сфере принято считать долю в промышленном производстве обрабатывающей промышленности с пороговым значением 70% и долю в промышленном производстве машиностроения - 30%. Сегодня РФ, соответственно, имеет менее 50% и 20%. О чем это говорит? Об утрате экономической и национальной безопасности. Далее. 19 ноября 2008 года Д. Медведев в своем вступительном слове на заседании Государственного совета «О мерах по развитию национальной конкурентоспособности в условиях мирового финансового кризиса» в г. Ижевске подчеркнул: «Национальная конкурентоспособность была и остаётся нашей стратегической целью». [5] Те же самые слова с учетом новых выборов Президента РФ повторяются в 2012 году. [6] И это неслучайно, если учесть, что сложившееся катастрофическое положение в отечественном машиностроении в 2008 году практически не изменилось на сегодняшний день. Так, в России в 2008 г. доля машиностроения в ВВП достигает 20%, в то время как в США - 42%, в Германии - 47%, а в Японии - 52%. Если в экспорте США топливно-энергетический комплекс (ТЭК) занимает лишь 2,5%, а машиностроительная продукция (МСП) - 91%, то в России на долю ТЭК приходится 60%, а МСП - лишь 9-10%. [7] Поэтому резонен вопрос: разве этого не знает российская правящая элита? Конечно, знает, нет сомнений. Ведь что поразительно: экономика разваливается у всех на глазах. Вот сухие цифры: в ноябре 2008 года российское машиностроение испытало самый глубокий за последнее десятилетие спад. В целом по машиностроительному комплексу спад производства в ноябре 2008 года по сравнению с ноябрем 2007 года составил 11.1%. В последний раз более

глубокий спад был отмечен ровно десять лет назад - в ноябре 1998 года. Тогда он составил 12.4%. Снижение производства в ноябре произошло во всех трех машиностроительных отраслях. В последний раз одномоментный спад во всех машиностроительных отраслях наблюдался в июле 2006 году. Спад производства автомобильной техники в ноябре 2008 года был рекордным с 1998 года. В ноябре 2008 года по сравнению с ноябрем 2007 года спад в целом по автомобилестроению составил почти 30%. Даже в 2002 и 2005 годах, когда данная подотрасль переживала кризис перепроизводства, темпы спада здесь были гораздо меньше. Так кому же надо оказывать помощь? Неужели неясно, что материальное производство, а не финансовый сектор определяет уровень развития экономики. И если бы эти \$11,5 млрд. ушли в промышленное производство, то позитивный результат был бы налицо.

Более того, из доклада В.В. Путина, сделанного 22 мая 2012 года в РАН, мы являемся свидетелями «удушения отечественной науки», ... А удушение в этой деликатной сфере не проходит бесследно. Наука - не что иное, как мозговая субстанция, которую намного труднее восстановить, реанимировать после нарушения нормального кровоснабжения (если это вообще возможно), чем, к примеру, мышечные ткани - те же отрасли производства». Нельзя не согласиться с такой высокой оценкой науки в общественном и экономическом прогрессе. Кто бы спорил. Но мировая практика показывает, что развитие науки требует существенной доли ВВП на свое развитие. Если эта доля меньше 1,5%, то наука в такой стране деградирует. В России же эта доля около 1%. Цифры сами за себя говорят. И чем дольше будет продолжаться сложившаяся ситуация, тем тяжелее будет удержаться в содружестве стран

БРИК и, соответственно, выход на стезю развитых стран.

Какой же выход из сложившейся ситуации в России? Выход один – необходимо глобально изменить курс социально-экономического развития. Думается, что всеми силами – мыслимыми и немыслимыми – нужно обеспечить рост реального сектора экономики с полным устранением критической зависимости его развития от сырьевых отраслей и импорта. И только тогда будут решены социальные проблемы и обеспечена национальная безопасность.

Правящая элита, разрушив государственную экономику «до основания», не построила классическую рыночную экономику. Оказывается у русского человека не тот менталитет. Ему долларовой рубль нужен постольку поскольку. Русские люди в своей массе не стремятся к безудержному богатству. Его больше интересуется душа. А душе много не надо. Ей необходим покой и умиротворение – чтобы всем было хорошо. Вот и получается, что религия наживы для православных почти неприемлема. Это западная, или протестантская религия. Поэтому Россия будет возрождаться по-своему. Во всяком случае, не путем простого копирования пусть даже самых лучших иностранных образцов экономического развития.

Боле того, Россия страна экспериментов. Без крови и драки: прозападная правящая элита отдайте власть Русскому Народу в лице отечественной элиты! Думается, что это нужный и своевременный эксперимент. Дайте возможность по-русски жить. Национальная элита сама возродит Россию «в качестве великой державы, объединяющей ценности экономического и духовного прогресса, поддерживающей высокие темпы и качество роста, сочетающей внутреннюю гармонию общественных отношений с от-

ветственностью за поддержание глобальной стабильности и устойчивое развитие человеческой цивилизации». [8]

Безусловно, нельзя не согласиться с В.В.Путиным [9], когда он утверждает, что «нам нужна новая экономика», так как «сегодня Россия зависит от мировой экономики, интегрирована в нее очень сильно — сильнее, чем большинство других стран». Поэтому необходимо преодолеть:

1) «технологическое отставание»

2) «инерцию крупного отечественного капитала, который, прямо скажем, отвык от инновационных проектов, от исследований и опытно-конструкторских работ», т.е. сформировать «инновационный цикл российской экономики».

Поставлен вопрос: «Где же взять капитал?» Оказывается:

1) «главный источник создания новых производств, новых рабочих мест — частные инвестиции», несмотря «на значительный отток капитала из России».

Да, во многом такая ситуация — следствие наших действий в конце 1990-х — начале 2000-х гг. Борьба тогда шла между теми, кто присвоил в 1990-е основные денежные потоки (в основе которых была продажа сырья и энергоносителей), и теми, кто хотел вернуть их государству и использовать на благо всего общества. Считаю, что мы тогда поступили правильно, повысив влияние государства в сырьевых отраслях.

И не только потому, что кое-кто из олигархов пытался продолжать напрямую покупать политику. В самом начале моего первого президентского срока мы столкнулись с настойчивыми попытками продать за рубеж ключевые активы. Сохранение в частных руках нескольких человек стратегических ресурсов страны в перспективе 5-10 лет означало, что контроль над

нашей экономикой будет осуществляться извне.

Речь ведь не о каком-то заговоре специально против России. Дело совсем в другом. Посмотрите, как ведет себя международный капитал в обстановке нестабильности, турбулентности, ощущения близкого кризиса: для спасения национального ядра своего бизнеса он не задумываясь выводит средства из развивающихся рынков — а Россия, по их представлению, к ним относится и тем более относилась в начале прошлого десятилетия.

Ссылки

1. А.Панарин. Народ без элиты: между отчаянием и надеждой http://derzava.com/art_desc.php?aid=259

2. В.Сурков. «Справедливость для каждого в России и для России в мире» <http://www.izvestia.ru/politic/article3098626/>

3. А. Воробьев: За Россией надо закрепить место в «совете директоров планеты» 11.07.2006 11:47 МСК. www.edinros.ru/news.html?id=114349-68КБ

4. Российская газета - Федеральный выпуск №3395 от 3 февраля 2004 г.

5. <http://www.club-rf.ru/federalnews/4896/6>. 6. <http://www.oborudunion.ru/publications.php?id=3>

7. http://www.ruseconomy.ru/nomer11_200303/ec22.html № 11, с.14

8. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. <http://ethnocid.netdaru/analitika/glazev/glazev-gn3.htm>

9. Владимир Путин. Для Ведомостей. 30.01.2012 <http://www.vedomosti.ru/politics/news>

10. Носова С.С. Нанотехнология как новый этап развития инноваций в современной экономике в условиях глобализации: концептуальные подходы // Инновации и инвестиции. 2012. № 4.

К вопросу о причинах финансового кризиса 2008–2010 годов и последствиях для макропруденциальной политики РФ

Поляков Егор Николаевич, выпускник Университета экономики и финансов Санкт-Петербурга u511a@mail.ru

Статья посвящена анализу влияния нестабильности на глобальных финансовых рынках на экономики развивающихся стран и анализу факторов, обусловивших большую или меньшую степень уязвимости финансовых систем развивающихся стран глобальному кризису 2008-2010 годов. Особое внимание уделено влиянию глобального финансового кризиса на экономики двух групп развивающихся стран: стран Юго-Восточной Азии и стран Центральной и Восточной Европы. На базе результатов анализа объясняется динамика основных макроэкономических показателей РФ в период острой фазы кризиса. Автором предлагается анализ степени уязвимости российской экономики в случае возможной нестабильности на глобальных финансовых рынках в настоящее время. Ключевые слова: монетарная политика, макропруденциальное регулирование, финансовый кризис

Global financial crisis 2008 causes and consequences for Russian macroprudential regulation Polyakov E.N.

We provide an attempt to explain the differences in the crisis impact across developing countries and emerging markets. Emerging Asia countries and Eastern and Central Europe Countries are the objects of our most intense attention. Analysis results are the base for further explanation of Russian Federation basic macroeconomic indicators dynamics during financial crisis acute phase. We provide analysis of vulnerability of Russian economy currently in case of global financial markets instability.

Key words: monetary policy, macroprudential regulation, global financial crisis

Предметом настоящей статьи является анализ причин и последствий мирового финансового кризиса 2008-2010 годов на экономики развивающихся стран, включая Россию. Сейчас, спустя 3 года после окончания острой фазы кризиса, мы хорошо понимаем его природу и можем дать оценку действиям монетарных властей отдельных стран во время кризиса, сравнить эффективность монетарной политики России и других развивающихся стран, а также понять сделаны ли необходимые выводы руководством Центрального Банка и Правительства РФ.

Кризис 2008 года это долговой кризис, спровоцированный внезапно возникшим дефицитом ликвидности. Страны, финансировавшие свой рост в основном за счет внешних заимствований частного сектора пострадали больше всего в силу того, что их слабые банковские системы оказались не в состоянии рефинансировать долг в условиях дефицита ликвидности. Однако, при наличии сопоставимого внешнего долга глубина и продолжительность рецессии оказались сильно дифференцированы для разных стран. Анализу причин, усугубивших долговой кризис, а также ошибок, допущенных регуляторами непосредственно в процессе борьбы с последствиями долгового кризиса посвящена настоящая статья.

В наибольшей степени во время кризиса пострадали страны центральной и восточной Европы (далее – страны ЦВЕ) и СНГ (табл. 1, диаграмма 1). Однако, мы полагаем, что СНГ как самостоятельную группу стран рассматривать не нужно в силу высокого веса ее показателей России. Более того, Россию саму можно отнести к числу стран ЦВЕ поскольку причины кризиса в РФ и странах ЦВЕ очень схожи. Вторая группа стран, наиболее сильно пострадавших во время кризиса - это развитые страны (Германия, Италия, Франция, Япония, Финляндия и др.) и индустриально развитые страны Азии (Тайвань, Сингапур, Гонконг). Но причина глубокой рецессии в развитых странах – это тема отдельного исследования, в рамках настоящей работы мы анализируем причины кризиса в развивающихся странах.

Наименее сильно пострадали от кризиса развивающиеся страны Азии и Ближнего Востока. В рамках настоящего исследования мы сравним две группы стран: страны ЦВЕ + Россия (группа, показавшая худшую динамику) и развивающиеся страны ЮВА (группа, показавшая лучшую динамику)¹. В группу ЮВА включим семь наиболее значимых стран региона (Китай, Индия, Индонезия, Малайзия, Корея, Филиппины, Таиланд).

Анализируя последствия финансового кризиса на экономики развивающихся стран следует обратить внимание на то, что среди развивающихся стран обеих групп есть страны, которые относительно безболезненно справились с нестабильностью на международных финансовых рынках (Индия, Китай, Индонезия) и страны, избежавшие рецессии (Филиппины, Польша). Именно эти страны представляют для нас наибольший интерес с точки зрения анализа.

Глубина и продолжительность рецессии определяются следующими факторами.

1. Степень перегрева экономики является не меньшим, а возможно и более значимым фактором рецессии, нежели размер внешнего долга. Перегретые рынки ценных бумаг и недвижимости моментально рушатся во время финансовой нестабильности и сами становятся источником нестабильности, поскольку недвижимость и акции выступают залогом по внешним и внутренним займам. Проблема маржин-колов наиболее сильно бьет по реальному сектору.

2. Перегрев экономики, как правило, характеризуется завышенным курсом национальной валюты. В этом случае бегство капитала из ликвидных рынков акций и недвижимости влечет необходимость девальвировать валюту, но в случае значительного долга, номинированного в иностранной валюте (как внешнего, так и внутреннего) девальвация становится либо невозможной, либо сильно затрудняет восстановление экономики.

3. Большая доля экспорта в ВВП также является фактором глубины рецессии. Как показывает дальнейший анализ, страны с большей долей экспорта в ВВП пострадали во время кризиса сильнее, что обусловлено падением спроса на импорт со стороны развитых стран. Такие страны как Сингапур, Гонконг и Макао, имеющие долю экспорта в ВВП более 200% пострадали во время кризиса довольно сильно несмотря на низкий уровень внешнего долга и жесткую монетарную политику.

4. Бюджетный дефицит и госдолг усугубляет масштаб кризиса в силу ограниченности финансовых ресурсов, необходимых для рефинансирования внешнего долга и реализации программ стимулирования экономики.

В западной периодике за 4 года появилось огромное количество публикаций, анализирующих уязвимость экономик развивающихся (и не только) стран в предкризисный период, в т.ч.

Таблица 1

Прирост ВВП (%)	2007	2008	2009	2007 - 2009
Развивающиеся страны Азии ¹	10,6	7,7	5,5	-5,1
АСЕАН-5 ²	6,3	4,9	-0,3	-6,6
Индустриально развитые экономики Азии ³	5,7	1,6	-5,2	-10,9
Страны ЦВЕ	5,4	2,9	-5	-10,4
СНГ и Монголия	8,6	5,5	-5,8	-14,4
Ближний Восток	6,3	5,9	2	-4,3
Мир	5,2	3,2	-1,4	-6,6
Развитые экономики	2,7	0,9	-3,8	-6,5
Развивающиеся экономики	8,3	6,1	1,5	-6,8

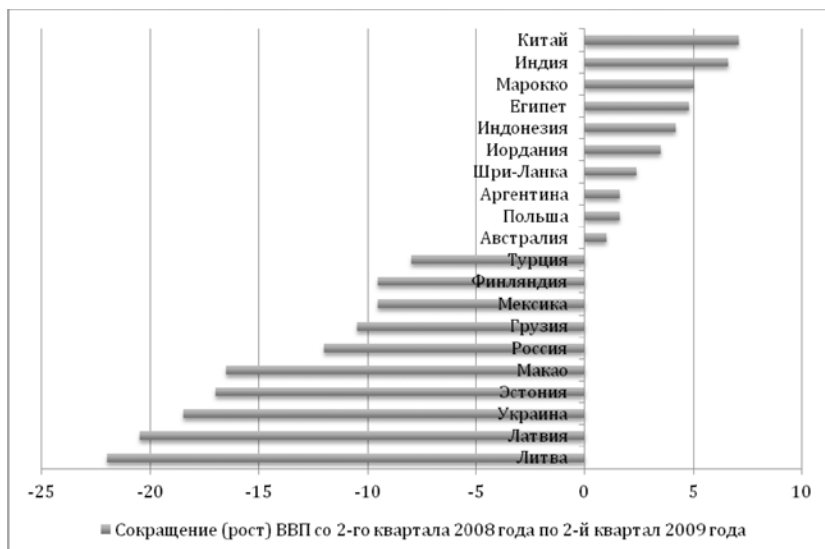


Диаграмма 1

Таблица 2

	Сальдо тек счета (%), 2002-2007	Сальдо фин счета (%), 2002-2007	Рост объемов кредитования, 2002-2007	Инфляция, 2002-2007	Профицит (дефицит) бюджета, 2002-2007	Рост ВВП, 2002-2007	Падение ВВП (2008-2009)
Латвия	-14,4	4,8	44,3	5,8	-0,9	9,1	-22,5
Эстония	-12,3	6,9	32,7	3,9	2	9	-18
Болгария	-11,1	11,6	33,8	5,9	1,4	5,9	-5,5
Литва	-8,6	3,4	41,4	2,1	-1,2	7,8	-14,7
Румыния	-8,3	6	46,2	11,7	-1,8	6,2	-8,5
Венгрия	-6,9	2,5	16,7	5,3	-7,5	4	-6,8
Словакия	-5,5	7,5	8,4	4,7	-3,7	6,1	-4,9
Чехия	-4,2	5,4	10,2	1,8	-4,1	4,5	-4,7
Польша	-3	3	13,9	2,1	-4,5	4,4	1,6
Словения	-1,8	0,9	19,4	4,3	-1,7	4	-8
Россия	8,9	1,1	43,5	11,7	-	7	-8,3

попытки выделить показатели предкризисной динамики, однозначно определяющие глубину спада. Наиболее интересной является работа, выполненная

банком UBS². Ведущий аналитик UBS по развивающимся экономикам Андерсон разработал индекс системного риска для 50 развивающихся экономик, вклю-

Таблица 3

Страны	Доля кредитов нефинансового сектора, номинированных в валюте (2008 год) ¹	Доля внешнего долга банковского сектора (в % от ВВП) ²	Доля внешнего долга к общему долгу частного сектора в 2008 году ³	Доля банк сектора, принадлежащая нерезидентам, (% , все страны - 2005 год, РФ - 2008)	АЕСМ в 2008 году	REE R в 2008 году ⁴	REE R в 2009 году ⁵	Производительность труда (USD/час, 2011) ⁶	Доля банковских кредитов, по которым заемщиками не исполнены обязательства по состоянию на конец 2008 года (%) ⁷	Доля банковских кредитов, по которым заемщиками не исполнены обязательства по состоянию на конец 2009 года (%) ⁸	Доля экспорта в ВВП в 2008 году (%) ⁹
Польша	23%	10%	34%	67,1	-9,8	73	59	23,5	4,8	7	40
Чехия	9%	14%	30%	93,4	3,1	79	72	30,5	4	5,5	64
Словакия	22%	18%	37%	97,4	н/д	71	70	32,6	4	5	83
Словения	62%	55%	31%	34,0	н/д	88	87	36,7	1,5	2	67
Венгрия	58%	38%	45%	82,0	-31,6	71	62	24,2	2,9	5,9	82
Болгария	73%	23%	49%	73,0	-5,8	49	47	16,1	2	5,5	58
Румыния	60%	18%	37%	63,0	-30,9	63	53	13,3	6,9	15	31
Эстония	89%	67%	34%	99,2	-37,6	76	71	22,6	2	4,9	71
Латвия	94%	86%	31%	53,2	-114,5	82	71	17,6	3,8	16,5	43
Литва	75%	36%	30%	92,0	-51,1	72	65	23,1	4,5	19,5	60
Россия	50%	12%	30%	28,0	19,6	58	46	19	3,7	9,8	31

чив в него множество показателей (отношение внешнего долга к ВВП, соотношение внешнего долга и резервов, отношение гос. долга к ВВП, соотношение объема кредитов и депозитов у банковского сектора, отношение текущего счета к ВВП, отношение экспорта к ВВП). Работа интересна тем, что опубликована в ноябре 2008 года и последующая динамика ВВП развивающихся стран в значительной степени соответствовала показателям их уязвимости на момент начала кризиса.

Кроме того, был проведен ряд масштабных статистических исследований, анализирующих зависимость между показателями, характеризующими тяжесть кризиса и переменными, объясняющими вариацию первой группы показателей³. Самыми статистически значимыми переменными оказались следующие:

- динамика REER за 5 лет, предшествовавших кризису (страны, которые никак не ограничивали рост курса национальной валюты пострадали наиболее сильно (Россия, Литва, Латвия, Эстония));

- кредитное плечо, количественным измерителем которого выступает отношение совокупного кредита к совокупному размеру депозитов;

- отношение краткосрочного долга к ВВП;

- гибкость валютного курса, которая учитывалась в модели посредством введения dummy variable (страны, у которых валюта была привязана к доллару или евро пострадали сильнее стран с гибким валютным курсом).

Относительно последней переменной необходим комментарий. Дело в том, что страны, поддерживающие currency board или pegged exchange rate regime, как правило, не могут проводить самостоятельную монетарную политику. Соответственно, они не могут противодействовать перегреву экономики путем повышение процентных ставок в случае притока краткосрочного капитала.

Все эти исследования однозначно показывают наибольшую уязвимость европейских экономик и наименьшую азиатских, но не дают ответа на вопрос почему таким глубоким

оказался спад у России. К примеру, индекс финансовой уязвимости Андерсона относил Россию к числу наименее уязвимых экономик в 2008 году. Мы попытаемся дать ответ на этот вопрос.

1. Страны ЦВЕ.

Статистические показатели, характеризующие глубину и причины рецессии стран ЦВЕ представлены в табл. 2 и 3. Из таблиц видно, что:

1) Литва, Латвия, Эстония, Румыния, Болгария и Россия на момент кризиса находились в состоянии сильнейшего перегрева экономики;

2) все страны ЦВЕ, кроме Польши, Чехии и Словакии никак не ограничивали заимствования частного сектора в валюте, что в результате привело к преобладанию именно валютного долга в общей структуре долга нефинансового сектора;

3) все страны ЦВЕ кроме России и Словении уступили контроль в банковском секторе нерезидентам;

4) Польша оказалась единственной восточноевропейской страной, которая имела экономический рост в 2009

году, во всех остальных странах ЦВЕ финансовый кризис вызвал рецессию.

Коротко механику кризиса в центральной и восточной Европе можно описать следующим образом. Страны ЦВЕ в предкризисные годы сделали ставку на быстрый экономический рост за счет низких процентных ставок и долгового финансирования частного сектора. В результате получили перегрев экономики, завышенный курс национальных валют и огромный внешний долг, номинированный в валюте. Валютный долг не дал возможности девальвировать валюту во время кризиса, а дорогая валюта во время кризиса спровоцировала бегство капитала.

В зависимости от инструментов денежно-кредитной политики страны ЦВЕ можно разделить на 3 группы:

1. Польша, Чехия, Венгрия и Румыния таргетировали инфляцию и поддерживали плавающий валютный курс на момент, когда ударил финансовый кризис.

2. Словения и Словакия на момент кризиса находились в еврозоне и потому избежали крупномасштабного оттока капитала.

3. Латвия, Литва, Эстония поддерживали currency board, в результате чего получили колоссальный перегрев экономики, высокую инфляцию и как результат пострадали наиболее сильно во время финансового кризиса. Болгария также поддерживала currency board, но не будучи членом ЕС не столкнулась с таким масштабным притоком капитала и пострадала во время кризиса существенно меньше.

Более подробно рассмотрим прибалтийские страны и Польшу.

Прибалтийские страны.

Самой важной с точки зрения анализа представляется третья группа восточноевропейских стран, а точнее прибалтийские страны. Причиной экономической катастрофы этих стран стали пороки монетарной полити-

ки. Привязав курс национальной валюты к евро и принципиально отказавшись от использования инструментов, ограничивающих приток капитала в страну (capital controls), прибалтийские страны лишили себя возможности проводить самостоятельную монетарную политику. Вступив в Евросоюз в 2004 году прибалтийские страны столкнулись с проблемой притока краткосрочного капитала в страну. Тот факт, что курсы валют были привязаны к евро только провоцировал приток капитала. Стерилизовать избыточную ликвидность прибалтийские страны не могли, потому что это привело бы к еще большему притоку капитала вследствие роста процентных ставок внутри страны. Избыточная ликвидность привела к высокой инфляции, беспрецедентному росту реального курса национальных валют, что подорвало обрабатывающий сектор прибалтийских стран и привело к дефициту текущего счета.

Самое неприятное для прибалтийских стран, что в предкризисные годы в сфере монетарной политики они строго следовали предписаниям Евросоюза. В 2005 году они присоединились к European Exchange Rate Mechanism. Цель состояла в том, чтобы в течение 2 лет вступить в зону евро. EERM не требует привязки национальной валюты к евро (допускает возможность плавающего в пределах $+15\%/-15\%$ курса), но прибалтийские страны предпочли сохранить курс жестко привязанный к евро.

Отсутствие макроprudенциального регулирования привело к росту внешних заимствований банковского сектора. Заимствования эти можно сделать только в валюте. Это провоцировало банки давать кредиты внутри страны тоже в валюте. Имея огромный долг, номинированный в инвалюте прибалтийские страны не имели возможности девальвировать свои национальные валюты. В результате произошла так называемая внутренняя девальва-

ция, когда частный сектор резко сокращает издержки, чтобы повысить конкурентоспособность. Внутренняя девальвация обычно приводит к высокому уровню безработицы, дефляции и резкому сокращению ВВП. В итоге Латвия, Литва и Эстония столкнулись во все эти проблемы.

Польша

Секрет экономических успехов Польши объясняется несколькими причинами. Во-первых, Польша из всех восточноевропейских стран является самой крупной и потому у нее минимальная (без учета Румынии) доля экспорта в ВВП. Во-вторых, Польша была одной из немногих восточноевропейских стран, которые в предкризисный период (2002-2007 годы) проводили жесткую монетарную политику, т.е. имели невысокую инфляцию, небольшой дефицит текущего счета и потому их валюта не была значительно переоценена (табл. 2 и 3). В-третьих, Польша проводила жесткую макроprudенциальную политику, т.е. ограничивала внешние заимствования частного и банковского сектора и заимствования в валюте⁴. К числу стран, которые в предкризисные годы проводили жесткую макроprudенциальную политику кроме Польши относятся Чехия, Словакия и Словения. На диаграмме №2 видны последствия этой политики – доля non-performing loans с конца 2008 года по конец 2009 года выросла незначительно. Низкая доля заимствований частного сектора, номинированных в валюте дала возможность Польше относительно безболезненно для частного сектора девальвировать валюту. Злотый был девальвирован на 36% - максимальное значение среди стран Восточной Европы. Словакия и Словения не могли девальвировать валюту потому что на момент кризиса уже находились в зоне евро. Чехия валюту девальвировала, но незначительно.

Благодаря девальвации злотого Польша в 2009 году



Диаграмма 2

Таблица 4

	2008'3	2008'4	2009'1	2009'2	2009'3	2009'4
Долг банковского сектора	196	165	145	140	134	126
краткосрочный	64	43	34	30	24	27
долгосрочный	133	122	111	110	110	98
Долг частного сектора	276	251	238	249	250	248
краткосрочный	40	26	22	22	20	19
долгосрочный	236	225	216	227	229	229
Внутрикорпоративный долг частного сектора (перед аффилированными компаниями - нерезидентами)	33	33	33	43	46	47
Итого долг частного сектора	309	284	271	292	296	295
Итого долг банковского и частного сектора	505	449	416	432	430	421

снизила удельные затраты на оплату труда в промышленном производстве на 20%, что стало лучшим показателем среди 34 стран в отношении которых Bureau of Labour Statistics США ежегодно рассчитывает показатели стоимости труда⁵.

Любопытно, что в соответствии с рейтингом Андерсона Польша на ноябрь 2008 года была наименее уязвимой для кризиса экономикой среди всех стран ЦВЕ.

По результатам анализа в отношении стран ЦВЕ можно сделать следующие выводы:

1. Литва, Латвия и Эстония пострадали наиболее сильно из всех стран ЦВЕ потому что их экономики к сентябрю 2008 года были сильно перегреты, частный сектор имел огромный внешний долг. Одним из следствий перегрева экономики у всех трех стран была чрезвычайно дорогая валюта (табл. 9). Кроме того, эти страны не смогли или не решились девальвировать валюту.

2. Россия и Румыния имели все те же проблемы, но в отличие от прибалтийских стран сильно девальвировали валюту во время кризиса. Дальше будет показано что девальвация валюты имела сильный стимулирующий эффект для экономики. Болгария до кризиса имела самую дешевую валюту среди стран ЦВЕ плюс за счет внутренней девальвации немного снизила REER и потому ее спад оказался меньше, нежели спад РФ и Румынии.

3. Польша, Чехия, Словакия и Словения проводили жесткую монетарную и макропруденциальную политику, но при этом к сентябрю 2008 года имели очень дорогую валюту. Словения имела самую дорогую валюту среди ЦВЕ и потому получила рекордный спад среди этой группы стран. Польша резко девальвировала валюту и потому избежала рецессии. Словакия и Чехия (после девальвации) имели валюту существенно дешевле чем Словения, но значительно

дороже чем Польша (после девальвации) и потому получили умеренный спад.

Россия

Российская экономика к сентябрю 2008 года была перегрета больше чем любая иная среди экономик стран ЦВЕ. На это указывает самый высокий среди стран ЦВЕ уровень инфляции в период с 2002 по 2007 год (табл. 2), аномально низкие банковские процентные ставки (диаграмма 3), рекордные темпы роста кредитования экономики в период с 2002 по 2007 год (табл. 2), а также тот факт, что REER в период с января 2002 по ноябрь 2008 года вырос более чем в 1,5 раза.

Долг нефинансового сектора, номинированный в валюте составлял на сентябрь 2008 года 50%, что не рекордное значение для стран ЦВЕ, но чрезвычайно высокое. Внешний долг частного сектора составлял 30%.

Как видно из табл. 4 внешний долг частного сектора на пике кризиса сократился на 39 млрд. долларов или 12,6%. Внутренний долг частного сектора с 01.10.2008 по 01.01.2010 сократился незначительно с 15647 до 15606 млрд. рублей⁷. При этом нужно иметь ввиду, что в результате девальвации рубля была произведена переоценка валютных кредитов, доля которых по состоянию на конец 2009 года составила 29%. Без учета переоценки сумма кредита частному сектору сократилась на 4,6%⁸. Т.е. произошло сокращение кредитования частного сектора как со стороны иностранных финансовых институтов, так и отечественным банковским сектором. Произошло это в силу роста процентных ставок, который оказался рекордным даже для восточной Европы (см. диаграмму 3).

В табл. 5 показаны средние процентные ставки банковского сектора для первоклассных заемщиков в 2007-2009 годах.

Процентные ставки выросли в силу 3 причин:

1) на российском межбанковском рынке в качестве кредиторов доминируют банки-нерезиденты (их доля составляет более 73,3% на 01.01.09), соответственно рост процентных ставок на мировых финансовых рынках немедленно отражается на межбанковском рынке РФ;

2) российская экономика как и все другие экономики во время кризиса столкнулась с кредитным сжатием, когда резко сокращается кредитный мультипликатор и увеличение денежной массы не влечет увеличение кредитного предложения;

3) ЦБ РФ в 4 квартале 2008 года в несколько этапов повысил ставку рефинансирования с 10 до 13%; по всей видимости он пытался таким образом остановить бегство капитала (бороться с перегревом экономики в этот момент было уже поздно), но во время паники процентные ставки перестают быть действенным инструментом регулирования капитального счета.

В отчете UBS⁹ есть диаграмма характеризующая динамику процентных ставок по всем развивающимся рынкам в период с августа по октябрь 2008. Россия безусловный лидер среди 44 развивающихся стран с ростом в 8 процентных пунктов.

Как видно из диаграммы №3 в конце 2007 года банковские процентные ставки для нефинансовых организаций стали отрицательными. С мая по сентябрь 2008 года они держались на уровне -4% годовых, что является одним из свидетельств перегрева экономики. В октябре процентные ставки начали резко расти, достигнув пика в абсолютном выражении в январе 2009 года (17% годовых). Одновременно в связи с резким ужесточением монетарной политики начала падать инфляция. С января 2009 года динамика процентных ставок повторяет динамику инфляции, но процентные ставки оставались на 3-4% выше, нежели уровень инфляции. Необходимо обратить внимание на то что динамика валового



Таблица 5

	2007	2008	2009	Разница
Чехия	5,8	6,3	6	0,2
Словакия	8	5,8	н/д	-2,2
Словения	5,9	6,7	5,9	0
Венгрия	9,1	10,2	11	1,9
Болгария	10	10,9	11,3	1,3
Румыния	13,3	15	17,3	4
Эстония	6,5	8,5	9,4	2,9
Латвия	10,9	11,9	16,2	5,3
Литва	6,9	8,4	8,4	1,5
Россия	10	12,2	15,3	5,3

Таблица №6¹⁰

		III-2008	IV-2008	I-2009	II-2009	III-2009	IV-2009	итого за 5 кварталов	
банки	инвест доходы	-1,6	-1,6	-1,5	-1,1	-1,2	-1,7		
	фин счет	-13,5	-55,6	-6,9	-5,8	-27,5	10		
	итого	-15,1	-57,2	-8,4	-6,9	-28,7	8,3	-92,9	
	в т.ч. займы полученные	10,4	-24,6	-13,9	-7,4	-7,9	-7,6	-61,4	
частный сектор	инвест доходы	-13,4	-8,3	-4,1	-9,9	-8,1	-9,8		
	фин счет	-4,7	-47,6	-28	8,4	-6	-1,2		
	итого	-18,1	-55,9	-32,1	-1,5	-14,1	-11	-114,6	
	в т.ч. займы полученные	19,6	-1,6	-2,8	3,6	-3,4	3,9	-0,3	
Справочно сокращение валового накопления относительно среднего уровня 2008 года					-39,6	-45,0	-33,1	-31,12	-148,97

вого накопления и соответственно экономический рост очень сильно зависят от динамики процентных ставок. Ситуация первой половины 2008 года, когда банковские процентные ставки были сильно отрицательными до настоящего времени не повторилась. Соответственно, валовое накопление так и не достигло значений первой половины 2008 года.

Таким образом, в то время как все страны мира ослабляли

монетарную политику и снижали процентные ставки, чтобы стимулировать экономику ЦБ напротив их повышал. С нашей точки зрения ЦБ допустил ошибку. Его задача состояла в том чтобы компенсировать частному сектору падение объемов заимствования экономики на внешних рынках увеличением объемов кредитования собственным банковским сектором. Это было несложно сделать через госбанки. Вместо

Таблица 7

	Россия		Польша	
	прирост 2009 к 2008 году	прирост в проц. пунктах ВВП	прирост 2009 к 2008 году	прирост в проц. пунктах ВВП
ВВП		-7,8%		1,6%
конечное потребление	96,1%	-2,6%	102%	1,6%
валовое накопление	59,0%	-10,5%	88,5%	-2,8%
чистый экспорт		5,2%		2,8%
экспорт	95,3%	-1,5%	92,8%	-3,2%
импорт	69,6%	6,7%	87,5%	6,0%

этого ЦБ допустил резкое ужесточение условий кредитования экономики.

Но основная проблема повлекшая катастрофическое падение ВВП в 2009 году была не ужесточение условий кредитования, а бегство капитала из страны. Вывод капитала из страны банковским и нефинансовым сектором отражен в следующей таблице (млрд. USD).

Как видно из табл. за 5 кризисных кварталов, с 4 квартала 2008 года по 4 квартал 2009 года, банковский сектор вывел из страны 93 млрд. USD, из которых большая часть (61,4 млрд. USD) это погашение внешних займов. Частный сектор за это же время вывел из страны 114,6 млрд. USD.

Интересно то, что банк России в четвертом квартале 2008 года рефинансировал банковскую систему на 3,8 трлн. рублей путем предоставления банкам депозитов и кредитов. Но эти деньги не пошли на кредитование реального сектора и по всей видимости цель выделения этих средств была иная. Все эти средства пошли на приобретение валютных активов. Совокупная величина валютных активов выросла за 2009 год на 4,1 трлн. рублей (в основном в 4 квартале). Большая часть этих активов приобреталась зарубежом, в основном выдавались кредиты нерезидентам. За 3-4 квартал банковский сектор вывел из страны 72 млрд. долларов, из которых 24 млрд. USD это погашение займов, а остальное это предоставление займов нерезидентам и портфельные инвестиции. С.А. Алексашенко в своей

статье «Обвальное падение закончилось, кризис продолжается» высказал мысль что банковскому сектору было необходимо нарастить именно валютные активы в силу дисбаланса между валютными активами и пассивами, который на момент кризиса составлял 100 млрд. USD и который привел бы к коллапсу банковской системы в случае одномоментной девальвации рубля. Возможно действительно другого способа решить проблему не существовало, но сам факт предоставления отечественной банковской системой нерезиденту займов и приобретение их ценных бумаг на сумму 48 млрд. долларов в самый пик кризиса представляется чрезвычайно занятным.

Сокращение ВВП за счет сокращения накоплений частного сектора составило в 2009 году 149 млрд USD. Это сумма грубо складывается из:

- капитала, выведенного из страны частным сектором (114,6 млрд. USD);
- сокращения внешних заимствований частного сектора (14 млрд. USD);
- сокращения кредитования частного сектора отечественной банковской системой (830 млн. рублей);

Таким образом кредитное сжатие только отчасти (и в меньшей степени) объясняет падение ВВП в 2009 году. В большей степени падение ВВП объясняется массовым оттоком капитала из страны, что связано с ужесточением условий кредитования частного сектора и общей экономической нестабильностью.

Одновременно необходимо ответить на вопрос о том, почему после падения в 2009 году российская экономика так и не вернулась к тем темпам экономического роста, которые имела до кризиса (7,1% в период с 2002 по 2007 год), как это случилось с многими другими развивающимися странами. Дело в том что предкризисный рост не был естественным для той модели экономического развития, которую Россия выбрала. Высокий рост был обусловлен сильнейшим перегревом экономики и потому продолжаться долго не мог. Сейчас Россия вернулась к естественным для себя темпам роста (3-4% в год).

Далее посмотрим за счет каких элементов ВВП произошло сокращение ВВП у РФ и страны с лучшими экономическими показателями среди стран ЦВЕ, Польши (табл. 7).

Как видно из табл. 7 девальвация рубля (на 40% с последующим укреплением на 7%) и злотога (на 36%) дали очень похожий, стимулирующий эффект (рост ВВП на 5,2% в РФ и 2,8% в Польше). При этом валовое накопление сократилось в Польше только 11,5%, что стоило экономике 2,8 п.п. ВВП, а в РФ на 41%, что стоило экономике 10,5 п.п. ВВП. Конечное потребление в Польше выросло, а в России сократилось, что также повлияло на динамику ВВП.

Интересно то, что в рейтинге Андерсона Россия была на момент начала кризиса была в числе наименее уязвимых экономик развивающихся стран (на 46 месте из 50 стран). И действительно валютные резервы покрывали внешний долг частного сектора, госфинансы находились в отличном состоянии, курс рубля находился на низком уровне относительно прочих стран ЦВЕ. Единственной серьезной проблемой был перегрев экономики. Полагаем, что страшное падение ВВП обусловлено в значительной степени крайне неудовлетворительной реализацией антикризисной стратегии.

Юго-Восточная Азия.

Отличная динамика ВВП стран ЮВА в кризисный период обусловлена следующими причинами:

1. Страны Юго-Восточной Азии сильно пострадали от долгового кризиса в 1998 году и в отличие от России сделали самые серьезные выводы. Все страны ЮВА (кроме Индонезии) на момент кризиса 2008 года проводили жесткую монетарную политику и жестко регулировали капитальный счет. Показатели монетарной политики и пруденциального регулирования приведены в табл. 10.

Только одна из стран ЮВА (Корея) на момент кризиса имела переоцененную валюту (Cline and Williamson, 2008), но и в ее случае курс был завышен незначительно.

Одним из самых важных показателей, характеризующих степень уязвимости экономики для долгового кризиса является показатель АЕСМ (aggregate effective currency mismatch), который характеризует соотношение внешнего долга, номинированного в валюте и объемов экспорта. Как видно из табл. 10 только у одной из стран ЮВА этот показатель отрицательный (Корея), причем отрицательное значение минимально. В то же время у всех стран ЦВЕ (кроме Чехии) значения этого показателя отрицательные, либо резко отрицательные (табл. 3).

У всех экономик ЮВА внешний долг со сроком погашения в 2009 году покрывался резервами более чем на 100%¹¹.

В рейтинге Андерсона наиболее уязвимой для кризиса является экономика Южной Кореи (14-е место). Прочие оказались в конце списка. В то же время в первую десятку вошли 9 экономик ЦВЕ.

2. Наученные опытом 1998 года страны ЮВА проводили существенно более грамотную антикризисную политику, нежели страны ЦВЕ. Все страны ЮВА сократили процентные ставки (в среднем на 2 проц. пункта в

течение периода июнь 2008 – июнь 2009), в то время как страны ЦВЕ их наоборот подняли. Три страны резко девальвировали валюту: Ю. Корея на 25,7%, Индия на 11,1%, Филиппины на 8%¹². Пакет помощи реальному сектору (относительно ВВП) у развивающихся стран Азии оказался больше нежели у США, еврозоны и Японии (Goldstein, Xie, 2009). Кроме того, Корея рефинансировала банковскую систему в объеме 20% ВВП (самый высокий показатель среди развивающихся стран, Россия – 9,6%) (IMF, 2009).

3. Китай своей грамотной антикризисной политикой в значительной степени обеспечил быстрый выход регион из кризиса. Дело в том, что среди стран ЮВА велика доля внутрирегиональной торговли (16% ВВП против 9% ВВП у стран ЦВЕ). В 2006 доля внутрирегионального экспорта стран ЮВА составляла 40%, а импорта 50%. В региональной специализации Китай выступает в качестве сборщика готовой продукции, а прочие страны в качестве производителей комплектующих (Hory, 2007). Поэтому экономика региона в целом зависит от экономической ситуации в Китае.

Таким образом, финансы стран ЮВА на момент кризиса находились в отличном состоянии (кроме Кореи, чья финансовая система была довольно уязвима, но несравнимо с финансовыми системами большинства стран ЦВЕ) и выдержали шок конца 2008 года. Антикризисные меры были своевременными и успешными. Однако, нам необходимо дать ответ на вопрос о том, почему одни страны ЮВА показали лучшую динамику нежели другие. Полагаем, что основным фактором, определившим глубину спада или замедления роста экономики во время кризиса является степень экспортоориентированности экономик региона. Больше всего во время кризиса пострадали экономики Малайзии и Таиланда, имеющие

наибольшую долю экспорта в ВВП (103% и 76% соответственно). В меньшей степени Южная Корея (53%). Все остальные страны пострадали незначительно.

Для понимания того какой должна была быть антикризисная программа России приведем в качестве примера описание антикризисной программы Китая.

Хотя у Китая сравнительно низкая доля экспорта в ВВП (35%), модель экономического роста такова, что экономика растет в основном за счет роста экспорта. С 2003 года годовой темп роста экспорта не опускался ниже 25%. В приросте ВВП доля экспорта и инвестиций составляет не менее 60%. Поэтому кризис в США и Европе ударил по китайской экономике довольно болезненно. В таблице показана структура прироста ВВП (в процентных пунктах ВВП)¹³. Из нее видно что в 2009 году за счет падения чистого экспорта ВВП сократился на 3,9% ВВП.

В 2007 году рост ВВП составил 13%, в первой половине 2008 – 10,4%, в четвертом квартале 2008 года упал до 6,8%, в первом квартале 2009 года до 6,1%.

Одновременно резко упала инфляция – до 2,4% (в первом полугодии средний уровень инфляции составлял 7%), что было связано с оттоком капитала, с которым Китай столкнулся также как и все развивающиеся страны.

Правительство Китая приняло 3 группы мер, стимулирующих экономику:

- увеличение бюджетных инвестиций
- сокращение налогов
- ослабление монетарной политики

В ноябре 2008 года Китай объявил о пакете помощи реальному сектору в размере 4 трлн. юаней (14% ВВП), рассчитанному на 2 года (2009 и 2010 годы). Расходная часть бюджета 2009 года выросла относительно бюджета 2008 года на

Таблица 8

	потребление	накопление	чистый экспорт
2007	5,3	5,1	2,6
2008	4,4	4,3	0,9
2009	4,6	8	-3,9



Диаграмма 4¹⁴

Таблица 9

Составляющие внешнего долга (млрд. USD)	2008'3	2012'1
Долг банковского сектора	196	168
краткосрочный	64	50
долгосрочный	133	119
Долг частного сектора	276	260
краткосрочный	40	19
долгосрочный	236	241
Внутрикорпоративный долг частного сектора (перед аффилированными компаниями - нерезидентами)	33	89
Итого долг частного сектора	309	349
Итого долг банковского и частного сектора	505	517

22,1%. Плюс был снижен НДС и налог с продаж, что дало дополнительно 1% ВВП в 2009 и 2010 годах.

В рамках ослабления монетарной политики были резко увеличены темпы роста денежной массы и ослаблены требования по предоставлению банковских кредитов. В результате M2 в 2009 году вырос на 27,7%. Объем выданных банковским сектором кредитов в 2009 году составил 1,4 трлн. USD, что в 2,3 раза больше нежели в 2008 году и составило 31,7% от всех кредитов, выданных банковским сектором, по состоянию на конец 2009 года. Однако, политика количественного смягчения продолжалась недолго: с декабря 2008 года по июнь 2009. Во второй половине 2009 года темпы роста кредитования экономики и темпы роста денежных агрегатов вернулись к

уровню 2008 года. В результате смягчение монетарной политики не привело к всплеску инфляции. Более того, по итогам 2009 года инфляция оказалась отрицательной -0,7%. Падение темпов инфляции до отрицательного уровня обусловлено падением цен на импорт (нефть, продукты питания). Темпы роста экономики при этом достигли уровня 9,1% и 10,7% в третьем и четвертом кварталах 2009 года соответственно.

Резкое ослабление монетарной политики было крайне непростым шагом, поскольку порождало множество рисков: риск образования пузыря на рынках недвижимости и акций, риск всплеска инфляции и соответственно REER, риск роста невозвращенных кредитов, от чего так сильно пострадала японская экономика в 80-х. Тем

не менее китайское руководство пошло на этот риск в силу того что к 2009 году имело очень крепкую финансовую систему: в банковской системе только что закончилось списание невозвращенных кредитов и рекапитализация в силу чего банковская система находилась в отличном состоянии (в отличие от банковской системы США и ведущих европейских стран), монетарная и фискальная политики были жесткими. Единственным серьезным негативным последствием стало возникновение пузыря на рынке недвижимости Китая.

Изменения в макроprudенциальной политике РФ произошедшие вследствие кризиса

Основной проблемой, сделавшей экономики развивающихся стран уязвимыми для финансового кризиса стало внешнее финансирование банковского и частного сектора. Страны (регионы), имевшие наиболее крупную задолженность пострадали во время кризиса наиболее сильно (диаграмма 4).

В результате кризиса ликвидности на международных рынках капитала внешний долг банковского сектора РФ сократился на 38% на пике падения (2 квартал 2010 года), внешний долг частного сектора на 6,5% (второй квартал 2010 года). Однако затем начался рост.

ВВП РФ в 2011 году только достиг предкризисного уровня (433 против 432 млрд. USD в ценах 2000 года). При этом совокупный внешний долг частного и банковского сектора уже превысил уровень 2008 года (табл. 9).

По состоянию на конец 2011 года внутренний долг предприятий нефинансового сектора составил 17,7 трлн. рублей. Основной объем кредитов предоставлен в рублях (74,9%). Внешний долг нефинансового сектора составляет 340 млрд. USD. Доля долга, номинированного в рублях составляет 29%. Т.е. долг нефинансового сектора, номинированный в валюте со-

ставляет 379,4 млрд. USD или 42,6% совокупного долга. Это меньше чем перед кризисом 2008 года, но существенно выше, нежели у любой из развивающихся стран ЮВА (табл. 10) и существенно выше нежели у любой из развивающихся стран G-20, за исключением Аргентины.

На межбанковском рынке по-прежнему доминируют банки-нерезиденты. По состоянию на 01.01.2012 доля средств, привлеченных на межбанковском рынке от нерезидентов составляет 53,4%, (по состоянию на 01.01.09 – 73,3%).

Соотношение валютных активов и пассивов банковского сектора чуть улучшилось. По состоянию на конец 2011 года доля валютных активов банковского сектора на 2 проц. пункта превышала долю валютных пассивов (23% против 21%). По состоянию на 01.07.08 соотношение было 22,5% против 22,9%.

Таким образом, банковский сектор стал чуть менее зависим от внешних рынков капитала, частный сектор наоборот чуть более зависим. В целом, ситуация принципиально не изменилась. Основная проблема, которая привела к кризису 2008 года осталась не решена.

Литература

1. New Estimates of Global Imbalances: Fundamental Equilibrium Time for Action Exchange Rates. William R. Cline and John Williamson
2. The Impact of the Financial Crisis on Emerging Asia. M. Goldstein, D. Xie
3. Can leading indicators assess country vulnerability? Evidence from the 2008–09 global financial crisis. J Frankel, G Saravelos
4. The global financial crisis: Why were some countries hit harder? SP. Berkmen, G. Gelos, R. Renhack, JP. Walsh

Таблица 10

	Отношение банковского внешнего долга к ВВП	Доля внешнего долга в общем объеме долга частного сектора	REER в 2008 году	REER в 2009 году	Доля экспорта в ВВП	Сальдо текущего счета к ВВП (2002-2007)	Инфляция (2002-2007)	Рост REER (2002-2007)	АЕС М в 2008 году	Рост в 2008 году	Рост в 2009 году	Рост в 2010 году
Индонезия	2,0%	28,1%	56	56	30	2,3	9,1	1,42	4,3	6	4,6	6,2
Филиппины	н/д	н/д	52	49	37	2,1	4,1	1,17	1,1	4,2	1,1	7,6
Малайзия	17,5%	13,9%	58	50	103	13,1	2,2	1,2	2,2	4,8	-1,6	7,2
Таиланд	2,9%	12,5%	50	48	76	2	2,8	1,27	3,1	2,5	-2,3	7,8
Ю. Корея	22,7%	8,0%	67	62	53	2,4	2,9	1,14	-1,3	2,3	0,3	6,3
Индия	3,8%	16,9%	35	36	24	0	4,8	1,39	9,7	3,9	8,2	9,6
Китай	2,4%	2,6%	55	55	35	5,6	2,1	1,2	9,8	9,6	9,2	10,4

5. The spread of the financial crisis to central and eastern Europe: evidence from the BIS data D. Mihajek

6. The Impact of the Global Economic and Financial Crisis on Central, Eastern and South-Eastern Europe: A Stock-Taking Exercise. S. Gardo, R. Martin

7. The Downfall Is over, the Crisis Continues. S. Aleksashenko

8. Understanding the crisis in emerging Europe. E Berglцf, Y Korniyenko, J Zettelmeyer

9. Currency mismatch, systemic risk and growth in emerging Europe. R. Ranciere, A Tornell, A Vamvakidis

Ссылки:

1 Развивающиеся страны Азии значительно более интересны с точки зрения анализа нежели страны Ближнего Востока в силу несравнимо большего объема экономик и уровня развития финансовых систем.

2 Anderson, Jonathan. 2008a. The Emerging Crisis Handbook

3 Наиболее авторитетными являются 2 исследования:

- Frankel and Saravelos (2011)

- Berkmen, Gelos, Renhack, Walsh (2012)

4 Для того чтобы применять капиталные контроли необходимо было иметь смелость, потому что EERM исключал возмож-

ность присоединения к зоне евро страны, применяющей капиталные контроли.

5 <http://www.bls.gov/fls/chartbook/section3.htm> (chart 3.3)

6 Источник GFSR

7 Источник – Отчеты о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 и 2009 годах.

8 Источник – собственные вычисления

9 Emerging crisis handbook, 2008

10 Источник - платежный баланс. Следует обратить внимание на то, что согласно платежному балансу отток капитала в виде погашения внешних займов частным сектором составил за 5 кварталов только 0,3 млрд. USD. Что сильно отличается от данных Росстата, согласно которым за тот же период времени внешние заимствования частного сектора сократились на 14 млрд. USD.

11 источник - Goldstein, Xie, 2009

12 Июль 2007 к июлю 2009 года

13 The National Bureau of Statistics of China (www.stats.gov.cn)

14 Источник МВФ, Database for vulnerability exercise for emerging economies

Совершенствование объектно-пространственного метода оценки экономического потенциала урбанизированной территории

Гнатюк Анна Борисовна

к.т.н., доцент, ФГБОУВПО «Ивановский филиал Владимирского юридического института ФСИН России», Иваново, Россия.
E-mail: abg-07@mail.ru

Рассматривается необходимость усовершенствования методов и средств оценки земель. Для технологии оценки урбанизированных территорий используется положение о том, что свойство территории определяется объектами, находящимися на этой территории и за ее пределами, которые оказывают на нее физическое и виртуальное влияние (воздействие), дающие в результате этого положительные или отрицательные экономические и социальные эффекты. Формируется своеобразное информационное поле в виде функции плотности, определяющей свойства каждой точки территории через влияние объектов, находящихся на данной территории и за ее пределами. Ключевые слова: экономический потенциал урбанизированной территории, кадастровая стоимость земли, объектно-пространственная модель свойств территории, функция плотности свойства точки территории, геоинформационные технологии.

IMPROVEMENT OF THE OBJECTIVE-SPATIAL METHOD OF AN ASSESSMENT OF ECONOMIC CAPACITY OF THE URBANIZED TERRITORY
Gnatyuk A.B.

The article discusses the need for improved methods and tools of urbanized land assessment. A position is used that the property of the territory is determined by objects in this area and beyond it that have physical and virtual effects (impact) and give the resulting positive and negative economic and social effects. A kind of information field in the form of the density function is formed. It determines the properties of each point of the territory through the influence of objects in the area and beyond.
Keywords: economic capacity of the urbanized territory, cadastral cost of the land, objective-spatial model of properties of the territory, function of density of property of a point of the territory, geoinformation technologies

Опираясь на общее определение экономического потенциала [1] в отношении урбанизированной территории его можно определить, как совокупную потенциальную возможность осуществлять на этой территории социальную и производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления. Данный оценочный показатель является качественной или количественной характеристикой урбанизированной территории или ее земельных участков и может быть выражен в формализованном виде в определенных единицах измерения, непосредственно связанных со стоимостью этих участков. Необходимость усовершенствования методов и средств оценки земель определяется рядом причин.

Во-первых, возникновение в Российской Федерации института собственности на землю, в том числе частной собственности, дало мощный импульс к развитию рыночных земельных отношений. Но в настоящее время рынок земли проходит начальную стадию, отличается стихийностью, а вследствие этого наблюдается спекулятивный характер цен, значительная их дифференциация, имеет место существенная доля теневых сделок, что влечёт за собой коррумпированность земельного рынка. Одной из главных причин этого является большое различие между официальной (кадастровой) оценкой стоимости земель и их реальной (рыночной) ценой.

Во-вторых, мировая практика экономически развитых стран показывает, что земля является одним из главных источников поступления налогов. При этом, величина налогов и арендная плата за землю на прямую зависят от объективной оценки земель, отражающей их экономический потенциал и рыночную конъюнктуру.

В-третьих, социально-экономическое развитие городских поселений, качество жизни населения зависит от стратегии развития урбанизированных территорий, от повышения их стоимости за счёт развития инфраструктуры и улучшения экологической обстановки. Всё это требует при планировании развития города или посёлка необходимость определения в первую очередь путей повышения экономической ценности земель.

В-четвертых, с ростом стоимости обустроенной земли, отчуждаемой под строительство производства, становится актуальным непосредственный учет пространственного или территориального фактора при размещении предприятий различных отраслей.

В этой связи с конца 90-х годов ведется постоянное усовершенствование официальных методик государственной кадастровой оценки земель поселений. Проведение земельно-оценочных работ основывается на сборе и обработке сведений государственного земельного кадастра (ГЗК) (в соответствии со ст. 66 Земельного кодекса РФ).

Первоначально была разработана Методика государственной кадастровой оценки земель поселений (в целях реализации постановления Правительства Российской Федерации от 25.08.99 № 945 «О государственной кадастровой оценке земель» («Собрание законодательства Российской Федерации», 30.08.1999, № 35,

ст. 326) и в соответствии с Правилами проведения государственной кадастровой оценки земель, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 08.04.2000 № 316 («Собрание законодательства Российской Федерации», 17.04.2000, № 16, ст. 1709)). Она утверждена приказом Федеральной службы земельного кадастра России (Росземкадастра) от 17.10.2002 г. № П/337 (документ утратил силу).

Затем в 2007 г. были приняты Методические указания по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов (утверждены Приказом Минэкономразвития России от 15.02.2007 N 39). Приказом Министерства экономического развития РФ от 11 января 2011 г. «О внесении изменений в приказ от 15 февраля 2007 г. N 39 «Об утверждении методических указаний по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов» был внесен ряд поправок.

Приказом Минэкономразвития России от 3 июля 2012 г. N П/276 признан утратившим силу приказ Федерального агентства кадастра объектов недвижимости от 29.06.2007 N П/0152 «Об утверждении Технических рекомендаций по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов», которые являлись частью Методических указаний по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов.

Это доказывает то, что рыночные земельные отношения в России еще не устоялись, а методы и средства оценки земли нуждаются в совершенствовании.

Рассмотрим одну из существующих методик определения кадастровой стоимости земли. Она определяется расчетным путем с использованием выражения:

$$P = S_{\text{зв}} (P_{\text{ни}} + P_{\text{ци}}) K_{\text{ци}}, \quad (1)$$

где $S_{\text{зв}}$ - площадь земельного участка; $P_{\text{ни}}$ - часть стоимости единицы территории, учитывающая особенности участка и

наличие инфраструктурных составляющих поселения или кадастрового квартала; $P_{\text{ци}}$ - часть стоимости, учитывающая особенности самого участка (локальная составляющая); $K_{\text{ци}}$ - поправочный коэффициент, учитывающий стоимость в зависимости от вида функционального использования земельного участка.

Поправочный коэффициент определяется следующим образом:

$$K_{\text{ци}} = Q_{\text{ци}} / Q_{\text{ци}^*}$$

где $Q_{\text{ци}}$ - показатель качества поселения или кадастрового квартала в поселении, характеризующий кадастровую стоимость по виду функционального использования земли, по которому имеется информация о сделках с участком или объектами недвижимости; $Q_{\text{ци}^*}$ - такой же показатель для рассматриваемого поселения или квартала по виду функционального использования, по которому нет данных о коммерческих сделках.

Оцениваемые территориальные составляющие территории (районы, городские поселения и т.п.) рекомендуется разбить на кластеры по однородности ценообразующих факторов. Поэтому индекс i обозначает номер кластера, к которому принадлежит данный земельный участок. Величины $P_{\text{ни}}$ и $P_{\text{ци}}$ в выражении (1) являются в свою очередь линейными функциями от сжатых (наиболее значимых) ценообразующих факторов. Эту линейную зависимость необходимо определить, используя информацию о ценах по сделкам при продаже земельных участков или объектов недвижимости. Зависимость представляется в виде системы уравнений, связывающей стоимость сделок и ценообразующих инфраструктурных факторов и характеристик объектов сделки:

$$P_{\text{ни}} + P_{\text{ци}} = a F_i + b G_i, \quad (2)$$

где F_i - значение ценообразующего инфраструктурного

(или другого) значащего фактора сделки; G_i - значение ценообразующей характеристики объекта сделки; a , b - коэффициенты регрессии.

Из решения системы таких уравнений находятся значения коэффициентов регрессии, определяющие вклад ценообразующих факторов в величину стоимости земли.

Данная методика имеет ряд принципиальных недостатков. Во-первых, декларируется иерархичность применения методики по уровню территориального деления, но при этом не определяется взаимосвязь между уровнями иерархии. Во-вторых, разбиение на кластеры (зонирование) необходимо проводить по признакам однородности до проведения расчетов, т.е. априорно. В этом заключено противоречие: необходимо провести разбиение оцениваемой территории по однородности без оценки этой однородности, что часто приводит к сомнительным результатам. В-третьих, для определения вклада ценообразующих факторов (коэффициентов регрессии в выражении (2)) необходимо иметь достаточную и достоверную статистику сделок на прочие земельные участки или объекты недвижимости, в цене которых нужно определить значимость фактора местоположения этого объекта. Такая статистика в настоящее время не представительна.

В официальной методике предлагается применение 14 градаций видов функционального использования земель, 60 показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития территории, 41 показатель, характеризующий функционально-планировочную структуру поселения и местоположения и характер потенциалов влияния на оценочную величину поселений. Расчет конкретного влияния ценообразующих факторов, как следует из выражения (2), осуществляется по технологии «черного ящика» и базируется

на среднестатистических показателях.

Таким образом, анализ методов оценки экономического потенциала земель в виде их стоимости, показывает, что они опираются, в основном, на интуицию и опыт экспертов (оценщиков) [2], т.е. с позиции научного подхода господствует экспертные технологии оценки. Официально рекомендованные и утверждённые методы оценки земель требуют учёта большого количества факторов, значимость которых тоже в основном основывается на индивидуальном опыте экспертов. Все это делает методику громоздкой, сложной и дорогостоящей для применения, а результаты расчёта имеют большой разброс, особенно при оценке конкретных ограниченных по площади участков.

Для совершенствования методики и технологии оценки урбанизированных территорий используем основополагающее, достаточно очевидное положение, что свойство территории определяется объектами, находящимися на этой территории и за ее пределами, которые оказывают на нее физическое и виртуальное влияние (воздействие), дающие в результате этого положительные или отрицательные экономические и социальные эффекты. В той или иной степени данное положение используется в различных методиках. Примером этому может служить «гравитационная» модель, применяемая в пространственной экономике для описания взаимовлияния населенных пунктов [3], в частных методиках оценки недвижимости в виде учета расстояния от городских центров и т.д. В составе терминов, используемых в государственном земельном кадастре, имеется такое понятие, как потенциал влияния - выражение влияния определенного объекта городской инфраструктуры на конкретную оцениваемую точку территории. Однако оценка свойств территории через объективное

влияние носит фрагментарный характер.

Для разработки более совершенной технологии оценки экономического потенциала урбанизированной территории необходимо применить последовательную системную методологию. С этой целью необходимо сформировать объектно-пространственную модель свойств урбанизированной территории, которая может применяться для оценки экономического потенциала как земельного участка, так и региона в целом. Для этого необходимо учитывать иерархическую структуру административного деления (субъект РФ, район, поселение, кадастровый квартал) при оценке земельного участка на основе укрупненного расчёта (метод «сверху вниз»), а также учитывать индивидуальные характеристики участка исходя из свойств самого участка и объектов, расположенных на его территории (методика «снизу вверх»).

Такая модель в обобщенном виде может быть представлена в следующем виде:

ОМ: = < G, S, O, F, C, K, e >, (3)
где G - границы оцениваемого участка; S - множество свойств самого участка; O - множество объектов, расположенных в границах участка и за его пределами, оказывающих влияние на его свойства; F - множество функций, определяющих влияние объектов на территорию участка (потенциалы влияния); C - множество правил объединения влияния отдельных объектов; K = K₁ * K₂ * ... * K_e - мультипликативный весовой коэффициент, который опосредованно определяет влияние «внешней среды» на оценку участка; K_i - весовой коэффициент ценовой зоны i-ого уровня иерархии территориального деления; e - номер уровня иерархии, к которому принадлежит участок.

Элементами такой системной модели являются объекты O, а связи между ними выражаются в виде функций влияния F

этих объектов на исследуемую территорию. Объектно-пространственная модель для оценки территории формируется следующим образом:

- исходя из целей анализа, выбираются те объекты, которые определяют свойства территории;

- определяются математические модели функций пространственного влияния j-х свойств для всех i-х объектов в безразмерном нормированном виде;

- формируется модель совокупной функции плотности обследуемой территории F(x,y), как системы моделей функции плотности j-х свойств i-х объектов в безразмерном нормированном виде.

В результате на основе использования математической модели формируется своеобразное информационное поле в виде функции плотности F(x,y), определяющей свойства каждой точки территории через влияние объектов, находящихся на данной территории и за ее пределами. Графически это поле влияний объектов наглядно представляется в виде поверхности (виртуального рельефа) в трехмерном пространстве и в виде линий равного уровня в двумерном. Элементами поверхности (рельефа) являются «горы» или «впадины» от влияния точечных объектов, «хребты» или «каньоны» от влияния линейных объектов, «поднятые плато» или «провалы» от влияния полигональных (площадных) объектов. Ценовые зоны формируются путем построения линий равного уровня.

Имея такую полевую модель можно решать практически различные виды пространственных задач. Например, можно найти интегрально-полевой показатель затрат на прокладку трубопровода, цену отчуждаемого земельного участка, ущерб от выбросов отходов производства и т.д.

Методика оценки территории на основе системного применения функции простран-

ственного влияния достаточно технологична и легко автоматизируется путем применения геоинформационных технологий с помощью разработанного программного модуля. Программный модуль работает совместно с локальной ГИС ArcInfo и не требует существенных материальных затрат и специального сопровождения [4].

Применение рассмотренной технологии позволило автоматизировать процесс оценки территории и повысить объективность такой оценки, что по-

зволяет сделать вывод о перспективности использования этой технологии в административно-хозяйственном управлении.

Литературы

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.

2. Власов А.Д. Принципы совершенствования и применения государственной кадастровой оценки земель поселений, население которых превышает

10 000 человек (комментарии к проекту Положения о государственной кадастровой оценке земель) // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2005, N 4. С. 95-96.

3. Суспицын С.А. Развитие методов измерения пространственных трансформаций экономики. // Регион: экономика и социология. — 2007, №4. — С. 3-18.

4. Гнатюк А.Б. Векторно-растровые модели оценки свойств территории // Вестник ИГЭУ, г. Иваново, 2011, Вып. 3. С. 49-52.

Особенности создания ценности для клиента в этническом туризме

Иванов Илья Сергеевич,
руководитель проектов ЗАО «ВТБ Уп-
равление проектами», к.э.н.
ilyai1984@mail.ru

Пименов Руслан Владимирович,
аспирант МГИИТ
abander@mail.ru

В статье авторы рассматривают особенности создания ценности туристского продукта для клиента в этническом туризме, а также приводят инфраструктуру этнической туристской дестинации.

Ключевые слова: этнический туризм, цепочка создания ценности, этническая дестинация.

Features of creation of value for the client in ethnic tourism
Pimenov R. V., Ivanov I.S.

In article authors considers features of creation of value of a tourist product for the client in ethnic tourism, and also give infrastructure of an ethnic tourist destination.

Keywords: ethnic tourism, chain of creation of value, ethnic destination.

Для раскрытия особенностей управления качеством турпродукта в этническом туризме, нами конкретизированы компоненты цепочки создания ценности туристского продукта для клиента с учетом особенностей этнического туризма. По нашему мнению, цепочка создания ценности в туризме представляет собой последовательность технологических операций, совершаемых участниками туристской индустрии для организации комфортного пребывания туриста в месте путешествия, а также по предоставлению информации и организации перемещения туриста из места постоянного пребывания к месту путешествия. Структурная схема цепочки создания ценностей представлена на рис. 1.

Из рисунка следует, что основой туристского продукта является дестинация – точка притяжения (повод), ради которого турист готов покинуть место постоянного пребывания и отправиться к месту путешествия. В месте постоянного пребывания туриста он может получить информацию о местах посещения, стоимости турпродукта и возможностях его персонализации. Непосредственно с потенциальным туристом взаимодействует турагент, который от имени туроператора осуществляет позиционирования, определяет окончательную цену и разрабатывает маршрут доставки туриста из места постоянного пребывания к месту путешествия. По прибытию в место путешествия турист переходит под опеку туроператора, формирующего базовый турпродукт. Туроператор организует туристскую инфраструктуру (экскурсионное обслуживание, сувениры, медицинское обслуживание, безопасность и т.д.), предоставляет туристу транспорт, осуществляет размещение и питание туриста.

Этнический туризм предполагает набор экологических островков. Очень важный аспект этнического туризма это этническая идентичность гостиничных предприятий.

Инвестиции в этническую идентичность, т.е. инвестиции в строительство гостиницы, приводят к повышению инвестиционной привлекательности. В итоге этническая дестинация получает: с одной стороны конкурентоспособность (повышение рыночной привлекательности), а с другой стороны, инвестиции в этническую идентичность.

Понятие «туристская дестинация» трактуется различными авторами неоднозначно. В результате складывается размытая и неопределенная картина, препятствующая четкому пониманию данного понятия. Можно выделить четыре аспекта, в рамках которых различными авторами формируются те или иные существенные признаки, характеризующие туристскую дестинацию: территориальный, экономический, социальный, управленческий.

Рассмотрим особенности цепочки создания туристского продукта в этническом туризме. Эти особенности проявляются в: питании, экскурсионной программе, структуре дестинации, этнической идентичности гостиницы. В связи с этим определим инфраструктуру этнической туристской дестинации:

- этническое питание
- сувенирная продукция
- экскурсионная программа
- гостиничное обслуживание

Компоненты этнической дестинации должны иметь этническую идентичность, не должны ограничиваться лишь внутренним погружением.

Этническая дестинация подразумевает использование методов глубокого погружения в национальную культуру.

Если замысел продукта дестинации выступает, как его смысловая содержательная сторона, то его форму задает продукт в реаль-

ном исполнении – это определенный набор аттракций, позволяющих реализовать замысел, т. е. удовлетворить некую потребность туриста – пляжи, горнолыжные трассы, музеи, архитектура, санатории и пр. Важно учитывать, что сами по себе горы не являются аттракцией для любителей катания на лыжах, необходимы соответствующие горнолыжные трассы.

Как видно, дестинация – это не просто совокупность туристских ресурсов. Дестинация – это продукт, который для успеха его реализации должен представлять единый взаимосвязанный комплекс, позволяющий удовлетворить нужды туристов. Основой маркетинга дестинации является формирование и развитие востребованного конкурентоспособного продукта дестинации [2]. Дестинация – один из наиболее сложных объектов для менеджмента и маркетинга, т. к. представляет собой сложную совокупность отношений внутренних участников и внешних рынков [3]. Сложность связана также с разнообразием участников (государственный сектор, различные виды и направления бизнеса) создания и реализации туристского продукта территории. Стратегические интересы участников (местных жителей, власти, бизнеса) могут принципиально отличаться. «Потребители» (потенциальные и реальные туристы) воспринимают дестинацию целиком как единую совокупность ресурсов, продуктов, сервисов, людей. Маркетинговая стратегия дестинаций должна интегрировать интересы «потребителей» и других участников в процессе производства продукта дестинации – для туристов, для местных жителей, предпринимателей, инвесторов, туроператоров.

По нашему мнению, этнический туризм предполагает более тонкую настройку туристского продукта под потребности конкретного клиента. Для повышения качества идентичности предложена классификация для конкретных видов турпродукта по степени персонализации туристского

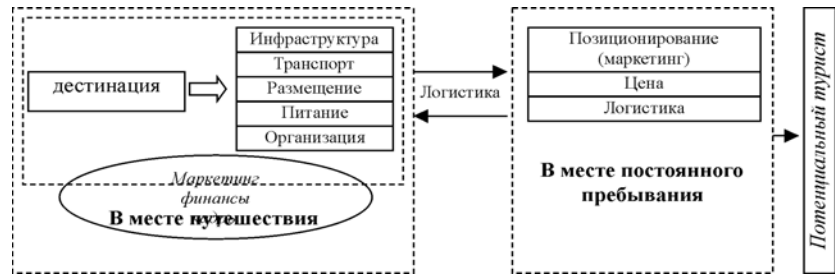


Рис. 1. Цепочка создания ценности для клиента в индустрии туризма [1]

продукта. В рамках классификации выделены следующие виды туристских продуктов:

- уникальный (У) – туристский продукт, в рамках которого все компоненты цепочки создания ценности могут быть персонализированы в соответствии с пожеланиями конкретного клиента;
- типовой элитарный (ТЭ) – данный вид турпродукта предполагает, что клиент выбирает один из типовых, заранее известных дестинаций (мест посещения), а все остальные компоненты цепочки персонализируются;
- типовой массовый (ТМ) – предполагает возможность персонализации трансферта в месте путешествия, размещения, стандарт питания и турагента;
- регулярный (Р) – турпродукт с наименьшим уровнем персонализации, в случае приобретения которого путешественник может персонализировать размещение и турагента.

На основе изложенного разработана функция персонализации, позволяющая формализовать степень индивидуальной настройки конкретного турпродукта в зависимости от вариативности туристского предложения. В формализованном виде данная функция имеет следующий вид:

$$f = S_{ij}, d_i, V_{ij}, w_{ij},$$

где

S_{ij} – сервис – набор услуг, которые в рамках туристского продукта могут быть персонализированы;

d_i – количество дестинаций, предлагаемых потенциальному туристу для путешествия;

V_{ij} – количество «шагов» измеряется числом согласований и уточнений условий реализации туристского продукта для конкретного туриста;

w_{ij} – ожидание представляет собой время, которое требуется туристу для окончательного оформления турпродукта.

По нашему мнению, качество турпродукта включает наряду с максимальной степенью удовлетворения ожиданий клиента и ряд дополнительных параметров, требующих от поставщика туристского продукта дополнительной активности. Эти требования вытекают из условия персональной адаптации компонентов цепочки создания ценности к потребностям клиента. На основании проведенного анализа цепочки создания ценности для клиента, а также формализации основных параметров туристского продукта предлагаем приоритетные признаки качества туристской дестинации, которые необходимо учитывать в условиях этнического туризма:

- 1) идентичность (не все присутствующее конкретной дестинации, воспроизводится в полном объеме, ориентирована на потребителя с учетом сегмента рынка.);
- 2) уникальность (отличие, непохожесть; низкая распространенность; отсутствие массовой доступности);
- 3) достоверность (предсказуемость);
- 4) комфорт (максимально возможный в условиях конкретной дестинации).

Литература

1. Иванов И.С. Об особенностях управления качеством туристских услуг // Научный вестник МГИИТ, 2011. – № 1(9).
2. Кирьянова Л.Г. Маркетинг дестинаций как современный подход к управлению туристским регионом. // Известия Томского политехнического университета, 2010. – Т.316. – № 6.

Направления повышения эффективности работ по коммерциализации результатов инновационного процесса в высшем учебном заведении

Терентьева Ирина Анатольевна, к.э.н., доцент НОУ ВПО «Первый профессиональный университет», Irina4013@yandex.ru
Глушинский Валерий Александрович, к.э.н., первый зам. генерального директора - зам. ген. директора по финансовым и экономическим вопросам ОАО «ЦНИИ Циклон» rekrut04v@mail.ru

В статье авторы рассматривают основные направления повышения эффективности работ по коммерциализации результатов инновационного процесса высшего учебного заведения на основе алгоритма определения конкурентоспособности инноваций и реализации маркетинговой стратегии.
Ключевые слова: коммерциализация, инновационный процесс, высшее учебное заведение, конкурентоспособность инноваций.

The directions of increase of efficiency of works on commercialization of results of innovative process in a higher educational institution
Terentyeva I., Glushinsky V.

In article authors consider the main directions of increase of efficiency of works on commercialization of results of innovative process of a higher educational institution on the basis of algorithm of determination of competitiveness of innovations and realization of marketing strategy.
Keywords: commercialization, innovative process, higher educational institution, competitiveness of innovations.

В настоящее время показатели результата инновационной деятельности ВУЗа становятся одними из основных направлений его оценки при проведении аккредитации, аттестации, оценки успешности его деятельности. Именно поэтому инновационная деятельность становится очень важным аспектом образовательной деятельности в ВУЗе. Существует ряд утвержденных показателей, которые позволяют оценить эффективность и качество инновационной деятельности в высшем учебном заведении. Однако инновационная деятельность не исчерпывается только научно исследовательскими работами, публикацией отчетов о результатах научно-исследовательских работ. Отличительным свойством инновационной деятельности является коммерциализация её результатов. Если мы говорим не о научно-исследовательской деятельности, а именно об инновационной деятельности высшего учебного заведения, то их необходимо оценивать с внедрения результатов этой инновационной деятельности и с позиции коммерциализации. Причем основной особенностью коммерциализации результатов инновационной деятельности в высшем учебном заведении, является дуализм коммерциализации.

Дуализм коммерциализации заключается в том, что результаты любой инновационной деятельности: во-первых, могут быть проданы на рынке (возникает прямая капитализация), во-вторых, могут использоваться в своей собственной деятельности, для повышения её эффективности (возникает косвенная капитализация).

Если мы говорим о процессе предоставления образовательных услуг, то можно выделить третье направление, это использование результатов инновационной деятельности в новых учебных программах.

В случае с классическим инновационным проектом, в нем участвуют привлеченные эксперты, собственные эксперты компании, если говорить об инновационной деятельности в ВУЗе, то в неё вовлечены обучающиеся, в результате чего возникает синергия. В инновационную деятельность вовлечен не тот, кто будет потом потребителем этих результатов, т.е. одной из категорий участника инновационной деятельности в ВУЗе является обучающийся, который обучаясь, участвует в создании инноваций. В результате возникает дополнительный источник интеллектуального капитала.

Таким образом, в ВУЗе, наряду с рыночной оценкой эффективности появляется нормативная оценка. Нормативная оценка возникает, когда государство требует вести научно-исследовательскую деятельность.

Основными направлениями повышения эффективности работ по коммерциализации являются: технологический менеджмент; технологический маркетинг и технологический обмен.

Коммерциализация инновационного процесса в высших учебных заведениях должна рассматриваться с позиций включения в маркетинговый поиск конкретных сегментов платежеспособного рыночного спроса инвесторов, заинтересованных в финансировании инновационного процесса, в том числе, разработки техно-

логий, научно-производственных проектов, продвижении наукоемкой и высокотехнологичной продукции на новые рынки сбыта.

Основными подсистемами системы технологического менеджмента являются: управление процессом создания и передачи технологий; управление институциональными структурами, связанными с созданием технологий; управление технологическими ресурсами (инвентаризация, оценка, защита, продажа технологий и т.д.); технологический консалтинг. [1]

Основой технологического маркетинга являются постоянно проводимые маркетинговые исследования, которые охватывают все направления деятельности маркетинга – продукт, его свойства и место на рынке, особенности спроса, деятельность конкурентов, научно-производственные возможности, каналы распространения продукта, средства продвижения его на рынок, цены.

Под технологическим обменом, как правило, понимается совокупность экономических отношений, связанных с возмездным переходом прав собственности на результаты инновационного процесса (объекты рынка) между субъектами рынка инноваций. Субъектами рынка инноваций в России являются: государство, корпорации, НИО, ВУЗы и другие субъекты участники рыночных отношений. К объектам рынка инноваций относятся результаты интеллектуальной деятельности в овеществленной (оборудование, узлы, агрегаты, инструменты, технологические линии и т.д.) и неовеществленной форме (техническая документация, знания, опыт и др.).

Передача технологий (технологический обмен) имеет место тогда, когда приобретающая сторона рассматривает ее как новую, позволяющую повысить конкурентоспособность и, в перспективе, увеличить прибыль. Передача технологий мо-

Таблица 1

Этапы стратегии передачи результатов инновационного процесса высшего учебного заведения

Этапы	Действие
1 этап	Продажа готовой продукции, в которой реализованы новые идеи, принципы и процессы.
2 этап	Прямые инвестиции, открывающие для продавца новые рынки и дающие экономию на оплате труда, транспортных издержках и других услугах.
3 этап	Продажа лицензий (уступка прав собственности на запатентованную технику и «ноу-хау»).

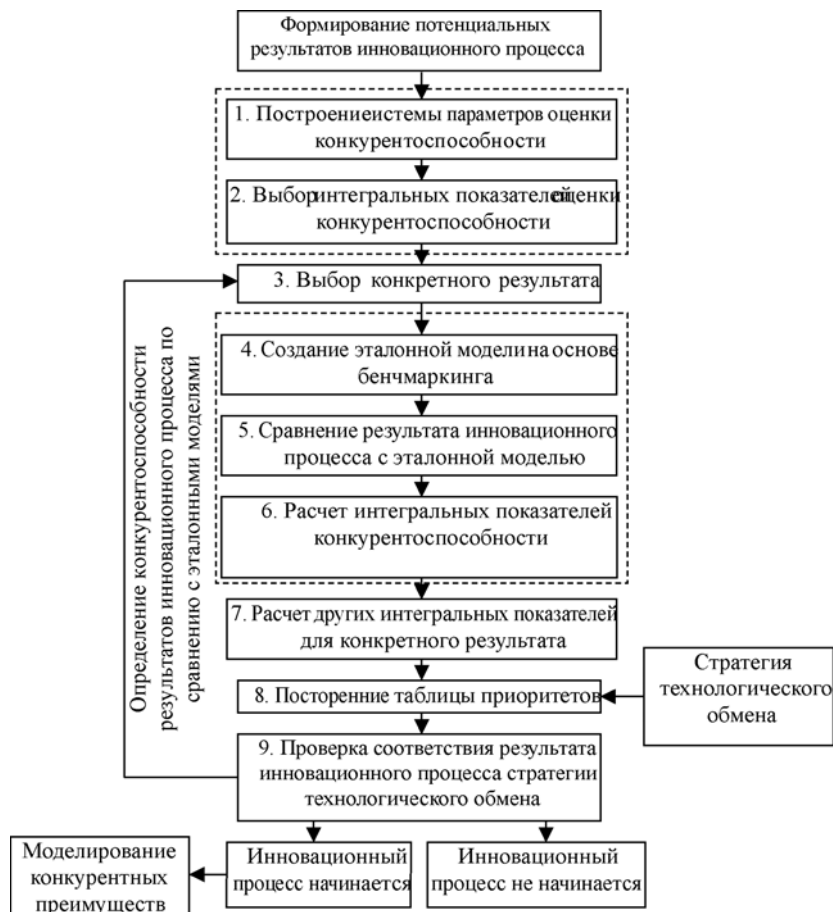


Рис. 1. Алгоритм определения конкурентоспособности инноваций

жет осуществляться в различных формах и разными способами: на коммерческой и некоммерческой основе, внутри фирм, государства, между фирмами и государствами.

Для наукоемких производств в настоящее время характерно сокращение продолжительности жизненного цикла изделий, усложнение технологий, ужесточение требований к качеству, гарантийному и послегарантийному обслуживанию и т.д. В этих условиях возникает необходимость сокращения

цикла «разработка – освоение производства новой техники (внедрение технологий)». Собственники результатов инновационного процесса заинтересованы в максимально быстрой коммерциализации. При этом, если предполагается, что результаты инновационного процесса будут передаваться в материализованном виде, то может использоваться стратегия, представленная в табл. 1.

Указанная стратегия обычно используется при обмене технологиями на макро- или мезо-

уровне. На микроуровне, как правило, возникает проблема по выделению реальных технологических потоков и определению стоимостных показателей. Для решения этой проблемы в разработано дерево целей по реализации указанной стратегии с закреплением ответственности за конкретными сотрудниками ВУЗа.

Для формирования дерева целей всем подразделениям высшего учебного заведения ставится задача по декомпозиции каждой цели ВУЗа на свой уровень ответственности в виде подцелей на основании проверки поддержания подцелями стратегических целей. В результате такой работы появляется иерархическая разветвленная последовательность задач, составляющая дерево целей высшего учебного заведения.

На стадии формирования результатов под каждую цель и подцель основным моментом является четкая формулировка конкретных результатов. Результаты должны формулироваться таким образом, чтобы руководитель более высокого уровня мог принять решение: каков уровень достижения результатов подчиненными. При этом для всех формулировок должна проводиться многократная проверка на измеримость и достижимость. Одной из главных целей высшего учебного заведения в рамках проблемы повышения эффективности работ по коммерциализации может стать задача оценки конкурентоспособности результатов инновационного процесса (рис. 1).

Разработанный алгоритм позволяет разноразмерные и неметрические параметры оценки инноваций привести к количественному измерению и обеспечить сопоставимость интегральных показателей между собой, позволяет соотнести

качественные, сервисные, сбытовые параметры результатов инновационного процесса с параметрами эталонных моделей, обеспечивает трансформацию параметров инновационного процесса в интегральные показатели, обуславливающие реализацию конкурентных преимуществ при коммерциализации инноваций.

Полученные интегральные показатели конкурентоспособности результатов инновационного процесса предопределяют необходимость моделирования конкурентных преимуществ (недостатков) разрабатываемых инноваций по отношению к продуктам-аналогам в пределах рынка инноваций. Такой подход учитывает внешнее окружение высшего учебного заведения на рынке путем сопоставительного анализа объектов одного функционального назначения.

Реальное значение конкурентоспособности инновации как продукта проявляется только тогда, когда высшее учебное заведение противопоставляет свой продукт на рынке продуктам других производителей. Если инновация обладает конкурентными преимуществами и устойчивыми отличительными свойствами, то подтвердит свою конкурентоспособность при наличии выбора у потребителя между продуктами-аналогам и продукт будет реализован. Объединение конкурентных преимуществ в модели конкурентоспособности конкретной инновации характеризует общий вклад частных показателей конкурентоспособности в итоговую конкурентоспособность и позволяет косвенно оценить затраты на коммерциализацию данной инновации.

Если на рынке инноваций присутствует несколько производителей, то распределение долей сложится пропорцио-

нально параметрам конкурентоспособности результатов инновационного процесса, при этом прогнозный показатель доли рынка для конкретного результата инновационного процесса имеет следующий вид:

$$V_n = S * \frac{\Pi_n}{\sum_{i=1}^I \Pi_i}, \quad (1)$$

где

V_n – доля на рынке конкретного инновационного продукта n -го высшего учебного заведения;

S – объем потребления на рынке инновационного продукта;

Π_n – конкурентное предложение инновационного продукта n -го высшего учебного заведения;

I – количество конкурентов на конкретном рынке инновационного продукта;

$$\sum_{i=1}^I \Pi_i \text{ – общий объем конкурентных предложений инновационного продукта.}$$

Таким образом, на основе реализации указанного алгоритма повышается эффективность работ по коммерциализации инноваций высшего учебного заведения за счет принятия обоснованных решений по созданию инновационных продуктов, имеющих высокий потенциал коммерциализации.

Литература

1. Глушинский В.А Система ключевых показателей эффективности инновационного процесса научно-исследовательской организации. // Актуальные экономико-правовые проблемы современной экономики России. Вып. 4 – М.: ИНИОН РАН, 2008. – 0,5 п.л.

Совершенствование нормативно-методической основы деятельности по управлению государственными заказчиками, закрепленными за Российской Федерацией правами на результаты интеллектуальной деятельности

Мазур Наталья Зиновьевна,
д.э.н., профессор кафедры иннова-
ционной экономики
ГБОУ ВПО «Башкирская академия го-
сударственной службы и управления
при Президенте Республики Башкор-
тостан»

В статье освещаются основы дея-
тельности по управлению государ-
ственными заказчиками, закреплен-
ными за Российской Федерацией
правами на результаты интеллекту-
альной деятельности

Ключевые слова: результаты интел-
лектуальной деятельности, создан-
ные за счет средств федерального
бюджета, управление интеллектуаль-
ной собственностью государствен-
ными заказчиками

Improving the regulatory and procedural
framework of the management of state
customers, assigned to the Russian
Federation the right to intellectual
property
Mazur N.Z.

The article highlights basis of the
management gosudarsvtennymi
customers assigned to the Russian
Federation the right to intellectual
property

Keywords: results of intellectual activity
created for means of state,
management of intellectual property of
the state customers

Обеспечение правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности (далее - РИД), является одним из важнейших условий защиты интересов исполнителя и государства в лице государственного заказчика, а также служит необходимым условием введения прав на РИД в хозяйственный оборот.

Патентно-лицензионная политика в ходе выполнения НИОКР за счёт средств государственного бюджета должна обеспечивать интересы государства и предприятий исполнителей и авторов разработок.

Основные процедуры, выполняемые в процессе управления РИД, полученными в ходе выполнения НИОКР за счёт средств государственного бюджета, включают:

- систематическое выявление охраноспособных РИД, в частности проведение инвентаризации
- осуществление государственного учёта РИД, получаемых при выполнении НИОКР в рамках государственного заказа;
- выбор форм правовой охраны;
- получение охранных документов на объекты промышленной собственности в Российской Федерации;
- отбор объектов для патентования за рубежом, выбор стран и процедур патентования;
- принятие решений о целесообразности поддержания в силе патентов предприятия;
- приобретение прав на пользование ОИС, принадлежащих другим предприятиям и предоставление права пользования собственными ОИС иным пользователям.

Принятие решений по вопросам, связанным с выполнением процедур управления РИД в ходе выполнения НИОКР за счёт средств государственного бюджета должно основываться на патентно-информационных исследованиях.

При этом, в целях обеспечения эффективного и правомерного управления РИД, права на которые закреплены за Российской Федерацией у государственного заказчика должны быть разработаны и приняты соответствующими локальными нормативными актами методические и инструктивные материалы на ведомственном уровне:

- по оценке научно-технической значимости результатов интеллектуальной деятельности и перспектив их дальнейшего использования, а также выбору способа охраны;

- по формированию методических подходов по правовой охране и защите результатов интеллектуальной деятельности, созданных по заказу России, в том числе получении патентной охраны результатов интеллектуальной деятельности в зарубежных странах;

- по обеспечению охраны в режиме коммерческой тайны;

- по определению первоначальной стоимости прав на РИД; в

целях постановки на бухгалтерский и налоговый учёт;

по порядку, способам и формам предоставления заинтересованным лицам прав на использование РИД, права на которые закреплены за Российской Федерацией.

В современных условиях весомая часть РИД создается за счет средств федерального бюджета. Тем не менее, экономическая отдача от потраченных государственных средств на сегодняшний день не велика, что вызвано объективными противоречиями и проблемами, существующими в нормах действующего законодательства, неурегулированностью отдельных вопросов, отсутствие четкого нормативно-правового и методического регулирования управления процессами создания, выявления, закрепления и распоряжения правами на РИД.

Существенным препятствием эффективной коммерциализации РИД, является отсутствие методического инструментария контроля на уровне государственных заказчиков за исполнением условий государственных контрактов на выполнение НИОКР по своевременному выявлению, закреплению прав на РИД и вовлечению их в гражданский оборот.

В связи с изложенным выше, следует обозначить наиболее ключевые проблемы, влияющие на эффективность управления госзаказчиками правами на РИД, созданные за счет средств федерального бюджета и закрепленными за Российской Федерацией.

К таким проблемам следует отнести:

1) отсутствие методического инструментария проведения на ведомственном уровне процедур инвентаризации, оценки и учёта РИД, созданных за счет средств федерального бюджета и находящихся у предприятий;

2) отсутствие нормативно установленного на локальном уровне порядка по введению режима коммерческой тайны в

отношении информации, содержащей сущность созданных и создаваемых РИД, правами на которые управляет государственный заказчик;

3) незаинтересованность авторов в выявлении и правовой охране, в том числе сохранении в режиме коммерческой тайны, созданных РИД в связи с невыплатой вознаграждения за создание РИД;

4) неурегулированность на предприятиях (организациях) исполнителях отношений с авторами-работниками при создании служебных РИД;

5) отсутствие у предприятий (организаций) исполнителей соответствующих патентных служб и профессиональных кадров, обеспечивающих проведения мероприятий по патентно-информационному обеспечению НИОКР и правовой охране РИД, получаемых в рамках выполнения НИОКР за счет средств федерального бюджета;

6) отсутствие нормативно-правового и методического регулирования на ведомственном уровне процедуры, порядка управления РИД, закрепленными за Российской Федерацией, управление которыми осуществляется государственным заказчиком;

7) отсутствие мероприятий по использованию всех видов реальной защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные за счет средств федерального бюджета и закрепленными за Российской Федерацией.

Остановимся на основных из сформулированных проблем.

Отсутствие методического инструментария на ведомственном уровне для осуществления процедур инвентаризации, учёта и оценки РИД, созданных за счет средств федерального бюджета и находящихся на предприятиях.

На сегодняшний день процесс приватизации завершён, тем не менее, достаточно остро стоит проблема учёта РИД, созданных за счет средств фе-

дерального (государственного) бюджета, в том числе тех, которые используются на предприятиях для производства продукции.

При приватизации (акционировании) большей части предприятий в 90-х годах результаты интеллектуальной деятельности не учитывались, не инвентаризировались и не отражались на балансе предприятий, не указывались в передаточных актах. Предприятия передавались как цельный имущественный комплекс, в составе которого фактически вместе с недвижимостью и всем оборудованием, передавались технологическая оснастка, рабочая, конструкторская и технологическая документация. При том, что в соответствии с Постановлениями Правительства РФ от 29.09.1998 № 1132 и от 2.09.1999 № 982 права на результаты научно-технической деятельности, ранее полученные за счет средств республиканского бюджета РСФСР, той части государственного бюджета СССР, которая составляла союзный бюджет, и средств федерального бюджета, подлежат закреплению за Российской Федерацией, если:

- права на такие результаты не включены в установленном порядке в состав приватизированного имущества;

- эти результаты не являются объектами исключительных прав физических или юридических лиц;

- на эти результаты не поданы в установленном порядке заявки на получение исключительных прав.

Однако, в передаточные балансы не включались сведения о наличии у предприятия нематериальных активов, вследствие несовершенства законодательной базы, слабого контроля со стороны органов, ответственных за проведение процесса приватизации, что привело к умышленному занижению стоимости предприятия.

Таким образом, РИД в настоящее время находятся на

большинстве предприятиях и, в нарушение действующего законодательства о приватизации, принадлежат РФ, хотя используются предприятиями в своей деятельности для производства выпускаемой продукции. По этой причине государственный заказчик не всегда владеет полной и достоверной информацией о наличии и местоположении полученных за средства бюджета РИД.

За все это время необходимые юридически значимые действия по выявлению (инвентаризации), обособлению, правовому закреплению за надлежащими правообладателями, учету, оценке, правовой охране и, как следствие, правовой защите прав государства на результаты НИОКР, полученные за счет средств государственного бюджета не были проведены. Тем самым указанные результаты не были индивидуализированы и не стали объектами гражданских прав (индивидуально определенными объектами), а государство не стало реальным правообладателем указанных результатов.

При этом инвентаризацию целесообразно проводить исполнителем по завершению НИОКР по государственному контракту, и она должна включать в себя следующие этапы:

- осуществление научно-технического, правового и экономического анализа РИД, в том числе всех видов документации, с целью выявления в них потенциально охраноспособных результатов, включая изобретения, промышленные образцы, полезные модели, а также секретов производства (ноу-хау) и РИД, не являющихся объектами исключительных прав;

- идентификацию субъектов прав на выявленные результаты;

- разработку рекомендаций о получении (оформлении) правовой охраны на выявленные результаты и использование их в гражданском обороте.

Учет РИД, полученных за счет средств бюджета.

Функция по учёту РИД, созданных за бюджетные средства, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 26.02.2002 № 131 «О государственном учёте результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения», а также Постановлением Правительства РФ от 04.05.2005 № 284 «О государственном учёте результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения», возложена на государственных заказчиков с обязательным условием передачи сведений о РИД, используемых в гражданском обороте, в Федеральную службу по интеллектуальной собственности, как правопреемнику Минюста России¹ в целях обеспечения правовой защиты интересов государства на указанные РИД.

Государственному учету подлежат РИД, права на которые в силу закона или по условиям государственного контракта принадлежат РФ (в лице государственного заказчика) или в отношении которых государственный заказчик имеет право требовать предоставления лицензии для их использования в целях выполнения работ или осуществления поставок продукции для федеральных государственных нужд или нужд субъекта РФ.

Учет РИД включает в себя описание объекта учета с указанием индивидуальных особенностей, позволяющих однозначно его идентифицировать и отличить от других объектов учета, и внесение данных об объекте учета в специальный реестр.

Например, в целях создания информационной и иной инфраструктуры, обеспечивающей функционирование системы управления на уровне государственного заказчика, корпорации (интегрированной структуры) и других органов управле-

ния и организаций в промышленности целесообразно разработать проект типового регламента ведения (актуализации) раздела единого реестра результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского, военного, специального и двойного назначения, созданных по государственным контрактам.

Отсутствие нормативно установленного на локальном уровне порядка по введению режима коммерческой тайны в отношении информации, содержащей сущность созданных и создаваемых РИД, правами на которые управляет Минпромторг

Современная рыночная экономика ориентирована на то, чтобы частные достижения субъектов экономической деятельности применялись только их обладателями или с согласия этих лиц, повышая тем самым конкурентоспособность и прибыль конкретных участников гражданского оборота. В научно – технической и производственной сфере это требует обеспечения правовой охраны и защиты, принадлежащих субъектам экономической деятельности, как объектов интеллектуальной собственности, так и информации, составляющей коммерческую тайну.

Отечественная и особенно зарубежная практика использования в хозяйственном обороте информации, составляющей коммерческую тайну, показывает, что при соблюдении определенных условий ее применения она по сравнению с другими объектами интеллектуальной собственности отличается:

- наибольшей универсальностью по отношению, например, к патентной информации, виды которой строго определены в законе;

- отсутствием требований об обязательной регистрации и официального признания ее охраноспособности;

- неограниченностью срока охраны коммерческой тайны

(пока сохраняется режим конфиденциальности).

Особо стоит отметить, что установление режима коммерческой тайны в отношении информации о РИД, составляющей содержание секрета производства (ноу-хау), позволяет закреплять за Российской Федерацией права (владения, использования и распоряжения) на технические решения, отраженные в технической документации, созданной в интересах государственного заказчика.

Важно помнить, что режим коммерческой тайны считается установленным после принятия обладателем информации, составляющей коммерческую тайну, мер, указанных выше.

В случае принятия государственным заказчиком решения о сохранении РИД, полученного при выполнении НИОКР, в режиме коммерческой тайны, т.е. обеспечение его охраны в режиме коммерческой тайны, им направляется в адрес организации-исполнителя государственного контракта уведомление в письменной форме об оформлении секрета производства (ноу-хау) и месте хранения данного ноу-хау (или передачи его государственному заказчику).

Таким образом, в рамках реализации процедур управления РИД, права на которые закреплены за государством, с целью обеспечения эффективной правовой охраны конфиденциальной информации о сущности РИД, созданных за бюджетные средства, у государственного заказчика, должны быть разработаны и приняты на уровне локальных нормативных актов Положение об обращении с коммерческой тайной и Методические рекомендации по введению режима коммерческой тайны в отношении информации о результатах интеллектуальной деятельности.

Незаинтересованность авторов в создании, выявлении и правовой охране созданных РИД, в том числе в режиме коммерческой тайны, в связи с не-

выплатой вознаграждения за служебные РИД.

Можно констатировать, что на фоне до конца не урегулированных вопросов управления процессами создания, закрепления и распоряжения правами на РИД, на сегодняшний день не проработан механизм обеспечения баланса интересов заказчиков, исполнителей и авторов РИД, полученных в результате выполнения государственных контрактов.

Незаинтересованность авторов РИД в их правовой охране вследствие отсутствия правовых норм, четко определяющих условия, размер и порядок и источники финансирования выплаты вознаграждения авторам РИД, в том числе созданных за бюджетные средства, является одной из основных причин отсутствия мотивации в выявлении охраноспособных РИД, создаваемых за бюджетные средства, и их недостаточной правовой охраны, и как следствие низкой патентной активности в стране и за рубежом.

Одной из причин такого состояния дел является отсутствие целостного механизма реализации права авторов на получение вознаграждения за создание и использование РИД. В частности, статьей 1370 ГК РФ установлено право автора на получение вознаграждения, однако соответствующие обязанности работодателя в отношении автора не предусмотрены, не определены источники финансирования выплат вознаграждений авторам РИД при поставках продукции для государственных нужд.

В первую очередь это касается выплаты вознаграждения, за использование работодателем служебных РИД.

В связи изложенным выше в целях стимулирования авторов, необходимо урегулировать отношения по выплате авторам служебных РИД вознаграждений и компенсаций между работником и работодателем, являющимся исполнителем по государственному контракту

относительно создания РИД за счет средств федерального бюджета.

Прежде всего, в трудовом договоре необходимо внести положение, согласно которому, размер и порядок выплаты авторского вознаграждения за использование служебного РИД будет определяться Положением «О порядке определения размера и выплаты авторского вознаграждения» и Соглашение между работником и работодателем.

Неурегулированность на предприятиях (организациях) исполнителях отношений по созданию авторами-работниками служебных результатов интеллектуальной деятельности.

Организациям, осуществляющим функции исполнителя по государственным контрактам по созданию РИД за счет федерального бюджета или с привлечением бюджетных средств, следует более подробно и четко урегулировать отношения с работниками, участвующими в процессе создания РИД по заказу РФ, проверять наличие соответствующих записей у работников в должностных инструкциях, которые бы однозначно позволяли утверждать о том, что изобретение, промышленный образец или полезная модель были созданы в рамках трудовых обязанностей или конкретного служебного задания.

Работодателям необходимо четко определить в должностной инструкции работника его трудовую функцию и обязанности, в рамках выполнения которых работник создает служебный РИД. Перед тем, как работник начнет свою деятельность по созданию служебного РИД, работодателю целесообразно надлежащим образом оформить служебное задание. Данный документ оформляется приказом руководителя, и работник с ним знакомится под роспись. По нашему мнению, служебное задание должно содержать:

- непосредственное задание на выполнение работы по созданию РИД с указанием конкретной тематики выполнения работы;

- способы идентификации РИД, которое будет создано работником;

- состав работников, которые будут участвовать в создании служебного РИД;

- сроки выполнения работы.

После того, как РИД будет создан, работник и работодатель должны оформить окончание работ актом «О создании служебного РИД» в котором необходимо указать:

- какой РИД был создан, его признаки, новизна и назначение;

- дату создания;

- перечень авторов, которые принимали участие в его создании.

Что касается гражданско-правового соглашения между автором (работником) и работодателем, то оно должно содержать следующие положения:

- пункт о том, что все произведения, создаваемые автором в порядке выполнения трудовых функций и служебного задания являются служебными РИД;

- работник передает работодателю исключительное право на РИД;

- положение о начислении и порядке выплаты авторского вознаграждения.

Отсутствие нормативно-правового и методического регулирования процедуры, порядка управления результатами интеллектуальной деятельности, закрепленными за Российской Федерацией, управление которыми осуществляется Минпромторгом России

Законодатель в пункте 1 статьи 1233 ГК РФ определил, что правообладатель может распорядиться принадлежащим ему исключительным правом на РИД или на средство индивидуализации любым не противоречащим закону и существу такого исключительного права способом.

Полагаем, что госуЗдар-

ственному заказчику важным было бы не только сформировать базу документов нормативно-правового характера, устанавливающих обязательные требования и правила для организаций исполнителей, но и было бы не лишним совершенствовать методические документы, в которых отражались бы рекомендации организациям-исполнителям в части хозяйственной и научной деятельности, связанных с разработкой и использованием прав на РИД, создаваемых за счет средств федерального бюджета.

По нашему мнению, эффективным способом распоряжения РИД, создаваемыми за счет средств федерального бюджета является выдача лицензий (заключение лицензионных договоров). На настоящий момент уровень использования (коммерциализации) РИД не может быть признан удовлетворительным. Так, например, из предположенных в 2010 г. на рынок ИС 259 698 патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы было вовлечено в гражданский оборот на основе 2 860 заключенных лицензионных договоров и договоров об отчуждении прав на созданные результаты 5 680 РИД, что составляет всего 2,2 %².

На сегодняшний день существует большое количество коммерческих организаций, остро испытывающих потребность в государственной поддержке по реализации и коммерциализации РИД. Однако коммерческие структуры при этом имеют проблемы такого рода, как отсутствие финансовой поддержки и наличие прав на практическую реализацию, промышленное применение и коммерциализацию РИД.

За предоставленное право использования РИД, права на которые принадлежат РФ, взимаются лицензионные платежи, порядок и сроки их уплаты, а также основания для освобождения от уплаты платежей, уменьшения их размеров, от-

срочки их уплаты или возврата устанавливаются Роспатентом.

Распоряжение исключительным правом возможно также путем внесения исключительного права в качестве вклада в уставный (складочный) капитал помимо указания на это в учредительном договоре необходимо заключение отдельного договора об отчуждении исключительного права или лицензионного договора, отвечающего требованиям, установленным частью четвертой ГК РФ. В случаях, предусмотренных пунктом 2 статьи 1232 ГК РФ, такой отдельный договор подлежит государственной регистрации.

Защита прав на результаты интеллектуальной деятельности в процессе управления правами на результаты интеллектуальной деятельности, находящимися в ведении Российской Федерации.

Действующими в настоящее время нормативными правовыми актами не предполагается установления обязанности государственных заказчиков и исполнителей работ по государственным контрактам по обеспечению правовой охраны созданных за счет средств федерального бюджета РИД как путем патентования, так и в режиме коммерческой тайны.

Отсутствие подобных прямо указанных обязанностей создает предпосылки к утере прав РФ на созданные за бюджетные средства РИД и лишает государственного заказчика возможности эффективно распоряжаться созданными за счет средств федерального бюджета РИД.

Следует на нормативном уровне урегулировать обязанности государственных заказчиков, по заказу которых созданы РИД регулярно проводить мониторинг использования результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат РФ.

Мониторинг проводится на основании отчетов лицензиатов о выполнении условий лицензионного договора, заключаемого

с лицензиатом, а также на основании информации об использовании РИД, поступающей от государственных органов и организаций по форме федерального статистического наблюдения «Сведения об использовании интеллектуальной собственности» № 4-ИТ (перечень).

В том случае, если выявляются случаи нарушения исключительного права, нарушение условий лицензионного договора, незаконные способы использования РИД, использование РИД способами, не предусмотренными лицензионным договором, искажение информации в отчете лицензиата, государственный заказчик, либо государственный орган осуществляющий управления правами на РИД, созданный за счет средств федерального бюджета принимает меры по защите нарушенных прав, способами, предусмотренным законодательством РФ.

Государственные заказчики вправе предъявлять в судебном порядке к лицам, нарушающим права РФ на РИД, следующие требования:

- о признании права на РИД;
- о пресечении действий, нарушающих право на РИД или создающих угрозу его нарушения;
- о возмещении убытков;
- об изъятии материального носителя;
- о публикации решения суда о допущенном нарушении с указанием Российской Федерации в качестве действительного правообладателя;
- о выплате компенсации в установленных ГК РФ случаях.

Учитывая нормы гражданского законодательства (статьи 12 ГК РФ), данные полномочия должны осуществляться с использованием гражданско-правовых методов и включать мероприятия по:

- обеспечению признания прав РФ на РИД, созданные за счет бюджетных средств;
- восстановлению прав РФ на РИД, созданные за счет бюджетных средств;
- пресечению действий, нарушающих права РФ на РИД,

созданные за счет бюджетных средств;

- признанию оспоримых сделок в отношении прав РФ на РИД, созданные за счет бюджетных средств;

- правовой охране прав РФ на РИД, созданные за счет бюджетных средств.

По результатам проведенных исследований можно сделать заключение о том, что в целях совершенствования процессов управления закрепленными за РФ правами на РИД гражданского, военного, двойного и специального назначения, находящимися в ведении РФ, должны быть разработаны и введены в действие соответствующими нормативными актами:

- концепция осуществления прав РФ на РИД, созданные за бюджетные средства, в процессе управления, в том числе определяющая основные права и обязанности структурных подразделений министерства на всех этапах ее осуществления;

- административный регламент по исполнению государственным заказчиком государственной функции по управлению правами Российской Федерации на результаты интеллектуальной деятельности, созданные при выполнении НИ-ОКТР гражданского, военного, специального и двойного назначения, за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета;

- нормативные и методические материалы по оценке научно-технической значимости РИД и перспектив их дальнейшего использования;

- предложения по формированию методических подходов по выбору способа правовой охраны и защите РИД, созданных по заказу государственного заказчика, в том числе по поддержанию в силе патентов РФ и получению патентной охраны результатов интеллектуальной деятельности в зарубежных странах, с целью защиты экономических интересов Российской Федерации внутри

страны и при осуществлении экспорта отечественной продукции в зарубежные страны;

- нормативные документы и методические материалы по реализации принятых решений о форме правовой охраны РИД, в том числе по обеспечению охраны в режиме коммерческой тайны;

- рекомендации по определению первоначальной стоимости прав на РИД;

- регламентирующие и методические материалы по способам и формам предоставления прав на использование РИД, права на которые принадлежат РФ и другие методические рекомендации по взаимодействию государственного заказчика, организаций-исполнителей НИОКР, авторов РИД, бизнес-сообщества по вопросам закрепления за РФ прав на РИД, выбора способа правовой охраны РИД и реализации таких решений, определения форм и способов использования РИД и прав на них и т.п.

Литература

1. Мазур Н.З Особенности управления правами на результаты интеллектуальной деятельности в концернах как холдинговых структурах // Инновации и инвестиции. 2012. №1.

2. Мазур Н.З. Разработка методического инструментария передачи исполнителями научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ результатов заказчиком // Инновации и инвестиции. 2012. №4.

Ссылки:

¹ В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 24 мая 2011 г. № 673 «О Федеральной службе по интеллектуальной собственности».

² Информационно-аналитические материалы к парламентским слушаниям на тему «Проблемы правового регулирования отношений в сфере правовой охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности, созданных за счет средств федерального бюджета».

Инновационные подходы формирования информационно-технологической среды товаропроводящей сети компаний по производству автомобилей

Касаев Борис Султанович,
д.э.н., проф. Институт экономики и
предпринимательства
e-mail: bkasaev@mail.ru

Булов Владимир Геннадьевич,
соискатель, Институт экономики и
предпринимательства
e-mail: V.Bulov@vaz.ru

Рассматривается качественно новый этап инновационного развития компаний по производству автомобилей на основе формирования гибких стратегий, что требует постоянной коррекции траекторий развития производства на основе многоуровневой системы в выпуске конкурентоспособной продукции. В этих условиях актуализируется необходимость оптимизации информационного обеспечения и информационных потоков для целей управления в современных условиях, а также определения необходимых и достаточных границ информационного поля предприятия машиностроительного комплекса.

Ключевые слова: инновационное развитие, оптимизация информационного обеспечения, компании производящие автомобили, управление.

INNOVATIVE APPROACHES OF FORMATION OF INFORMATION-TECHNOLOGICAL TOVAROPROVODYASHCHЕЙ ENVIRONMENT OF A NETWORK OF THE COMPANIES ON MANUFACTURE OF CARS
Kasaev B.S., Bulov V.G.

Qualitatively new stage of innovative development of the companies on manufacture of cars on the basis of formation of flexible strategy that demands constant correction of trajectories of development of manufacture on the basis of multilevel system in release of competitive production is considered. In these conditions necessity of optimization of information support and information streams for management in modern conditions, and also definitions of necessary and sufficient borders of an information field of the enterprise of a machine-building complex is staticized.

Keywords: innovative development, optimization of information support, the company making cars, management.

Введение. Качественно новый этап инновационного развития автомобилестроительной компании связан с формированием диверсификационных стратегий, что требует постоянной коррекции траекторий развития производства на основе многоуровневой системы в выпуске конкурентоспособной продукции. В этих условиях актуализируется необходимость оптимизации информационного обеспечения и информационных потоков для целей управления в современных условиях, а также определения необходимых и достаточных границ информационного поля предприятия машиностроительного комплекса.

В условиях динамичности, неопределенности и информационной насыщенности внешней среды основной задачей для современной интегрированной компании является формирование сбалансированной системы информационного обеспечения управления, позволяющей принимать оптимальные стратегические и тактические решения в области управления инновационной деятельностью. Вместе с тем стратегическое развитие предприятия должно быть обеспечено адекватно развивающейся информационной системой, имеющей также стратегическую ориентацию.

Анализ подходов к формированию информационно-технологической среды предприятий. Наиболее распространенным подходом в настоящее время, позволяющим оптимизировать информационные потоки для целей управления, является внедрение автоматизированных систем управления. Но как показывает практика, автоматизация не дает того эффекта, которого от нее ожидают, поскольку она не учитывает специфики функционирования современной интегрированной компании, особенностей развития организационной и управленческой инфраструктур, а также ряд других факторов. Вместе с тем разработка и внедрение в практическую инновационную деятельность адекватных информационно-технологических и технических решений позволяют значительно повысить эффективность и качество управления.

Одновременно с перечисленными выше внешними по отношению к предприятию факторами, существуют негативные тенденции по отторжению универсальных пакетных решений в области информационного обеспечения внутренней среды промышленного предприятия, по формированию коммуникаций, по осуществлению функции координации, по минимизации объема информации для принятия оптимального управленческого решения.

Использование инновационных подходов к формированию информационно-технологической среды необходимо при решении многих задач, среди которых можно выделить следующие:

- построение математических моделей технических систем, технологических процессов и производств как объектов автоматизации и управления;
- разработка алгоритмического и программного обеспечения систем автоматизации и управления различными объектами;
- создание современных аппаратно-программных средств исследования, проектирования, технического диагностирования и

промышленных испытаний средств и систем автоматизации и управления;

- создание и совершенствование методов моделирования, анализа и синтеза автоматических и автоматизированных систем контроля и управления объектами, в том числе с использованием современных компьютерных технологий;

- проектирование архитектуры аппаратно-программных комплексов автоматических и автоматизированных систем контроля и управления общепромышленного и специально-назначений;

- разработка функциональной, логической и технической организации автоматических и автоматизированных систем контроля и управления, их технического, алгоритмического и программного обеспечения на основе современных методов, средств и технологий проектирования;

- производство технических средств и программных продуктов, создание систем автоматизации и управления заданного качества;

- подготовка аппаратно-программных комплексов систем автоматизации и управления и их передача на изготовление и сопровождение;

- разработка программ и методик испытаний, проведение испытаний аппаратно-программных средств и систем автоматизации и управления;

- организация процесса разработки и производства средств и систем автоматизации и управления заданного качества;

- организация работы коллектива разработчиков, принятие управленческих решений;

- планирование разработки средств и систем автоматизации и управления;

- выбор технологии, инструментальных средств и средств вычислительной техники при организации процессов исследования, проектирования, технического диагностирования и промышленных испытаний ав-

томатических и автоматизированных систем контроля и управления.

Стремление к успешному продвижению на мировых рынках, острая конкурентная борьба, ограниченные собственные финансовые ресурсы, возможность использования новых экономических методов и приемов обеспечения хозяйственных связей, привлечения дополнительных ресурсов обязывают предприятия автомобильной промышленности становиться участниками мирового рынка в целом и, в том числе, информационного. Вместе с тем, вхождение в мировое экономическое пространство усиливает риски, создает дополнительные угрозы их стратегическому развитию, что вызывает необходимость совершенствования методов управления стратегическим развитием информационного обеспечения и выбор информационных стратегий.

Трансформации современной системы информационного обеспечения существенно усложняют взаимодействие предприятий машиностроительного комплекса с внешней средой, меняют предпосылки и возможные направления стратегической деятельности предприятий, обостряют проблемы разработки и реализации стратегии управления развитием информационного обеспечения, что требует новых подходов к принятию эффективных стратегических решений. Разработка и реализация стратегий управления развитием информационного обеспечения требуют выработки обоснованной теоретической и практической базы, позволяющей наиболее эффективно использовать их информационные ресурсы.

В качестве основных внутренних стратегий информационного обеспечения управления предложены следующие:

- стратегия внутренней информационной интеграции. Процессы эффективного фор-

мирования и использования информационных ресурсов и информационных технологий возможны только на основе интеграции внутренних и внешних информационных потоков предприятия. Реализация стратегии возможна в условиях обеспечения процессов создания единого информационного пространства предприятия, основанного на взаимодействии информационных, организационных, технических и трудовых потоков процесса информатизации;

- стратегия информационного оповещения. Внешняя информация и информация, распространяемая от лица предприятия, не всегда полностью трансформируется во внутреннюю - предназначенную для совершенствования внутриорганизационной коммуникации. Из средства передачи распоряжений и отчетов об их выполнении по прямой и обратной связи в систему управления она трансформируется в целенаправленно формируемую внутреннюю коммуникационную политику способствует снижению уровня шума в системе.

В рамках развития внутренних информационных стратегий Дирекцией по информационным системам реализована задача по автоматизации таких сервисных процессов товаропроводящей сети как отгрузка, учёт и отпуск автомобилей на региональных складах. В это время широко применялись проекты с использованием интернет - решений для решения подобных задач, было принято решение о реализации задачи на локальном комплексе технических средств с периодическим обменом данными с информационными системами завода через e-mail. С этой целью написан пакет прикладных программ с использованием клиент-серверной технологии (связка Delphi и MS SQL-сервер). Комплекс технических средств состоит из сервера с ОС NT и 3-х автоматизированных рабочих мест с ОС Windows.

Запуск комплексов осуществлялся работниками завода. Всего выставлено около 30 комплексов в различных городах России.

Эксплуатация комплексов выявила следующие недостатки:

- при возникновении системных сбоев, а так же для установки новых систем, требовался выезд специалистов завода на место;

- часто меняющиеся требования к системе привели к многочисленным версиям программного обеспечения, которые приходилось сопровождать одновременно;

- неконтролируемость систем приводила к искажению отчетности, которая выявлялась только при инвентаризационных инспекциях;

- передача данных в информационную систему ВАЗа иницировалась на местах, что при низкой дисциплине исполнителей отрицательно влияло на качество и оперативность принятия управленческих решений на основе полученной информации;

- возникновение технических проблем по прокладке сетей в некоторых городах связанных с большой удалённостью складских площадок от центрального офиса, а значит и от сервера базы данных.

Проанализировав недостатки локальной реализации и учитывая мировые тенденции развития информационных технологий, был предложена вариант с использованием интернет - среды как среды передачи информации и централизованной обработки данных, базирующейся на существующих данных в информационных системах завода. Выбор программного обеспечения проведён в рамках конкурса на территории г. Тольятти, в котором приняли участие как специалисты завода так и фирмы-производители программного обеспечения. Для участников конкурса выдвинуты некоторые ограничения в принятии архитектурных решений:

- в области операционных систем: программное обеспечение может быть разработано в различных операционных системах, но с последующей эксплуатацией в ОС Unix, так как из 150-серверов, эксплуатируемых в информационных системах завода, 130 работают в различных версиях UNIX и идет планомерная работа по созданию однородной операционной среды на серверах компании.

- в области систем управления базами данных: возможность работы с другими СУБД, хотя реализуемая задача решалась с использованием СУБД Oracle, но исторически на заводе на серверах с ОС Unix применялись СУБД Ingres, Informix, DB-2 и Oracle.

- в области использования среды Интернет: программное обеспечение должно нормально функционировать на сетях с низкой пропускной способностью, так как большинство удалённых пользователей использует для выхода в Интернет коммутируемые линии.

Эксплуатация комплексов в течение одного года позволила акцентировать внимание на том, что коммерческая информация, передаваемая по открытым сетям Интернет, должна быть защищена от несанкционированного доступа. В качестве составных частей задания на проектирование выдвинуты следующие: доступ к предлагаемому таблицам; отображение на стороне клиента и корректировка; фиксация изменений. В течении двух-трех недель экспертной комиссии было предложены реализации на Java, Oracle WebDB, Perl, C++ и PHP. Все проекты выполнены и продемонстрированы комиссии на технических средствах конкурсантов и работали согласно задания.

Следует отметить основные характеристики проектов, позволивших максимально повысить эффективность информационного обеспечения управления товаропроводящей сети ОАО «Автоваз».

Проект на Java

Установка JDK машины на сервере является достаточно сложным делом и требует высокой квалификации административного персонала как во время установки, так и в дальнейшем при администрировании. Существует целая гамма различных продуктов позволяющих быстро и эффективно разрабатывать приложения. При этом отдача с момента обучения начинается через 3-6 месяцев.

Вариант проекта работал через JDBC-драйвер, что существенно увеличивало время доступа к данным. Так же следует отметить, что ограничение JDBC-драйвера на передаваемые данные не позволяет эффективно работать с некоторыми типами данных в СУБД Oracle. Время выполнения и нагрузка на процессор программ разработанных на Java было наибольшим из всех представленных проектов.

Проект на Oracle WebDB.

Отсутствие лицензированного Oracle WebDB на требуемый процессор не позволило запустить проект на технических средствах корпорации, и оценка производительности выполнялась на средствах одного из конкурсантов. Следует отметить повышенные требования продуктов фирмы Oracle на совместимость к версиям операционной системы, системным библиотекам и используемым WEB-серверам. Внешнее различие проектов было минимальным, хотя проект на Oracle WebDB представлялся более законченным. Обучение производилось во многих центрах, и после 2-3 недельных курсов появлялись реальные результаты работы. Продукт работает только с СУБД Oracle, - к другим СУБД прямого доступа нет. В результате испытаний было выявлено, что при автоматизированном проектировании форм создаваемый трафик существенно превышает трафик других проектов. Повлиять на это можно отказавшись от

средств разработки, но это приводит к увеличению времени на разработку проекта.

Проект на Perl.

Поставляется с операционной системой и настраивается на конкретную СУБД пересборкой с сетевыми библиотеками базы. Достаточно специфический язык, трудный в освоение после классических языков. Своеобразное представление ООП требует некоторых навыков. В остальном эквивалентный PHP при использовании `mod_perl`.

Проект на PHP.

Поставляется с операционной системой и настраивается на конкретную СУБД пересборкой с сетевыми библиотеками базы. В настоящее время существуют несколько сред для разработки программ на PHP, а в то время это был обычный текстовый редактор. С одной стороны язык интерпретатор подобен `sh csh ksh`. Синтаксис подобен C++. Язык PHP очень простой, рабочий код появляется почти сразу. Доступ к базам через библиотеки самих баз не накладывает никаких ограничений на доступ к данным. Используя ускоритель фирмы Zend производительность кода увеличивается на 40-60%. Легкая интеграция дополнительных модулей написанных на C/C++ через разделяемые библиотеки, при этом не требуется перенастройка APACHE и PHP. В последнее время появилась возможность выполнения кода на клиенте (`plug-in`). Минимальное время обучения программиста.

В результате проведенных испытаний был выбран язык программирования PHP. На нем и была реализована информационная система «Контроль сервисно - бытовой сети», в состав которой входило 130-видеформ, 100-отчетов, 250 скриптов и 600 таблиц. На рабочих местах «Дилера», «Дистрибьютора» и «Администратора» работают 150 пользователей. Информационная система обеспечивает отгрузку и прода-

жу 2600 автомобилей в день. Основная часть кода была разработана группой специалистов из семи человек за пять месяцев.

Концепция трехзвенных архитектур.

В настоящее время существуют различные архитектуры программно - аппаратных средств для решения ИТ-задач. К ним можно отнести такие решения как централизованная обработка данных, клиент-серверное для X-windows, файловое хранилище данных, клиент-серверное для работы баз данных, Web- решения и т.д. Решения, использованные при проектировании товаропроводящей сети с точки зрения применения PHP, включают в себя следующие:

1. Аппаратная трехзвенная архитектура (Клиент-Сервер-Приложений-СервераБазДанных)

Состав аппаратно-программного комплекса состоит:

- Клиент
- бездисковая станция БС или персональный компьютер ПК
- операционная система ОС Linux Fedora Core
- броузер Mozilla
- PHP-shell скрипты
- операционная система Windows
- броузер Explorer
- Сервер Приложений (ферма серверов)
- процессор Xen
- операционная система ОС Linux RedHad
- Apache + PHP + библиотеки сетевых компонентов баз данных
- PHP-shell скрипты
- Сервера Баз Данных(кластер)
- процессор Itanium
- операционные системы на соответствующие процессоры
- PHP-shell скрипты

Сборка Apache, с различными библиотеками сетевых компонентов баз данных, позволяют открывать одновременно сессии с различными типами баз данных и обмениваться дан-

ными в рамках одной сессии. Следует отметить привлекательность бездисковых станций для рабочих мест, где бизнес-функции четко прописаны и добавляются централизованно. Загрузка рабочего места бездисковой станции производится из корпоративной сети либо с flash-носителя на котором располагается и закрытый ключ пользователя.

2. Модель-Представление-Управление= Model-View-Controller (MVC)

Проектирование Web-приложений основанных на парадигме MVC позволяет хранить модель и ее описание в базе данных, отображение или визуализацию делать на клиенте, а бизнес-логику выполнять на сервере приложений. Преимущества и недостатки такого подхода к проектированию информационных систем можно найти на сайте <http://www.phpmvc.net/>. К одному из преимуществ можно отнести согласование с программно-аппаратным комплексом, описанным ранее. Это позволяет балансировать нагрузку на систему в целом и, в случае необходимости, легко масштабировать решение.

3. SSL-PAM-PKI

Сложность информационных систем, помимо прочего, порождает еще и проблему безопасности. Бремя контроля комплексных средств безопасности не должно ложиться на конечных пользователей, особенно в условиях, когда системы становятся все более распределенными. Таким образом, управление идентификацией становится важнейшей функцией при формализации материальных и финансовых потоков и возрастании ответственности за принимаемые решения.

По мере реализации разработанных принципов построения товаропроводящей сети, при включении в свою структуру новых подразделений, а в некоторых случаях и новых бизнес - партнеров, через сеть

проходят все новые и новые важные данные подверженные всевозможным угрозам и рискам. Постоянно растущие объемы подобного трафика проходят через внешние сети, Интернет становится базовой средой для подключения пользователей к внутренним приложениям компаний. При этом построение безопасной современной информационной системы - это управление возникающими вследствие определенных компромиссов рисками.

С этой целью для доступа к технопорталу используется ssl-протокол для шифрации информации от рабочего места пользователя до сервера технопортала, что является первым уровнем защиты информации проходящей через публичные сети Интернет. Каждому участнику товаропроводящей сети выдается технологический сертификат безопасности для использования его в ssl-соединении между рабочим местом и конкретной информационной системой. На основании сертификатов безопасности мы определяем пользователя как участника бизнес-процесса и даем доступ к следующему уровню. На втором уровне используется имя и пароль доступа к учетным записям Oracle, и здесь же определяются роли пользователя в терминах системы управления базы данных. С получен-

ным мандатом пользователь переходит в корпоративную информационную систему для выполнения предписанных ему функций. При выполнении функций требующих юридического подтверждения факта совершенного действия применяется третий уровень аутентификации, основанный на использовании eToken-а как носителя учетных данных для пользователя и математического обеспечения фирмы ALADDIN встроенного в корпоративную информационную систему. Высокое доверие при таком способе аутентификации и идентификации позволяет корпорации, используя электронно-цифровую подпись (ЭЦП) реализовывать бизнес-функции по продаже готовой продукции в регионах.

Выводы. На реализованных внутренних стратегиях информационного обеспечения управления товаропроводящей сети ОАО «АвтоВАЗ» показана правильность концепции и предложена дальнейшая интеграция с существующими в корпорации информационными системами. Для реализации концепции разработана архитектура моноплатформенного подхода к построению товаропроводящей сети и реализованы ее основные компоненты.

Web-сервер и сервер баз данных работают в ОС Linux на процессорах компании Intel.

Использование модулей ssl-шифрования позволяет передавать данные в зашифрованном виде с клиента на сервер и обратно, что актуально при построении товаропроводящей сети предприятия.

В качестве апробации реализованы около 50 задач, в которых работает более пяти тысяч пользователей. Практическое применение инновационных подходов к формированию информационно-технологической среды позволяет в дальнейшем успешно реализовывать включение в информационное пространство и других элементов товаропроводящей сети, которые могут быть легко интегрированы в рамках разрабатываемой системы.

Литература

1. XML для профессионалов. Дидье Мартин, Марк Бирбек, Майкл Кэй и др. Переводчик Афанасьев И., Научный редактор Вендров А. Москва: Издательство «ЛОРИ», 2001. – 864с.
2. АВТОБИЗНЕС. Особенности маркетинга и менеджмента. Т.2. Волгин В.В. Москва 2001. – 351с.
3. SSL.com (<http://www.ssl.com/developers/fag>).
4. Криптография и защита сетей: принципы и практика / Столлингс В. Издательство: Вильямс. Год: 2001.– 672с.

Теоретические подходы к оценке SMART

Карманов Михаил Владимирович,
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой Социально-экономической статистики,
e-mail MKarmanov@mesl.ru

Смелов Павел Александрович,
к.э.н., доцент кафедры Социально-экономической статистики,
e-mail PSmelov@mesl.ru
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

В последние годы в странах мира, ориентированных на инновационное развитие, повышенное внимание уделяется SMART, как особому общественному процессу, играющему все возрастающую роль в экономике и жизни современного общества. По этой причине большое научное и практическое значение имеет теоретическое обоснование и построение системы индикаторов, позволяющих проводить оценку масштабов, темпов и результатов распространения SMART.

Ключевые слова: SMART, оценка SMART, теоретические подходы к оценке SMART, методология измерения SMART, система показателей развития SMART.
THEORETICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF SMART Karmanov M.V., Smelov P.A

In recent years, countries around the world, focused on innovative development, special attention is paid to SMART, as a specific social process that is playing an increasingly important role in the economy and modern society. For this reason, the great scientific and practical importance is the theoretical foundation and the construction of indicators to assess the scope, pace and the results of the SMART.

Keywords: Smart, Smart estimation, theoretical approaches to assessing Smart, Smart methodology for measurement, system of indicators of Smart.

1. Введение

Совершенно по объективным причинам нельзя не признать, что в последнее время в сознание самых широких слоев населения все более активно проникает новая и самая разнообразная терминология, связанная с быстрым развитием смарт технологий. При этом особое внимание требуется обратить не на собственно факт распространения новых слов, понятий или категорий, а на массовое использование людьми в повседневной жизни различных продуктов и услуг (смартфон, смарт телевизор, смарт кондиционер, смарт автомобиль, смарт дом, смарт город, смарт образование и т.д. и т.п.), которые ориентированы на умные, передовые, инновационные технологии.

В этом обстоятельстве возможно и не было бы ничего необычного (вся история нашей цивилизации содержит множество примеров различного рода, сопряженных с практическим применением последних достижений науки и техники), если бы не ряд причин. Во-первых, SMART, как процесс, связанный с внедрением умных технологий во все без исключения сферы общественной деятельности с привлечением возможностей Интернет, качественно преобразует не только условия жизни, но и среду обитания, как на уровне отдельных людей, так и семей, коллективов, сообществ, государств и планеты в целом. По сути дела смарт технологии открывают путь в будущее, которое будет основано уже не столько на знаниях, сколько на их активном использовании для обеспечения более продуманного, комфортного, органичного и эффективного развития цивилизации. Во-вторых, уже сейчас смарт технологии представляются единственной возможной альтернативой действительности, позволяющей сохранить человечество и Землю, как колыбель разумной жизни. Уже ни для кого не секрет, что неэффективное, а по большому счету варварское освоение природных ресурсов, тотальное загрязнение окружающей природной среды вплотную подвело человечество к той черте, за которой могут начаться необратимые и катастрофические последствия. С этой точки зрения именно ориентация на смарт технологии, скорее всего, способна стать палочкой выручалочкой, открывающей выход из тупика бездумного уничтожения жизни в тех или иных формах ее проявления.

По указанным выше причинам актуальность не только теоретических, но и прикладных исследований SMART вряд ли вызывает сомнение. Причем в практическом русле на одно из первых мест объективно выдвигаются методологические подходы, позволяющие получать точные и адекватные оценки состояния и развития конкретных общественных явлений и процессов.

2. Возможные подходы к оценке SMART

Исключительная роль количественных измерений в характеристике SMART носит не случайный характер. Теоретически оценку проникновения смарт технологий в самые разнообразные сферы общественной жизни можно строить по-разному. Среди ее вариантов, как минимум, присутствуют умозрительные заключения, выборочные обследования и полноценный статистический учет. Умозрительные выводы обычно имеют экспертную подоплеку, когда те или иные научные авторитеты или специалисты практики, полагаясь на собственную интуицию, понимание сущности процесса или оценки, содержащиеся в иностранных источниках, пы-

таются обосновать свое оцифрованное видение распространенности или результативности отечественных смарт технологий. Выборочные обследования быстро формирующегося сегмента рынка, связанного с внедрением умных технологий, подразумевают распространение полученных выборочных характеристик на всю генеральную совокупность, что, на наш взгляд, применительно к SMART является делом неблагоприятным и крайне сложным в силу новизны, специфичности и динамизма рассматриваемого процесса. В этом отношении, чтобы избавиться от возможных ошибок и погрешностей нельзя не обойтись без помощи статистического инструментария, который на основе четкой идентификации объекта наблюдения позволяет получать количественные оценки общественных процессов, включая и SMART.

Оценку SMART в современном обществе, видимо, можно попытаться построить на основе одного показателя, группы частных показателей или системы показателей. Остановимся более подробно на каждой из теоретически имеющихся альтернатив.

Всего один показатель, безусловно, является крайне заманчивой перспективой количественной характеристики SMART, так как в этом случае существенно упрощается интерпретация исследуемого общественного процесса. Однако вся проблема как раз и заключается в том, что очень сложно выбрать, а тем более обосновать какой либо отдельный индикатор, всесторонне отражающий распространение и использование смарт технологий. Причем не стоит забывать, что такие особенности SMART, как объекта наблюдения, а именно всеобщий и мультиуровневый характер по существу ставят крест на возможности применения одного единственного показателя, который явно не в состоянии охватить столь мас-

штабное и тотальное проникновение умных технологий в жизнь современного общества. Конечно, можно вести разговор о перспективах применения интегрального (обобщенного, средневзвешенного и т.п.) показателя состояния и развития SMART, но методология его построения еще не разработана, а поэтому любые мнения на этот счет пока находятся в плоскости теоретических рассуждений.

Выделение группы частных индикаторов представляется рациональным направлением научных изысканий, так как многочисленные формы практического проявления SMART в самых различных областях общественной деятельности делают данный подход не только понятным, но и логически последовательным мероприятием. Правда, в этом случае кроме проблемы определения состава выбранных показателей дополнительно возникают трудности, связанные с взаимной увязкой тех или иных характеристик. По существу они должны решать поставленную задачу комплексной оценки SMART не только своим числом и охватом тех или иных сторон исследуемого объекта, а и органичными связями и дополняемостью, то есть на основе так называемого синергетического эффекта. В противном случае применение групп частных показателей, несомненно, будет отличаться от одного единственного индикатора, но не принципиально.

Чтобы добиться кардинальных различий, скорее всего, придется обратить взор в сторону необходимости построения системы показателей для всестороннего и детального отображения состояния и развития SMART. Традиционно система показателей по сравнению с отдельными индикаторами или их группой обладает рядом преимуществ. Они обусловлены тем, что именно в системе отдельные показатели расположены не хаотично, а в определенной последователь-

ности. При этом частные разделы или блоки системы показателей конструируются по такому принципу, чтобы дополнять друг друга и на основе логической взаимосвязи выстраивать некоторый последовательный и обоснованный алгоритм не только оценки, но и анализа исследуемого объекта, в частности смарт технологий.

С учетом всего вышеизложенного, по нашему мнению, можно сделать вывод, что именно система показателей является наиболее эффективным вариантом для всесторонней и детальной оценки SMART. Вместе с тем не следует строить иллюзий по поводу простоты и темпов реализации данной задачи, так как существует несколько теоретических подходов к возможному структурированию систем показателей, используемых для характеристики конкретных общественных процессов. В этом аспекте не является исключением и SMART.

3. Система показателей SMART

Одним из часто встречающихся вариантов построения систем показателей выступает ориентация на классификацию применяемых индикаторов в зависимости от их формы представления. В этом случае выделяют абсолютные, относительные, средние и др. группы показателей. Логика подобной конструкции сводится к тому, что абсолютные характеристики составляют основу расчета для других индикаторов, по мере перехода к которым можно при помощи относительных и средних показателей исследовать структуру, интенсивность, результативность и т.д. рассматриваемых процессов. Конечно, подобный методологический прием возможен и по отношению к смарт технологиям, однако, на наш взгляд, он является неприемлемым, так как не позволяет акцентировать внимание на ключевых и определяющих сторонах SMART.

Другим нередко встречаю-

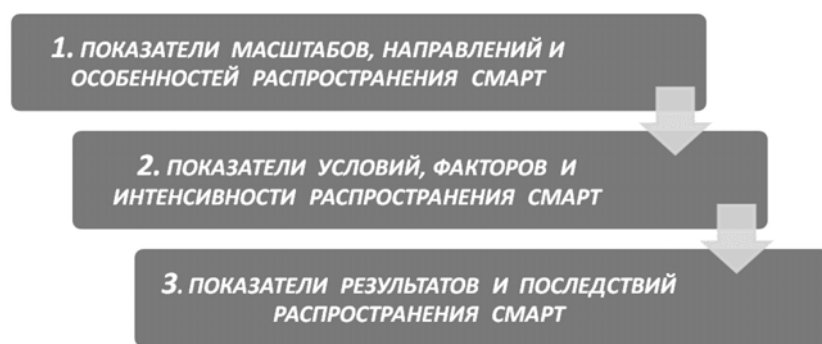


Рис. 1. Система показателей развития SMART

щимся на практике вариантом построения системы показателей выступает ориентация на те или иные стороны рассматриваемого процесса, среди которых обычно выделяются масштабы, направления, условия, интенсивность, результаты, последствия и т.д. его развития. Последовательность их исследования связана с постепенным переходом от состояния к факторам и результатам трансформации объекта познания. С нашей точки зрения, подобный подход применительно к SMART выглядит более предпочтительным, потому что позволяет увязать между собой важнейшие элементы распространения смарт технологий в современном обществе. В этом контексте систему показателей развития SMART в первом приближении вполне можно представить следующим образом (рис. 1).

Смысл конструкции, представленной на рис. 1, сводится к простейшей трехзвенной цепочке, которая начинается с чисто объемных и структурных параметров смарт технологий. Затем, чтобы выяснить причины сложившейся ситуации она предполагает рассмотрение механизма формирования и темпов изменения SMART. Завершающим звеном органично служат фактические достижения распространения умных технологий, включая их воздействие на самые разнообразные сферы человеческой жизнедеятельности.

Рассматривая варианты фактического наполнения каж-

дого из трех разделов системы показателей развития SMART, по нашему мнению, можно привлечь следующие основные характеристики (табл. 1).

Вне всякого сомнения, конкретное содержание выделенных разделов системы показателей развития SMART пока носит общий и приблизительный характер, а поэтому нуждается в обсуждении, уточнениях и дополнениях. Вместе с тем ее индикаторы позволяют получить разностороннее представление о сущности и ключевых аспектах проникновения умных технологий в жизнь современного общества.

Представляется, что в настоящее время имеется несколько основных и принципиально важных направлений совершенствования системы показателей развития SMART. Среди них, на наш взгляд, обязательно следует выделить:

- разработку интегральных индикаторов распространения SMART;
- создание показателей, позволяющих оценивать косвенные или неявные результаты распространения SMART;
- построение характеристик, отражающих глобальные перспективы распространения и SMART и др.

Первое из выделенных направлений связано с тем обстоятельством, что на практике объективно существуют смарт технологии, товары и услуги, дифференцированные по видам, назначению, производителям, сферам применения, территории и т.д. В результате лю-

бые частные показатели масштабов, направлений, особенностей, условий, факторов, интенсивности, результатов и последствий распространения SMART могут в большей или в меньшей степени различаться между собой. Следовательно, для получения обобщающей характеристики потребуются именно интегральные индикаторы, отличающиеся способностью давать сводную оценку сложившейся ситуации.

Второе направление носит специфический характер. Оно вызвано тем, что SMART является принципиально новым общественным процессом, не имевшим аналогов в истории человечества. По этой причине сегодня крайне сложно, а по большому счету вообще нельзя не только оцифровать, но даже и просто предположить все возможные результаты распространения умных, инновационных технологий, особенно с позиций их влияния на преобразование окружающей нас действительности. В данном аспекте вполне логично предположить, что по мере выяснения тех или иных результативных последствий SMART придется быстро подстраивать систему наблюдения и учета за счет разработки и применения новых и ранее не использовавшихся показателей.

Третье направление вытекает из осознания того, что SMART как общественный процесс рано или поздно охватит не только быт отдельных людей, производство, населенные пункты, регионы и страны, но и выйдет на уровень планеты в целом. Отсутствие альтернативы умным технологиям приведет к тому, что в перспективе, скорее всего, придется вести разговор о глобальных смарт технологиях, которые способны изменить облик Земли таким образом, что сейчас это даже невозможно представить. Однако это отнюдь не означает, что еще рано задумываться о тех показателях, которые способны отобразить именно планетарные тен-

Таблица 1
Содержание системы показателей развития СМАРТ

1. Показатели масштабов, направлений и особенностей распространения СМАРТ	2. Показатели условий, факторов и интенсивности распространения СМАРТ	3. Показатели результатов и последствий распространения СМАРТ
<ul style="list-style-type: none"> • количество разработанных смарт технологий; • количество внедренных смарт технологий; • количество и объем в стоимостном выражении произведенных смарт товаров; • количество и объем в стоимостном выражении реализованных смарт товаров; • количество и объем в стоимостном выражении оказанных смарт услуг; • структура разработанных, внедренных смарт технологий по видам, назначению, производителям, сферам применения, территории и т.д.; • структура произведенных, реализованных смарт товаров по видам, назначению, производителям, сферам применения, территории и т.д.; • структура оказанных смарт услуг по видам, назначению, производителям, сферам применения, территории и т.д.; • объем в стоимостном выражении разработанных или внедренных смарт технологий в расчете на душу населения; • объем в стоимостном выражении произведенных или реализованных смарт товаров в расчете на душу населения; • объем в стоимостном выражении оказанных смарт услуг в расчете на душу населения и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • объем затрат в стоимостном выражении на разработку смарт технологий, продуктов и услуг; • динамика объема затрат в стоимостном выражении на разработку смарт технологий, продуктов и услуг; • уровень цен на смарт товары, услуги по видам, назначению, производителям, сферам применения, территории и т.д.; • динамика уровня цен на смарт товары, услуги по видам, назначению, производителям, сферам применения, территории и т.д.; • динамика количества разработанных, внедренных смарт технологий; • динамика количества и объема в стоимостном выражении произведенных, реализованных смарт товаров, оказанных смарт услуг; • динамика объема в стоимостном выражении разработанных, внедренных смарт технологий в расчете на душу населения; • динамика объема в стоимостном выражении произведенных, реализованных смарт товаров в расчете на душу населения; • динамика объема в стоимостном выражении оказанных смарт услуг в расчете на душу населения и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • число лиц, имеющих смарт товары, в расчете на 1000 человек населения (в целом, по группам смарт товаров); • число лиц, использующих смарт технологии, в расчете на 1000 человек населения (в целом, по группам смарт технологий); • удельный вес лиц, имеющих смарт товары, в общей численности населения (в целом, по группам смарт товаров); • удельный вес лиц, использующих смарт технологии, в общей численности населения (в целом, по группам смарт технологий); • число семей, имеющих смарт товары коллективного использования; • удельный вес семей, имеющих смарт товары коллективного использования, в общем числе семей; • удельный вес жилищных смарт объектов (квартир, коттеджей и т.п.) в их общем количестве; • экономия различных ресурсов (тепла, воды, электричества, выход полезного вещества и т.п.), достигнутая за счет применения смарт технологий; • снижение травматизма водителей, заболеваемости населения, частоты и последствий чрезвычайных ситуаций за счет применения смарт технологий и др.

денции и перспективы распространения СМАРТ.

4. Заключение

В целом, несмотря на новизну, специфику содержания, динамизм развития и другие современные черты СМАРТ, а также на тот факт, что методология комплексной оценки масштабов, интенсивности и результатов создания, распространения и фактического использования умных технологий пока

находится в зачаточном состоянии, нельзя не понимать того обстоятельства, что подобная ситуация абсолютно не соответствует требованиям времени и явно нуждается в быстром исправлении за счет консолидации усилий различных научных школ, занимающихся оценкой, моделированием и прогнозированием социально-экономических явлений и процессов.

Литература

- 1) Диваева Э.А. Инновационная система как объект управления // Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции», 2010, №4.
- 2) Карманов М.В., Дмитриевская Н.А., Карманов А.М. Смарт как объект статистического исследования // Научно-практический журнал «Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО». – 2012. – №1.

Institutional factors of innovative performance

Shitenkova Elena V.

PhD Candidate; Department of
Diplomacy in The National Chengchi
University, Taiwan.
shitenkova@yahoo.com

The paper presents the results of innovative competitiveness comparisons and a cluster analysis on the samples of BRICS, "Asian Tigers" and other countries. "The global innovation index 2012" (GII 2012) data is analyzed and some cultural factors and potentialities from the World Values Survey samples are found to be promising goals for investments in an innovative economy.

Keywords: The global innovation index, culture, institutes, economic development, cluster analyses

Introduction

The growing literature on institutions as fundamental factors of economic development has been detected since 1990-s. The trend of these publications can be described as a survey of different aspects of long run influences of institutions on the economy's development trajectories. Those publications actually denounce the role of economic policies as longrun economic growth regulators; instead an effective institutional system was proposed to be an object of governmental efforts. The paper argues that the core thing of a country's institutional structure which is the national character and the culture should also be regarded as an object for investments programmed for a better innovative performance.

Problem Description

The Russian president who was Dmitry Medvedev on the eve of this decade proclaimed that the primary goal for Russia's medium-term future should be modernization (Medvedev 2009), which considers being a necessary condition for staying in line with the developed countries, i.e. the members of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). But one should regard modernization as having at least two essences. Some experts presume that a technical reconstruction of enterprises should be the main goal; others argue that a creation of modern institutes is more important. This divergence of views on modernization reflects a fragmentation of the academy because actually there are scientists who believe that technologies are the main driving force of an economy's growth and there are also opponents who claim that development trends are determined mostly by institutes.

Discussions on institutes' role in economic development have deep roots in the history of the economic thought. Thus F. Miller states that "The concept of the rule of law can be found in ancient Greek theories of law (nomos), and it is implicit in many other Greek legal ideas" (The Rule of Law 2010: 11). And the rule of law is considered to be one of the major market economy institutes nowadays. T. Veblen, J. Commons, W. Mitchel should be named among the founders of institutional theory. The ideas of these scholars as well as G. Myrdal's thesis that "linkages matter", A. Hirschman's thought of "cumulative causation" and others have helped to create new tendencies in development sciences.

Peculiarities of human capital and its influence on economic development were studied by R. Barro who calculated regression parameters dependent on human capital (proxied by school enrollment rates), inequality, and religion mostly; it was shown on the sample of 98 countries in the period 1960-1985 that the growth rate of real per capita GDP is positively related to initial human capital (Barro 1991). But other studies demonstrated that investment in country's human capital would not always be so effective¹. Recent works of J. Heckman and other scholars also suggest that complex effects of investment in human capital should be taken into account and methods of estimating public policy results in such spheres as education, health and social care are subjects of a more thorough analysis and modernization.

The phenomenon of "Asian tigers" and the on-going debate about the sources of Asian Miracles² now resulted besides other things in a conclusion that "economic development depends on a complicated kaleidoscope of policies and institutions" and that "the analysis of growth within the framework of the neoclassical model should be abandoned" (Felipe 2006).

A methodological problem here is that a national economy administrator has to choose certain target parameters from the subsequent “kaleidoscope” of indicators which would adequately reflect the state of the economy and serve as economic policy measures. The problem is even more difficult when we regard an innovative economy with an always changing environment. Thus such an uncertainty dictates the urge for special sort of resources and for an indicator which will be the most stable among others.

Comparative analyses of innovative performance

In order to implement our search for implicit development factors we need to regard a commonly recognized thesis that in order to be competitive in contemporary world economies are to be innovative. So the need to measure innovativeness became urgent some years ago. One of the world’s leading and largest graduate business schools, INSEAD³ began its journey to find better ways to measure innovation in 2007.

The World Intellectual Property Organization - WIPO⁴ joined INSEAD as one of the Knowledge Partners in 2011 and now they publish the analytical report on innovation in the world, which is named “The global innovation index 2012” (GII) this year. The experts are continually adapting the model to better reflect the modern dynamics of innovation and the better availability of data. Thus the 2012 edition focuses besides other things on measuring economies’ “ecological sustainability and online creativity”. The GI model this year includes 141 economies, which represent 94.9% of the world’s population and 99.4% of the world’s GDP (in current US dollars). So we decided to take this source of data for our further analysis of the innovation aspects of our sample countries development.

The GI is the average of the Innovation Input Sub-Index and the

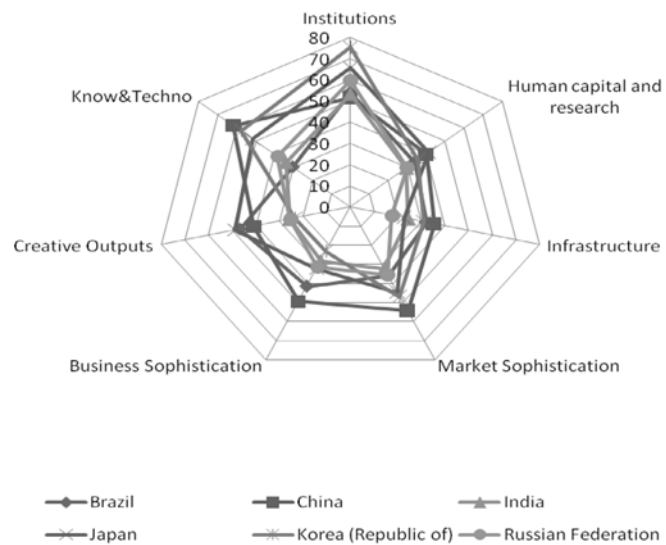


Fig. 1. Global Innovation Index breakdown for BRIC, South Korea and Japan in 2011. Source: Adapted from The Global Innovation Index 2012 Report.

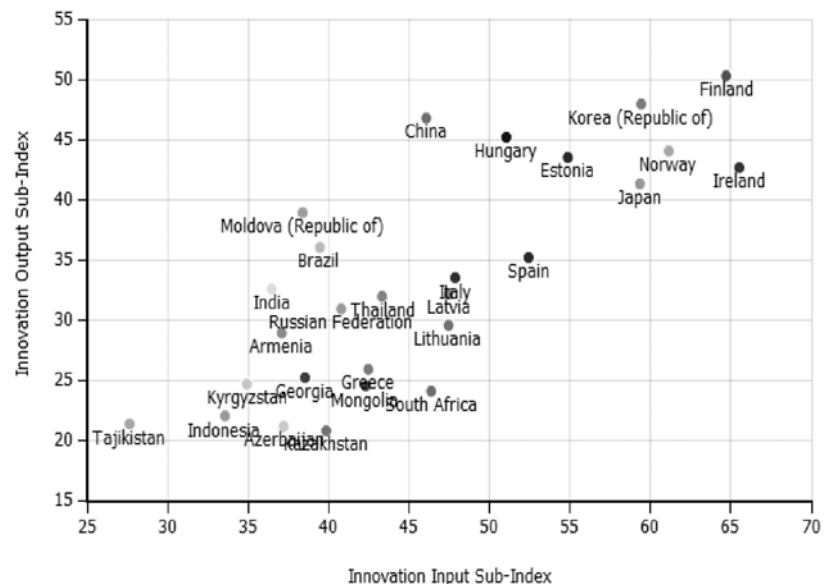


Fig. 2. Innovation Output - Input sub-indexes scatter plot.

Innovation Output Sub-Index. The Innovation Input Sub-Index is the average of 5 components of innovative activities: (1) Institutions, (2) Human capital and research, (3) Infrastructure, (4) Market sophistication, and (5) Business sophistication.

The Innovation Output Sub-Index is the average of two output components: (6) Knowledge and technology outputs and (7) Creative outputs. Although the Output Sub-Index includes only two components, it has the same weight in calculating the overall GI scores as the Input Sub-Index. Each component is divided into

other parts which in turn are composed of individual indicators, for a total of 84 indicators.

The GI components breakdown estimated for BRIC, Japan and South Korea (fig. 1) shows rather drastic inequalities between countries.

China’s strong performance in Knowledge and technology outputs puts this country above the average score of the GI top 10 for this particular component⁵ and the achievements in Infrastructure and Market and Business sophistication are also impressive. Nonetheless China is

ranked 34-th in overall GII score this year. China needs better scores in Institutions, Human capital and research, and Creative outputs.

Brazil (58th in GII overall score) offers a distribution of strengths and weaknesses similar to that of Russia in Institutions, Infrastructure, and both Market and Business sophistication. It comes far behind in Human capital and research (at a level similar to that of China), and last among BRICs in Knowledge and technology outputs. It achieves second place among BRIC countries, after India, on Creative outputs.

India (64-th in overall GII) has the best score among BRICs in Creative outputs, and it comes second among BRICs in Market sophistication, closely behind China. But deficits in Human capital and research, Infrastructure, and Business sophistication are reported for India, where it comes last among BRICs, and in Knowledge and technology outputs, where it comes in ahead of Brazil only.

Russia (51st in overall GII) comes first among the BRIC countries in Human capital and research by a wide margin. In addition, the country displays good scores in Institutions, Infrastructure, Business sophistication, and Knowledge and technology outputs. Rankings are less satisfying for Market sophistication and Creative outputs.

In a more detail one can find seven areas in which the four BRIC countries achieve very similar performances: creative goods and services, research and development (R&D), trade and competition, innovation linkages, knowledge absorption, and, to a minor extent, regulatory environment and knowledge diffusion. There are eight domains, however, in which scores differ substantially: knowledge creation; tertiary education, business environment, elementary education, information and communication technologies

(ICT), creative intangibles, and knowledge impact. So fig.1 illustrates the relative competitive advantages of each BRIC country in the innovation race and compares this with the average scores for the GII top 10 economies.

A scatter plot of GII Innovation Input and Output Index sub-indexes serves as a source for distinguishing clusters of countries in respect to their innovation activity features (fig. 2). One may see on fig. 2 that South Korea and Russia are situated in the centers of distinctly visible clusters: (1) "higher level" and (2) "lower level" ones. Japan and China also belong to the higher level cluster but the latter is a bit apart.

China is dropped away from the 1-st cluster since the observer considers Output – Institutions scatter plot (fig. 3). But South Korea stays firmly near the center of the 1-st cluster so does Russia in the 2-nd cluster. The second "lower level" cluster is becoming a "medium" one if we take into account the distribution of some former Soviet Union countries: Kyrgyzstan, Tajikistan, Azerbaijan, Kazakhstan are left behind, although Estonia from Baltic republics bloc is a member of the 1-st cluster.

The experts of GII 2012 confirm that "The Republic of Korea continues to be firmly placed among the innovation leaders" although it moved down from the 16-th position in GII 2011 to the 21-st in GII 2012, this is just the result of the new modeling choices. South Korea ranks 1st on the ICT sub-component and on six indicators including tertiary enrolment, stock market dynamism, and patent applications at the national office.

In knowledge creation (patents, utility models, scientific publications), South Korea lost its 1st position in the GII 2011 to Switzerland and Sweden, to reach the 3rd position. The main negative impact on its ranking is triggered by the inclusion of the sub-pillar on online creativity, on which it

ranks 48th. Coupled with a deteriorating position in trademark registrations and the assessment of the business community of its use of ICT in business and organizational models (78-th in creative intangibles), this led to a ranking of 59th in creative outputs (down from 27-th in 2011). Given the average reliability of these data for this Asian economy, the case of South Korea and its innovation performance deserve separate analysis (The Global Innovation Index 2012: 35-36). We try to implement a sort of such analysis along with a comparison with Russia.

Russia actually is firmly placed among the medium level but members of this cluster are sometimes changing along with the sub-indexes choices. Thus one may note that Russia is the best among the BRIC on Human capital and research. But there are still different clusters on GII Output – Human capital and research sub-indexes scatter plot for Russia and South Korea. The same is true for GII Output – Infrastructure scatter plot but here we may see a new cluster appearing between the groups to which Russia and South Korea separately belong. And one can distinguish China in this medium cluster accompanied by Estonia, Hungary, and Ireland. The similar separation is revealed in GII Output – Research and Development comparison.

Two distinctly visible and clearly separated clusters one can observe on GII Output – Rule of Law scatter plot (fig. 4). This besides other facts underlines special position of South Korea and Japan among the sample we have chosen for comparative analyses. Rule of law is index that captures perceptions of the extent to which agents have confidence in and abide by the rules of society, and in particular the quality of contract enforcement, property rights, the police, and the courts, as well as the likelihood of crime and violence⁶. Rule of Law index is calculated as a part of "Regulatory environment" which is a sub-index of the "Institutions" GII component.

The experts claim that the rule of law, a positive business climate and competition, incentives for foreign direct investment, policy transparency, and trust are among the key factors urgently required for Russia if it is going to achieve the goals of its innovative Strategy 2020 (GII 2012: 129).

If we consider a scatter plot of GII Output – GERD performed by business enterprise⁷ sub-indexes (fig. 5) we shall find that this innovation activities performed by businesses promote South Korea economy's development (and China's as well) and put it in the same cluster where Japan, Germany, Sweden and other high competitive countries stand. GII experts report on a positive note that business R&D spending has increased throughout the crisis in South Korea along with Turkey, Slovakia, Poland, Ireland, Hungary, and Portugal. In Russian Federation firms held their R&D investments steady (GII 2012: 32).

One encouraging thing for Russia is that it stands closer to the "best performance" cluster in this scatter plot than in the others regarded before. Naturally here comes a conclusion that private business initiatives must be the main drivers of economic development if a country desires to be among the leaders. It were private corporations that fought for better market position in final product and elaborate subsystems such as LSD monitors, robots etc. in case of South Korea, but it was the state that established and used domestic protection and promotion to achieve strategic goals.

As far as we may judge on the situation in Russia in this aspect, there is little understanding of what strategic goals should be and how the coordination of various actors with contradictory ends is to be established. The analytical and regulatory methods which are being used up to now in Russia are not effective enough because they based mostly on monetary approaches and this does not allow

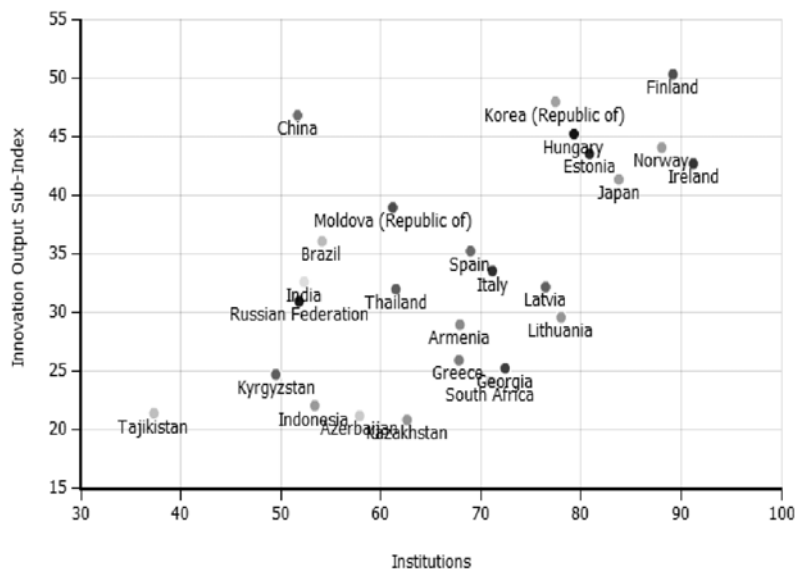


Fig. 3. GII Output-Institutions sub-indexes scatter plot

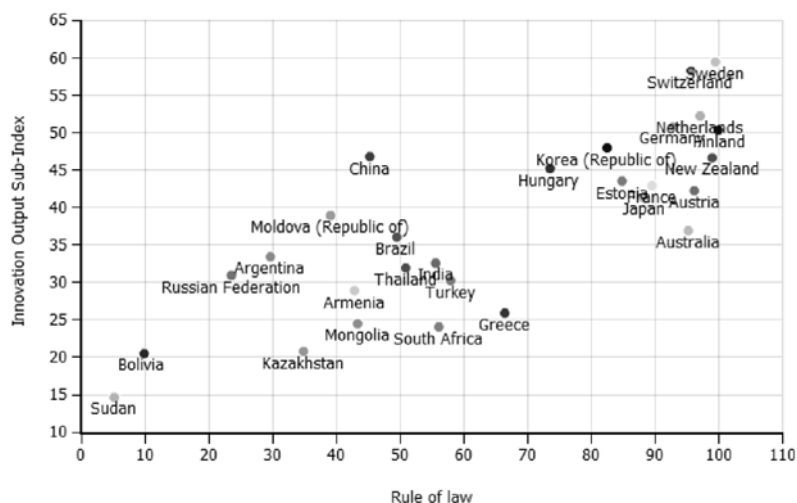


Fig. 4. GII Output – Rule of Law sub-indexes scatter plot

including in the management algorithms some important factors of institutional, historic, cultural contexts of economic actors' activities.

Culture as a driver of national innovations

Among various sources of analytical material and databases we have the World Values Survey Dataset and for several reasons. Firstly it is one of the largest datasets which contains information about cultural values distributions in almost 100 countries (nearly 90% of the world's population), and the survey is carried out by a

worldwide network of scientists since 1981. Secondly although the main stock of the values' measures was determined and estimated more that 30 years ago they still are significant variables in many regressions. So these determinants seem to be quite stable in the time if instability.

The World Values Surveys were originally designed to test the hypothesis that economic and technological changes are transforming the basic values and motivations of the people of societies under industrialization processes but now there is also a room for another hypothesis. And this hypothesis is that cultural

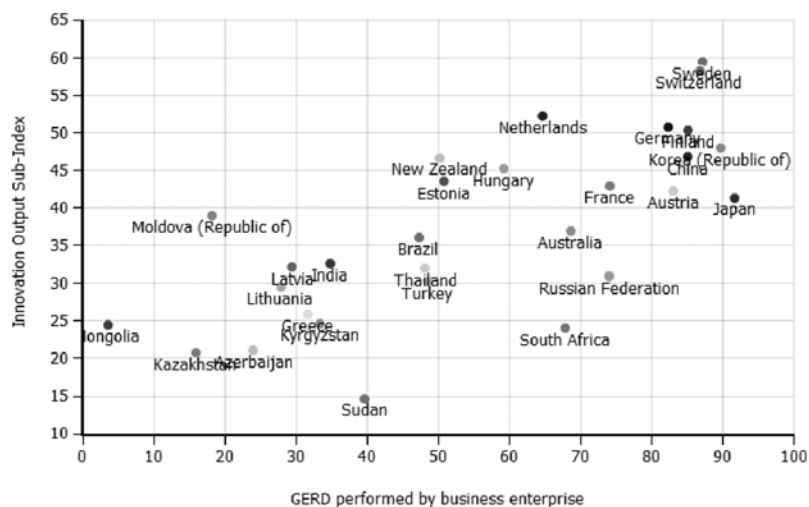


Fig. 5. GII Output – GERD performed by business enterprise sub-indexes scatter plot.

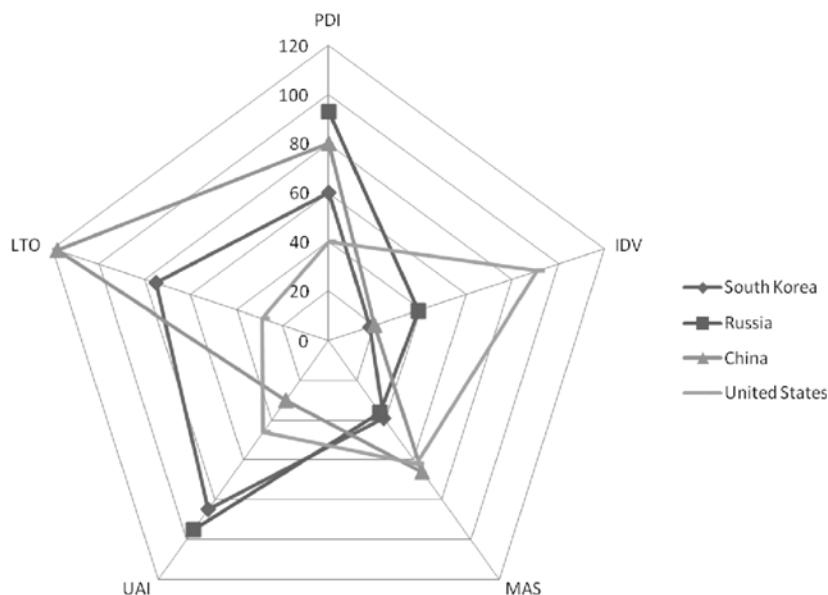


Fig. 6. The values distribution diagram for a group of countries. Source: Adapted from <http://www.worldvaluessurvey.org/>

values might be significant determinants of innovation processes.

This hypothesis is actually based on the assumptions, which formulations can be taken from the theses: “The concept (of culture) describes both the underlying values as well as the behavior that can be observed” (Dahl 2005: 2) and then “Culture is also programmed or learned, i.e. it does not form part of the human nature and it is distinct from individual personality, however it is shared by the members of one group” (Dah 2005: 3-4). These are the theses on which the theory

of cultural dimensions is based. According to Geert Hofstede this theory describes the effects of a society’s culture on the values of its members, and how these values relate to behavior.

Hofstede’s “cultural space” contains 5 dimensions: Power Distance (PDI); Individualism/Collectivism (IDV); Masculinity/Feminity (MAS); Uncertainty Avoidance (UAI); Long Term Orientation (LTO) (World Values Survey).

The latest results of Hofstede’s indicators comparisons on the chosen countries are presented on fig. 6.

The countries on the chart were chosen because they may be regarded as representatives of certain clusters which form strategic for Russia: one country is from BRIC (China), another is from the “Asian Tigers” (South Korea; besides it used to be one of closest neighbors of Russia on Inglehart/Welzel’s “cultural map” (Inglehart, Welzel 2010)), and the United States is obviously a typical liberal state.

As one can see that Russia’s disposition on the chart corresponds to the thesis that the watershed between East and West goes just through this country. No doubt that other cluster classification may be offered. Thus the Chinese and the American go together in the “Masculinity” measure leaving others behind.

Within the frameworks of our study the research question is: how national mentality peculiarities influence innovation performance. The national innovation system model is actually the most suitable one in the view the availability of data on cultural values (World Values Surveys questioner contains more than 1000 questions).

The goal of our study was to determine the influence of national mentality parameters on the key indicators of economic and innovative activities. Thus the main GII parameters were chosen as dependent variables. The sample of countries for this study included: Brazil, Russia, India, China, South Africa – as representatives of the same cluster (BRICS); Taiwan, Japan, South Korea – as countries with eastern (Confucian) culture and as innovative development leaders; the United States – as the leader of liberal capitalism (the anglo – saxon model) and a leader of the world innovations; Sweden – a market economy with social orientation; Germany –an market economy with conservative orientation (the Eastern part of Germany is also a representative of former socialist countries).

In the search for independent variables those mentality

indicators from the WWS database were chosen which accuracy of the approximation (Adjusted R²) turned out to be the highest. And besides the chosen indicators correlated with the definitions of economic concepts – the human capital at the first place. The STATISTICA 10.0 program was used for the econometric analysis.

Reductions were used for independent variables designation. Thus “pride in work” actually corresponds to the value “Degree of pride in your work”, with five proposed answers: “A great deal”, “Some”, “Little”, “None”, “Total” (BASE=13954). One of the answers was chosen, and it was “A great deal” for this certain case. Other variants were not counted.

The variable “No freedom taking job” combines the question and the answer at the same time: “Freedom decision taking in job” (BASE=17443) with the answers – “None at all” (this one was taken for the quest), “1”, “2”, “3”, “4”, “5”, “6”, “7”, “8”, “9”, “A great deal”. It is interesting to note that Russia and South Africa have the highest values for the “None at all” variant (11,9% and 14,4 %). Japan and Sweden mark the lowest (1,5% and 2,1%).

As one can judge from the table 1 the positive correlation with the result of the innovation performance (GII Output) was detected for the variables «No freedom taking job», «Employees own and elect», «Confidence: Justice System». So there are certain foundation for a hypothesis that a success in innovation activities is positively correlated with the degree of the development of democratic structures and procedures, with the rule of law. The same positive correlation was found when we checked this interdependence directly in the “Global Innovation Index 2012” database with the special service: the correlation between the “GII Output” and the “Rule of Law” (see fig. 4).

The question about a possible correlation between the formed set of variables (cultural values) and the result of the national economic activity aroused quite naturally. The GDP per capita

Table 1.

The regression parameters for Innovation Output.

Note: significant variables are marked with bold type .

Regression Summary for Dependent Variable: GII; R= 0,996; R ² = 0,992; Adjusted R ² = 0,96; F(7,2)=33,69						
	b*	Std.Err. - of b*	b	Std.Err. - of b	t(2)	p-value
Intercept			2,0946	0,15766	13,2858	0,00561
pride in work	-0,23670	0,110964	-0,128	0,06040	-2,1331	0,16653
No freedom taking job	1,02147	0,127255	0,510	0,06359	8,0270	0,01516
Employees own and elect	1,00760	0,207964	0,9484	0,19576	4,8451	0,04005
Future on technology	-1,95819	0,169485	-1,462	0,12652	-11,5538	0,00740
Greater respect for authority	-1,04969	0,259165	-0,522	0,12892	-4,0503	0,05589
Confidence: Justice System	0,78897	0,170985	1,2997	0,28168	4,6143	0,04389
Never Justifiable: keeping money that you have found	-1,58042	0,253545	-1,636	0,26252	-6,2333	0,02478

Table 2.

The regression parameters for GDP per capita

Regression Summary for Dependent Variable: GDPpc (WVS) R= 0,91538; R ² = 0,837933; Adjusted R ² =0,27070; F(7,2)=1,4772						
	b*	Std.Err. - of b*	b	Std.Err. - of b	t(2)	p-value
Intercept			58,5568	76,3993	0,7664	0,5235
love for parents	-0,4587	0,6096	-43,9484	58,4109	-0,7524	0,5303
Child saving money and things	-0,1646	0,8237	-20,6015	103,0781	-0,1998	0,8600
Important child qualities: obedience	-0,5613	0,5446	-51,6790	50,1440	-1,0306	0,4110
pride in work	0,1530	0,5598	10,3423	37,8236	0,2734	0,8101
Owners/Employees participate in selection of managers	0,0290	0,5127	3,4017	60,0482	0,0566	0,9599
Never Justifiable: failing to report damage you've done accidentally to a parked vehicle	0,1299	0,5203	25,1614	100,7909	0,2496	0,8261
Always Justifiable: keeping money that you have found	0,0880	0,5441	17,1756	106,1949	0,1617	0,8863

indicator was proposed for measuring the economic result. But the same parameters which were significant for the innovation performance turned out to be not significant for the economic result (Adjusted R²= 0,23; F(7,2)=1,39; p-value = 0,37).

We managed to improve the regression quality for GDP per capita (GDPpc) by changing the set of independent variables and the regression results are shown in the table 2.

As one can see the regression quality has not improved much. But there are some peculiar notions. Thus the sign of the variable “pride in work”, with the proposed answer “A great deal” has changed from positive to negative. Although the insufficient reliability of the

regression does not allow to make certain conclusions. Nonetheless one can dare to say that individualism and self-dependence (correlating with disobedience) may possibly foster incomes per capita growth (just in the sense of economic liberalism).

Discussion and conclusion

The study presented in this paper tries to add some arguments to the discussion on the applicability of neoclassical economic growth and economic development theories in a national economy context. A new wave of this discussion took the form of “the total factor productivity debate” inspired by the publications of A.Young, J.Kim and L.Lau, P.Krugman and others who

questioned the real growth rates of "Asian Tigers" during the period of 1966-1990. But almost a decade ago J. Stiglitz concluded that this discussion was just "much ado about nothing" (Rethinking the East Asian miracle 2001: 512).

It does not mean that classic model should be totally abandoned. GDP and other macroeconomic values are still used in international comparisons (i.e. by the Economic Forum). But they do not display the full picture especially in a changing national economy context.

Among various competitiveness indexes which are used now as added variables in comparative studies the authors had chosen "The global innovation index 2012" (GII 2012) which is a newly elaborated instrument for cross countries measurements. And indeed dramatic separations between Russia and the innovation performance leaders were discovered in the areas of Infrastructure, Knowledge and Technology, Institutions, although the country displays comparatively good scores in these areas for the BRIC cluster. Rankings are less satisfying for Market sophistication and Creative outputs. The competitive indexing approach has proved to be helpful in indicating weaknesses and the strong positions of a country, but in order to make a more verisimilar prognosis on country's development perspectives one has to take into account hidden factors of economic development which might be implicit national economy features.

The data which reveal such features were found in the World Values Survey database and may claim that some empirical proves have been found which support the credence of the hypothesis that cultural values influence the national innovation performance.

We must admit that there are many possible critical questions to the methodology of the research but we also hope that the results of the study form the scope for further researches which promise to be fruitful.

References

1. Barro R. (1991) Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 2. PP. 407-443.
2. Dahl S. (2005) *Intercultural Research: the current state of knowledge*. Middlesex University Business School, London.
3. Felipe J. (2006) "A decade of debate about the sources of growth in East Asia. How much do we know about why some countries grow faster than others?" *Estudios de Economía Aplicada* Vol. 24-1, PP. 181-220
4. Heckman J. (1993) Assessing Clinton's program on Job Training, Workfare, and education in the Workplace. <http://papers.nber.org/papers/W4428.pdf>.
5. Inglehart R., Welzel C. (2010) *Changing Mass Priorities: The Link Between Modernization and Democracy*. *Perspectives on Politics*. Vol 8. No. 2. PP. 551-567.
6. Krugman P. (1994) *The Myth of Asia's Miracle*. *Foreign Affairs*. Vol. 73, N. 6. PP. 62 – 79.
7. Lau L., Kim J. (1994) The sources of growth of the east Asian newly industrialized countries. *Journal of the Japanese and International Economies*. Vol. 8. N. 2. PP. 6-28.
8. Medvedev D., "Go, Russia!". 10 September 2009, http://eng.kremlin.ru/speeches/2009/09/10/1534_type104017_221527.shtml.
9. *Rethinking the East Asian miracle (2001)*/edited by J. Stiglitz and Yusuf S. World Bank and Oxford University Press. <http://www.cup.edu.cn/sba/document/20091027225355778723.pdf>
10. *The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth*. <http://www.globalinnovationindex.org/gii/>
11. *The Rule of Law in Comparative Perspective*. Eds.: Sellers M., Tomaszewski T. Springer Science+Business Media B.V. 2010.
12. *World Values Survey*. <http://www.wvsevsdb.com/wvs/WVSAalyzeStudy.jsp>

13. Young A (1994) *Lessons from the east Asian NICs: A contrarian view*. *European Economic Review: Papers and Proceedings*. Vol. 38. N.1. PP. 104-128.

14. Young A (1995) *The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience*. *Quarterly Journal of Economics*. N. 110. PP. 641-680.

Links

¹ Thus, for example, J. Heckman argued that empirical finding would not support Clinton's administration philosophy for economic system restructuring (Heckman 1993).

² In their papers A. Young (1994, 1995), then Lau, L., and Kim, J. (1994) showed that the so-called East Asian miracles (South Korea, Hong Kong, Singapore and Taiwan) demonstrated economic growth mostly by means of input accumulation during the 1966-1990 period. Those findings contradicting commonly accepted views were supported and brought to a worldwide discourse by P. Krugman (1994).

³ The name was formerly an acronym for the French name « I N S t i t u t E u r o p e e n d' A d m i n i s t r a t i o n d e s A f f a i r e s », or European Institute of Business Administration: <http://www.insead.edu>

⁴ WIPO website: <http://www.wipo.int>

⁵ On the key Knowledge and technology outputs China is outpaced only by Switzerland, Sweden, Singapore, and Finland. <http://www.globalinnovationindex.org/gii/>.

⁶ The definition and methodology for this value estimation is taken from: World Bank, *World Governance Indicators 2010*.

⁷ GERD: Performed by business enterprise (% of total) is a percentage of gross expenditure on R&D performed by business enterprise. Source: UNESCO Institute for Statistics, UIS online database (2002-10), <http://stats.uis.unesco.org>.

Оценка уровня экономического развития туристской дестинации на основе адаптации Индекса глобальной конкурентоспособности

Шилин Александр Николаевич

к.э.н., ст. научный сотрудник ГАОУ ВПО «Московский государственный институт индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича»
an_shilin@mail.ru

В статье автором предложена модель оценки уровня экономического развития туристской дестинации на основе адаптации Индекса глобальной конкурентоспособности и с применением показателей Индекса конкурентоспособности в области путешествий и туризма.

Ключевые слова: туризм, дестинация, уровень развития, индекс,

Assessment of the level of economic development of tourist destinations by adapting the Global Competitiveness Index
Shilin AN.

In the article the author offers a model for evaluating the level of economic development of tourist destinations by adapting the Global Competitiveness Index and the use of indicators Competitiveness Index in the travel and tourism.

Keywords: tourism, destination, level of development, the index

В последние годы было предложено несколько методик расчета конкурентоспособности туристской дестинации. Однако, по нашему мнению, недостаточно подробно рассмотрены универсальные методы оценки конкурентоспособности, позволяющие оценить уровень туристской дестинации на мезо и микро-уровне. Для оценки уровня туристской дестинации на макроуровне сегодня применяется Индекс конкурентоспособности в области путешествий и туризма (ИКПТ), охватывающий большинство национальных экономик, причем в исследуемых странах проживает более 90% населения мира и производится 98% мирового ВВП. ИКПТ был разработан в рамках программы сотрудничества ВЭФ в областях авиации, путешествий и туризма. Его целью является оценка тех факторов и мер, которые предпринимаются странами для повышения привлекательности своей туристской отрасли.

Для формирования показателей оценки уровня туристской дестинации также можно использовать Индекс конкурентоспособности туризма и путешествий стран (ИКПТ), который основан на использовании трех субиндексов, которые определяют конкурентоспособность области и имеют следующие характеристики:

система управления – включает факторы и меры, которые зависят от политики власти и по обыкновению находятся в компетенции правительства;

деловая среда и инфраструктура – составляют основу экономики страны;

человеческие, естественные и культурные ресурсы – отражают историко-культурное достояние страны.

Сами показатели, используемые в ИКПТ классифицированы следующим образом:

Регулирующая основа сферы туризма.

1. Политические нормы и регулирование.
2. Регулирование окружающей среды.
3. Безопасность и гарантии.
4. Здоровье и гигиена
5. Приоритетность стратегий путешествий и туризма.

Бизнес-среда и инфраструктура

6. Инфраструктура воздушного транспорта.
7. Инфраструктура наземного транспорта.
8. Туристическая инфраструктура.
9. Инфраструктура информационных технологий.
10. Ценовая конкурентоспособность.

Человеческие, культурные и природные ресурсы

11. Человеческие ресурсы.
12. Впечатление от национального туризма.
13. Природные ресурсы.

Расчет данных показателей позволяет оценить уровень туризма на макроуровне. Для оценки туристских дестинаций мезо- и микроуровней, по нашему мнению, можно использовать следующие составляющие:

- а) характеристика объектов показа;
- б) туристская инфраструктура;



Рис. 1. Оценка уровня туристской дестинации

- в) транспортная инфраструктура;
- г) безопасность туризма;
- д) синергия дестинаций;
- е) организационный потенциал.

Через данные индикаторы можно оценить уровень туристской дестинации с использованием методологии, применяемой при расчете Индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК). Также, по нашему мнению, применение некоторых показателей из данного индекса может дополнить методологию оценки конкурентоспособности туристской дестинации.

Очевидно, что различные факторы влияют на различные туристские дестинации по-разному. По результатам оценки описанных ниже показателей, на первом уровне развития туристской дестинации экономический рост зависит от характеристики объектов показа, а сами туристские дестинации конкурируют за счет количества и плотности туристских объектов показа (показатель 1). Сохранение конкурентоспособности на этом уровне развития туристской дестинации в основном зависит от клиентоориентированности объектов показа, их пропускной способности

(показатель 2); а также от их оснащенности и удельной продолжительности осмотра (показатель 3). Для поддержания данного уровня развития необходимо сферы гостеприимства, при оценке которых можно оценить количество и качество коллективных средств размещения (показатель 4) и инфраструктуры общественного питания (показатель 5).

По мере роста экономического развития туристские дестинации переходят на следующий уровень, где их экономический рост зависит от эффективности. На этом уровне необходимо повышать туристскую инфраструктуру. На этом этапе повышение уровня конкурентоспособности все больше зависит от транспортной развитости туристской дестинации и уровня безопасности. В этой связи особое значение приобретают следующие факторы: качество дорожной инфраструктуры (составляющая 6), качество придорожной инфраструктуры (показатель 7), развитости системы ориентирования (составляющая 8); с точки зрения безопасности туризма: количество преступлений против туристов (составляющая 9); доступность туристских ресурсов

для лиц с ограниченными возможностями (составляющая 10), а также развитость системы связи и коммуникаций (показатель 11).

Наконец, когда туристские дестинации переходят на уровень развития, зависящий от туристского потенциала дестинации, они способны поддерживать высокое качество туристской инфраструктуры и соответствующий уровень сервиса только при условии, если существует синергетический эффект дестинаций, возможный при наличии туристского кластера (показатель 12) и наличия комплексного сформированного туристского продукта (показатель 13). На этом уровне реализация туристского потенциала зависит от эффективности системы подготовки кадров (показатель 14), которая в свою очередь влияет на миграционный потенциал (показатель 15).

Такая концепция уровней экономического развития туристских дестинаций может быть интегрирована в Индекс конкурентоспособности в области путешествий и туризма при оценке национального уровня туристской конкурентоспособности.

Необходимо отметить, что больший удельный вес отдается тем составным, которые относительно более важны для текущего уровня экономического развития туристской дестинации. Это означает, что все 15 составляющих в некоторой степени важны для всех туристских дестинаций, но важность каждой из них зависит от конкретного уровня их развития. Чтобы это учесть, индикаторы сгруппированы в три субиндекса, каждый из которых важнее всего на определенном уровне развития туристской дестинации. Субиндекс базовых требований состоит из тех составляющих, которые являются решающими для туристских дестинаций, где экономическое развитие находится на уровне зависящем от базовых факторов. Субиндекс усилителей эффек-

тивности состоит из тех составляющих, которые наиболее важны для туристских дестинаций, экономическое развитие которых зависит от повышения эффективности. Субиндекс факторов развития включает те составляющие, которые важны для туристских дестинаций, где экономический рост зависит туристского потенциала. Эти три субиндекса показаны на рис. 1. Удельный вес каждого субиндекса на каждом уровне развития туристской дестинации, рассчитанный экспертно, показан в табл. 1.

Уровни развития туристских дестинаций определяются при помощи критерия доходности, который оценивается как доля дохода от туризма в валовом региональном продукте (ВРП). Этот широко распространенный показатель используется для приблизительного подсчета доходов регионального бюджета от туризма, так как статистических данных по доходам от туризма по всем туристским дестинациям не существует. Таблица 2 показывает порог доли доходов от туризма в ВРП на трех основных уровнях экономического развития и на двух переходных уровнях.

Туристские дестинации, экономика которых находится между любыми двумя уровнями из этих трех, считаются туристскими дестинациями с «переходной экономикой». Для этих туристских дестинаций, удельный вес составляющих плавно меняется по ходу ее развития, что отображает процесс плавного перехода от одного уровня развития к другому. Используя такой тип перехода от одного уровня развития к другому, –

Таблица 1

Весовые доли трех основных групп составляющих для каждого уровня развития туристской дестинации

Субиндекс	Уровень факторной ориентированности (%)	Уровень ориентированности на результат (%)	Уровень ориентированности на инновации (%)
Базовые требования	60	30	15
Усилители эффективности	25	50	35
Факторы развития и инновационного потенциала	15	20	40

Таблица 2

Порог доли доходов от туризма в ВРП для установления уровня развития туристской дестинации

Уровень развития	Доля доходов от туризма в ВРП
Уровень 1: Факторная ориентированность	<5%
Переход с уровня 1 на уровень 2	5-7,5%
Уровень 2: Ориентированность на результат	7,5-10%
Переход с уровня 2 на уровень 3	10-12,5%
Уровень 3: Ориентированности на инновации	>12,5%

т.е. постепенно отдавая больше удельного веса тем составляющим, которые играют все большую роль в конкурентоспособности туристской дестинации по мере развития экономики, – данная модель оценки дает возможность постепенно оценивать те туристские дестинации, которые неподготовлены к следующему уровню развития своей экономики.

Литература

1. Рогатных Е.Б. Индекс глобальной конкурентоспособности: вопросы методологии построения и оценки // Российский внешнеэкономический вестник, 2006 – № 12 (Декабрь). – С.13-19.

2. Отчет о Конкурентоспособности Украины 2009: Навстречу экономическому росту и процветанию.

3. Калужнова Н.Я. Конкурентоспособность российского туризма: конкурентные преимущества, провалы и возможности.

4. Индекс конкурентоспособности в области путешествий и туризма / Официальный сайт Всемирного экономического форума. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа к ресурсу: <http://www.weforum.org/en/index.htm>.

5. Программа сотрудничества ВЭФ в областях авиации, путешествий и туризма / Официальный сайт ЮНВТО. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.unwto.org/index.Php>

6. Зима А.Г., Зима О. Г., Кузьминчук Н. В. Индекс конкурентоспособности в туризме. // БизнесИнформ, 2010 – № 8.

Инвестиционная активность домашних хозяйств и финансовая грамотность населения России

Геронина Наталия Рудольфовна,
д.э.н., проф., ректор Московского банковского института
e-mail: RektorMBI@yandex.ru

В статье рассматриваются вопросы использования сбережений домашних хозяйств в качестве инвестиционного ресурса. Выступающие в организованной форме сбережения населения становятся основой рынка частных капиталов только в условиях реализации инвестиционной политики, эффективно сочетающей интересы всех участников инвестиционного процесса: населения, предприятий, финансовых посредников, государства. Рынки частных сбережений должны предусматривать многоканальную систему их вовлечения в различные формы инвестиций: развитый рынок ценных бумаг; возможность прямых инвестиций в акции и паи; конкурирующий рынок банковского капитала; недвижимость, собственный бизнес.

Ключевые слова: домашние хозяйства, инвестиционный процесс, рынок частных капиталов, сберегательно-инвестиционный потенциал населения, реальное производство, паевые инвестиционные фонды, реальный сектор экономики, финансовые активы, финансовая грамотность, наличные деньги, ценные бумаги.

The Investment Activity of Households and Financial Competence of the Population of Russia
Geronina N.R.

The article deals with household savings as investment resources. Favourable and effective investment policy takes into account the interests of all the participants in the investment process: individuals, companies, financial intermediaries, state. Personal savings in effective investment policy are the basis of private capital market. Private capital market should provide multi-channel system of the involvement of household savings into various forms of investment: developed market for securities; the possibility of direct investments in stocks and shares; competitive market for bank capital; real estate, private business.

Keywords: households, the investment process, private capital market, saving and investment potential of the population, tax and monetary policy, real sector of economy, mutual funds, financial assets, financial competence.

Экономика и социальная сфера России неуклонно развиваются, несмотря на определенные трудности внутреннего и внешнего характера. Перед страной стоят задачи дальнейшего поступательного движения вперед.

Среди приоритетных целей, согласно Прогнозу социально-экономического развития РФ на 2013 г. и плановый период 2014-2015 гг. Министерства экономического развития России, – «социальное развитие и инвестиции в человеческий капитал, инновационное развитие и поддержание высокотехнологических секторов экономики, диверсификация экономики, развитие инфраструктуры».¹

Основным источником финансирования российской экономики выступают домашние хозяйства. Чистое кредитование сектором «домашние хозяйства» других секторов экономики составило в 2010 г. по экономике в целом 3485 млрд руб., при посредничестве банковской системы – 1773 млрд руб.² Чистое кредитование домашними хозяйствами других секторов по экономике в целом в два раза больше, чем чистое кредитование при посредничестве банковской системы.

Таким образом, инвестиционная активность населения является одним из ключевых факторов экономического развития.

Инвестиционная активность населения – важный показатель устойчивости рыночной экономики. Это обусловлено тем, что сбережения населения представляют собой стержень внутренних инвестиций, которые обеспечивают экономическую стабильность.

Согласно концепции экономического роста, особая роль принадлежит инвестиционному процессу как условию роста занятости, дохода и совокупного спроса. Дж. Кейнс подчеркивал, что слабость побуждения к инвестициям во все времена была главной экономической проблемой. Что касается государства, то оно должно обеспечить оптимальный размер инвестиций и занятости. По мнению Кейнса, свободная игра «экономических сил» нуждается в обуздании и контроле. Для государства важна не собственность на орудия производства, а возможность воздействия на объем инвестиций и на ставки вознаграждения владельцев инвестиционных ресурсов. Государству необходимо воздействовать и на склонность к потреблению. Главными рычагами влияния на эффективный спрос, как потребительский, так и инвестиционный, указывал Дж. Кейнс, является налоговая и денежно-кредитная политика.

Сбережения населения, выступающие в организованной форме, становятся основой рынка частных капиталов только в условиях реализации инвестиционной политики, эффективно сочетающей интересы всех участников инвестиционного процесса: населения, предприятий, финансовых посредников, государства.

Рынки частных сбережений должны предусматривать многоканальную систему их вовлечения в различные формы инвестиций: развитый рынок ценных бумаг; возможность прямых инвестиций в акции и паи; конкурирующий рынок банковского капитала; недвижимость, собственный бизнес.

Сберегательно-инвестиционный потенциал населения России оказался недостаточно вовлеченным в инвестирование реального сектора. В результате значительная часть сбережений выбывает из экономического оборота страны и лежит бесполезным грузом в виде валютных накоплений на руках. Это свидетельствует о недооценке роли и значения сбережений населения.

Прирост финансовых активов составляет вторую по величине статью расходов населения после покупки товаров и оплаты услуг. Небольшое снижение удельного веса прироста финансовых активов, по мнению автора, связано с ростом обязательных платежей (прежде всего коммунальных), а также с активным развитием потребительского кредитования.

Традиционным инструментом размещения временно свободных денежных средств населения остаются банковские вклады, объемы которых демонстрируют стабильный рост. Примечательно, что наибольшие темпы роста отмечены по срочным вкладам. Это говорит о готовности населения инвестировать свои временно свободные денежные средства на длительные сроки, но оно не знает, куда их вкладывать, помимо банков.

Институциональная структура российской модели сберегательного процесса отличается ярко выраженным доминированием банковского сектора, который аккумулирует примерно 95% ее совокупных активов. На все небанковские финансово-кредитные институты приходятся остальные 5%, из них: страховые компании – 2%, инвестиционные фонды – 2%, пенсионные фонды – 1%.

О неэффективности российского рынка сбережений свидетельствует тот факт, что вклады населения играют крайне скромную роль в качестве источника кредитных ресурсов банков. В обязательствах крупнейших банков, которые осуще-

ствляют операции с индивидуальными депозитами, вклады частных лиц не превышают 20% (исключение составляет Сбербанк России).

Помимо сферы банковских вкладов активно развивается рынок паевых инвестиционных фондов – основная составляющая рынка коллективного инвестирования. Это обусловлено достаточно хорошо проработанной нормативно-правовой базой и стабильной политической ситуацией в России. В настоящее время ПИФы являются наиболее привлекательными и защищенными инвестиционными инструментами для населения. Рост благосостояния населения России, безусловно, лежит в основе развития рынка ПИФов.

В интересах дальнейшего развития инвестиционно-сберегательного процесса необходимы, на наш взгляд, корректировка курса экономических реформ и устранение деформаций реализуемой модели рыночного реформирования, которая не в полной мере учитывает реалии трансформируемой социально-экономической среды. В связи с этим концептуально важно усиление роли государства в трансформации сбережений населения в инвестиции.

Для решения задач социально-экономического развития важное значение имеет не только наличие сбережений населения, но и то, каким образом экономическая система способна их освоить. Соответственно, активизация сберегательного и инвестиционного процессов связана не столько с увеличением объемных характеристик, сколько с глубоким изменением его структурно-компонентных параметров.

Не менее значимой с точки зрения оптимизации структуры доходов домашних хозяйств является проблема стимулирования внутренних инвестиций за счет сокращения оттока сбережений за рубеж. Продолжающееся бегство капитала – сви-

детельство неуверенности субъектов экономики в перспективах ее развития.

Проблему трансформации сбережений населения в инвестиции нельзя решить без определения государством инвестиционных приоритетов в части качественного совершенствования производства, его структурной перестройки, выхода на новый технологический уровень. Если в реальном секторе экономики не произойдут качественно новые структурные изменения, то инвестирование будет ограничиваться только сферой спекулятивных сделок, сопровождаться повышением рисков для инвесторов, угрозой быстрого перенакопления финансовых рынков, особенно при массивных вложениях. В связи с этим государственное регулирование сберегательного процесса должно сочетаться с проведением глубоких структурных и технологических изменений на основе принципа приоритетности частных инвестиций.

Сбережения населения способны выполнять инвестиционные функции только в том случае, когда обеспечен процесс их капитализации. Сбережения населения, если они не инвестируются в производство, нарушают равновесие экономики и не способствуют экономическому росту.

Сложности, связанные с поощрением инвестиционной активности населения, не позволяют задействовать в необходимом объеме сбережения населения в реальном секторе экономики. В связи с этим многие субъекты хозяйственной деятельности, испытывая нехватку денежных средств, привлекают капиталы на зарубежных финансовых рынках. Таким образом, огромный внутренний инвестиционный потенциал остается незадействованным.

Потенциал инвестиционной активности населения позволяет констатировать возможность использования сбережений населения в реальном секторе

экономики посредством определенного механизма. Речь идет о тех 40-80 млрд долл. США, которые находятся в наличной форме на руках граждан и не задействованы ни на финансовом рынке, ни в реальном секторе экономики.

Важны не только косвенные инвестиции в экономику через различные финансовые структуры (банки, инвестиционные компании и другие), но и прямые инвестиции, осуществляемые непосредственно их собственником – населением (участие в акционерном и паевом капиталах, вложения в различные нефинансовые активы – недвижимость, собственный бизнес).

Сбережения в качестве источника капитала являются финансовым ресурсом развития самого домашнего хозяйства и базой для инвестирования в экономику. Население должно иметь что сберегать – обладать более или менее стабильными и значительными доходами, способными обеспечить как текущее потребление, так и накопления, способные перерасти в организованные сбережения. Существует реальный потенциал сбережений населения как источник развития инвестиционной составляющей экономики страны.

Гражданам необходимо предоставить всеобъемлющую финансово-аналитическую информацию о видах, преимуществах и рисках долгосрочных инвестиционных сбережений. Уже сегодня значительная часть населения готова к диверсификации своих вложений, но при отсутствии реальных знаний не может сориентироваться в возможностях различных финансовых инструментов, которые несмотря на их ограниченность отличаются более цивилизованным характером, чем метания между долларом, евро и рублем.

В реальном секторе экономики должен существовать эффективный спрос на инвестиции. Реализация эффективного

спроса определяется целью и задачами инвестиционной политики, что немислимо без участия государства. Нужна эффективная экономическая политика, с одной стороны, позволяющая населению получать достойные доходы, а с другой стороны, формирующая целенаправленные потребности привлечения долгосрочных инвестиций. Только развитие реального производства позволит России иметь стабильный экономический рост и достойный уровень жизни населения. А это уже вопрос государственной политики и ее реализации.

Необходимо активное участие государства в регулировании процесса сбережений населения как определяющего инвестиционного ресурса экономики, как на этапе становления рыночных отношений, так и в последующем. Влияя на сбережения как важнейшую характеристику состояния экономики, государство способно воздействовать на уровень экономической активности населения, что напрямую определяет темпы экономического и социального развития.

Инвестиционная активность населения не может не базироваться на его финансовой грамотности. Компетентность в элементарных финансовых вопросах – неперенное условие вовлечения финансов домашних хозяйств в инвестиционный процесс.

Финансовая грамотность подразумевает продуманные, взвешенные решения граждан по повседневным вопросам. Знание даст возможность грамотно строить взаимоотношения гражданина с налоговыми органами. И самое главное – финансовая грамотность граждан позволит им избежать участи жертв мошенников в финансовой сфере. По оценкам экспертов, общее количество пострадавших от неправомерных действий мошеннических финансовых структур составило в России за последний 21 год около 20 млн человек³.

Финансовой грамотность населения важна для государства в целом. Финансы домашних хозяйств – резерв «длинных» денег, обладающих инвестиционным потенциалом для российской экономики.

В 2009 г. суммарные накопления россиян составили 8387,5 млрд руб., а совокупный объем инвестиций в этот период равнялся 7930,3 млрд руб. В общем объеме инвестиций сбережения населения обеспечили только одну четверть.

Денежные накопления населения состоят из вкладов в банки, наличных денег и вложений в ценные бумаги. Симптоматично, что на доходы населения по денежным вкладам, ценным бумагам и ренте недвижимости пришлось лишь 6,5% от общего объема доходов граждан в 2010 г.

Между тем, физическое лицо, обладающее определенными познаниями в финансовой области, может использовать накопления на приобретение различных финансовых продуктов. Тем самым гражданин обеспечивает себе дополнительный доход и одновременно – что наиболее важно с точки зрения интересов всего российского общества – вносит посильный вклад в финансирование экономических проектов.

Важнейшим инвестиционным ресурсом в развитых странах являются сбережения населения. Во многих ведущих странах создана система стимулов для образования сбережений, которая подкреплена механизмами, позволяющими их аккумулировать и продуктивно использовать в экономике.

Российское население не питает тяги к инвестиционной деятельности, а если и делает такой выбор, то все равно не берет на себя в полной мере ответственность за предпринятые действия.

В России не созданы полноценные системы, позволяющие бесперебойно использовать сбережения населения, не предусмотрены стимулы в пользу

сбережения, а не потребления.

Между тем, рыночные отношения диктуют необходимость формирования устойчивой модели трансформации сбережений в инвестиции и поощрения инвестиционной активности населения.

Проблема финансовой грамотности населения имеет первостепенное значение как в рамках домашних хозяйств, так и общенациональном масштабе.

Устранение финансовой неграмотности и привитие необходимых познаний в финансовой области предусматривает широкий круг населения: от школьников и студентов до пенсионеров⁴. Но не следует придавать этому процессу принудительный характер. В частности, нет нужды вводить финансовую грамотность как обязательную дисциплину в программы средней и высшей школы.

Овладение финансовой грамотностью является добровольным делом, подразумевающим самостоятельное решение гражданина. Но необходимо создать условия для усвоения финансовых норм и подтолкнуть россиян к использованию предоставленных возможностей.

Для реализации амбициозного проекта финансовой грамотности требуется создать по этому профилю учебные, образовательные и методические материалы. Процесс обучения может вылиться в форму лекций, семинаров, кружков.

В Концепции Национальной

программы повышения финансовой грамотности населения Российской Федерации, принятой в 2010 г., выдвинуты задачи повышения общей финансовой грамотности. В первую очередь поставлена цель: домохозяйства принимают обоснованные решения в отношении распределения располагаемых доходов между сбережениями и потреблением и распределения сбережений между различными формами сбережений, включая банковские депозиты и инвестиции в ценные бумаги.

В Национальной программе повышения финансовой грамотности населения РФ под финансовой грамотностью населения понимается способность граждан России: эффективно управлять личными финансами; осуществлять учет расходов и доходов домохозяйств и краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование; оптимизировать соотношение между сбережениями и потреблением; разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг (в том числе инструментов рынка ценных бумаг и коллективных инвестиций), иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках; принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознанно нести ответственность за такие решения; компетентно планировать и осуществлять пенсионные накопления.

Литература

1. Геронина Н.Р., Веремейкина В.Д., Горин С.В. Управление финансовыми потоками в реальном секторе экономики: монография. М.: МБИ, 2011.

2. Геронина Н.Р., Константинов Ю.А. Финансы: наука, практика, образование (К новому сценарию развития России): монография. М.: МБИ, 2009.

3. Геронина Н.Р., Геронин Н.Н. Финансы домашних хозяйств как инвестиционный ресурс экономики: монография. М.: Палеотип, 2004.

4. Кейнс Дж. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.

5. Прогноз социально-экономического развития РФ на 2013 г. и плановый период 2014-2015 гг. Официальный сайт Минэкономразвития, с. 34

6. Бизнес и банки, № 41 (1118), ноябрь 2012.

7. Профиль, № 41/05.11.2012.

Ссылки:

1 Прогноз социально-экономического развития РФ на 2013 г. и плановый период 2014-2015 гг. Официальный сайт Минэкономразвития, с. 34.

2 Бизнес и банки, № 41(1118), ноябрь 2012, с. 5.

3 Профиль, № 41/05.11.2012, с. 60.

4 В московских общеобразовательных школах с ноября 2012 г. вводится факультативный курс «Основы финансовой грамотности».

Способы предотвращения вывода активов юридических лиц

Дятлова Ангелина Федоровна,
д.э.н., проф. кафедры «Бухгалтерский
учёт и аудит» Московский универси-
тет МВД России
e-mail: angelina09_63@mail.ru

Рассматриваются имеющиеся на практике схемы вывода активов организации до и после начала процедуры её банкротства, а также наиболее эффективные методы по пресечению вывода наиболее ценного имущества организации или возврату уже выведенного.

Ключевые слова: Процедура банкротства, активы организации, аффилированные лица, кредитор, задолженность, сделка, арбитражный управляющий.

Ways of prevention of dissipating of assets of legal entities
Dyatlova A.F.

Schemes of dissipating of assets of legal entity used in common practice before and after bancruptcy procedure, the most effective methods of prevention of dissipating of the most valuable organization's property or methods of recovery of already dissipated assets.

Keywords: Bankruptcy procedure, organization's assets, affiliates, creditor, debt, trade, arbitration manager.

Высокий уровень коррупции в денежно-кредитной системе, незаконное обналичивание денежных средств, фиктивное и преднамеренное банкротство, отток капитала и вывод финансовых активов компаний в офшоры следует отнести к числу главных проблем, известных мировому экономическому сообществу и особенно остро стоящих перед развивающимися странами и, в частности, перед Россией. С точки зрения экономической безопасности именно кредитно-финансовая сфера России является сегодня одним из наиболее слабых ее звеньев. Поэтому в условиях возможного нового финансового кризиса, обеспечение финансовой безопасности является одной из важнейших задач Российского государства.

При этом финансовая безопасность государства является одной из подсистем экономической безопасности государства, представляющей собой результат его деятельности по обеспечению защиты органами законодательной, исполнительной и судебной власти национальных интересов в бюджетной, налоговой, финансово-кредитной и денежно-валютной сферах от внешних и внутренних угроз.

В России в конце двадцатого века процедуры банкротства экономических субъектов, в основном, инициировались кредиторами с целью овладения «бизнесом» должника. В настоящее время процедура банкротства организаций чаще всего инициируется по заявлениям самих должников, либо взаимосвязанных с ним кредиторов. При этом арбитражный управляющий назначается из той саморегулируемой организации, которую указал в соответствующем заявлении должник или аффилированный кредитор. В последние годы кредиторы все чаще сталкиваются с тем, что в ходе исполнительного производства или процедуры банкротства должника, обнаруживается отсутствие ликвидного имущества (конкурсной массы), за счет которого кредиторы могут удовлетворить свои требования. Нередко это происходит как следствие преднамеренных действий должников, которые находят в преддверии банкротства различные способы вывода наиболее ценных активов из-под взыскания.

При этом часто совершаются сделки, направленные на удовлетворение требований отдельных кредиторов в ущерб другим, а также на создание или увеличение фиктивной кредиторской задолженности с целью контроля предстоящей процедуры банкротства.

Основная причина возможности проведения таких операций - отсутствие у правоохранительных органов методическо-правовых рекомендаций по выявлению и пресечению вывода активов, а также с крайне низкой правовой культурой граждан и должностных лиц органов государственной власти страны.

До инициации процедуры банкротства наиболее часто встречающимися способами вывода активов являются:
- закрепление в установленном законом порядке права собственности на имущество должника за третьими лицами, а также признание или фальсификация несуществующего права собственности на имущество;

- перевод средств со счета организации должника на счета иных организаций;

- отчуждение имущества без необходимого соразмерного эквивалента;

- перемещение имущества организации должника в места, где поиск и обращение на него взыскания затруднительно;

- учреждение организаций с целью перевода на них имущества;

- преимущественное удовлетворение требований отдельных кредиторов;

- выплата пая в связи с выходом из состава учредителей;

- вывод активов в новую фирму с посредством реорганизации и др.

В борьбе с выводом активов используются различные методы и схемы противодействия или возврата активов в зависимости от обстоятельств дела.

Одним из наиболее эффективных методов противодействия выводу активов экономического субъекта является признание сделок недействительными (ничтожными). К таким сделкам относятся:

- противозаконная сделка это сделка, не соответствующая требованиям закона или иных правовых актов, ничтожна, если закон не устанавливает, что такая сделка оспорима, или не предусматривает иных последствий нарушения (статьей 168 ГК РФ) (1);

- антисоциальная сделка это сделка, совершенная с целью заведомо противной основам правопорядка или нравственности, ничтожна;

- мнимая сделка это сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия, ничтожна. (Именно такие сделки наиболее часто применяются для вывода активов юридического лица банкрота или непосредственно перед подачей заявления о несостоятельности);

- притворная сделка это сделка, которая совершена с целью прикрыть другую сделку,

ничтожна. К сделке, которую стороны действительно имели в виду, с учетом существа сделки, применяются относящиеся к ней правила (статья 170 ГК РФ).

Кроме этого имеются и другие способы возврата имущества (хотя гораздо менее эффективные) к примеру, такие инструменты, как предъявление к заинтересованным лицам исков о возмещении убытков, возбуждение уголовных дел и т.д., целью которых является привлечение к ответственности организаторов вывода активов. В некоторых случаях вернуть выведенные активы удаётся. Однако достаточно большое количество исков о признании сделок недействительными и возврате активов не реализуется в соответствии с постановлением Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 25 февраля 1998 года № 8, согласно которого: «Если собственником заявлен иск о признании недействительной сделки купли-продажи и возврате имущества, переданного покупателю, и при разрешении данного спора будет установлено, что покупатель отвечает требованиям, предъявляемым к добросовестному приобретателю, в удовлетворении исковых требований о возврате имущества должно быть отказано». (2). Поэтому необходимо понимать, что легче предупредить вывод активов, чем после вывода всех ликвидных активов прилагать усилия для их возврата.

В тоже время если процедура банкротства уже начата, то нередко могут применять иные схемы вывода активов.

Залоговая схема вывода активов. Одним из наиболее распространенных способов вывести имущество экономического субъекта через его правовое обременение является залог. В этом случае между компанией-владельцем и аффилированной компанией заключается договор, содержащий заведомо невыполнимое обязательство, и в качестве обеспечения исполне-

ния обязательства имущество (либо иные активы) компании-владельца передается в залог. После того, как обязательство не исполняется, и кредитор обращает взыскание на предмет залога, открываются два пути: первый состоит в реализации предмета залога на торгах на основании внесудебного соглашения между залогодержателем и залогодателем. Иная схема - предъявление кредитором иска в суд по основному обязательству с одновременным обращением взыскания на предмет залога, при этом в последнее время участились случаи фальсификации долговых обязательств. После получения исполнительного листа кредитор предъявляет его к исполнению в службу судебных приставов, которая выбирает специализированную организацию для проведения торгов, и имущество продается.

В целях противодействия этому способу вывода активов необходимо понимать, что сделка, совершенная с участием злонамеренного представителя одной стороны с другой стороной, по смыслу п. 1 ст. 179 ГК РФ злонамеренное соглашение представителя одной стороны с другой стороной, предполагает наличие умышленного соглашения с целью нанесения какого-либо ущерба представляемому, либо получения какой-либо выгоды. Данную сделку можно признать ничтожной, если доказать вину представителя потерпевшей стороны.

Реорганизация юридических лиц с целью ухода от ответственности.

Реорганизация приводит к смене участников юридического лица. При этом в большинстве случаев активы реорганизуемой организации уже выведены. В результате исключается ответственность физических лиц – участников и руководителей. В зависимости от сложившихся обстоятельств реорганизации может быть проведена в форме: слияния, присоединения и разделения.

Суть данных схем состоит в том, что компания-должник проводит реорганизацию, в процессе которой объединяется с другой «технической» компанией или, наоборот, делится на несколько организаций, одна из которых находится в отдаленном регионе. В результате реорганизации возникает новое юридическое лицо, а первоначальные прекращают свое существование. Участник организации-должника выходит из состава учредителей новой компании и после этого не несет никаких обязательств в связи с ее деятельностью.

Все вышеперечисленные действия по сокрытию и отчуждению имущества совершаются как исполнительными органами организации, так и с согласия учредителей, акционеров общества. Нередки случаи, когда в осуществлении «вывода» активов участвуют сами арбитражные управляющие. Из-за несовершенства Российского законодательства помешать сговору с арбитражным управляющим крайне сложно. Тем не менее, если должник или дружественный ему кредитор направил заявление о банкротстве в суд и есть подозрения, что организация-должник собирается применить одну из схем, то добросовестным кредиторам необходимо тоже подать заявление в суд. Если в суд поступают несколько заявлений, и первое из них по каким-либо причинам не удовлетворяют, не рассмотрят или вернут заявителю, то суд утвердит кандидатуру временного управляющего, указанную в следующем заявлении, которое признают обоснованным (3). После включения требований в реестр кредитор получает право ознакомиться в суде со всеми материалами дела о банкротстве, в том числе с требованиями других кредиторов, и заявлять возражения по требованиям, которые вызывают сомнения. Также необходимо настаивать на проведение судебной бухгалтерской экспертизы, результаты ко-

торой помогут установить обоснованность требований кредиторов. Определить сомнительных кредиторов довольно просто: их требования обычно составляют 70 и более процентов от стоимости активов, указанной в бухгалтерском балансе должника. Часто встречаются схемы, по которым в реестр пытаются включить требования, добровольно признанные должником в ходе суда и подтвержденные вступившим в силу судебным решением. Если подобные сделки не будут оспорены, организация-должник получит возможность контролировать процедуру банкротства, так как в его распоряжении окажется более 70% голосов кредиторов, что позволит аффилированным кредиторам вывести все наиболее ликвидные активы организации.

Сейчас судебная практика противодействия контролируемым банкротствам проходит стадию формирования. Тем не менее можно привести несколько обнадеживающих примеров, таких как решение, принятое Двадцатым арбитражным апелляционным судом по делу №А68-138/09. (4) Кредиторы обжаловали в апелляционной инстанции определение суда о включении в реестр требований кредитора, который на первом собрании получил 43% голосов (представив договор купли-продажи векселя). Кредиторы обратились в суд с заявлением, в котором просили запретить голосовать на собрании сомнительному кредитору. Суд заявление по обеспечительным мерам удовлетворил. Собрание состоялось, но решения по ключевым вопросам приняты не были, что сыграло на руку добросовестным кредиторам. В дальнейшем недобросовестный кредитор вынужден был по собственной инициативе выйти из состава кредиторов должника. В настоящий момент только активные и согласованные действия кредиторов дают реальный шанс вернуть хотя бы часть активов.

По мнению автора, в рамках разрабатываемой методики предотвращения и противодействия выводу активов организаций помимо ужесточения ответственности за неправомерный вывод активов целесообразно создать систему информационного контроля, которая помогла бы контролирующим органам отслеживать перемещение крупных активов. Создание и использование данной системы существенно снизит вывод активов организаций, находящихся в процессе банкротства с применением различных схем неправомерного вывода активов.

В системе финансовой безопасности с целью выявления каналов и размеров выведения активов юридических лиц существенным является систематический текущий анализ финансового состояния экономического субъекта (должника). Такой анализ, как элемент контроля, следует начинать кредитору и инвестору с момента образования дебиторской задолженности получателя имущества и до срока её полного погашения.

Предметом экспресс-анализа и углубленного аналитического финансового анализа финансового состояния экономического субъекта является открытая для настоящих и потенциальных пользователей бухгалтерская (финансовая) отчетность. Финансовое состояние организации на отчетную дату характеризуют показатели бухгалтерского баланса и отчета об изменениях капитала, а результаты экономической деятельности организации характеризуют данные отчетов о прибылях и убытках и о движении денежных средств.

Результативность финансового анализа значительно повышается при сравнении соответствующих показателей за ряд отчетных периодов (более двух лет), то есть их в динамике.

Факторами преднамеренного «отмывания» активов и подготовки юридического лица к фиктивному банкротству могут

быть следующие характеристики бухгалтерской финансовой отчётности:

- значительное снижение относительных показателей ликвидности, платёжеспособности, обеспеченности собственными средствами, рентабельности активов и другие финансовые показатели, определяемые на основании данных бухгалтерского баланса;

- резкое увеличение или уменьшение имущества организации (валюты бухгалтерского баланса), которое возможно за счёт преднамеренного слияния или разделения организаций (преднамеренной реорганизации);

- значительное уменьшение прибыли или рост убытка, снижение рентабельности продаж и совокупной рентабельности деятельности организации. Данные для исследования этих показателей имеются в отчёте о прибылях и убытках (финансовых результатах);

- уменьшение размера чистых активов (собственного капитала) организации ниже нормативного размера уставного капитала организации. Эти данные определяются на основании показателей бухгалтерского баланса и отражаются в отчёте об изменениях капитала;

- рост краткосрочных и долгосрочных обязательств (кредиторской задолженности). Подробная информация о них имеется в бухгалтерском балансе и в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчёту о прибылях и убытках;

- превышение оттока (использования) денежных средств над их притоком (поступлением) как в целом по организации, так и по видам деятельности: операционной, инвестиционной, финансовой.

Отмеченные и другие отрицательные факторы в экономической деятельности настоящего или потенциального должника должны быть подробно и профессионально с учётом су-

щественности раскрыты в пояснениях в табличной форме к бухгалтерскому балансу и отчёту о прибылях и убытках и в пояснительной записке к годовому бухгалтерскому отчёту организации.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации» (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ.

2. Пленум Высшего арбитражного суда РФ от 25 февраля 1998 года № 8

3. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ.

4. Постановление от 11 ноября 2009 г. по делу N А68-138/09-2/Б Резолютивная часть постановления объявлена 11 ноября 2009 года.

5. Положение по бухгалтерскому учету: Информация о связанных сторонах (ПБУ 11/2008): утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29.04.2008 № 48н.

Конкуренция хозяйствующих субъектов на рынке слияний и поглощений

Зверев Олег Алексеевич,
д.э.н., проф.
Ракитин Владимир Сергеевич,
соискатель
Email: vladimirrakitin@yahoo.com

В статье исследуются понятия «слияние», «поглощение», «рынок слияний и поглощений» с позиций их общетеоретического осмысления, роль и место рынка слияний и поглощений в системе финансового рынка в целом, а также конкурентные отношения, возникающие между его участниками.

Ключевые слова: слияние, поглощение, рынок слияний и поглощений, конкуренция, конкурентная стратегия.

Competition of the Companies on Mergers and Acquisitions Market
Zverev O.A., Rakitin V.S.

Article provides with a research of terms "merger", "acquisition", "mergers and acquisitions market" from economics point of view, of place of mergers and acquisitions market in financial market system and competition between the companies, which operate on that market.

Keywords: merger, acquisition, mergers and acquisition market, competition, competition strategy.

По мере совершенствования информационных технологий инструмент слияний и поглощений приобретает все большее значение в современном мире. В привычном для современных людей виде слияния и поглощения компаний существуют уже более двух столетий, но на протяжении большей части своей истории они были развиты в основном на территории США, где существовала необходимая для подобных сделок правовая, экономическая и технологическая инфраструктура. Во второй половине XX века слияния и поглощения приобрели глобальный характер, что было обусловлено как значительным усилением экономической интеграции между различными странами и регионами мира, что привело к более интенсивному обмену опытом, выработке системы международного права и т.д., с одной стороны, и техническим прогрессом, позволившим значительно расширившие возможности для перемещения капиталов, с другой стороны.

Отмечая значимость слияний и поглощений в современной экономике необходимо отметить также недостаточное, на наш взгляд, теоретическое исследование данных процессов с точки зрения экономической науки. В настоящее время исследования, относящиеся к слияниям и поглощениям, в большей степени носят практический характер, представляя собой скорее «руководства» по слияниям и поглощениям. Свою роль также сыграло и то, что данные процессы долгое время развивались внутри США, то есть в рамках одной хозяйственной системы и с учетом ее особенностей. Это обусловило доминирование трудов американских ученых относительно теории слияний и поглощений. В более детальной проработке теоретических аспектов слияний и поглощений в различных хозяйственных системах мы видим одну из перспективных задач экономической теории. Отсутствие общепринятых подходов к трактовке таких понятий как «слияния», «поглощения», «рынок слияний и поглощений» требует, с нашей точки зрения, их уточнения с позиций общетеоретического осмысления в рамках актуальных проблем концентрации капитала.

Постоянное усиление процессов глобализации, более тесная интеграция различных стран и регионов, в том числе и непосредственно затрагивающие нашу страну, ставят также перед нами задачи анализа конкурентных процессов в различных отраслях экономики, включая финансовый рынок. Наше исследование посвящено проблемам конкуренции хозяйствующих субъектов на рынке слияний и поглощений, который является частью финансового рынка. В этой связи важно определить новое для российской экономической теории понятие «рынок слияний и поглощений» с учетом мирового опыта функционирования этого рынка и дать характеристику основных проблем, возникающих в процессе конкурентной борьбы между его участниками.

В мировой экономической теории не сформировалось единого мнения относительно сущности процессов слияний и поглощений и, соответственно, единого определения этих процессов. Рас-

смаатривая сделки по слияниям и поглощениям, ряд исследователей пришли к выводу о том, что процессы слияний и поглощений не являются однородными и что, помимо экономической сущности данных процессов, следует также рассматривать их с юридической и учетно-аналитической точки зрения¹.

С правовой точки зрения, понятия «слияние» и «поглощение» лежат в плоскости более общего понятия «реорганизация» компании.

В общем виде определение реорганизации компании воспринимается, по сути, как меры по расширению или свертыванию ее основной деятельности или радикальному изменению ее структуры активов или финансовой структуры². Под это определение попадают самые разные мероприятия, начиная от слияний, поглощений и создания бизнес-альянсов и заканчивая разъединениями и обособлениями. В литературе обычно различают операционную и финансовую реорганизацию. Операционной реорганизацией, как правило, называют полную или частичную продажу компании, ее подразделений или же уменьшение размеров компании путем закрытия неприбыльных и не соответствующих ее стратегии подразделений. Под финансовой реорганизацией обычно понимают шаги, предпринимаемые компанией для изменения соотношения заемного и собственного капитала.

Гражданский кодекс РФ не дает точного определения понятию «реорганизация», вместе с тем в соответствии со ст. 57 Гражданского Кодекса РФ оно включает в себя слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование. По мнению Д.А. Ендовицкого и В.Е. Соболевой, реорганизация юридического лица состоит в изменении структуры и содержания прав, определяющих самостоятельность и независимость юридического лица на

обособленное имущество вследствие изменения самой структуры имущества и (или) изменения структуры собственников (учредителей) юридического лица³.

В российской научной литературе, так и за рубежом отсутствует единое мнение по поводу трактовки терминов «слияние» и «поглощение».

В соответствии с российским законодательством, под слиянием понимается создание нового хозяйственного общества с передачей ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ и прекращением их деятельности. Данное определение закреплено как ст. 52 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», так и ст. 16 Федерального закона «Об акционерных обществах».

В зарубежной литературе такое определение будет соответствовать понятию «консолидация», которая не признается некоторыми учеными как слияние с технической точки зрения⁴. По мнению Д. Депаффилы, при слиянии обязательно выживает или поглощающая компания, или компания-мишень, а при консолидации все консолидирующиеся юридические лица прекращают свое существование.

Отечественные ученые также не могут прийти к единому определению слияния. Так, например, С.В. Воронин и М.С. Воронин определяют слияние как объединение компаний или банков, при котором из нескольких компаний образуется одна. При этом часть акций одной компании обменивается на все акции другой компании и в результате из двух (или нескольких) юридических лиц образуется одно⁵. По мнению Ю.В. Игнатишина, слияние форм – процесс реорганизации, в результате которого на базе объединяющихся компаний образуется новая. Слияние активов осуществляется на базе вновь организуемой компании с передачей собственникам

компаний-участниц в качестве вклада в уставный капитал прав контроля над своими компаниями и сохранением деятельности и организационно-правовой формы⁶.

Таким образом, на основе правового подхода к определению термина «слияние» можно выделить три основные категории слияний в зависимости от их организационной формы.

1. Слияния с образованием нового юридического лица. Если представить это в виде формулы, то процесс слияния будет выглядеть как $A + B = B$, где A – поглощающая компания, B – компания-мишень, а B – новая компания, которая приняла на себя все права и обязательства компаний A и B .

2. Слияния с образованием дочерней компании. В виде формулы слияние выглядит как $A + B = A$, где A – поглощающая компания, а B – компания-мишень, которая становится дочерней структурой компании A , но сохраняется как отдельное юридическое лицо.

3. Слияния по упрощенной форме – сделки, при которых права и обязанности компании-мишени переходят к поглощающей компании, а компания-мишень прекращает существование как юридическое лицо. Такие сделки в российской практике получили определение «присоединение». Определения и механизмы таких сделок указаны в ст. 17 Федерального закона «Об акционерных обществах» и в ст. 53 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Ключевым фактором, на наш взгляд, во всех трех категориях является то, что акционеры компании-мишени после слияния с поглощающей компанией получают в обмен на свои акции в компании-мишени долю в капитале юридического лица, которое либо образовалось, либо сохранилось в результате слияния.

В отношении юридической стороны термина «погло-



Рис. 1. Ключевые характеристики экономической сущности сделок по слияниям и поглощениям

шение» следует выделить следующие основные определения, данные зарубежной и отечественной наукой.

Согласно определению Business English Dictionary, поглощение (takeover) – приобретение контроля над целевой компанией путем покупки более 50% ее акций⁷, а также альтернативное определение поглощения (acquisition) как операции, в результате которой одна компания покупает другую или ее часть⁸.

С точки зрения Н.Б. Рудык, при поглощении происходит переход прав собственности на корпорацию, чаще всего сопровождающийся заменой менеджмента купленной корпорации и изменением ее финансовой и производственной политики⁹.

Таким образом, с точки зрения акционеров компании-мишени, процесс поглощения заканчивается потерей ими контроля над целевой компанией путем отчуждения принадлежащих им акций в пользу поглощающей компании. С юридической точки зрения, данное различие представляется нам ключевым при определении слияний и поглощений.

С точки зрения учетно-аналитического подхода к понятиям слияний и поглощений, они могут быть определены как основанные на механизме приобретения корпоративного конт-

роля над процессом объединения компаний в единую отчитывающуюся организацию¹⁰.

Экономическая сущность процессов слияния и поглощения в обобщенном виде может быть представлена в схематическом виде и представлена на рис. 1¹¹.

По мнению авторов данной схемы, все ключевые характеристики слияний и поглощений, представленные в виде отдельных блоков, применимы при конкретизации экономической сущности сделок слияния/поглощения.

Понятие рынка слияний и поглощений следует рассматривать, с нашей точки зрения, в аспекте его места в системе финансового рынка в целом. Сущность финансового обуславливает историческое развитие финансового рынка, первой формой которого принято считать денежный рынок, возникшего, когда финансовые ресурсы стали объектом купли-продажи, а на рынке появились первые финансовые посредники: банки и другие кредитные учреждения. Дальнейшее развитие финансового рынка обусловлено в первую очередь, на наш взгляд, развитием правового обеспечения финансовых отношений и появления такого понятия, как финансовые инструменты. Появление финансовых инструментов было основанием зарождения и развития

фондового рынка, еще одного сегмента финансового рынка. В XX в. утрата золотом денежных функций и развитие мировой торговли стали причинами возникновения валютного рынка.

Таким образом, мы полагаем, что финансовый рынок является системой отношений, с одной стороны, направленных на трансформацию денег в капитал, с другой стороны, – перераспределение денежного капитала между отраслями экономики. В таких отношениях деньги могут выступать как объектом сделок купли-продажи (денежный и валютный рынок), так и товаром-посредником (рынок финансовых инструментов). Роль денег в данных отношениях позволяет условно разделить финансовый рынок на две группы: денежный рынок и фондовый рынок (рынок капиталов).

Характеризуя фондовый рынок, считаем целесообразным отметить, что его можно, в свою очередь, разделить на рынок акционерного капитала, где объектом выступают финансовые инструменты долевого характера, и рынок долгового капитала, который формируется посредством сделок с долевыми финансовыми инструментами. С нашей точки зрения, рынок слияний и поглощений, или, как его еще называют, рынок корпоративного контроля, является составной частью рынка долевого капитала. Рынок корпоративного контроля представляет систему отношений, которые возникают в процессе перераспределения прав акционерного контроля над компаниями. То есть рынок слияний и поглощений является более узким понятием, чем рынок долевого капитала, поскольку рынок долевого капитала включает в себя также сделки с миноритарными пакетами акций, которые не направлены на передачу контроля над компаниями от одного участника рынка к другому. Поскольку все компоненты финансового рынка являются взаимосвязанной системой, с на-

шей точки зрения, также уместно говорить о влиянии рынка слияний и поглощений на денежный рынок и финансовый рынок в целом. Транснациональные слияния и поглощения являются одним из инструментов перемещения капиталов между странами, положительный баланс транснациональных сделок, на наш взгляд, может рассматриваться как одно из условий для обеспечения притока капиталов в страну. Иными словами, преобладание экспортных операций на рынке слияний и поглощений над импортными операциями оказывает положительное влияние как на инвестиционный климат внутреннего рынка, указывая на привлекательность вложений в компании внутри страны, так и обеспечивает приток в страну иностранного капитала.

Как уже было отмечено ранее, глобализация экономики в целом и рынка слияний и поглощений в частности требуют более пристального внимания к проблемам конкуренции хозяйствующих субъектов, участвующих в процессах слияний и поглощений. Одним из основополагающих условий успешности конкурентной стратегии хозяйствующего субъекта выступает ее адекватность рыночным ожиданиям. Иными словами, основой формирования конкурентной стратегии на рынке слияний и поглощений может стать построение многофакторной модели ожиданий участников рынка в среднесрочной перспективе. Следовательно, можно говорить о том, что эффективность конкурентной стратегии хозяйствующего субъекта зависит от соответствия его стратегических конкурентных преимуществ динамике рыночных ожиданий.

Для оценки динамики рыночных ожиданий нами предлагается использовать модели, учитывающей весовые характеристики тех или иных ожиданий. В этом случае эффективность конкурентной стратегии будет зависеть от использования или со-

Таблица 1
Модель оценки рыночных ожиданий на рынке слияний и поглощений, %

Факторы	Ожидания участников	Отклонение от среднего	Удельный вес
Основные риски покупателей, присущие сделкам по слияниям и поглощениям			
Прозрачность / достоверность информации	15,00	65,22	13,04
Интеграция после сделки	20,00	86,96	17,39
Обслуживание долга	25,00	108,70	21,74
Структурирование / безопасность информации	25,00	108,70	21,74
Языковые / культурологические барьеры	30,00	130,43	26,09
Среднее	23,00	Итого	100,00
Основные риски продавцов, присущие сделкам по слияниям и поглощениям			
Конфиденциальность	28,00	140,00	28,00
Управление и оценка предложений	24,00	120,00	24,00
Распространение и переписка относительно соглашений о конфиденциальности и информационного проспекта	19,00	95,00	19,00
Управления процессами контроля качества	15,00	75,00	15,00
Мониторинг публикаций	14,00	70,00	14,00
Среднее	20,00	Итого	100,00
Основные задачи, которые стоят перед участниками рынка слияний и поглощений			
Обеспечение эффективной внутренней и внешней коммуникации	51,00	123,19	24,64
Обеспечение эффективной оценки процессов слияния и поглощения	49,00	118,36	23,67
Выявление и распределение ресурсов	39,00	94,20	18,84
Определение наиболее эффективных способов слияний и поглощений	38,00	91,79	18,36
Контроль исполнения задач исполнителями	30,00	72,46	14,49
Среднее	41,40	Итого	100,00
Прогнозное пропорциональное соотношение источников финансирования сделок по слияниям и поглощениям			
Долговое финансирование	71,00	153,24	51,08
Внутренняя ликвидность	15,00	32,37	10,79
Капитал	53,00	114,39	38,13
Среднее	46,33	Итого	100,00

здания стратегических конкурентных преимуществ, соответствующих рыночным ожиданиям, имеющим максимальный суммарный удельный вес. Построение модели рыночных ожиданий должно основываться на оценке следующих направлений:

1. Основные риски покупателей, присущие сделкам по слияниям и поглощениям;
2. Основные риски продавцов, присущие сделкам по слияниям и поглощениям;
3. Основные задачи, которые стоят перед участниками рынка слияний и поглощений;
4. Прогнозное пропорциональное соотношение источников финансирования сделок по слияниям и поглощениям.

Методика построения модели основывается на мнении специалистов рынка слияний и поглощений, отраженном в отчете компании Intralinks¹², относительно перспективных рисков и задач на рынке слияний и поглощений. В результатах опроса приводятся пять наиболее популярных ответов по рискам и задачам, а также по трем способам финансирования сделок (долговое финансирование, капитал и собственная ликвидность) с указанием процента опрошенных, которые отметили данные варианты как остальные.

Поскольку мы оцениваем не все риски и задачи, а только пять основных, то удельный вес каж-

дого из факторов был рассчитан, исходя из отклонения от среднего. Результаты построения модели приведены в табл. 1:

Мы полагаем, что отнесение конкурентного преимущества хозяйствующего субъекта к категории «стратегическое» является оценка его влияния на динамику рыночных предпочтений.

Литература

1. Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний / поглощений компаний. – М.: Кнорус, 2010.

2. Депаμφилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2007.

3. Воронин С.В., Воронин М.С. Совместное предпринимательство и международная инвестиционная деятельность: проблемы, тенденции и перспективы : учебное пособие. – СПб: СПбГУ, 1999.

4. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика и финансы. – СПб: Питер, 2005.

5. Longman Business English Dictionary. – London: BNC, 2000.

6. Рудык Н.Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000.

7. Intralinks. Global M&A Survey: An outlook on global M&A activity and future deal flow, 2010.

Ссылки:

1 Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний / поглощений компаний. – М.: Кнорус, 2010. – С. 19.

2 Депаμφилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – С. 5.

3 Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний / поглощений компаний. – М.: Кнорус, 2010. – С. 20.

4 Депаμφилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – С. 7.

5 Воронин С.В., Воронин М.С. Совместное предпринимательство и международная инвестиционная деятельность: проблемы, тенденции и перспективы : учебное пособие. – СПб: СПбГУ, 1999. – С. 42.

6 Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика и финансы. – СПб: Питер, 2005. – С. 31.

7 Longman Business English Dictionary. – London: BNC, 2000. – С. 485.

8 Longman Business English Dictionary. – London: BNC, 2000. – С. 6.

9 Рудык Н.Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 9.

10 Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний / поглощений компаний. – М.: Кнорус, 2010. – С. 26.

11 Там же, с. 28.

12 Intralinks. Global M&A Survey: An outlook on global M&A activity and future deal flow, 2010

Анализ и диагностика финансового состояния неплатежеспособных предприятий

Калемуллоев Мунир Вохидович
к.э.н, зав. кафедрой учета, анализа и аудита
Российско-Таджикского (славянского) университета,
e-mail munir-k@list.ru

Для анализа и диагностики финансового состояния несостоятельных предприятий необходимо разработка методики комплексного финансового анализа, которая и предлагается в статье.

В статье также подчеркивается, что для объективной характеристики кризисного состояния предприятия необходимо официальный расчет коэффициентов восстановления (утраты) платежеспособности, которые на современном этапе не считаются обязательными.

Дополнительно к коэффициенту восстановления платежеспособности в статье рекомендуется исследовать анализ вероятности банкротства при помощи коэффициентов - Альтмана, Таффлера и Лиса, которые разработаны и активно применяются в зарубежной практике. В статье также рассматривается и предлагается схема расчета финансовой результативности на базе стоимости предприятия. Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, финансовые коэффициенты, предприятие, анализ, диагностика.

Analysis and diagnosis of the financial condition of insolvent companies
Кфдуйгддшум БьюВю

To analyze and diagnose the financial condition of insolvent businesses need to develop methods of complex financial analysis, which is proposed in the paper.

The article also emphasizes that the objective characteristics of the crisis in the company's official account to the coefficient of restitution (loss) to pay, which at this stage is not considered mandatory.

In addition to restoring solvency ratio in the article is recommended to explore the analysis of the probability of bankruptcy with the help of coefficients - Altman Tafflera and Fox, which are developed and used extensively in the international practice. The paper also reviewed and proposed calculation scheme based on the financial performance of enterprise value.

Keywords: financial position, solvency, financial ratios, company analysis, diagnosis.

Для анализа и диагностики финансового состояния несостоятельных предприятий предлагается методика комплексного финансового анализа, включающая в себя следующие компоненты:

1. Анализ и диагностика предбанкротного состояния, как составная часть и первый этап анализа и включающая расчет коэффициентов финансовой устойчивости, деловой активности, показателей рентабельности

2. Расчет и анализ коэффициентов ликвидности и обеспеченности собственными средствами

3. Расчет и анализ коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности

4. Построение моделей, расчет и анализ коэффициентов Альтмана, Таффлера и Лиса

5. Анализ активов и пассивов баланса

6. Анализ положения предприятия на рынках

7. SWOT - анализ предприятия

8. Расчет финансовой результативности на базе определения стоимости предприятия.

Как можно заметить, анализ и диагностика финансового состояния неплатежеспособных предприятий, прежде всего, осуществляется на базе финансовых коэффициентов, таких как финансовой устойчивости, ликвидности, а также деловой активности.

Расчет финансовых коэффициентов или коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности следует производить на основе данных финансовой отчетности в соответствии с Приложением №1 к «Правилам проведения арбитражным управляющим финансового анализа», утвержденным Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003г. №367¹.

Для расчета коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности должника должны использоваться и анализироваться, прежде всего, следующие основные показатели: активы баланса, включающие внеоборотные и оборотные активы

Анализ активов проводится в целях оценки эффективности их использования, выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, оценки ликвидности активов, степени их участия в хозяйственном обороте, выявления имущества и имущественных прав, приобретенных на заведомо невыгодных условиях, оценки возможности возврата отчужденного имущества, внесенного в качестве финансовых вложений.

Анализ активов производится по группам статей баланса должника и включает анализ внеоборотных и оборотных активов. Соответственно, анализ внеоборотных активов представляет собой анализ нематериальных активов, основных средств, доходных вложений в материальные ценности, финансовых вложений, прочих внеоборотных активов; анализ оборотных активов включает анализ запасов, налога на добавленную стоимость, дебиторской задолженности, финансовых вложений, прочих оборотных активов.

Проведенный анализ динамики структуры активов ОАО «Пенджикентская табачная фабрика» показал, что за рассматриваемый период происходило существенное снижение стоимости активов

Таблица 1

Динамика стоимости активов предприятия ОАО «Пенджикентская табачная фабрика»

Наименование статьи	01.01.10		01.01.11		01.01.12	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
АКТИВ						
1. Внеоборотные активы						
Нематериальные активы	27	0,00	30	0,00	21	0
Результаты исследований и разработок	649 218	8,79	660 525	9,28	654 636	9,74
Основные средства	1 448 011	19,61	1 391 977	19,55	1 346 011	20,03
Доходные вложения в материальные ценности	0	0,00	0	0,00	0	0
Финансовые вложения	7 140	0,10	5 924	0,08	5 333	0,08
Отложенные налоговые активы						
Прочие внеоборотные активы	0	0,00	0	0,00	0	0
ИТОГО по разделу 1.	2 104 396	28,49	2 058 456	28,91	2 006 001	29,85
2. Оборотные активы						
Запасы	1 015 468	13,75	902 557	12,68	462 963	6,89
НДС по приобретенным ценностям	69 655	0,94	77 105	1,08	76 977	1,15
Дебиторская задолженность	4 138 789	56,04	4 035 310	56,68	4 136 625	61,56
Финансовые вложения	0	0,00	0	0,00	0	0
Денежные средства	57 610	0,78	45 781	0,64	37 245	0,55
Прочие оборотные активы	0	0,00	0	0,00	0	0
ИТОГО по разделу 2.	5 281 522	71,51	5 060 753	71,09	4 713 810	70,15
БАЛАНС	7 385 918	100,00	7 119 209	100,00	6 719 811	100



Рис. 1 Структура активов ОАО «Пенджикентская табачная фабрика»

предприятия – за анализируемый период. суммарная стоимость активов снизилась на 666,1 млн. руб., или на 9%. При этом в структуре активов отмечался рост показателя дебиторской задолженности, которая за 2011г. выросла на 101,3 млн.руб., что компенсировало, в первую очередь, снижение на 46 млн.руб. стоимости основных средств должника.

Динамика снижения активов ОАО «Пенджикентская табачная фабрика» наглядно представлена ниже в табличной форме (табл. 1).

В соответствии с данными бухгалтерского баланса по состоянию на 01.01.2012г. общая стоимость активов (валюта баланса) составляла 6.719.811 тыс.руб.

Наибольший удельный вес в составе активов занимают оборотные активы – 4.713.810 тыс. руб. (70%). Оборотные активы представлены в основном дебиторской задолженностью в размере 4.136.625 тыс. руб., запасами на сумму 462.963 тыс.руб., в т.ч. стоимость сырья и материалов на сумму 216.793 тыс. руб., затратами в незавершенном производстве на сумму 31.029 тыс. руб., готовой продукцией на сумму 214 232 тыс. руб.

Помимо этого, в составе оборотных активов должника в бухгалтерском балансе числится сумма налога на добавленную стоимость в размере 76.977 тыс. руб. уплаченного должником своим поставщикам и подрядчикам.

Внеоборотные активы ОАО «Пенджикентская табачная фабрика» представлены основными средствами производственного назначения остаточной балансовой стоимостью 1.346.011тыс.руб. и финансовыми вложениями на сумму 5.333 тыс.руб., которые представляют собой имущественные взносы предприятия в уставные капиталы иных хозяйственных обществ.

Как видно из представленной ниже диаграммы, соотношение внеоборотных и оборотных активов ОАО «Пенджикентская табачная фабрика» составляет 30% и 70% соответственно. Указанное соотношение вызвано тем, что в составе оборотных активов должника учитывается дебиторская задолженность в сумме 4.136.625 тыс. руб.

Общий размер внеоборотных активов по состоянию на 01.01.2012г. составляет 2.006.001тыс.руб., в том числе:

- нематериальные активы на сумму 21 тыс.руб.;
- основные средства (здания, машины и оборудование) на сумму 1.346.011тыс.руб.;
- исследования и разработки на сумму 654.767 тыс. руб.;
- финансовые вложения в размере 5.333 тыс.руб.;

В структуре основных средств наибольший удельный вес в стоимостном выражении составляют здания и сооружения.

Согласно данным под объектами производственного и социального назначения предприятия находятся земельные участки, общей площадью 23 га (промплощадка №1) и 71 га (промплощадка №2).

В соответствии с Правилами, утвержденными Постановлением Правительства РФ №367², к коэффициентам, характеризующим финансовую устойчивость должника, относятся:

Коэффициент автономии (финансовой независимости), показывающий долю активов должника, которые обеспечиваются собственными средствами, и определяемый, как отношение собственных средств к совокупным активам;

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, определяющий степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости, и рассчитываемый как отношение разницы собственных средств и скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных активов;

Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах, характеризующая наличие просроченной кредиторской задолженности и ее удельный вес в совокупных пассивах организации и определяемая в процентах как отношение просроченной кредиторской задолженности к совокупным пассивам;

Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам, определяемый как отношение суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, подлежащих возврату, к совокупным активам организации.

В нижеследующей таблице приведена динамика коэффици-

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости ОАО «Пенджикентская табачная фабрика»

Наименование показателя	01.01.10	01.01.11	01.01.12
Коэффициент автономии	-3,882	-3,886	-4,179
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-6,026	-6,062	-6,382
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	0,564	0,571	0,616

Таблица 3

Коэффициенты, характеризующие платежеспособность ОАО «Пенджикентская табачная фабрика»

Наименование коэффициента	01.01.10	01.01.11	01.01.12
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0038	0,0036	0,0037
Коэффициент текущей ликвидности	0,409	0,401	0,420
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	0,187	0,188	0,178
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	739,54	1 067,63	1 202,43

циентов финансовой устойчивости (таб.2).

Как следует из данных таблицы негативная динамика коэффициентов финансовой устойчивости наблюдалась на протяжении всего рассматриваемого периода за счет снижения величины собственных средств предприятия.

Отрицательное значение коэффициента автономии (финансовой независимости) на 01.01.2012 г. - 4,2 свидетельствует о том, что предприятие являлось в этот период полностью финансово зависимым от кредиторов.

Отрицательное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственных оборотных средств в оборотных активах) по состоянию на 01.01.2012 г. в размере -6,4 показывает, что у предприятия отсутствует необходимый объем собственных оборотных средств, и все оборотные активы предприятия пополняются за счет заемных средств.

Динамика изменения пока-

зателя отношения дебиторской задолженности к совокупным активам наглядно демонстрирует рост на протяжении рассматриваемого периода дебиторской задолженности и одновременное снижение оборотных и совокупных активов (за период данный показатель увеличился почти на 6 проц. пунктов).

В соответствии с вышеназванными Правилами к коэффициентам, характеризующим платежеспособность или ликвидность должника, относятся:

- коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитываемый как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника;

- коэффициент текущей ликвидности, характеризующий обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и оп-

ределяемый как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника;

- показатель обеспеченности обязательств должника его активами, характеризующий величину активов должника, приходящихся на единицу долга, и определяемый как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов к обязательствам должника;

- степень платежеспособности по текущим обязательствам, определяющая текущую платежеспособность организации, объемы ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки. Степень платежеспособности определяется как отношение текущих обязательств должника к величине среднемесячной выручки.

На протяжении анализируемого периода значения коэффициентов, характеризующих платежеспособность ОАО «Пенджикентская табачная фабрика» были крайне низкими (таб.3).

Значение коэффициента текущей ликвидности по состоянию на 01.01.2012 г. усредненно равно 0,42, что позволяет констатировать недостаточную обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств (только 42% текущих обязательств предприятия может быть покрыто за счет оборотных средств).

Значение показателя обеспеченности обязательств должника его активами на уровне 0,1776 на 01.01.2012 г. свидетельствует о том, что только 17,76% обязательств предприятия покрывалось за счет ликвидных внеоборотных активов ОАО «Пенджикентская табачная фабрика». В течение анализируемого периода значение данного показателя снизилось на 5 процентов.

Значение показателя, характеризующего степень плате-

жеспособности по текущим обязательствам, в размере 1202,4 на 01.01.2012 г. показывает, что при сохранении объема выручки на уровне 2012г. и направлении ее в полном объеме на погашение краткосрочной кредиторской задолженности текущие обязательства предприятия могли быть погашены за счет выручки в течение 100 лет.

Исходя из Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры предприятия основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным являлось выполнение одного из следующих условий³:

· коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;

· коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1.

Платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Большая или меньшая текущая платежеспособность (или неплатежеспособность) обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности (или необеспеченности) оборотных активов долгосрочными источниками.

При наличии данных оснований, но в случае, если коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, определенный исходя из значения периода восстановления платежеспособности, равного шести месяцам, и установленного значения коэффициента текущей ликвидности, меньше или равно двум, имеет значение больше единицы, может быть принято решение о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности определяется по формуле:

$$Кв(у).пл = [К т.л.№ + 6/Т (К т.л.№ - К т.л.е)] / К т.л.норм (1)$$

Где

К т.л.№ - значение коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода;

К т.л.е - значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода;

6 - период восстановления (утраты) платежеспособности в месяцах;

Т - отчетный период в месяцах (18 месяцев);

К т.л.норм - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности.

Если коэффициент восстановления платежеспособности принимает значение более 1,0, то это свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность и следовательно:

- при значении коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности больше 1 решение о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным не может быть принято;

- при значении коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности меньше 1 решение о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным может быть принято (при значениях указанных выше коэффициентов ниже оптимальных). Основная цель проведения анализа финансового состояния предприятия (оценки финансовых результатов) - обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия - неплатежеспособным⁴. Указанные Методические положения утратили силу в связи с принятием Постановления Правительства РФ от 15 апреля 2003г. №218 «О порядке предъявления требований по

обязательствам перед Российской Федерацией в делах о банкротстве и процедурах банкротства», которые также утратили силу в настоящее время. Таким образом, приведенные коэффициенты официально не рассчитываются, но других нет, и мы считаем возможным проводить оценку идентификации несостоятельности на основе указанных коэффициентов.

Поэтому дополнительно к коэффициенту восстановления платежеспособности рекомендуется исследовать анализ вероятности банкротства при помощи коэффициентов -Альтмана, Таффлера и Лиса, которые разработаны и применяются в зарубежной практике.

В соответствии с Правилами, утвержденными Постановлением Правительства РФ №367, к коэффициентам, характеризующим деловую активность должника, относятся:

Рентабельность активов, характеризующая степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента предприятия и определяется в процентах как отношение чистой прибыли (убытка) к совокупным активам предприятия;

Норма чистой прибыли, которая характеризует уровень доходности хозяйственной деятельности предприятия. Норма чистой прибыли измеряется в процентах и определяется как отношение чистой прибыли к выручке.

Отрицательное значение показателя рентабельности активов по состоянию на 01.01.2012 г. показывает, что убыток предприятия, полученный за 2011 г., составил более 50% стоимости совокупных активов предприятия, что в первую очередь свидетельствует о крайне низком уровне менеджмента на предприятии в течение этих лет.

Значение показателя нормы чистой прибыли, начиная с 2010 г., было отрицательным, то есть результатом финансо-

Таблица 4

Показатели, характеризующие деловую активность предприятия ОАО «Пенджикентская табачная фабрика»

Наименование показателя	2010г.	2011г.	2012г.
Рентабельность активов (%)	-15,41	-55,30	-51,06
Норма чистой прибыли (%)	-122,33	-1678,10	-3457,11

ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА	ВНЕШНЯЯ СРЕДА
<p>Сильные стороны:</p> <p>1) Кадровый потенциал</p> <p>2) Горизонтальная интеграция (слияния)</p> <p>3) Клиентоориентированность и открытость.</p> <p>4) Существенная информационная и технологическая поддержка покупателям</p> <p>5) Широкая дилерская сеть на территории РФ и стран СНГ, наличие филиалов</p> <p>6) Сотрудничество с лучшими производителями</p> <p>7) Активное участие в профессиональных объединениях</p>	<p>Возможности:</p> <p>1) Рост доходов населения, что приводит к повышению спроса на продукцию отрасли, вызывая ее подъем.</p> <p>2) Дальнейшее развитие технологий, которые будут повышать качество продукции</p>
<p>Слабые стороны:</p> <p>1) Отсутствие в организационной структуре предприятия отдела маркетинга</p> <p>2) Авторитарный стиль управления .</p> <p>3) Слабый контроль за дилерской сетью.</p> <p>4) Отсутствие кадрового резерва, работы по подбору персонала и планирования карьеры сотрудников.</p> <p>5) Ограниченность существующих складских, офисных помещений, а также кадрового состава для целей развития бизнеса</p> <p>6) Недостаточно эффективная работа отдела качества</p> <p>7) Неблагоприятное финансовое состояние предприятия</p>	<p>Угрозы:</p> <p>1) Неустойчивость рыночной ситуации в случае создания поставщиками собственных представительств в РФ или предпочтения другого партнера.</p> <p>2) Конкуренция как со стороны российских, так и международных компаний.</p>

Схема 2 - SWOT-анализ деятельности

во-хозяйственная деятельность предприятия был чистый убыток. По итогам 2011 г. на 1 руб. выручки-нетто приходилось 34,6 руб. чистого убытка.

Проведенный анализ и диагностика финансового состояния по предлагаемой методике позволяют сделать объективные выводы, что и было сделано на предприятии.

К числу основных причин утраты платежеспособности предприятием ОАО «Пенджикентская табачная фабрика» были отнесены следующие:

1. Непоследовательная политика технического развития без глубокого анализа рынка и ставка на дорогие тюнинг-версии продукции в отсутствие обоснованных прогнозов их сбыта.

2. Низкое качество выпускаемой продукции и технологической дисциплины.

3. Самоизоляция, в которую себя поставили менеджеры (это не относится к техническим специалистам) по отношению к ведущим российским заводам и производителям комплектующих.

4. Потеря имиджа продукции предприятия как торговой марки.

5. Негибкость ценовой политики, проводимой руководством предприятия, которая не обеспечивала даже покрытия затрат на производство.

6. Отсутствие маркетинговой политики, направленной, в первую очередь, на поддержание спроса покупателей на основе расширения масштабов

Таблица 5

Конкурентная позиция предприятия

Примечание. Стратегические возможности перечисляются в порядке убывания привлекательности

СЛАБАЯ	СИЛЬНАЯ
Стратегические возможности (темпы роста рынка высоки)	Стратегические возможности (темпы роста рынка высоки)
Продолжение концентрации в одной области	Слияние или покупка фирмы в той же отрасли
Вертикальная интеграция	Слияние или продажа фирмы
Диверсификация	Вертикальная интеграция
	Диверсификация
	Закрытие
Стратегические возможности (темпы роста рынка низки)	Стратегические возможности (темпы роста рынка низки)
Продолжение концентрации в одной области	Слияние или покупка фирмы в той же отрасли
Вертикальная интеграция	Слияние или продажа фирмы
Диверсификация	Вертикальная интеграция
	Диверсификация
	Закрытие

Таблица 6

Модель финансовой результативности компании, оказавшейся на грани банкротства⁵

Предпосылки	Варианты стратегии	Финансовая результативность
Стоимость реализации выше ее действующей стоимости и ликвидационной	1. дать поглотить себя 2. слиться с другой компанией	1. сохранится как дочерняя компания 2. прекратит свое существование
Стоимость компании в действующем состоянии выше цены реализации (рыночной стоимости) и ликвидационной стоимости	1. урегулирование взаимоотношений с кредиторами вне суда 2. защита интересов в суде	1. Возможность сохранения за счет продления кредита, компромиссного соглашения с кредиторами и др. 2. сохранится и будет реорганизована
Ликвидационная стоимость выше действующей цены и рыночной стоимости	1. Внесудебное урегулирование взаимоотношений с кредиторами 2. ликвидация	1. Прекращение существования. Активы ликвидированы, а поступления распределены между кредиторами на пропорциональной основе. 2. Прекращение существования. Активы ликвидированы, а поступления распределены между кредиторами согласно Закону.

производства запасных частей и создания разветвленной сети сервисных центров.

7. Низкий уровень организации внутризаводского контроля за сохранностью имущества предприятия.

SWOT-матрица для характеристики состояния ОАО «Пенд-

жикентская табачная фабрика» и для формирования программы финансового оздоровления данного предприятия выглядит следующим образом:

Дополнительно для характеристики положения на рынке и определения конкурентной позиции проведено отражение и

раскрытие сильных и слабых возможностей.

Целью этого анализа является выявление совокупного влияния на конкурентный статус сильных и слабых сторон предприятия по отношению к внешней среде; широты возможностей для выполнения миссии предприятия, открываемых внешней средой; степени и характера угроз выполнению миссии предприятия со стороны внешней среды. Их можно назвать факторами состояния предприятия. Как следует из анализа табл.5 как в условиях высокого так и низкого темпа роста рынка наиболее стратегически привлекательным для усиления конкурентной позиции и соответственно улучшения финансового состояния предприятия выглядит проведение мероприятия по слиянию или покупке компании в той же отрасли.

Предприятие, оказавшееся на грани банкротства может слиться с другим предприятием, договориться с кредиторами о внесудебном добровольном урегулировании или подписать заявление о банкротстве. Это предприятие может добровольно ликвидироваться в процессе внесудебного урегулирования или же его могут заставить ликвидироваться. Последствия, то есть финансовая результативность каждого варианта, показаны в табл.6.

Обычно предприятие выбирает такой вариант, который обеспечивает максимальную приведенную стоимость для кредиторов и акционеров. Поэтому руководство компании должно рассчитывать стоимость компании в действующем состоянии, стоимость ее реализации (рыночную стоимость) и ликвидационную стоимость.

Рассмотрим подробно финансовую результативность по вариантам.

Если у компании, оказавшейся на грани банкротства, стоимость ее реализации превышает ее стоимость в действующем состоянии,

ющем состоянии или ликвидационную стоимость, то один из вариантов предполагает, чтобы ее поглотила другая компания. Следует найти такого стратегического покупателя, чтобы убедить кредиторов, что те скорее получат причитающийся им долг, если фирму поглотит другая компания, чем если она останется независимой или будет ликвидирована. Иногда заинтересованным сторонам удается вернуть себе существенную часть средств, вложенных в акции разорившейся компании. После поглощения компания может продолжить свою работу в качестве дочерней компании покупателя или же слиться с поглощающей компанией и прекратить свое существование. Эта стратегия может быть выгодной для акционеров терпящей бедствие компании, но, похоже, не для акционеров поглощающей компании.

Стоимость предприятия в действующем состоянии может превысить стоимость реализации или ликвидационную стоимость. В этом случае необходимо доказать кредиторам, что реструктурированная или уменьшившаяся в размерах компания сумеет вернуть свои долги, если кредиторы удовольствуются меньшей суммой, продлят сроки погашения кредитов или обменяют свои долговые обязательства на акции. Если в результате денежный поток увеличится, то кредиторы смогут убедиться, что стоимость компании в действующем состоянии на самом деле намного выше ее ликвидационной стоимости или той суммы, которую они могли бы получить в случае ее слияния с другой компанией. Если же управляющие не смогут достичь соглашения с кредиторами, то они могут обратиться за защитой в суд.

Параллельно с анализом финансового состояния и расчетом коэффициентов определяется рыночная стоимость предприятия- должника.

Для проведения эффективной антикризисной политики

антикризисный управляющий должен определить стоимость кризисного предприятия, а также постоянно следить за ее дальнейшим изменением для определения эффективности применяемых инструментов управления.

Необходимость оценки текущей стоимости предприятия и потенциального ее изменения возникает в результате применения той или иной антикризисной схемы.

В случае принятия неверных антикризисных решений у внешнего управляющего мало возможности изменить ситуацию (срок внешнего управления - 1,5 года), и в результате предприятие может оказаться на стадии конкурсного производства, а это в 95% случаев означает распродажу его активов и последующую ликвидацию⁶. В этой связи управляющему, для того, чтобы эффективно руководить кризисным предприятием, необходимо четко ориентироваться в используемых подходах и методах оценки.

Таким образом, одной из основных целей оценки предприятия в целях антикризисного управления является расчет стоимости, а также ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед предприятием.

Оценка имущества предприятия в целях антикризисного управления предполагает расчет различных видов стоимости, в том числе рыночной стоимости.

Обоснованная рыночная стоимость предприятия - один из самых широко используемых в антикризисном управлении предприятием видов стоимости, т.к. антикризисный управляющий должен начинать свою деятельность на кризисном предприятии с выяснения реальной рыночной стоимости данного предприятия как имущественного комплекса и бизнеса в целом, а также определения рыночной стоимости отдельных активов и пассивов предприятия.

Оценка имущественного комплекса предприятия предполагается для случаев как продажи предприятия в целом, так и продажи части активов.

Для данной цели, по нашему мнению, наиболее подходящим может быть затратный поход к оценке.

В стоимости имущественного комплекса несостоятельного предприятия, оцененного с помощью затратного подхода, не учитывается доход, который может принести данный имущественный комплекс. Полученная стоимость фактически показывает стоимость воспроизводства имущественного комплекса.

Затратный (имущественный) подход применяется для оценки стоимости кризисного предприятия с точки зрения понесенных издержек и включает в себя два основных метода: метод стоимости чистых активов и метод ликвидационной стоимости.

Метод чистых активов предполагает оценку чистых активов предприятия за минусом кредиторской задолженности.

Данная оценка рыночной стоимости будет основываться на информации бухгалтерской отчетности (Форма № 1, № 2) предприятия. Однако балансовая стоимость активов и обязательств вследствие действия различных факторов (инфляция, изменение рыночной ситуации и т. д.), как правило, не соответствует их реальной рыночной стоимости. Поэтому оценщик должен провести корректировку каждого актива и пассива предприятия в отдельности.

Таким образом, можно выделить главный признак затратного подхода к оценке стоимости предприятия - поэлементная оценка активов и пассивов предприятия, которая определяет основные сферы использования затратного подхода.

Проведение расчета рыночной стоимости необходимо в случае принятия в качестве

меры по восстановлению платежеспособности продажи предприятия в целом или части имущества.

В случае слияния или поглощения рекомендуется следующий подход к определению стоимости предприятия-покупателя и предприятия цели (поглощаемого предприятия) как самостоятельных единиц.

Первым шагом на данном этапе будет определение стоимости предприятий, для расчета которой можно использовать методы оценки на основе текущей прибыли и стоимости чистых активов. Данное положение относится к определению стоимости как поглощающего, так и поглощаемого предприятия. Окончательная величина стоимости предприятия может быть принята на основе взвешенной среднеарифметической или простой среднеарифметической величины стоимости.

На основе результатов анализа финансового состояния предприятия-должника и расчета рыночной стоимости внешним управляющим определяется необходимый перечень мер по восстановлению платежеспособности, который окончательно принимается после проведения финансово-экономического обоснования возможности повышения платежеспособности за счет данных мер.

При финансово-экономическом обосновании возможности восстановления платежеспособности за счет мероприятий, требующих внешних инвестиций используются категория инвестиционной стоимости, а также методы дисконтированных денежных потоков и реальных опционов.

Говоря о внешних инвестициях, имеется в виду следующее: для проведения таких мероприятий как реперофилитрование, совершенствование технологического процесса и

освоение нового производства кризисное предприятие не имеет собственных средств.

Автор статьи считает, что для расчета инвестиционной стоимости (стоимости инвестиционных проектов) оптимальным является второй метод доходного подхода - метод дисконтированных денежных потоков, а метод реальных опционов выступает средством хеджирования последствий неблагоприятного варианта проекта.

Использование данного метода основывается на принципе ожидания, т. е. подразумевается, что инвестор не вложит сумму большую, чем текущая стоимость суммы будущих доходов от мероприятия.

Именно данный подход был использован относительно ОАО «Пенджикентская табачная фабрика», т.е. была рассчитана инвестиционная стоимость - необходимые капитальные вложения для производства запасных частей. В конечном итоге это себя не оправдало, и на дальнейшем этапе уже определялась рыночная и ликвидационная стоимость.

Литература

1. Федеральный закон от 26.10.02. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»

2. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»

3. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утв. Распоряжением Федерального управления по делам несостоятельности (банкротства) от 12 авг. 1994 № 31-р. М., 1995

4. Депаффилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. М., «Олимп-Бизнес. 2007.

5. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Антикризисное управление М., Кнорус, 2011

6. Ткачев В.Н. Несостоятельность (банкротство) в Российской Федерации. Правовое регулирование конкурсных отношений. М., Книжный мир, 2004

7. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М., Инфра-М. 2011

8. Анализ финансовой отчетности. Под ред. О.В.Ефимовой, М.В. Мельник. М., Омега-Л, 2004

9. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М., Инфра-М. 2009.

Ссылки:

¹Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа», утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003г. №367

²Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа», утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003г. №367

³Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утв. Распоряжением Федерального управления по делам несостоятельности (банкротства) от 12 авг. 1994 № 31-р. М., 1995

⁴Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. №367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»

⁵ По мат. Депаффилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. М., «Олимп-Бизнес. 2007. С.489

⁶ Там же

Организационно правовые формы хозяйствования и их адаптация к рыночным условиям

Мумладзе Роман Георгиевич, д.э.н., профессор кафедры «Менеджмента и социологии труда» ФГБОУ ВПО РГАЗУ, e-mail: menedgment3-16@yandex.ru,

Долгова Елена Александровна, аспирант ФГБОУ ВПО РГАЗУ

В статье автором рассматриваются организационно правовые формы хозяйствования и их адаптация к рыночным условиям. А так же влияние внешней среды находящейся в определенной взаимосвязи, с организационно-правовыми формами хозяйствования.

Ключевые слова : рыночные условия, форма хозяйствования, экономический процесс, факторы хозяйствования, методологические основы, мотивация работников.

ORGANIZATIONALLY LEGAL FORMS OF MANAGING AND THEIR ADAPTATION TO MARKET CONDITIONS

Mumladze R.G., Dolgova E.A

In article the author considers organizationally legal forms of managing and their adaptation to market conditions. And as influence of environment being in a certain interrelation, with organizational and legal forms of managing.

Keywords: market conditions, managing form, economic process, managing factors, methodological bases, motivation of workers.

Состояние организационно-правовых форм хозяйствования и их адаптация к рыночным условиям находится под влиянием многих факторов.

Слово «фактор» произошло от слова «факт», под которым понимается «свершившееся», сделанное событие; положение вещей или состояние дел, порождаемое деятельностью».

Трактуется это слово и как условие, причины, параметры, показатели, оказывающее влияние, воздействие на экономический процесс и результат этого процесса.

Исходя из этого формирование эффективной структуры сельскохозяйственных предприятий предлагаем осуществить на основе комплексного подхода к выбору рациональных организационно-правовых форм хозяйствования. Как показывают исследования, рекомендаций по выбору эффективных организационно-правовых форм хозяйствования в настоящее время нет.

Поэтому инициатива по реорганизации предприятия может исходить от соответствующего государственного (муниципального) органа управления и коллектива хозяйства, решающее же значение имеет мнение собственников (собственника).

На основе накопленного опыта реорганизации хозяйств нами предлагаются методические подходы к определению эффективной формы сельскохозяйственных предприятий на основе экспертной оценки классифицированных факторов хозяйствования.

Так, прежде чем начинать реорганизацию хозяйства, необходимо определить ее цель. Целью может быть увеличение производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции, получение прибыли, либо решение социально-экономических задач жителей села и др. Сформулированная цель должна быть конкретна и измерима, то есть должна существовать система критериев, которые позволили бы оценить степень ее достижения.

Цель или система целей ставится собственником (коллективом), исходя из их побудительных мотивов. Исходя из цели и задач, стоящих перед новой формой сельскохозяйственного предприятия, предлагаем сформировать систему организационно-экономических факторов, которые охарактеризовали бы потенциальные возможности хозяйства, а также экономическую и правовую среду, в которой хозяйству придется функционировать.

В методологическую основу формирования такой системы предлагаем положить классификационный подход и экспертный метод оценки соответствия этой системы наиболее эффективной в каждом конкретном случае организационно-правовой форме хозяйствования (рис. 1).

Под классификацией мы понимаем методический прием по выявлению типологических исследуемых объектов на основе расчленения их общей совокупности по сочетанию качественных и количественных признаков. При этом классифицируемые факторы для выбора эффективной организационно-правовой формы хозяйствования сгруппированы нами в разделах внешней и внутренней среды.

Под внешней средой сельскохозяйственного предприятия понимается та часть окружающего мира, с которой хозяйство активно взаимодействует. Внешняя среда играет решающую роль в де-



Рис. 1. Классификация факторов для выбора эффективной организационно-правовой формы хозяйствования.

тельности подавляющего большинства сельскохозяйственных предприятий, поэтому их организационно-управленческая система должна быть готовой быстро и адекватно реагировать на ее экономические вызовы.

Характеризуя структуру внешней среды, необходимо отметить важность оценки для современных сельскохозяйственных предприятий фактора глобализации, которая все более активнее вовлекает значительную часть хозяйств в мировую систему финансово-хозяйственных связей, делает необходимым учет общих тенденций развития глобальной бизнес-среды.

Не менее важен для сельскохозяйственных предприятий учет действующих законов и правовых отношений, что связано с их выживанием в быстро меняющейся среде.

При оценке внешней экономической среды предлагаем учитывать факторы прямого и косвенного воздействия. К факторам прямого воздействия надо относить потребителей, конкурентов, поставщиков, которые посредством сложившихся хозяйственно-правовых отношений непосредственно влияют на деятельность сельскохозяйственных предприятий,

а к условиям косвенного воздействия — факторы экономического, правового, локального характера, которые не оказывают прямого воздействия на деятельность сельскохозяйственных предприятий, тем не менее, влияют на формирование бизнес-среды.

Как отмечалось выше, внешняя среда оказывает решающую роль на организационно-правовую форму хозяйствования, но не меньшее влияние имеет и внутренняя среда. Выделение в рамках внутренней среды конкретного набора факторов зависит не только от объективных характеристик хозяйства, но и от цели построения нового сельскохозяйственного предприятия. Многие внутренние факторы являются результатом управленческих решений. Это, однако, вовсе не означает, что все внутренние факторы полностью контролируются руководством предприятия.

Основную группу внутренних факторов хозяйствования составляют такие факторы, как квалификация работников, земельные ресурсы, «основные фонды, финансовые ресурсы. Эти факторы характеризуют материально-техническую базу сельскохозяйственного производства, финансовые возмож-

ности хозяйства, потенциальные возможности работников к труду.

Важным фактором внутренней среды является технологическая оснащенность, которая определяет ключевые моменты в деятельности сельскохозяйственного предприятия. Технология может рассматриваться, как средство преобразования сырья, информации из физических материалов в необходимые продукты (услуги). Прогрессирование технологий составляет основу, исходный фактор развития производства, организаций, рынков. Причем технология любого предприятия должна обеспечивать производство конкурентоспособной продукции. Соответственно, это важнейший фактор обеспечения платежеспособности хозяйства.

Для того чтобы люди, работающие в организации, действовали в соответствии с разработанными и принятыми к исполнению планами и обеспечивали достижение поставленных целей в рамках сформированной организационной структуры, необходимо сформировать у них определенные мотивы поведения. Мотивация — это важнейший внутренний фактор эффективного управления, связанная с ориентированием действий всех категорий работников и подразделений в нужном для хозяйства направлении.

Значимым фактором внутренней среды является маркетинг. Именно он позволяет определить место сельскохозяйственного предприятия на рынке и осуществить систему мер по его освоению.

Все рассмотренные нами факторы внутренней среды взаимосвязаны. В своей совокупности они формируют целостный объект, определенную организационно-правовую форму хозяйствования.

В свою очередь, внутренняя и внешняя среда находятся в определенной взаимосвязи, поэтому их необходимо рас-

смаатривать и давать им экспертную оценку комплексно.

Для проведения работ по экспертной оценке факторов при выборе форм хозяйствования предлагаем формировать группы организаторов экспертизы и группы экспертов. Организаторами экспертизы может быть методически подготовленные работники областного и районного управления (комитета) сельского хозяйства, сотрудники региональных научно-исследовательских организаций.

Практическую работу по выбору формы хозяйствования должна проделать экспертная комиссия. Предлагаем включать в ее состав директора (председателя) хозяйства, главных специалистов, бригадиров и квалифицированных рабочих — примерно 7 человек. Кроме того, в состав комиссии рекомендуем включать руководителей и специалистов департамента сельского хозяйства области, администрации района, местного самоуправления и ученых, владеющих вопросами организации и управления сельскохозяйственного производства — 5—6 человек.

Применение обоснованных нормативов численности аппарата управления позволит построить рациональные и эффективные структуры управления различных объединений (холдингов). При этом имеется возможность определить степень влияния управленческой деятельности на результат производства, что важно, в частности, для стимулирования управленческого труда. Поэтому

принципиальный вопрос теории, методологии и практики управления — это определение ее экономической эффективности.

Экономическая эффективность различных управленческих структур характеризуется как общими, так и специфическими показателями. К числу общих показателей относятся величина расходов на содержание аппарата и минимальная численность работников управления, позволяющая эффективно выполнять возложенные на них функции. Экономичность можно определить по удельному весу работников аппарата управления в общей численности, работающих в данном агропромышленном формировании и расходам на содержание аппарата управления в общих расходах на основное производство (не более 7-8 %).

Предлагаем показателем эффективности организационной структуры управления считать ее соответствие стратегии предприятия и сфере функционирования, а также отсутствие противоречий между подразделениями (службами, цехами, отделами и др.) в достижении поставленной цели.

Специфическими показателями, применяемыми для характеристики эффективности структур управления агропромышленных формирований, могут являться валовая и товарная продукция перерабатывающих отраслей АПК в расчете на одного управленческого работника.

Обобщающим показателем эффективности организацион-

ных структур управления, по мнению авторов, является управляемость, который рассчитывается как степень достижения поставленной цели руководством данного предприятия (объединения). Если цель достигнута, то ее функционирование обеспечивает управляемость, а если не достигнута, то можно говорить о плохой управляемости. Вместе с тем, сам факт достижения цели не дает возможности определить эффективно или неэффективно достижение цели, если не установлено соотношение затрат и результатов данной деятельности. Требование экономичности функционирования организационных структур управления предполагает установление определенного соответствия между полученными результатами и затратами на их достижение.

Литература

1. Борисова С. В. Некоторые проблемные аспекты формирования имущества общества с ограниченной ответственностью в гражданском праве Российской Федерации // Право и государство : теория и практика. - 2010. - N 7.
2. Гутников О. В. Оптимизация видов юридических лиц в соответствии с потребностями гражданского оборота // Журнал российского права. - 2011. - N 1.
3. Курбатов А. Государственная корпорация как организационно-правовая форма юридического лица // Хозяйство и право. - 2008. - N 4.

О деятельности иностранных инвесторов на фондовом рынке Вьетнама

Демидова Лариса Николаевна, к.э.н., доцент кафедры высшей математики и статистики Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации demidova-ln@rambler.ru

Петровская Мария Владимировна, к.э.н., доц. кафедры бухгалтерского учета, аудита и статистики, РУДН, maar74@mail.ru

Чан Тхань Туан, аспирант РУДН thanhtuan_2010@mail.ru

В статье рассмотрен процесс развития отношений инвесторов на фондовом рынке Вьетнама, показаны особенности деятельности иностранных инвесторов на рынке с учетом действующих в стране ограничений.

Ключевые слова: Деятельность иностранных инвесторов на фондовом рынке Вьетнама; иностранные финансовые вложения; ограничения для иностранных инвесторов; условия работы иностранных инвесторов во Вьетнаме; деятельность иностранных инвестиционных фондов во Вьетнаме

The activities of foreign investors in the stock market of Vietnam
Demidova L.N., Petrovskaya M.V., Chan Than Tuan

This article describes the development of relations of investors in the stock market of Vietnam, shows the features of foreign investors in the market are tailored to country restrictions.

Keywords :Activity of foreign investors in stock market of Vietnam; Foreign financial investments; Restrictions for foreign investors; working conditions of foreign investors in Vietnam; activity of foreign investment funds in Vietnam

Как показывает мировой опыт, фондовый рынок является одной из важнейших составляющих финансовой сферы рыночной экономики. Фондовый рынок обеспечивает приток как внутренних, так и зарубежных источников финансирования в экономику страны, позволяет контролировать изменение объемов денежных средств и участвовать в формировании денежно-кредитной политики государства. Фондовый рынок не только обеспечивает эффективное перераспределение между сферами экономики, позволяя инвесторам вкладывать капитал в наиболее прибыльные отрасли, но и стимулирует процесс акционирования государственных предприятий, что особенно важно для Социалистической Республики Вьетнам, где часть народного хозяйства работает в соответствии с государственным планом, а другая часть в соответствии с укладом рыночной экономики. Акционирование обеспечивает приток инвестиций, позволяет внедрять передовые технологии в отраслях экономики и является стимулом для развития страны.

Фондовые рынки Юго-Восточной Азии за последние десятилетия стали одними из лидеров в наращивании технологического и инновационного потенциала региона. Рынок ценных бумаг Вьетнама становится в последнее время одним из главных в данном секторе после Японии, Сингапура, Малайзии, Филиппин и Китая. По темпам экономического роста среди стран АСЕАН после мер, предпринятых правительством Вьетнама, страна занимает одно основных мест. В процессе формирования фондового рынка, правительство Вьетнама изучило и применило зарубежный опыт создания таких рынков в условиях своей страны, особенно учитывая опыт Китая в силу сходства политической и экономической системы обоих государств. В отличие от фондового рынка других стран, во Вьетнаме государство играет роль создателя, регулятора и контролера на фондовом рынке, поэтому процесс построения фондового рынка Вьетнама с первых шагов постоянно находился под пристальным государственным контролем. Для формирования фондового рынка Вьетнама правительством были проведены мероприятия, направленные на развитие интереса к торгам со стороны частных и институциональных инвесторов и создания реально работающих инструментов для деятельности фондового рынка. Сегодня около 30% от ВВП составляют инвестиции и капиталовложения, привлекаемые государством посредством выпуска ценных бумаг.

В результате появились некоторые госкорпорации в ключевых отраслях экономики:

- энергетические корпорации Вьетнама (VNPowerCorporations);
- нефтегазовая корпорация Вьетнама (VNOilandGaz Corporations);
- угольная и ископаемая корпорация Вьетнама (VNCoaland mineralCorporations);
- сталелитейная корпорация Вьетнама (VNSteelCorporations);
- текстильная корпорация Вьетнама (VinatexCorporations).

В процессе приватизации, иностранные инвесторы выступают в роли активизатора ускорения этого процесса и являются стратегическим ресурсом развития экономики. Если корпорация проводит акционирование, в аукционах участвуют стратегические ин-

весторы, которые почти всегда являются иностранными компаниями с ограничением доли участия пакета акций в 10% каждого участника (обычно корпорация через консультативную организацию выбирает два иностранных инвестора) с ценной выше, чем её рыночная стоимость.

В 1987 был принят закон об иностранных инвестициях, который призван обеспечить самые благоприятные условия для вложения иностранного капитала в экономику Вьетнама. Так, законом предусматриваются полная гарантия сохранности иностранного капитала, широкий выбор выгодных для инвестора отраслей и сфер деятельности для иностранного предпринимательства, вложение капитальных средств в любом размере и любых формах участия капитала (вплоть до 100% доли иностранного капитала); льготные условия развития предпринимательства для совместных и иностранных предприятий, получение высоких прибылей и их перевод в свою страну, возможность компенсации в случаях внезапного прекращения деятельности предприятия по не зависящим от иностранного инвестора причинам, многие другие льготы при импорте и экспорте товаров.

В начале реформирования, когда ещё не появился фондовый рынок, основная часть иностранных инвестиций во Вьетнаме направлялась в реальный сектор экономики, их объём составил 3,108 млрд долл. США. Однако приток инвестиций в реальный сектор стал причиной и некоторых негативных последствий: долгосрочного цикла возвращения капитала, проблем с освоением новых технологий, охраной окружающей среды и т.д. В современной экономике большая часть инвестиций представляется на финансовыми вложениями, в обыкновенные акции и облигации. Поэтому создание внутренней инвестиционной базы является необходимым предва-

рительным условием массового привлечения иностранных инвесторов и одновременно выступает в качестве основного фактора устойчивости национального рынка. В тактическом плане государству требуется привлекать прямые иностранные инвестиции, являющиеся составной частью политики на рынке ценных бумаг.

Главным стимулом в этот период являлось Постановление № 44-1998/ND-CP «Об акционировании государственных предприятий». В соответствии с новыми законодательными актами, в которых предусмотрено повышение доли участия иностранных инвесторов во вьетнамских компаниях, иностранные инвесторы вправе приобретать до 30% акций государственных предприятий. Поэтому только с июня 1998 до конца 1999г. было приватизировано 340 государственных предприятий (более чем в восемь раз больше, чем за предыдущие семь лет). Большинство таких инвесторов по просьбе правительства Вьетнама участвует в отраслях строительства и транспорта с целью повышения качества инфраструктуры экономики Вьетнама. При участии в этих проектах, они должны создать совместные компании с вьетнамским партнером.

Кроме самого главного эмитента - государства, в состав эмитентов на рынке включают акционерные компании, которые выпускают облигации и акции, для обществ с ограниченной ответственностью — только облигации. Акционирование позволяет привлекать новые инвестиции и использовать передовые технологии в отраслях экономики.

Согласно постановлению Правительства № 48/1998ND-CP «О ценных бумагах и рынке ценных бумаг» инвестиционные фонды так же могут осуществлять свою деятельность в виде акционерного открытого и закрытого общества, однако они не являются юридическими ли-

цами, а по правовой организационной структуре относятся к инвестиционным трастовым компаниям. В состав участников инвестиционных фондов включаются инвесторы, управляющие компании и банки, выполняющие контрольные и регулирующие функции. Для инвестиционных фондов, специализирующихся на ценных бумагах, объём инвестиций должен быть не менее 60% от собственных вложений в ценные бумаги.

К листингу на бирже допускаются компании, приносящие прибыль как минимум два года, имеющие капитализацию не ниже 5 млрд. вьетнамских донгов (в современной оценке около 318 тыс. долларов) и имеющие в составе акционеров как минимум 50 дольщиков, не являющихся сотрудниками компании, которые совокупно владеют не менее чем 20% долей акционерного капитала.

До 2007 года на фондовом рынке функционировало 23 иностранных инвестиционных фонда с общим капиталом 2,3 млрд. долл. США и 20 отечественных с капиталом 0,675 млрд. долл. США. Иностранные фонды стали функционировать во Вьетнаме с начала 90-х годов (первые Вьетнамские инвестиционные фонды начали действовать с мая 2004г.). Для участия в торгах в фондовом центре Вьетнама иностранная компания обязана создать совместное предприятие с вьетнамскими партнерами и осуществлять свою деятельность согласно законодательной базе (Закон «О компаниях», Закон «О банкротстве», Закон «Об иностранных инвестициях»). Однако иностранные инвестиционные фонды не могут инвестировать более 10% средств одного Фонда в ценные бумаги одного эмитента или вкладывать более 15% всех обращаемых ценных бумаг одного эмитента.

Индивидуальными или частными инвесторами, как правило, выступают физические лица, использующие свои сбережения для приобретения цен-

Таблица 1

Торговый оборот по видам ценных бумаг на Хошиминском Фондовом центре с 2000 г. по 2005 г.

Источник: НгуенХоай Ан: Формирование фондового рынка СРВ, 2009г.

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Торговый оборот (млрд. донгов)	92,358	1034,722	1080,891	2998,321	19854,28	26622,14
В том числе:						
Акции	90,215	964,02	959,33	502,022	1970,969	2784,291
Облигации	2,143	70,702	121,561	2496,299	17883,28	23837,59
Сертификаты инвестиционных фондов	-	-	-	-	0,033	0,256

ных бумаг и последующего получения определенной выгоды. В составе частных инвесторов во Вьетнаме в отличие от других стран, участвуют работники приватизированных предприятий, получающие возможность приобретения акций своих предприятий на льготных условиях в начальном периоде их акционирования. До формирования фондового рынка, традиционным инвестиционными каналами таких инвесторов являлись недвижимость и золото. По данным главы Центрального банка Вьетнама в 2010 году объем сбережения в руках частных инвесторов составил 40 млрд. долл. США и 1000 тонн золота (в сравнительной оценке ВВП Вьетнама в этом году составил 100 млрд. долл. США). Поэтому участие частных инвесторов играет важную роль в развитии фондового рынка Вьетнама.

Согласно Закону «О ценных бумагах», главными посредниками на фондовом рынке являются дилерские и брокерские компании, которые создаются в форме АО или ООО. Они проводят следующие виды деятельности: брокерская; дилерская; управление инвестиционным портфелем; андеррайтинг выпуска ценных бумаг; консультационная деятельность. Кредитные организации, страховые компании и финансовые компании также могут участвовать на рынке ценных бумаг. Однако они должны создать независимые дочерние компании, чтобы избежать возмож-

ных рисков, характерных для денежного рынка и банковской системы. Инвестиционные компании со стопроцентным иностранным капиталом на рынок не допускались до 15 сентября 2012 года. Они должны были создать с вьетнамскими партнерами совместные предприятия, при этом доля иностранного капитала в начале их деятельности была ограничена до 49%. По данным Комиссии по ценным бумагам, до 2010 года их количество составило 101. Самыми большими фондовыми компаниями на фондовом рынке Вьетнама являются ООО «Фондовая акционерная компания «БАОВЬЕТ»», ООО «Фондовая компания ТХАНГ ЛОНГ», ООО «Фондовая акционерная компания ТАН ВЬЕТ», ООО «Фондовая компания вьетнамского внешнеторгового банка», ООО «Фондовая компания Вьетнамского банка инвестиций и развития».

На этапе развития фондового рынка страны за период с 2000г. по 2005г. инвестиции были незначительной составляющей рынка бондов (табл. 1). Наиболее всего за этот период увеличилась торговля государственными облигациями как наиболее надёжного источника инвестиций. Объем торгов по акциям вырос на 5,5%.

Сертификаты инвестиционных фондов, вошедшие в обращение в 2004 году, возросли на 178,99%. В результате значение основного индекса фондового центра Хошимина в конце 2005 г. было в три раза выше,

чем показатели 2000 года. По данным Государственной комиссии по ценным бумагам, к концу 2005 года, общая стоимость фондового рынка Вьетнама составила около 2 млрд. долларов США, что составляет 1,12% ВВП страны.

Экономический рост, начавшийся с начала 2006 года, повлиял на расширение объемов торгов на фондовом рынке. Объем экспорта страны составлял 39,9 млрд. долл., прямые иностранные инвестиции достигли рекордного уровня - 10,2 млрд. долл. Вьетнам официально стал членом Всемирной торговой организации (ВТО), удачно организовал экономический форум лидеров Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества ОПЕК-14. Поэтому в 2006 году темп прироста ВВП составил 2006г: 8,2%, тогда как темп прироста фондового рынка составил 144% для VN-Индекса и 152% для Х.Н-Индекса (Ханойский фондовый центр начал функционировать в 2005г.). Общая стоимость капитализации компаний за год увеличилась в 15 раз и достигла 13,800 млрд. долл. США, что составило 22,7% от ВВП страны. Стоимость акций иностранных инвесторов составила около 4 млрд. долл., что составило 16,4% от общей капитализации рынка. Количество эмитентов увеличилось почти в пять раз (с 41 компании в 2005 году до 193 компаний в 2008 году, количество торговых счетов возросло за последние шесть лет в 30 раз). Иностранное участие также увеличилось – на рынке открылось более 2000 иностранных счетов.

В состав участников рынка входят также иностранные инвесторы. Расширение численности иностранных участников обусловлено экономическим кризисом и неустойчивостью Европейского фондового рынка (рис.1)¹.

Крупные инвесторы стали искать новые направления вложений средств.

В середине 2012 г. во Вьетнаме насчитывалось 105 компа-

ний, торгующих ценными бумагами. Из них только в 15-ти объем иностранного капитала был равен 49%. Другие компании имели иностранное участие с удельным весом капитала в 15-20%. С 15 сентября 2012 г. компаниям со 100% иностранным капиталом было разрешено работать на фондовом рынке Вьетнама. Однако наплыва участников этой категории после данного решения правительства не произошло².

Роль иностранных инвесторов на рынке облигаций Ханоя достаточно значительна. Без их участия рынок облигаций Вьетнама не смог бы развиваться. Правительство установило их достаточно высокую доходность (в сравнительной оценке ставка Центрального банка Вьетнама установлена в разме-

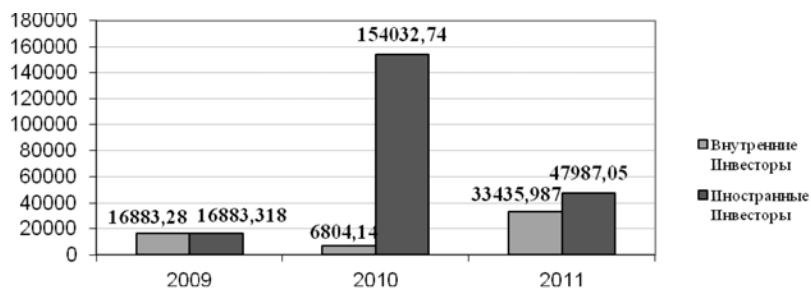


Рис. 1. Динамика состава и структуры инвесторов в Фондовом центре Хошимаина

ре 12%-14%, против 0%-0,5% в Америке).

Таким образом, в современных условиях фондовый рынок Вьетнама успешно развивается благодаря отечественным и иностранным инвестициям. Вместе с тем, следует констатировать, что фондовый рынок СРВ в настоящее время слабо капитализирован, остается до-

статочно много нерешенных вопросов в области законодательной и регулирующей базы, действующая стратегия развития фондового рынка нуждается в совершенствовании.

Ссылки:

- 1Источник: Рынок облигаций Ханоя <http://bond.hnx.vn/default.aspx>, расчеты авторов
- 2<http://www.vietnamnews>

Особенности налогообложения при учете запасов полезных ископаемых

Блошенко Татьяна Алексеевна,
ст. научный сотрудник, к.э.н., Финансовый Университет при Правительстве РФ

Наумчев Денис Валерьевич,
д.э.н.

В статье приведены определения категорий минеральных ресурсов и запасов в разных странах. Представлены дефиниции запасов руды и полезных ископаемых в соответствии с Кодексом JORC. Для целей исчисления налога на добычу полезных ископаемых в РФ предлагается указывать в лицензии на добычу полезных ископаемых перечень полезных ископаемых, соответствующий минералогическому составу сырья.

Ключевые слова: налог на добычу полезных ископаемых, минералогический состав сырья, запасы и ресурсы полезных ископаемых, попутные компоненты.

FEATURES OF TAXATION OF THE
M I N E R A L S
R E S O U R C E S A C C O U N T I N G

Bloshenko T. A. Naumchev D.V., Doctor of Economic Sciences, Moscow.

Article has definitions of stocks of ore and minerals according to JORC Code. The Licenses should have mineralogical structure of raw materials for the taxation.

Keywords: tax on mining, mineralogical structure of raw materials, stocks and resources of minerals

На протяжении нескольких лет обсуждаются вопросы оценки стоимости компаний, где к числу основных критериев относятся запасы и ресурсы полезных ископаемых. Классификация запасов месторождений и прогнозных ресурсов твердых полезных ископаемых осуществляется на основании приказа МПР от 07.03.1997 № 40.

Данный документ отражает классификацию запасов, но имеет отсылочные нормы к технико-экономическим обоснованиям, подтвержденным государственной экспертизой. По геолого-экономической оценке месторождений, классификация может быть кратко сведена к следующим тезисам:

1. По сложности геологического строения (морфология рудных тел и их внутреннего строения) все месторождения группируются в четыре группы (1-я наиболее простая, 4-я – наиболее сложная), для которых на основе обобщения отечественного и мирового опыта изучения даются рекомендации по системам разведки, густоте разведочной сети и другие требования для квалификации их запасов по категории геологической изученности для каждой группы месторождений (разведанности).

2. По промышленному назначению запасы делятся на балансовые, чья отработка рентабельна при существующих на момент оценки ценах, технике и технологии, а также забалансовые, которые в настоящее время на имеют промышленного значения, т.е. не рентабельны, но вовлечение их в эксплуатацию возможно в обозримом будущем в связи с благоприятными изменениями конъюнктуры рынка или научно-техническим прогрессом.

3. По степени геологической изученности и подготовленности к промышленному использованию (горнотехнических и гидрогеологических условий эксплуатации, технологических свойств руд и т.д.) все запасы подразделяются на четыре категории: А, В, С1 и С2.

4. Кроме балансовых и забалансовых запасов в пределах месторождений и рудных районов оцениваются прогнозные ресурсы категории Р1, Р2, Р3, геологическая изученность которых значительно ниже запасов категории С2, в силу чего достоверное определение экономичности их отработки не возможно.

5. Все запасы и прогнозные ресурсы подсчитываются и квалифицируются в недрах без учета технологических потерь и разубоживания при добыче.

Запасы категории А и В – это геологически наиболее детально изученные (разведанные) запасы действующих рудников, где проведена сопровождающая или опережающая эксплуатационная разведка подземным бурением. Для части вкрапленных руд, залегающих на глубинах до 600-800 м, категория «В» могла получаться бурением с поверхности. Технологические свойства руд, горнотехнические и гидрогеологические условия отработки изучены детальным образом, что позволяет достоверно вести текущее календарное планирование добычи и переработки руд.

Запасы категории С1 – основная создаваемая детальной разведкой категория, используемая вместе с А и В для составления проектов рудников, оценки рентабельности отработки руд. Напри-

мер, по этой категории квалифицировались основные запасы богатых руд после детальной разведки и основная часть медистых руд даже после опережающей эксплуатационной разведки. Для медистых руд (3-я группа) это основная «наиболее высокая категория» запасов после проведения опережающей и сопровождающей эксплуатационной разведки.

Запасы категории С2 сосредоточены на флангах залежей богатых и медистых руд и глубоких горизонтах месторождений. Они служат сырьевым резервом действующих рудников, учитываются при проектировании для определения размеров шахтных полей и сроков их отработки. Хотя наличие запасов руд подтверждено скважинами и известны в общих чертах рудоконтролирующие факторы, многие геологические и горно-технические параметры изучены предварительно, перед освоением эти запасы проходят детальную и эксплуатационную разведку. Осторожный подход к подсчету запасов категории С2 позволяет получать прирост запасов металлов и руд из недр, составляющих 20-40% от годовой добычи. Прогнозные ресурсы категории Р1 оцениваются на флангах месторождений по единичным скважинам и благоприятным для нахождения промышленного оруденения геологическим аналогиям.

В «Обзоре минеральных ресурсов и рудных запасов» специалистами «Micon», приводятся в обобщенном виде наиболее часто употребляемые классификации США (1980), Австралии (1989), Великобритании (1991) и Канады (1996), см. таблицу 1 «Определение категорий минеральных ресурсов и запасов в разных странах».

Эти классификации, хоть и содержат некоторые отличия, связанные с особенностями законодательств о недрах, построены по единому принципу и, как видно из таблицы, используют одинаковые термины. Поэтому далее они будут характе-

Таблица
Определение категорий минеральных ресурсов и запасов в разных странах

США (1980)	Австралия (1989)	Великобритания (1991)	Канада (1996)	Россия (1997)
Ресурсы	Минеральные ресурсы	Минеральные ресурсы	Минеральные ресурсы	Запасы твердых ископаемых
Измеренные ресурсы	Измеренные минеральные ресурсы	Измеренные минеральные ресурсы	Измеренные ресурсы	А или В
Исчисленные ресурсы	Исчисленные минеральные ресурсы	Исчисленные минеральные ресурсы	Исчисленные ресурсы	С1
Предполагаемые ресурсы	Предполагаемые минеральные ресурсы	Предполагаемые минеральные ресурсы	Предполагаемые ресурсы	С2
Запасы	Запасы руды	Минеральные запасы	Запасы	Запасы твердых ископаемых
Измеренные запасы	Достоверные рудные запасы	Достоверные минеральные запасы	Достоверные запасы	А или В
Указанные запасы	Вероятные рудные запасы	Вероятные минеральные запасы	Вероятные запасы	С1
(Предполагаемые запасы)	-	-	Возможные запасы	С2

Источник: <http://www.uralgold.ru/library/zapasi.htm>; <http://www.acron.ru>; <http://www.info-prof.ru>

ризоваться как одна, англо-американская, классификация

Для многих стран мира с рыночной экономикой это наиболее употребительная классификация. Но в российской практике случаи использования её для оценок разведанности запасов пока редки и связаны с интересом различных иностранных инвесторов к отдельным месторождениям. Как правило, при одинаковой терминологии подходы к оценкам и их результаты различны. Сказываются конкретные цели работы, квалификации и национальность конкретных исполнителей, т.е. субъективные факторы, которые в работах не объясняются. Разночтения начинаются уже с понятий «ресурсы (resources)» и «запасы (reserves)».

Несмотря на различие в дефинициях, российские компании имеют оценку запасов по Кодексу JORC. Например, ОАО «ГМК «Норильский никель»» проводит оценку запасов, в том числе и в соответствии с Кодексом JORC.

Запасы могут быть как в недрах, так и извлекаемые, с учетом потерь и разубоживания при добыче. Чаще всего, запасы представляют часть ресурсов, являясь при этом «экономической», т.е. рентабельной частью.

Запасы, в виде извлекаемых (или в недрах) масс/объемом, представляют часть минеральных ресурсов, по которой технологические и экономические исследования показывают, на момент оценки, что их разработка может быть экономически целесообразна при существующих определенных технических и экономических условиях.

К ресурсам относятся любые минеральные скопления в недрах, использование которых возможно сейчас, в ближайшем или в обозримом будущем.

Проектировщики выделяют геологические запасы, к которым относят все балансовые, забалансовые и прогнозные запасы месторождения в недрах,

промышленные - часть геологических, отработка которых рассматривается данным проектом, и эксплуатационные запасы, рассчитываемые из промышленных с учетом проектных потерь и разубоживания и характеризующих количество и качество добытых руд.

Формально «ресурсы», в этом случае, должны были бы по величине совпасть с «запасами в недрах», т.к. балансовые запасы российской классификации и «запасы в недрах» в англо-американской – синонимы по определениям (таблица 1 «Определение категорий минеральных ресурсов и запасов в разных странах»).

Анализ геологических материалов показывает возможность, при необходимости, выконтуривания внутри выделенных сейчас залежей вкрапленных руд более мелких, но существенно обогащенных полезными компонентами рудных тел, форма и размеры которых будут зависеть от принимаемых при оконтуривании кондиций.

Определения запасов руды и полезных ископаемых в соответствии с Кодексом JORC. Кодекс разработан Объединенным комитетом по запасам руды. Он является широко принятым горнодобывающей промышленностью для составления Отчетности по Минеральным Ресурсам и Запасам Руды. Кодекс впервые был опубликован в 1989 г., текущая версия датируется 2004 г.

«Запасы полезных ископаемых» представляют собой концентрацию или проявление веществ, имеющих присущую им экономическую стоимость, содержащихся под или на поверхности земной коры в виде, качестве и объеме достаточном для того, чтобы они являлись в разумной степени перспективными для проведения их экономически-оправданной разработки. Местоположение, количество, уровень содержания, геологические характеристики и непрерывность «запаса полезных ископаемых» известны,

оценены или могут быть истолкованы, основываясь на конкретных геологических данных и знаниях. Запасы полезных ископаемых подразделяются на «предполагаемые», «обозначенные» и «разведанные» в порядке возрастания геологической уверенности.

«Предполагаемый запас полезных ископаемых» представляет собой ту часть «запаса полезных ископаемых», для которой объем в тоннах, уровень содержания и наличие полезных ископаемых могут быть оценены с низким уровнем достоверности. Наличие этого запаса предполагается, исходя из геологических данных, и касательно него делается предположение, которое не проверено, о геологической непрерывности и/или непрерывности уровня содержания. Выводы делаются на основе информации, собранной соответствующими методами в таких местах как обнажения пород, канавы разработки и пробуренные скважины, которая при этом ограничена или является неясного качества и надежности.

«Обозначенные запасы полезных ископаемых» представляют собой ту часть «запаса полезных ископаемых», для которой объем в тоннах, плотность, форма, физические характеристики, уровень содержания и наличие полезных ископаемых могут быть оценены с разумным уровнем достоверности. Наличие этих запасов определяется на основе информации, полученной в ходе геологоразведки, взятия проб и исследований, которая при этом была собрана соответствующими методами в таких местах как обнажения пород, канавы, карьеры, разработки и пробуренные скважины. Эти места слишком удалены друг от друга или расположены через неподходящие интервалы для подтверждения геологической непрерывности и/или непрерывности уровня содержания, но при этом расположены достаточно близко друг к другу для того, чтобы

было возможно делать предположения о такой непрерывности.

«Разведанные запасы полезных ископаемых» представляют собой ту часть «запаса полезных ископаемых», для которой объем в тоннах, плотность, форма, физические характеристики, уровень содержания и наличие полезных ископаемых могут быть оценены с высоким уровнем достоверности. Наличие этих запасов определяется на основе подробной и надежной информации, полученной в ходе геологоразведки, взятия проб и пробуренные скважины. Эти места расположены достаточно близко друг к другу для подтверждения геологической непрерывности и/или непрерывности уровня содержания.

«Запасы руды» являются частью «разведанных» или «обозначенных» запасов полезных ископаемых, добыча которого экономически оправдана. Они включают в себя разубоживающие породы и предусматривает возможные потери в процессе добычи. Были сделаны соответствующие оценки, которые учли влияние реалистичных предположений касательно условий разработки запаса, в том числе факторов, связанных с добычей, металлургией, экономикой, маркетингом, юридическими, экологическими и социальными вопросами, а также законодательством. Эти оценки показывают, что на момент раскрытия информации добыча руды может быть экономически оправдана. «Запасы руды» подразделяются на «вероятные запасы руды» и «доказанные запасы руды», указанные здесь соответственно в порядке возрастания уровня уверенности.

«Вероятные запасы руды» представляют собой часть «обозначенных» или в некоторых случаях «разведанных» запасов полезных ископаемых, добыча которых экономически оправдана. Они включают в себя разубоживающие породы

и предусматривают возможные потери в процессе добычи. Были сделаны соответствующие оценки, которые учли влияние реалистичных предположений касательно условий разработки запасов, в том числе факторов, связанных с добычей, металлургией, экономикой, маркетингом, юридическими, экологическими и социальными вопросами, а также законодательством. Эти оценки показывают, что на момент их раскрытия добыча руды может быть экономически оправдана.

«Доказанные запасы руды» представляют собой часть «разведанных запасов полезных ископаемых», добыча которых экономически оправдана. Они включают в себя разубоживающие породы и предусматривают возможные потери в процессе добычи. Были сделаны соответствующие оценки, которые учли влияние реалистичных предположений касательно условий разработки запасов, в том числе факторов, связанных с добычей, металлургией, экономикой, маркетингом, юридическими, экологическими и социальными вопросами, а также законодательством. Эти оценки показывают, что на момент их раскрытия добыча руды может быть экономически оправдана.

В настоящее время одной из проблем в РФ является то, что российский стандарт по учету результатов ГРП не входит в число международных признанных стандартов.

Минералогический состав полезного ископаемого влияет на величину формирования налоговой базы по налогу на добычу полезных ископаемых. Результаты перевода информации из одной системы в другую будут непосредственно зависеть от природы месторождения и сложности его геологического строения и, соответственно, окажет влияние на формирование налоговой базы по налогу на добычу полезных ископаемых, например:

- при расчете коэффициента разубоживания;
- при учете нормативных и сверхнормативных потерь;
- при учете попутных видов полезных ископаемых в многокомпонентных комплексных рудах [1].

Учет запасов полезных ископаемых и налогообложение полезных ископаемых. Первичный учет состояния и изменения запасов полезных ископаемых и их использования по объектам пользования недрами производится пользователем недр, осуществляющим поиски, оценку, разведку месторождений полезных ископаемых, то есть предварительное технико-экономическое обоснование (ТЭО), которое учитывает рентабельный минимум. В разряд нерентабельных месторождений попадают месторождения, где чистый дисконтированный доход (ЧДД) равен нулю, хотя при снижении налоговых ставок по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ), разработка таких месторождений может стать рентабельной.

В соответствии со статьей 31 закона «О недрах» от 21.02.1992 № 2395-1 государственный баланс запасов полезных ископаемых должен содержать сведения о количестве, качестве и степени изученности запасов каждого вида полезных ископаемых по месторождениям, имеющим промышленное значение, об их размещении, о степени промышленного освоения, добыче, потерях и об обеспеченности промышленности разведанными запасами полезных ископаемых на основе их классификации.

На основании постановления Госкомстата РФ от 18.06.1999 № 44 «Об утверждении годовых форм федерального государственного статистического наблюдения за запасами полезных ископаемых и их рациональным использованием недропользователи представляют форму статистической отчетности Гостехнадзору России, территориальному гео-

логическому фонду, Российскому федеральному геологическому фонду недр.

Основанием для постановки на государственный баланс запасов (А, В, С1, С2, Р1, Р2), служат заключения органов государственной экспертизы. Именно по ним выдаются лицензий недропользователям, а определение видов полезных ископаемых, в том числе и попутных видов полезных ископаемых в лицензии будет определять объекты налогообложения по НДПИ. В гл. 26 НК РФ для целей налогообложения принят термин «многокомпонентные комплексные руды».

Многокомпонентные комплексные руды имеют различный минералогический состав. Минералогический состав полезных ископаемых, согласно Практическому руководству по минералогии [2, 3] имеет несколько видов полезных компонентов, в том числе попутных компонентов, которые должны являться объектами налогообложения.

На практике, зачастую, попутные виды полезных ископаемых могут быть не указаны в лицензии и таким образом могут не формировать налоговую базу по НДПИ. По нашему мнению, перечень полезных ископаемых, включая попутные полезные ископаемые, для целей исчисления НДПИ, должен соответствовать минералогическому составу сырья, что должно быть указано в лицензии, соответственно [3].

Особое место среди попутных извлеченных продуктов занимают редкоземельные металлы: кадмий, селен, теллур, висмут, галлий, таллий, германий, гафний, индий, рубидий, цезий, рений; редкие платиноиды – осмий, иридий, рутений, родий. Индивидуальные редкоземельные металлы: скандий, иттрий, лантан, церий, празеодим, неодим, самарий, европий, гадолиний, диспрозий, гольмий, эрбий, тулий, иттербий, лютеций. По мере роста производства и потребления

полезного компонента его размещение в определенной группе может вступать в противоречие с общими принципами построения промышленной классификации.

Например, в конце прошлого столетия алюминий считался редким металлом, а сейчас он по производству и потреблению занимает первое среди всех остальных цветных металлов.

В целях недопущения неоднозначного толкования термина «многокомпонентные комплексные руды», этот термин предлагается исключить из НК РФ (гл. 26 НК РФ).

Формирование налоговой базы по НДС с учетом потерь полезных ископаемых. Администрирование НДС. На современной стадии развития технологии горного производства потери полезных ископаемых при разработке (эксплуатации) месторождений практически неизбежны.

Увеличение потерь полезных ископаемых приводит к неэкономичному использованию недр и минерального сырья, уменьшению потерь – к повышению затрат на разработку месторождений, поэтому при проектировании горного предприятия устанавливают величину допустимых потерь.

Основными источниками потерь являются: оставление полезного ископаемого в недрах в виде различного рода целиков (неизвлекаемой части полезного ископаемого в основном для поддержания выработки или вышележащих породных массивов); неполная выемка полезного ископаемого (оставление части его у контактов с вмещающими породами, в местах изменения или нарушения элементов залегания и т.п.); оставление в горных выработках отбитого от массива полезного ископаемого (на почве выработанного пространства, в отбитой пустой породе и пр.)

Потери полезного ископаемого при добыче характеризу-

ются коэффициентом потерь, выражаемым отношением $h = П/Б$, где h – коэффициент потерь; $П$, $Б$ – соответственно потерянные и погашенные балансовые запасы, т.

Кроме количественных потерь при разработке месторождений имеют место и качественные потери. При разработке рудных месторождений потеря качества добываемых руд (снижение в добываемой руде содержания полезных компонентов) вследствие примеси пустых пород и некондиционных руд является разубоживанием. Разубоживание влияет на формирование налоговой базы по НДС.

Учет потерь является важным мероприятием, он позволяет выбирать технологию разработки месторождений и вносить в нее соответствующие изменения для снижения учитываемых показателей до целесообразного (экономически оправданного) предела.

Определение причин потерь полезных ископаемых при разработке месторождений, а, следовательно, и количество потерь должно являться одним из инструментов администрирования НДС.

В ходе осуществления налоговой проверки правильности исчисления и уплаты НДС рекомендуется особое внимание уделять нормативам потерь, среди которых можно отметить нормативы потерь, закрепленные в планах развития горных работ, соответственно, сравнить фактические и плановые потери, рассчитать величину НДС.

Под потерями полезного ископаемого при добыче следует понимать часть запасов полезного ископаемого, не извлеченную из недр по геологическим, горно-геологическим, технологическим и экономическим причинам.

Под нормативами потерь следует понимать часть запасов полезных ископаемых, извлечение которых согласно технико-экономическому обосно-

ванию постоянных кондиций, техническому проекту разработки месторождения и безопасному ведению очистных работ по технико-экономическим расчетам нецелесообразно в современных экономических условиях.

Под сверхнормативными потерями следует понимать потери, которые образуются в результате отклонений недропользователем от технического проекта разработки месторождений, необоснованным ведением горных работ, выборочной отработкой полезного ископаемого на отдельных участках месторождения или шахтного (карьерного) поля.

Показатели потерь полезного ископаемого являются неотъемлемой частью геолого-экономической характеристики месторождения, определяющей рациональное и комплексное использование полезных ископаемых, рентабельность их разработки.

Величина потерь полезного ископаемого зависит от сложности геологического строения месторождения, условий залегания, крепости и устойчивости вмещающих пород, качественных особенностей, которые, в свою очередь, определяют рациональную систему отработки.

Коэффициент потерь полезного ископаемого при добыче – отношение абсолютной величины потерь полезного ископаемого ($П$) к балансовым запасам, подлежащим погашению ($Б$), доли единицы: $П_{отн} = П/Б$. Потери при добыче рекомендуется определять по формуле: $П_{отн} = (П \times C_{п}) / (Б \times C)$, где: $C_{п}$ – содержание полезного компонента в потерянных запасах; C – содержание полезного компонента в погашенных запасах.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) является основанием для выдачи лицензии на разработку месторождений полезных ископаемых, в связи с этим обоснование потерь является ключевым фактором рационального использо-

вания природных ресурсов, исчисления НДС как по основным полезным ископаемым, так и по попутным полезным компонентам, а также по вторичным ресурсам.

Показатели нормативов потерь полезного ископаемого, как правило, определяются в процессе разработки ТЭО постоянных или временных кондиций для подсчета запасов в границах месторождения или участка с учетом выявленных геологических особенностей строения, тектоники, условий залегания полезного ископаемого, крепости и устойчивости вмещающих пород, качественных особенностей, способа и системы отработки, принятого оборудования, использования современной техники и технологии.

Показатели нормативов потерь полезного ископаемого относятся ко всем утвержденным балансовым запасам месторождения. В целях администрирования НДС, необходимо своевременное поступление в ФНС России сведений об утверждении уточненных нормативов потерь, для этого предлагается регламентировать порядок передачи сведений по нормативам потерь, что, в свою очередь, позволит выявить уровень сверхнормативных потерь при различных способах отработки месторождений. Особое внимание уделить анализу информации, которая должна передаваться в ФНС и в территориальную налоговую инспекцию по месту регистрации недропользователя. Это позволит определить горно-геологические и технико-геологические факторы для исчисления НДС.

Исчисление НДС с учетом потерь при помощи корректировки ставок НДС как один из методов администрирования

Таблица 2
Корректировка ставок НДС

№		I
Полезное ископаемое (сорт, тип, марка, полезный компонент основной и попутный)		золото
ставка НДС по НК РФ, %		8,00
Горно - геологические факторы	Коэффициент изменения качества сырья	не более 5%
Технико-технологические факторы	Коэффициенты, в зависимости от способа разработки	открытый метод разработки
		закрытый метод отработки
	Коэффициенты в зависимости от сверхнормативных потерь при добыче полезного компонента	до 5%
		до 10%
Экономические факторы	Обеспеченность прироста запасов за счет денежных средств природопользователя (в случае если направленные средства на ГРП имеют экономический эффект)	до 15% (свыше 15% отзыв лицензии)
		0,70
ставка НДС с учетом всех факторов, свойственных недропользователю (ставка НДС умножается на значение из указанной таблицы)		7,2

Примечание: Для открытого способа добычи установлен коэффициент 1,2, так как себестоимость готовой продукции 2 -4 раза меньше по сравнению с закрытым, соответственно, закрытый способ добычи - 0,9.

Источник информации: форма № 70 -тп «Отчет об извлечении полезных ископаемых, Книга первичного учета фактических потерь и разубоживания»

НДС, направленный на снижение потерь и совершенствование технологий разработки месторождений и технологических процессов переработки минерального сырья. При превышении уровня нормативов потерь предлагается ввести повышающие коэффициенты см. табл. 2.

При корректировке ставок НДС следует учитывать способ добычи полезных ископаемых (открытый, закрытый), так как себестоимость добычи при открытом способе ниже в 2-4 раза по сравнению с закрытым способом добычи полезных ископаемых, а также величину потерь.

Формирование налоговой базы по НДС с учетом потерь позволит осуществлять контроль над нормативами потерь,

что в свою очередь, направлено на увеличение извлечения полезных компонентов, находящихся в минеральном сырье и поступление НДС в бюджет.

Литература

1. Блошенко Т.А. Налогообложение в комплексных производствах. // Цветные металлы. – 2011. – № 4.
2. Павлова Л.П., Блошенко Т.А., Ефимов А.В., Понкратов В.В., Юмаев М.М. «Налогообложение недропользования в Российской Федерации», М.: ОАО «Воентехиниздат», 2009 - 496 с.
3. Смольянинов Н.А. Практическое руководство по минералогии М: Государственное научно-техническое издательство литературы по геологии и защите подпочвы, 1955-429 с.

Инновационно-инвестиционные аспекты модернизации предприятий потребительской кооперации Республики Татарстан

Соколова Юлия Андреевна, академик РААСН, д-р тех. наук, проф., заведующая кафедрой «Управление проектами в стройиндустрии», Институт дополнительного профессионального образования ГАСИС Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», e-mail: inep_s@mail.ru

Лисичкина Юлия Сергеевна, к.э.н., доц., заведующая кафедрой «Экономика и управление на предприятии», Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, e-mail: ljulia@mail.ru

Морева Инна Владиславовна, к.т.н., доц., кафедры «Экономика и управление на предприятии», Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, e-mail: moreva70@mail.ru

В статье рассмотрены основные проблемы инновационно-инвестиционной деятельности системы потребительской кооперации в условиях модернизации региональной экономики, в том числе вопросы организации эффективного взаимодействия инновационных процессов и механизмов управления инвестиционным потенциалом предприятий. Ключевые слова: потребительская кооперация, инновационная и инвестиционная деятельность, конкурентоспособность.

Innovation and investment aspects of modernization of consumer cooperation of Tatarstan
Sokolova J.A., Lisichkina J.S., Moreva I.V.

The article describes the main challenges of innovation and investment system of consumer cooperatives in the modernization of the regional economy, including the organization of effective communication of innovative processes and management investment potential businesses.

Keywords: consumer cooperation, innovation and investment, competitiveness

Современный этап развития отечественной экономики обуславливает необходимость создания новой парадигмы функционирования потребительской кооперации. В этой связи особую значимость приобретают вопросы организации взаимодействия инновационных процессов и механизмов управления инвестиционной деятельностью.

В развитой экономической системе совокупность экономических агентов, к числу которых относятся и предприятия потребительской кооперации, достаточно прочно объединены прямыми и обратными связями в системную целостность. Переход экономической системы в стадию инновационного развития в корне меняет устаревшие, на наш взгляд, в настоящее время представления о решающей роли в современной экономике независимых и автономных агентов рынка, отношения между которыми строятся главным образом на законах конкуренции.

Фундаментом современной рыночной экономики является потребительская кооперация как открытая динамическая системная целостность постоянно взаимодействующих предприятий потребительской кооперации и надстроечных структур над ними. При этом необходимым условием конкурентоспособности системы потребительской кооперации выступает наличие в ней сильного «ядра» из предприятий потребительской кооперации, обладающих полноценным научно-исследовательским, организационным, финансовым, производственным, кадровым и прочим потенциалом для успешной работы в инновационной экономике.

В современных условиях потребительские общества столкнулись с резко возросшим динамизмом среды, повышенным уровнем взаимозависимости и постоянно высоким уровнем неопределенности. Современная экономика диктует жесткие требования к предприятиям потребительской кооперации. Они определяются модернизацией экономики, интеграцией и укрупнением структурных подразделений, усложнением процесса формирования денежных средств под инвестиционные потребности, изменением роли потребкооперации на потребительском рынке инновационной продукции. Чтобы адаптироваться к новым условиям и требованиям, необходим переход к новому, сверхпластичному строению и новому способу координации связей [1].

Дальнейшее развитие потребительской кооперации как самостоятельного звена в экономическом пространстве государства возможно при наличии мощного инвестиционного потока, сформированного реализованным инновационным потенциалом. В связи с этим построение взаимосвязанного процесса развития инноваций и инвестиций, решающего проблемы расширения объемов деятельности кооперативных предприятий и выведения отрасли из кризиса путем формирования и реализации инновационного потенциала, является актуальным.

Трансформация системы потребительской кооперации требует преодоления ряда признаков, присущих хозяйствующим субъектам командно-административной экономики:

-направление инвестиционных потоков преимущественно на восполнение оборотных средств;

-использование неэффективных методов управления инвестиционной деятельностью;

-оценка окупаемости и эффективности инвестиций, не отражающая особенности потребительской кооперации;

-недостаточное использование внутренних источников формирования инвестиционных возможностей;

-ограниченность собственных инвестиционных возможностей предприятий системы потребительской кооперации в виду недостатка оборотных средств.

В основе перехода к инновационной экономике и более устойчивому развитию предприятий потребкооперации - создание среды, обновление способов координации связей и модели экономического управления. Этот подход к анализу потребительской кооперации потребует от управляющей системы проведения глубоких преобразований, позволяющих уйти от привычной модели управления.

Для преодоления неэффективных методов регулирования, ограничивающих самоорганизацию потребительской кооперации, предприятиям системы потребительской кооперации требуются серьезные изменения в системе инвестиционного управления.

Одним из важнейших условий развития инвестиционной деятельности является ресурс экономической субъективности самой потребительской кооперации, а также государства, экономику которого обслуживает данная система [2].

Ресурс экономической субъективности - это способность потребительской кооперации и государства осуществлять инновационную политику, основанную на собственной системе целеполагания и иерархии целевых программ и приоритетов.

Ситуация непрерывных обновлений системы потребительской кооперации связана с определенной институциональной средой, где преобладают

горизонтально-сетевые связи. Именно в такой среде и образуются современные предприятия потребительской кооперации, рассчитанные на генерирование инноваций. Их дальнейшее развитие как самоорганизованного звена в экономической системе связано с расширением инвестиционного потока, направленного на усиление в деятельности предприятий инновационного процесса. При этом особое значение приобретает проблема формирования инновационных методов управления при мобилизации средств и последующем их инвестировании.

В настоящий момент ключевыми показателями «качества» потребительской кооперации являются изменение критериев эффективности при оценке ее деятельности, внедрение инновационных методов в управлении деятельностью, появление и развитие альтернативных форм торговли и др.

Комплексный анализ инвестиционной привлекательности системы потребительской кооперации Республики Татарстан в рамках формирования инновационной экономики показал, что она неразрывно связана со стратегией ее развития с учетом внешних и внутренних факторов, с изменением привычного строения на кластерно-сетевое, как более пластичное, чем модель иерархии и одновременно более интегрированное, чем рыночная система.

Практика рыночных контактов предприятий потребительской кооперации переходит сегодня на новый онлайн режим, основанный не на ценовых сигналах, а на прямой кооперации производителя с потребителем через web-сайты. Формируя базы данных о запросах разных потребителей, предприятия потребительской кооперации создают новую экономическую среду и развивают координирующие платформы. В этом случае отдельно взятое предприятие не может справиться с возрастающим потоком информа-

ции, и возникает потребность построения системы потребительской кооперации по принципу горизонтальных (неиерархических) связей и принципу коллаборации, под которым понимается такой механизм взаимодействия, участники которого постоянно обмениваются знаниями, взаимно используют свои активы и координируют свои решения. В литературе этот механизм именуется «координацией связей без иерархии», или «коллаборативным управлением» (Collaborative Governance).

Весь комплекс факторов и условий, сильных и слабых сторон системы потребительской кооперации, её конкурентных преимуществ и имеющихся ограничений экономического развития можно показать на основе методологии SWOT — анализа (табл. 1).

Приведенные в табл. 1 данные определяют внутренне условия, которые послужат основой модернизации предприятий системы потребительской кооперации и подтверждают высказанную выше мысль о том, что существенным изменениям необходимо подвергнуть в первую очередь их инновационную и инвестиционную деятельность.

Для развития инновационной сферы, необходимо, на наш взгляд, предусмотреть увеличение в производственной программе предприятий потребительской кооперации доли инновационных видов продукции, объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, доли нематериальных активов в бюджете. В этой связи на повестке дня стоит вопрос создания инновационного комплекса Татпотребсоюза. Приоритетами в данном направлении должны стать распределение предприятий потребительской кооперации по уровням в зависимости от масштабов потенциального рынка сбыта продукции, четкая проекция технологической многоукладности системы потреби-

Таблица 1
SWOT-анализ социально-экономического развития отечественной системы потребительской кооперации (на примере Республики Татарстан)

Сильные стороны		Слабые стороны	
1. Более чем 180-ти летняя история потребительской кооперации, огромные традиции и большой человеческий потенциал		1. Замедленный уровень восстановления материального обеспечения, культурно-бытового обслуживания и защиты сельского населения, удовлетворения повседневных потребностей	
2. Единство и целостность, непрерывность соблюдения традиций, развитие партнерских отношений, значительная материально-техническая база		2. Относительно невысокие уровни денежных доходов населения и оборота розничной торговли предприятий потребительской кооперации, сдерживающие рост внутреннего регионального рынка потребительских товаров и услуг	
3. Принадлежность Республики Татарстан к группе наиболее экономически развитых регионов РФ, лидирующие позиции в Приволжском федеральном округе по важнейшим характеристикам территориальной конкурентоспособности		3. Низкая доля в системе потребительской кооперации высокотехнологичного сектора, слабая восприимчивость экономики к новым разработкам, препятствующая росту инноваций	
4. Природно-ресурсный потенциал, включающий сельскохозяйственные угодья и водные ресурсы		4. Значительная дифференциация в социально-экономическом положении и экономическом потенциале между различными муниципальными образованиями Республики	
5. Выгодное геоэкономическое положение Республики Татарстан на пересечении международных транспортных коридоров "Север - Юг" и "Запад - Восток"		5. Отсутствие стимулирующих механизмов, налоговых льгот предприятиям потребительской кооперации, готовым к участию в оказании помощи образовательным учреждениям	
6. Сравнительно высокая плотность населения в Республике и сопредельных субъектах РФ, предопределяющая повышенную концентрацию потребительского спроса		6. Неудовлетворенность ряда предприятий потребительской кооперации уровнем подготовки кадров и одновременно отсутствие понимания со стороны работодателей, что без их участия в развитии образовательных учреждений, обновлении материальной базы эти проблемы не будут решены	
7. Наличие свободного и добровольного членства, государственного регулирования деятельности кооперативов исключительно правовыми и экономическими методами		7. Низкая инвестиционная привлекательность кооперативного сектора экономики	
8. Вовлечение широких слоев населения для укрепления хозяйственной деятельности производителей и потребителей		8. Дезинтеграция организаций потребительской кооперации и сопряженные с этим проблемы: -неполное и недостаточное информационное обеспечение стратегического управления, -отсутствие полных и достоверных данных (за исключением отдельных регионов) об организациях потребительской кооперации, пайщиках, финансовом состоянии, что делает невозможным системный подход к управлению, -отсутствие у потребительских обществ своевременной и достаточной информации о связи их развития с развитием экономики РФ в целом, что негативно сказывается на принятии долговременных решений,	
		-отсутствие взаимодействия и совместного развития организаций потребкооперации, -отсутствие надлежащего учета пайщиков, -недостаточная регламентация механизмов взаимодействия между предприятиями для принятия и реализации единых стратегических решений	
9. Содействие обеспечению полной и продуктивной занятости, создание рабочих мест		9. Многообразие организационно-правовых форм предприятий, их неоднородность по размеру и составу	
10. Наличие интеллектуального капитала, программы повышения квалификации, создание эффективных технологий товародвижения, снижения издержек, оптимизация налогообложения, быстрая адаптация к деятельности других кооперативных предприятий, созданию более эффективных технологий, подготовка кадров, способных этими технологиями воспользоваться		10. Избыточное количество органов управления организации потребительской кооперации, не выполняющих свои функции, предусмотренные Законом и Уставами обществ	
11. Наличие уникальной системы собственных образовательных учреждений, работающих на основе полной самокупаемости, оказывающих образовательные услуги для широкого круга потребителей и обеспечивающих систему потребкооперации квалифицированными кадрами		11. Отсутствие заинтересованности пайщиков в активном участии в работе организаций потребкооперации	

тельской кооперации на структуру инновационного поля Татарского союза, объединение предприятий в единые логистические схемы для организации обеспечения сырьем и сбыта готовой продукции, интеграция

кооперативного производства с системой заготовительной и торговой деятельности, а также обеспечение высокого качества производимой продукции [3].

Успех предприятий потребительской кооперации определя-

ется не только их восприимчивостью к технико-технологическим, организационным и другим инновациям, но также их инвестиционными возможностями.

Инновационные процессы в деятельности потребительской

Окончание табл. 1

Возможности		Угрозы	
1.	Потребительская кооперация России является одной из крупнейших систем, осуществляющих торговую, заготовительную, производственную деятельность, оказывающих социальные и бытовые услуги населению, производящих сельскохозяйственную продукцию	1.	Укрепление позиций крупных торговых организаций, в значительной степени обеспечивающих торговлю за счёт импорта продовольственной продукции и создающих, в том числе, угрозу безопасности РФ в сфере продовольственного обеспечения
2.	Правительством РФ принято решение о субсидировании организациям потребительской кооперации части процентов по инвестиционным кредитам	2.	Комплексный, системный характер препятствий в развитии потребительской кооперации, осложняющий их устранение или возможность минимизации влияния
3.	Наличие интеллектуально-креативных ресурсов, обеспечивающих решение проблем в секторах сбыта, ценообразования, логистики и производства	3.	Недостаточное внимание к интересам организаций потребительской кооперации, с одной стороны, и уверенность в возможности эффективного самостоятельного существования организаций потребительской кооперации вне единой системы - с другой стороны, что приводит к возникновению и усилению дезинтеграционных процессов
4.	Наличие интеллектуально-креативных ресурсов, определяющее конкурентные преимущества системы потребительской кооперации и позволяющее разработать эффективную стратегию поведения на рынке услуг, определить стратегически важные сферы деятельности.	4.	Недостаточно высокий уровень взаимодействия, информационного обеспечения, отсутствие единой стратегии развития, инвестиционной привлекательности, стремление самостоятельно решать сложные комплексные проблемы, зачастую вопреки здравому смыслу, что значительно снижает динамику развития и может привести к стагнации
5.	Создание равных условий конкуренции с другими предприятиями	5.	Утрата организациями потребкооперации способности не только опережать существующие тенденции, но даже просто адаптироваться к изменениям внешней среды, отставание от конкурентов
6.	Координация хозяйственной деятельности кооперативами	6.	Отсутствие аккумулированных источников финансирования развития перспективных и конкурентоспособных организаций, крупно-масштабных проектов
7.	Повышение уровня квалификации работников		
8.	Осуществление кооперирования в кредитно-финансовой сфере путём создания кооперативных банков для коллективного самофинансирования		
9.	Обеспечение доступа к финансовым услугам, оказание помощи в формировании устойчивых финансовых систем с одновременным созданием рабочих мест и источников дохода		
10.	Концентрация хозяйственных структурных единиц и кооперативного капитала		
11.	Совершенствование правового регулирования отношений кооперативной собственности		
12.	Повышение информированности общественности о вкладе кооперативов в обеспечение занятости и социально-экономическое развитие страны		
13.	Открытие новых рынков, расширение масштабов деятельности кооперативов		
14.	Взаимодействие системы потребительской кооперации с государственными, общественными организациями и частными структурами		
15.	Развитие товарных отношений, определяющих масштабы кооперирования		
16.	Развитие коммерческого потенциала кооперативов для обеспечения устойчивого развития и достойных условий занятости		
17.	Объединение кооперативов в единую систему, создание инфраструктуры, базирующейся на регулируемых товарных отношениях		

кооперации могут быть обеспечены за счет инвестиций в такие проекты, как внедрение ресурсосберегающих технологий, закупки современного технологического оборудования, модернизация имеющихся производственных мощностей, совершенствование структуры управления предприятиями, формирование инновационного менеджмента как специализированного уп-

равленческого института, создание специализированных алгоритмов потребительской кооперации управленческих структур различных уровней.

Конкурентоспособность предприятия потребительской кооперации будет зависеть от того, как быстро и в каких объемах оно может мобилизовать инвестиции для реализации инноваций.

В этом вопросе немаловажной представляется роль государства, а также проведение инновационного мониторинга районных потребительских обществ для создания необходимой информационно-аналитической базы, способствующей в дальнейшем принятию рациональных управленческих решений и возможной интеграции.

Так, участие кооперативных организаций Республики Татарстан в государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2009-2012 годы осуществляется через интеграцию с сельскохозяйственными кооперативными организациями, фермерскими и личными подсобными хозяйствами. Это позволило получить доступ к бюджетным средствам, источникам инвестиций, и тем самым даст мощный импульс для формирования стратегии экономической устойчивости и формирования инновационной экономики потребительской кооперации, для объединения научно-инновационных потенциалов предприятий.

Сформировав долгосрочную стратегию, предприятия потребительской кооперации определяют мероприятия для реализации обозначенных целей в краткосрочном периоде через бизнес - планирование. В нем расшифровывается, за счет каких источников будет обеспечен рост продаж, снижение издержек, увеличен ассортимент производимой инновационной продукции. Наиболее эффективным будет то предприятие, которое полностью сможет раскрыть свой инновационный потенциал и обеспечить опережающие темпы экономического роста.

Заинтересованное в долгосрочном развитии предприятие потребительской кооперации большую часть своей прибыли направляет в инвестиции, которые, в свою очередь, вкладываются в новый инновационный проект и круг повторяется.

Поскольку инвестиционные ресурсы ограничены, особенно в условиях экономического кризиса, спада производства, дефицита регионального и местных бюджетов, то на региональном и муниципальном уровнях, а также на уровне предприятий потребительской кооперации, банков и других финансовых

институтов, необходим отбор на основе стратегических приоритетов небольшого числа инвестиционных проектов, которые могут в сравнительно короткое время дать наибольший эффект.

Оценка и отбор инвестиционных проектов, формирование на их основе инвестиционных и инновационных программ - жизненно важные исходные этапы инвестиционного процесса на предприятии потребительской кооперации; от них зависит эффективность всех последующих этапов. При этом следует руководствоваться определенными критериями выбора и оценки перспективности инвестиционных проектов.

Выделим четыре основных критерия.

1. Конкурентоспособность продукции, являющейся конечным результатом реализации инвестиционного проекта.

Речь идет, прежде всего, об определении ниш на внутреннем и внешнем рынках, где продукция будет пользоваться достаточно длительным (не менее срока окупаемости вложенных средств) спросом. Создаваемый новый продукт должен обладать набором определенных характеристик (потребительских и экономических параметров), которые определяют уровень новизны и конкурентоспособность продукции и предпочтение ее покупателями (особенно в условиях насыщенного рынка) при предполагаемом уровне цен, который является важным фактором формирования спроса. Если инвестиции направлены на освоение эффективной технологии изготовления уже имеющихся на рынке товаров (услуг), то конкурентоспособность определяется более низкими издержками производства и ценой, либо улучшением качественных параметров.

2. Эффективность проекта, масса прибыли, норма рентабельности и срок окупаемости инвестиций.

Имеют решающее значение при формировании инвестици-

онных программ, особенно для частных инвесторов, основной целью которых является извлечение прибыли.

3. Надежность проекта, реальная обеспеченность различными видами необходимых ресурсов:

- интеллектуальными (наличие лицензий, научной базы),

- трудовыми (наличие, возможность привлечения или подготовки работников необходимого уровня квалификации),

- основным капиталом (возможность использования существующих производственных мощностей или их модернизации, эффективность строительства в приемлемые сроки новых основных фондов),

- материальными и природными ресурсами (сырьем, материалами, топливом, энергией, водой, земельными участками и др.) необходимого объема и качества,

- реальностью привлечения в достаточном объеме внутренних и внешних инвестиций для реализации программы или проекта (что в свою очередь зависит от результатов маркетингового прогноза и фазы инвестиционного цикла).

Важными факторами определения надежности инвестиционной программы или проекта на предприятии потребительской кооперации являются также оценка компетентности персонала, который собирается реализовать программу (проект), обладание руководителями необходимыми профессиональными знаниями, опытом, умением возглавить сложный инвестиционный процесс и довести его до успешного завершения.

4. Уровень риска, который определяется благоприятной или неблагоприятной средой для данной инвестиционной программы или проекта предприятия потребительской кооперации.

Речь идет не только об общем инвестиционном климате в стране или регионе, уровне налогообложения, наличии на-

логовых и таможенных льгот для инвестора, их действительности и т.п., но и о таких трудно оцениваемых факторах, влияющих, однако, на степень инвестиционного риска, как уровень социально-политической напряженности и вероятность конфликтов, национально-культурные особенности и др. Эти факторы могут учитываться при страховании проектов от коммерческих и некоммерческих рисков.

Перечисленные четыре основных критерия выбора приоритетов и рейтинговой оценки проектов предприятия потребительской кооперации нередко противоречат друг другу. Инвестиционный проект может отличаться, например, высокой конкурентоспособнос-

тью, эффективностью, но низкой надежностью и высоким уровнем риска. Поэтому необходимо использование комплексной оценки инвестиционных проектов, в том числе балловой экспертной (рейтинговой) оценки при ранжировании проектов, а также учета

влияния на их реализацию различных факторов внутренней и внешней среды.

Таким образом, обеспечение высоких темпов экономического роста в потребительской кооперации может быть достигнуто исключительно на основе роста конкурентоспособности системы, внедрения инновационных продуктов и услуг, что требует максимального использования инвестиционного потенциала системы на

основе повышения эффективности инновационно-инвестиционного процесса.

Литература

1. Смородинская Н.В. Тройная спираль как новая матрица экономических систем// Инновации. – 2011. - № 4. – с.66 - 78.

2. Черной Л.С. Национальная корпоративная система. Концептуальные основы управления эффективностью. - М.: Экономическое образование, 2011. -424 с.

3. Соколова Ю.А., Лисичкина Ю.С, Морева И.В. Инвестиционная привлекательность системы потребительской кооперации Республики Татарстан: проблемы и задачи//Инновации и инвестиции. - 2012. -№4. - С.56-58.

Отдельные признаки устойчивого развития малых предприятий по переработке вторичного сырья

Макаров Станислав Владимирович
аспирант Государственного университета
Минфина России
rover357@mail.ru

Автором обоснованы особенности функционирования малых предприятий по переработке вторичного сырья, с учетом которых разработаны признаки экономической стабильности деятельности малого предприятия по переработке вторичного сырья.

Ключевые слова: малое предприятие, переработка вторичного сырья, экономическая стабильность, признаки, устойчивое развитие.

Some evidence of recovery of a sustainable development of small enterprises on processing of secondary raw materials
Makarov S.V.

The author proved features of functioning of small enterprises on processing of secondary raw materials taking into account which signs of economic stability of activity of small enterprise on processing of secondary raw materials are developed.

Keywords: small enterprise, processing of secondary raw materials, economic stability, evidence of recovery, sustainable development.

Малое предприятие по переработке вторичного сырья – это хозяйствующий субъект, отличающийся по масштабам своей экономической деятельности и удовлетворяющий нескольким условиям (объем выручки, количество работников, валюта баланса), основным видом деятельности которого является переработка вторичного сырья, к которому относятся полезные компоненты, извлекаемые из ранее уже использованных предметов или материалов отходов, а также вторичные материальные ресурсы, которые в настоящее время могут быть повторно использованы в производстве¹.

Малые предприятия по переработке вторичного сырья имеют определенную специфику деятельности, которая обусловлена не характеристикой выпускаемой продукции (то есть выходом производственного процесса), а еще и входными ресурсами. Указанные особенности проявляются в том, что малые предприятия по переработке вторичного сырья выполняют, по нашему мнению, двойственную функцию:

- оказывают услуги утилизации сырья;
- производят востребованную на рынке продукцию.

Мы считаем, что малым предприятиям по переработке вторичного сырья присущи три категории угроз:

1) угрозы, обусловленные характером развития национальной экономики (низкий уровень экологической безопасности, то есть отсутствие рыночного спроса на услуги утилизации);

2) угрозы, обусловленные масштабами деятельности малого предприятия по переработке вторичного сырья;

3) угрозы, обусловленные спецификой деятельности малого предприятия по переработке вторичного сырья, к которым, по нашему мнению, относятся:

- сокращение объемов сырья, которые могут быть переработаны;
- несоответствие имеющихся технологий переработки требованиям государственных стандартов и рынка;
- низкий уровень востребованности продукции, произведенной из вторичного сырья.

Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию (Комиссия Брутланда), созданная в 1983 г. для подготовки Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (1992 г.) выработала Концепцию устойчивого развития, под которым понимается такое развитие, которое обеспечивает удовлетворение потребностей нынешнего поколения и не подвергает риску способность будущих поколений удовлетворять свои потребности².

Очевидно, что данный контекст рассмотрения проблемы достаточно глобален, поэтому мы считаем целесообразным трансформировать термин «устойчивое развитие» для масштабов отдельного малого предприятия. С учетом имеющихся в настоящее время предложений и мнений, мы считаем, что устойчивое развитие малого предприятия можно трактовать как наблюдаемое на относительно большом промежутке времени улучшение или рост основных показателей экономической деятельности данного пред-

приятия. Данный подход означает, что даже при наличии относительных спадов в краткосрочных промежутках времени можно констатировать развитие, если общая (генеральная) тенденция изменения показателей является положительной.

Говоря о признаках, как об экономическом инструменте анализа, необходимо более подробно остановиться на возможностях их использования при определении степени или уровня устойчивости развития малого предприятия. В социально-экономических задачах признаки объектов используются как критерии классификации, формирования шкал. Классификационный признак обычно отражает существенные для данного исследования или проектирования системы свойства элемента. В ряде случаев оказывается целесообразным подвергать качественные признаки условной квантификации, чтобы превратить их в количественные³. То есть, на основе признаков можно определить степень устойчивости, а с учетом данного выше определения, можно утверждать, что степень устойчивости развития будет тем выше, чем меньше на рассматриваемом генеральном интервале локальных спадов.

Определить, насколько устойчиво развивается малое предприятие, можно на основе анализа динамики значений различных показателей, которые должны отвечать требованиям измеримости, адекватности, сопоставимости и своевременности. По мнению большинства экономистов, наиболее полно данным требованиям удовлетворяют финансовые показатели деятельности малого предприятия. Однако мы считаем, что использовать только финансовые показатели нецелесообразно, так как они, как правило, имеют ретроспективный характер, при их измерении не учитываются особенности основной деятельности малого предприятия, а также от-

Таблица 1
Признаки экономической стабильности деятельности малого предприятия

Наименование	Формула	Условные обозначения
Финансово-экономические признаки		
Уровень затрат	$ЗУ = \frac{ЗС}{ВР}$	$ЗС$ – совокупные затраты предприятия; $ВР$ – выручка от реализации
Выручка на одного работника	$ВРУ = \frac{ВР}{N_{emp}}$	N_{emp} – количество работников
Удельный вес сырья в себестоимости произведенной продукции	$З = \frac{ЗС}{СС}$	$ЗС$ – совокупные затраты предприятия; $СС$ – себестоимость продукции
Удельный вес инвестиций в новые технологии переработки вторичного сырья	$И = \frac{ИО}{ИП}$	$ИО$ – общие инвестиции; $ИП$ – инвестиции в новые технологии переработки вторичного сырья
Оборачиваемость вторичного сырья	$Об = \frac{ОбП}{СЗП}$	$ОбП$ – Оборот вторичного сырья за период $СЗП$ – Средний запас вторичного сырья за период
Маркетинговые факторы производственного процесса		
Выручка на одного клиента	$ВРС = \frac{ВР}{N_{cast}}$	N_{cast} – количество клиентов предприятия
Стоимость вторичного сырья на одного клиента	$С = \frac{ЗС}{N_{cast}}$	
Стоимость привлечения одного клиента	$ЗМУ = \frac{ЗМ}{N_{cast}}$	$ЗМ$ – маркетинговые затраты
Производственные площади	$S_y = \frac{S_{prod}}{N_{prod}}$	S_{prod} – количество производственных площадей; N_{prod} – количество видов продукции

сутствует текущий срез значения. Тем не менее, использовать финансовые показатели для повышения объективности оценки необходимо.

Наиболее измеримыми признаками устойчивого развития малого предприятия по переработке вторичного сырья являются признаки экономической стабильности, так как они позволяют оценить уровень текущего состояния малого предприятия и сформулировать прогноз развития. В частности, одним из важных параметров контроля функционирования в части взаимодействия с внешней средой является, по нашему мнению, соотношение задолженностей как фактор финансовой стабильности.

Для оценки стабильности малого предприятия по переработке вторичного сырья составим таблицу признаков экономической стабильности фун-

кционирования предприятия. По нашему мнению, систему признаков должны составить различные показатели, позволяющие анализировать финансово-экономическую сферу, качество продукции и технологическую обеспеченность производственного процесса, а также уровень материально-технического обеспечения. В этой связи, мы считаем наиболее важными следующие показатели (табл. 1).

На основании расчета динамики значений предложенных показателей можно оценить устойчивость производственной деятельности малого предприятия по переработке вторичного сырья, а также на основе косвенных оценок и все остальные процессы. С другой стороны, в перечень входят финансовые показатели, дающие возможность напрямую анализировать экономическую эффективность

Таблица 2
Классификация показателей для оценки устойчивости малого предприятия по переработке вторичного сырья

Наименование	Характер влияния на устойчивость развития
Уровень затрат	Негативное
Выручка на одного работника	Позитивное
Удельный вес сырья в себестоимости произведенной продукции	Негативное
Удельный вес инвестиций в новые технологии переработки вторичного сырья	Позитивное
Оборачиваемость вторичного сырья	Позитивное
Выручка на одного клиента	Позитивное
Стоимость вторичного сырья на одного клиента	Позитивное
Стоимость привлечения одного клиента	Негативное
Производственные площади	Нормативное

деятельности малого предприятия по переработке вторичного сырья. Таким образом, предложенный список показателей позволяет проводить достаточно объективную оценку устойчивости развития малого предприятия по переработке вторичного сырья. При этом необходимо учитывать характер влияния изменения показателей на устойчивость развития. Характер влияния показателей представлен в табл. 2.

По нашему мнению, для более полного и точного анализа устойчивости целесообразно использовать не только количественные, но и качественные показатели. Например, оценка

деятельности со стороны основных клиентов малого предприятия, экспертная оценка качества производственного процесса со стороны работников. Таким образом, можно предложить следующую классификацию признаков устойчивого развития малых предприятий по переработке вторичного сырья:

1) по характеру оценки результата:

1.1) количественные;

1.2) качественные;

2) по области анализа:

2.1) финансовые;

2.2) производственные;

2.3) технологические;

2.4) кадровые;

3) по периоду анализа:

3.1) долгосрочные;

3.2) среднесрочные;

3.3) краткосрочные.

В результате комплексного анализа различных данных и сравнения их значений в различных периодах появляется возможность установления степени устойчивости развития, а также относительной динамики малого предприятия по отношению к рынку и конкурентам. Только полный и всесторонний анализ различных показателей деятельности предприятия позволяет провести объективную оценку динамики и устойчивости развития.

Литература

1. <http://vslovare.ru/slovo/jekonomicheskij-slovar/sjyrevtorichnoe>

2. <http://www.unepcom.ru/development/>

Ссылки:

1 Источник: <http://vslovare.ru/slovo/jekonomicheskij-slovar/sjyrevtorichnoe>

2 Источник: <http://www.unepcom.ru/development/>

3 Источник: <http://slovari.yandex.ru/признак/Лопатников/Признак/>

Особенности применения финансовой реструктуризации как инструмента антикризисного управления организацией

Богомолец Роман Сергеевич
аспирант МФПУ «Синергия»,
bogomolets.r@rambler.ru

Автором конкретизирована финансовая реструктуризация как комплекс мер по выявлению потенциальных кризисов, анализу ресурсных потребностей по критерию избыточной затратоемкости; выявлены особенности проведения финансовой реструктуризации в условиях кризиса.

Ключевые слова: финансовая реструктуризация, оздоровление, антикризисное управление, затратоемкость

Features of financial restructuring application as instrument of crisis management by the organization Bogomolets R.S.

The author concretized financial restructuring as a package of measures on identification of potential crises, the analysis of resource requirements by criterion of a superfluous expense ratio; features of carrying out financial restructuring in the conditions of crisis are revealed.

Keywords: financial restructuring, improvement, crisis management, expense ratio

В настоящее время многие организации в силу различных причин испытывают различные кризисы, масштаб которых различается от локальной просрочки платежа по кредиту до остановки производства из-за несвоевременных инвестиций в обновление оборудования. Любой кризис, вне зависимости от масштаба ведет к ухудшению финансового состояния, и наносят ущерб не только собственникам бизнеса, но и работникам, рынку и государству.

Наиболее эффективным способом выявления и минимизации возможных кризисов является комплексный анализ различных финансовых и нефинансовых показателей для своевременного диагностирования негативных изменений финансового состояния и реализации инструментов, позволяющих адекватно реагировать на выявленные изменения. Данный комплекс действий может быть обобщен в рамках процессов финансовой реструктуризации как одной из форм антикризисного управления.

Назначенные судом процедуры банкротства фактически не оставляют организации шансов на полную финансовую реабилитацию и возобновление нормальной деятельности. Именно поэтому досудебное выявление кризиса и принятия мер по его минимизации являются наиболее приемлемым для любой организации выходом из неблагоприятной ситуации. Однако, в современных условиях инструменты финансовой реструктуризации не имеют достаточного методического обеспечения, поэтому многие организации вынуждены действовать без четких критериев и правил, что существенно снижает вероятность благоприятного исхода реструктуризации.

Финансовая реструктуризация должна включать в себя не только мероприятия по изменению финансовых показателей, но и другие инструменты, позволяющие заинтересованным лицам своевременно диагностировать возможный кризис, а в случае выявления вероятности его возникновения, использовать собственные возможности для его устранения. Зачастую только финансовых показателей для проведения финансовой реструктуризации недостаточно. Даже для воздействия на сугубо финансовый сектор действия организации необходимо проводить диагностику по другим функциональным областям, оценивая общую затратоемкость, а также трудоемкости, ресурсоемкость и капиталоемкость деятельности. Именно поэтому инструментарий финансовой реструктуризации выходит за рамки чисто финансовых операций и охватывает все блоки деятельности организации, которые могут стать потенциальными источниками финансового кризиса.

Финансовая реструктуризация представляет собой комплекс мер по выявлению потенциальных кризисов, анализу ресурсных потребностей по критерию избыточной затратоемкости, осуществлению ресурсных инъекций, ведущих к трансформации финансовой структуры организации и сокращению вероятности кризиса за счет снижения трудоемкости, фондоемкости или ресурсоемкости деятельности.

Финансовая реструктуризация как универсальный процесс основывается на общих принципах, которые отличают ее от финансового оздоровления. Для целей диссертации автором проведено разграничение понятий «финансовая реструктуризация» и «фи-

Таблица 1
Различная финансовая реструктуризации от финансового оздоровления

Признак	Финансовая реструктуризация	Финансовое оздоровление
Инициирование	Собственник, руководство	Суд
Привила регулирования	Внутренние стандарты организации	Законодательство о банкротстве.
Лицо, принимающее решение по вопросу процесса	Собственник, руководство	Временный управляющий, назначенный судом
Завершение процесса	Собственник, руководство	Арбитражный суд
Стейкхолдеры	Собственник, руководство	Кредиторы
Инструменты	Управление соотношениями (капитала, кадров, имущества)	Управление долгом

нансовое оздоровление» по нескольким признакам, которые приведены в табл. 1. Из табл. 1 видно, что финансовая реструктуризация в отличие от финансового оздоровления осуществляется преимущественно по инициативе из внутренней среды организации (может быть инициирована собственником, руководством или линейным персоналом), тогда как финансовое оздоровление – как правило, результат внешних, независимых от организации инициатив. Наряду с отличиями в работе определены основные сходства между финансовой реструктуризацией и финансовым оздоровлением, которые заключаются в наличии формализованной программы проведения, целью которых является ликвидация кризисного состояния организации.

Финансовая реструктуризация представляет собой достаточно энергоемкий процесс, требующий приложения достаточно большого количества управленческих усилий, а также вовлечение не только финансовых, но и временных, квалификационных, материальных ресурсов. Однако использование этих ресурсов бесполезно, – ресурсные потери, которые несет собственник организации при проведении реструктуризации, окупаются в результате нормализации деятельности и вывода организации из кризиса. Как показано в диссертации, финансовая реструктуризация должна проводиться на основании четких правил и

принципов. По мнению автора, наиболее важными направлениями использования финансовой реструктуризации как инструмента антикризисного управления являются:

во-первых, разработка признаков финансовой реструктуризации, с помощью которой определяется целесообразность ее использования для вывода организации из состояния кризиса;

во-вторых, обоснование объемов, периодичности и интенсивности ресурсных инъекций в рамках финансовой реструктуризации;

в-третьих, разработка алгоритма финансовой реструктуризации для вывода организации из состояния кризиса;

в-четвертых, формирование системы оценки эффективности мероприятий финансовой реструктуризации, с учетом особенностей ее проведения в условиях кризиса.

Для устранения кризиса не всегда целесообразно использовать только финансовые вливания. Очень часто для устранения кризиса необходимы другие ресурсы.

Именно поэтому в работе введен термин «ресурсная инъекция», который для целей исследования понимается как вовлечение ресурса в процесс устранения кризиса. Применительно к реструктуризации метод ресурсных инъекций заключается в изменении отношений между различными функциональными блоками бизнеса для оказания ресурсной помощи в

очагах кризиса. Ресурсная инъекция заключается в выделении необходимых ресурсов, с помощью которых можно изменить структуру основных фондов денежных средств для ликвидации кризиса.

Рассмотрим основные факторы влияния инструментов финансовой реструктуризации на финансовое состояние компании.

1) изменение структуры капитала, цель которого – снижение капиталоемкости бизнеса, суть которого – изменение соотношения между собственными и заемными средствами.

Формы изменения структуры капитала:

- погашение займов за счет средств собственников;
- увеличение собственного капитала и его доли в валюте баланса;
- изменение сроков задолженности.

Характер влияния: Сокращение времени обслуживания займов в общих затратах организации.

2) изменение кадровой структуры, цель которого – снижение трудоемкости бизнеса, суть которого – изменение соотношения между различными категориями работников организации.

Формы изменения структуры:

- изменение соотношения между сотрудниками различных квалификаций;
- изменение соотношения между сотрудниками различных функциональных блоков;
- изменение соотношения между управленческим и исполнительским персоналом;
- изменение соотношения между собственными и привлеченными сотрудниками;
- частота обновления персонала.

Характер влияния:
- изменение эффективности затрат на персонал за счет изменения соотношения зависимости финансовые результаты – заработная плата, в частности, когда прирост финансо-

вых результатов больше роста заработной платы за период.

- изменение эффективности затрат на персонал за счет изменения соотношения зависимости «финансовые результаты – заработная плата», в частности, когда прирост финансовых результатов больше роста заработной платы за период или прирост финансовых результатов равен снижению заработной платы за период.

- сокращение управленческих расходов;
- удешевление непроизводственных затрат.

3) изменение структуры имущества, цель которого – снижение ресурсоемкости бизнеса, суть которого – изменение соотношения между различными категориями активов организации.

Формы изменения структуры капитала:

- изменение соотношения между основным и вспомогательным оборудованием;
- изменение соотношения между используемым и не используемым имуществом;
- изменение соотношения оборудования с различным сроком эксплуатации (частота обновления оборудования).

Характер влияния: сокращение бремени обслуживания займов в общих затратах организации.

- влияние амортизации на себестоимость продукции;
- рост выручки за счет повышения эффективности использования имущества

Таблица 2

Особенности проведения финансовой реструктуризации в условиях кризиса

Признак	Нормальное функционирование организации	Кризисное состояние организации
Характер реакции	Проактивный	Реактивный
Период	Ограничен программой развития	Период остаточной жизни организации
Ресурсы	Комплексная плановая замена ресурсов	Очаговые ресурсные инъекции
Качество финансового состояния	Нормализация обслуживания обязательств, в том числе по текущей деятельности.	Высокая вероятность неисполнения текущих обязательств
Потенциальное использование прибыли	Наличие возможности рефинансирования	Возможность рефинансирования существенно ограничена
Привлечение внешних ресурсов	Ресурсы ограничены потенциалом развития	Ресурсы ограничены масштабом кризиса

- сокращение затрат на ремонт оборудования, производства дополнительной продукции

Финансовая реструктуризация по указанным направлениям осуществляется в форме ресурсных инъекций. В диссертации разработаны следующие виды инъекций:

- финансовые (инвестирование, поддержка ликвидности, дотации, трансферты, субвенция, взаимные расчеты, краткосрочные ссуды);

- кадровые (повышение квалификации персонала, замена персонала, привлечение специальных антикризисных управляющих);

- маркетинговые (наполнение заказами, внутренний заказ, включение в сбытовую цепочку, конверсия производства);

- организационные (разделение, выделение, слияние,

присоединение и преобразование).

Также необходимо отметить, что финансовая реструктуризация в кризисной ситуации имеет определенные особенности (табл. 2).

Таким образом, основными особенностями проведения финансовой реструктуризации в условиях кризиса является то, что при кризисе все ресурсные инъекции делаются не в плановом режиме, а в ответ на изменение внешней среды, а период проведения финансовой реструктуризации в условиях кризиса ограничивается не программой развития организации, а временем, которое есть у организации для выхода из кризиса. При этом существует ограничения в рефинансировании финансовых средств и привлечении внешних ресурсов.

Стандартизации и управления качеством услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства с учетом специфики обслуживания инженерных систем

Камболов Виктор Тузарович
аспирант МГИИТ
abander@mail.ru

В статье, автор выявляет и конкретизирует приоритетные группы стандартизации и управления качеством услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства с учетом специфики обслуживания инженерных систем. Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, инженерные системы, управление качеством, стандартизация.

Standardization and quality managements of services in housing and communal services sphere taking into account specifics of service of engineering systems.
Kambolov V.T.

In article, the author reveals and concretizes priority groups of standardization and quality management of services in housing and communal services sphere taking into account specifics of service of engineering systems.
Keywords: housing and communal services, engineering systems, quality management, standardization.

Среди разнообразных потребностей человека в услугах непродуцированной сферы выделяется их особый вид – потребность в жилищно-коммунальных услугах (ЖКУ). Поскольку жилищно-коммунальные услуги охватывают большинство жителей, их качество становится очень важной характеристикой социально-экономического состояния экономики. Для управления качеством ЖКУ используется достаточно сложная система оценок, обусловленная разнообразием технических ресурсов, используемых в процессе оказания данного вида услуг. Важную роль при обеспечении качества ЖКУ играет блок обслуживания инженерных систем.

Инженерная система объединяет инженерные системы жилых зданий и внутридомовые инженерные системы. Инженерные системы жилых зданий – внутреннее инженерное оборудование, а также подводящие коммуникации (сети) и сооружения коммунального назначения, обеспечивающие подачу водо- и энергоресурсов, вертикальный транспорт, мусороудаление, противопожарную безопасность и связь. Внутридомовые инженерные системы – инженерные коммуникации и оборудование, предназначенные для предоставления коммунальных услуг и расположенные в помещениях многоквартирного дома или в жилом доме. Согласно перечню работ, включаемых в состав ЖКУ, в составе и структуре ЖКУ можно выделить¹:

Во-первых, жилищные услуги по содержанию и ремонту жилого помещения, включающие: содержание жилого помещения; содержание и ремонт лифтового оборудования; содержание и ремонт мусоропровода; сбор и вывоз мусора, бытовых и пищевых отходов; уборку мест общего пользования; уборку придомовой территории; капитальный ремонт жилых помещений; наем жилых помещений.

Во-вторых, коммунальные услуги, к которым отнесены: холодное водоснабжение и водоотведение; горячее водоснабжение и отопление; электро- и газоснабжение.

В рамках обеих категорий услуг можно выделить те услуги, качество которых напрямую зависит от качества инженерных систем. К таким услугам относятся: содержание и ремонт лифтового оборудования; холодное водоснабжение и водоотведение; горячее водоснабжение и отопление; электро- и газоснабжение. При оказании перечисленных услуг, так или иначе, задействованы инженерные системы различного уровня. Таким образом, необходимо отметить, что в статье основное внимание уделено качеству жилищно-коммунальных услуг с использованием инженерных систем. На рисунке 1 проведена схема жилищно-коммунального хозяйства².

По нашему мнению, жилищно-коммунальные услуги, оказываемые с использованием инженерных систем, нуждаются в более детальной классификации. Одним из способов классификации является разделение жилищно-коммунальных услуг в соответствии с современным разделением видов экономической деятельности. ЖКУ, оказание которых связано с использованием инженерных

систем зданий и сооружений, могут быть классифицированы по нескольким признакам:

- а) виды экономической деятельности;
- б) участие инженерной системы в процессе оказания услуги;
- в) место нахождения инженерной системы;
- г) масштаб инженерной системы;
- д) необходимость сертификации инженерной системы.

Основными факторами качества жилищно-коммунальных услуг являются: качество проектирования и строительства; качество эксплуатации и ремонтных работ. Как объект управления качеством проектирование и строительство включают в себя разработку проектной документации, разработку проектов, проектирование тепловых пунктов, а также строительство самих инженерных сетей и сооружений по следующим направлениям³:

- надземной прокладки тепловых сетей диаметром до 1200 мм включительно;
- по прокладке тепловых сетей в проходных и непроходных каналах диаметром до 1200 мм включительно;
- по прокладке тепловых сетей бесканальным способом в пенополиуретановой (ППУ) изоляции;
- по узлам управления (камеры, павильоны) тепловых сетей;
- по перекладке кабельных линий электропередач;

Также очень сильно влияет на качество ЖКУ качество разработки проектов, в состав работ по которой включаются: организации строительства (ПОС); организации движения (ПОД); прокладки сетей наружного водопровода, ливневой и бытовой канализации; по канализационным и дренажным насосным станциям; по перекладке наружных сетей газоснабжения; раздела «Технологический регламент»; на вводно-распределительное устройство (ВРУ). В состав работ по проектиро-



Рис. 1. Схема жилищно-коммунального хозяйства

ванию тепловых пунктов (ИТП, ЦТП) входят следующие направления работ⁴:

- Разработка проектной документации тепловых пунктов (ИТП, ЦТП) с тепловой нагрузкой до 15 Гкал/час по разделам: тепломеханическая часть, электрическая часть, автоматизация, узел учета тепловой энергии;
- Разработка проектной документации узлов учета тепловой энергии;
- Разработка проектной документации на элеваторные узлы и узлы смешения;
- Разработка проектной документации по реконструкции локальных узлов систем теплоснабжения;
- Разработка раздела диспетчеризации ИТП, ЦТП;

В рамках взаимодействия с клиентами основным связующим звеном является круглосуточная аварийно-диспетчерская служба «ЭТВЭС». Качество работы службы определяются квалификацией персонала, а также скоростью реакции на сообщение об аварии. По требованиям, время приезда аварийной бригады на место аварии не должно превышать 1 час. В свою очередь, компонент «Ремонтные работы» включает в себя оценку качества ремонта и реконструкции: магистральных тепловых сетей, тепловых вводов, разводящих тепловых сетей, тепловых пунктов, внутренних инженерных систем (отопление, ГВС, ХВС, вентиляция и кондиционирование), газовых котельных.

Жилищно-коммунальные услуги должны предоставляться

персоналом, имеющим соответствующую квалификацию, в ответ на запросы организации или отдельных клиентов (потребителей). Для повышения качества ЖКУ целесообразно использовать систему стандартизации и сертификации инженерного оборудования. При наличии действенных механизмов стандартизации и сертификации повышается качество самих инженерных систем, что ведет к повышению качества жилищно-коммунальных услуг.

С точки зрения участия инженерной системы в процессе оказания услуги можно выделить непосредственное (прямое участие) и опосредованное участие, когда инженерная система создает условия для качественного оказания услуги. С точки зрения места нахождения инженерной системы автором предлагается разделять внутренние инженерные системы (находящиеся в соответствующем помещении, где оказывается услуга, например, в квартире, жилом здании), а также внешние системы (которые находятся за пределами помещения, в котором оказывается услуга). По масштабу инженерной системы выделены следующие уровни: масштаб квартиры, подъезда, дома, узла, района, города и т.д. В частности, система вентиляции имеет масштаб подъезда, система канализации имеет масштаб города.

В соответствии с указанными признаками все инженерные системы можно разделить на группы по степени необходимости их сертификации. В частно-

сти, предложено использовать следующие градации: системы, для которых сертификация необходима, системы с периодической добровольной сертификацией, системы, не нуждающиеся в сертификации. Не меньший интерес представляет классификация ЖКУ с учетом требований потребителей. В мировой практике наблюдается тенденция к выделению на основе общих признаков определенных классов услуг. Эти классы являются основой сегментирования.

Потребление услуг коллективного пользования в ЖКС, считающихся естественной монополией, требует государственного регулирования, которое выражается в установлении общих правил сделок, обеспечении безопасности, формировании механизмов для поставки услуг. Услуги индивидуального потребления более эффективно поставляются на рынке, где потребительский рынок удовлетворяется конкурирующими между собой производителями. С одной стороны, пользователями жилых поме-

щений в многоквартирных домах являются граждане, и получаемые ими услуги индивидуальны. С другой стороны, – эти жилые помещения находятся в здании, в котором имеются места общего пользования, и ими пользуются многие. Невозможно введение запрета на их пользование.

Таким образом, можно сказать, что в сфере управления качеством ЖКУ есть два основных объекта управления: индивидуальные услуги – в квартирах жилых многоквартирных домов, индивидуальных домах, и коллективные услуги – в местах общего пользования, коммунальные сети. Системы управления качеством по двум объектам управления в принципе включают схожие компоненты. Однако можно выделить и различия. Например, количество и состав ремонтных бригад, структура диспетчерских пунктов и т. п. Здесь нужно учитывать, что в российских условиях индивидуальное потребление услуг в квартирах чаще всего неотделимо от пользования коллективными услугами. Об-

щие лестничные клетки, инженерные системы, двory, а тем более несущие конструкции – все это требует в доме одного хозяина, который бы занимался управлением недвижимостью, в том числе и решал бы вопросы ее обслуживания.

Литература

1. Постановление Правительства Москвы от 30 июля 2002 г. №586-ПП.
2. Постановление Правительства Москвы от 29 ноября 2011 г. №571-ПП.
3. http://zvonkom.com/shema_upravleniya_zhkh.html
4. <http://www.ctc.su/itproject.html>

Ссылки:

1. Постановление Правительства Москвы от 29 ноября 2011 г. №571-ПП.
2. Источник: http://zvonkom.com/shema_upravleniya_zhkh.html
3. Постановление Правительства Москвы от 30 июля 2002 г. №586-ПП
4. Источник: <http://www.ctc.su/itproject.html>

Повышение конкурентоспособности страховых компаний, работающих в туриндустрии

Гончаренко Е.А., аспирантка ГАОУ ВПО г. Москвы «Московский государственный институт индустрии туризма им. Ю.А.Сенкевича»
Gea11@yandex.ru

В данной статье дан краткий обзор работы страховых компаний в 2011 году, взаимодействующих с туриндустрией. Автор перечисляет спектр страховых услуг, для выезжающих за рубеж, давая краткий обзор новым страховым продуктам, разработанным для туристов и туроператоров. В соответствии с концепцией маркетинга, дан анализ конкурентоспособности страховых компаний и туроператоров, выбора конкурентных позиций, создания конкурентоспособных предложений в сфере услуг в сложной финансово-экономической ситуации конца 2011 года начала 2012 года.

Ключевые слова: туристическая индустрия; страховые компании; туроператоры; страховые услуги; маркетинговая концепция; конкурентоспособность; конкурентные позиции; экономическая ситуация; финансовая ситуация.

Increase of competitiveness of the insurance companies working in the tourist's industry
Goncharenko E.A.

In given article the short review of work of the insurance companies in 2011 year, cooperating with the tourist's industry is given. The author lists a spectrum of insurance services, for leaving abroad, giving the short review to the new insurance products developed for tourists and tour operators. According to the marketing concept, the analysis of competitiveness of the insurance companies and tour operators, a choice of competitive positions, creations of competitive offers in sphere of services in a difficult financial and economic situation of the end 2011 year the beginnings 2012 year is given.

Keywords: tourist's industry, insurance companies, tour operators, insurance services, marketing concept, competitiveness, competitive positions, economic situation, financial situation

В период нового обострения экономического кризиса актуальна основная задача страхования как специализированной отрасли экономики — создание эффективной системы страховой защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц, обеспечивающей реальную компенсацию убытков (ущерба, вреда), причиняемых в результате различных видов деятельности, непредвиденных природных явлений, техногенных аварий, катастроф, негативных социальных обстоятельств и происшествий, и формирование необходимой для экономического роста надежной и устойчивой хозяйственной среды. Уникальность страхового механизма заключается в том, что он многофункционален и способен выполнять не только функцию страховой защиты имущественных интересов предприятий и граждан, но и решать многие макроэкономические задачи государства.

В странах с рыночной экономикой страхование является одним из стратегических секторов поскольку:

- снижает нагрузку на расходную часть бюджета;
- содействует социально-экономической стабильности в обществе, являясь неотъемлемым элементом системы социальной защиты населения;
- оказывает существенное влияние на укрепление финансовой системы государства.

В своей статье хочу остановиться на проблеме повышения конкурентоспособности страховых компаний, работающих в туриндустрии. Конкурентоспособность — это способность товара или услуги выдержать сравнение с аналогичными товарами и услугами других производителей при сохранении среднерыночной цены. Конкурентное преимущество — активы и другие достоинства фирмы, дающие ей преимущество над конкурентами. Конкурентоспособность страховщика — возможность сбыта страховых продуктов на определенном страховом рынке, исходя из имеющихся страховых интересов, выявленных службой маркетинга страховщика. Различают экономические и организационные параметры конкурентоспособности страховщика.

В соответствии с концепцией маркетинга, страховые компании достигают конкурентного преимущества путем разработки предложений услуг, которые удовлетворяют нужды целевых страхователей в большей мере, чем предложения конкурентов. Страховые компании могут предоставлять большую потребительскую ценность, предлагая клиентам более низкие, по сравнению с конкурентами, цены на аналогичные услуги или, обеспечивая больше выгод, которые оправдывают более высокие цены. Маркетинговые стратегии должны учитывать не только потребности клиентов, но также и стратегии конкурентов. Первый шаг в этом анализ конкурентов, т.е. процесс выявления и оценивания основных конкурентов. Следующий шаг — разработка конкурентных стратегий, которые позволяют страховой компании занять прочные позиции в борьбе с конкурентами и дают наиболее сильное из всех возможных преимуществ перед конкурентами.

Этапы процесса анализа конкурентов и выбора конкурентных позиции:

- Выявление конкурентов компании. Ключом к выявлению конкурентов является сочетание анализа страховой индустрии и рынка страховщиков путем выделения товарно-рыночных сегментов.

- Определение целей конкурентов. Каждый из конкурентов имеет комплекс целей, которые отличаются по степени важности. Страховой компании следует знать, какое относительное значение придают конкуренты таким целям, как текущая доходность, рост доли рынка, движение наличности, ведущие позиции в сфере услуг и т.д.

- Установление и анализ стратегий конкурентов. Страховой компании необходимо знать, каково качество, характеристики и комплектность каждого страхового продукта конкурента, а также все об обслуживании страхователей, политике ценообразования, зоне распространения услуг, стратегии в отношении персонала, программ в области рекламы и стимулирования сбыта.

- Оценка сильных и слабых сторон конкурентов. Сравнение страховых продуктов и процессов предоставления услуг страховой компании со страховыми продуктами и процессами предоставления услуг для поиска путей повышения качества страховых продуктов и услуг и эффективности работы компании.

- Оценка спектра возможных реакций конкурентов. Прогнозирование возможных реакций конкурентов на такие действия страховой компании, как понижение цен, усиление стимулирования сбыта или выпуск на рынок нового страхового продукта.

- Выбор конкурентов, которых следует атаковать и которых следует избегать.

- Анализ потребительской ценности. Цель – определение значения, которое целевые страхователи придают тем или иным выгодам, связанным с приобретением услуги, а также того, как они оценивают различные предложения конкурентов.

Процесс анализа состоит из следующей последовательности шагов:

- выделение главных свойств страхового продукта, которым страхователи придают наибольшее значение;

- оценка степени важности различных свойств страхового продукта;

- сравнительная оценка эффективности предоставления потребительской ценности различных страховых компаний;

- сопоставление оценок страховой компании с оценками главного конкурента;

- постоянный мониторинг изменений потребительской ценности.

Выбор конкурентной позиции. Выбор одной из следующих стратегий позиционирования.

- Абсолютное превосходство по издержкам – достижение минимальных издержек для установления цены меньшей, чем у конкурентов.

- Специализация – сосредоточение усилий на создании высокоспециализированного ассортимента страховых продуктов для достижения позиции лидера страхового рынка в данной категории страховых продуктов.

- Концентрация – сосредоточение усилий на качественном обслуживании нескольких рыночных сегментов, а не всего рынка.

Поскольку конкурентная среда формируется не только под влиянием борьбы внутриотраслевых конкурентов, для анализа конкуренции на рынке в соответствии с моделью М.Портера учитываются следующие группы факторов:

- соперничество среди конкурирующих на данном рынке операторов («центральный ринг») - ситуация в отрасли;

- конкуренция со стороны услуг, являющихся заменителями - влияние услуг-заменителей;

- угроза появления новых конкурентов - влияние потенциальных конкурентов;

- позиции потребителей, их экономические возможности - влияние покупателей.

Каждая из рассматриваемых сил конкуренции может оказывать различное как по направлению, так и по значимости воздействие на ситуацию в отрасли, а их суммарное воздействие в итоге определяет характеристики конкурентной борьбы в отрасли, прибыльность отрасли, место фирмы на рынке и ее успешность. Экономические и организационные параметры характеризуют конкурентоспособность страховщика. К числу экономических параметров относятся расходы на обучение персонала, комиссионное вознаграждение страховых агентов, налогообложение доходов от страховой деятельности и др. Организационные параметры составляет система скидок и льгот страхователям по срокам и условиям заключаемых договоров страхования.

Объективными параметрами, способствующими развитию конкурентоспособности российского страхового бизнеса, являются:

- политическая стабильность,

- экономический рост,

- повышение благосостояния населения,

- наличие платежеспособного спроса организаций и граждан на страховые услуги,

- формирование благоприятствующего развитию страхования налогового режима и инвестиционного климата,

- совершенствование нормативной базы страхового дела,

- формирование страховой культуры населения и понимания экономической целесообразности страхования,

- долгосрочное и перспективное планирование развития страхового бизнеса,

- привлечение стратегических (включая зарубежных) инвесторов в сферу страхования,

- обеспечение большей прозрачности страхового бизнеса, в том числе и через оценку его на фондовом рынке,

- самоорганизация страхового бизнеса,

- развитие начал самоуправления на основе профессиональных интересов страхового сообщества,

- эффективная деятельность профессиональных ассоциаций страховщиков, страховых посредников и обществ по защите прав страхователей.

При создании конкурентных страховых преимуществ, а также при выборе целевых сегментов рынка и позиционировании страховой продукции необходимо обеспечение формирования рационального набора рентабельных страховых продуктов. Рациональность – понятие многоаспектное, интересующее многих профессионалов, поэтому остановимся на некоторых его свойствах в данном случае.

Во-первых, рациональность имеет место при сбалансированности набора страховых портфелей. Сбалансированность понимается как взаимная компенсация недостатков отдельных страховых портфелей, обусловленных спецификой страхового продукта и поведением страхователей.

Во-вторых, рациональность имеет место при количестве видов страховых портфелей соответствующих ресурсам страховой компании. «Распыление» ресурсов страховщика по многочисленным и малопродуктивным сегментам рынка страхователей приведет к росту затрат, которые могут подорвать платежеспособность страховой компании.

В-третьих, рациональность имеет место при своевременном реагировании на изменение ситуации на целевом сегменте рынка страховой компании. Реакция может заключаться в расширении, снижении объема договоров или уходе с данного сегмента рынка. Для расширения сегмента рынка необходимо увеличение активности по стимулированию продаж и «вытеснению» конкурентов. Увеличение активности целесообразно, если прогнозы маркетологов с достаточной

долей достоверности гарантируют увеличение прибылей страховой компании при реализации соответствующей маркетинговой стратегии. В случае прогнозируемого маркетологами снижения прибыльности сегмента из-за понижения среднего уровня доходов страхователей или ужесточения конкуренции целесообразно принять стратегию полного ухода с данного сегмента или сведения к минимуму страхового портфеля, за счет сокращения числа страхуемых и упрощения страховых продуктов.

В-четвертых, рациональность имеет место при выборе тех сегментов рынка страхователей, на которые страховщику дешевле и эффективнее всего воздействовать. Так, например, региональной страховой компании целесообразнее, скорее всего, ограничиться сегментом рынка в рамках собственной географической зоны.

Ситуация на современном рынке страховых услуг складывается следующим образом: Российский страховой рынок показывает рост в 2011-ом году на 17 процентов в сравнении с аналогичным периодом 2010-го года до 493 миллиарда 900 миллионов рублей. Несмотря на неплохие темпы роста, доля страхового рынка в ВВП не увеличилась, так как в России сократилось число страховых компаний. С начала 2012 года вступили в силу новые требования по УК страховщиков, согласно которым минимальный уставный капитал компаний общего страхования должен составлять 120 миллионов рублей, страховщиков жизни – 240 миллионов рублей, компаний с лицензией на перестрахование – 480 миллионов рублей. Новые требования в четыре раза превышают действовавшие ранее нормативы. Минимальный уставный капитал медицинских страховщиков был увеличен в три раза – до 60 миллионов рублей. В едином государственном реестре субъектов

страхового дела на 31 декабря 2011 года было зарегистрировано 574 страховщика против 588 кварталом ранее, так как новым нормам не соответствовало 40 компаний с лицензией на перестрахование, 24 страховщика жизни, 88 универсальных страховщиков и 28 медицинских страховщиков. Почти треть страховщиков (31,4% или 180 компаний) не соответствует новым нормам по уставному капиталу, свидетельствуют данные реестра субъектов страхового дела Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) на 31 декабря 2011 года. Критерии, которые имеют место при выборе страховой компании, несколько изменились по той причине, что на страховом рынке России возросла острая конкуренция – репутация страховой компании и качество обслуживания вышли на первый план. По состоянию на сентябрь 2011 года с начала года ФСФР получила около 20 тысяч (19559) жалоб на страховщиков со стороны недовольных клиентов. Из этого числа 1547 жалоб на занижение страховых выплат, 6445 – несоблюдение сроков рассмотрения обращений, 9168 – жалобы по ОСАГО, достаточно проблем при работе страховых компаний в туристической индустрии.

Страхование граждан, выезжающих за рубеж, предполагает бесплатное медицинское обслуживание человека во время его пребывания за границей или эвакуацию в связи с неожиданным заболеванием или несчастным случаем. Также возмещаются расходы в связи со смертью в результате неожиданного заболевания или несчастного случая, произошедшего с застрахованным в период его пребывания за границей в течение действия договора страхования. При различных форс-мажорных ситуациях предлагается клиентам дополнительный набор услуг: страхование отмены поездки (расходы, возникшие из-за невозможности совершить ранее

запланированную поездку); страхование багажа (имущественные интересы, связанные с утратой багажа в период поездки, когда ответственность за сохранность багажа во время его транспортировки перешла под ответственность перевозчика), возмещение расходов по получению юридической помощи, возмещение убытков, понесенных вследствие досрочного возвращения в место постоянного проживания, страхование гражданской ответственности туроператоров (услуги по обеспечению финансовых гарантий в виде полиса по страхованию гражданской ответственности туроператоров за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору реализации туристского продукта). Высокотехнологичные страховые компании создают новые конкурентоспособные страховые продукты для туристов:

· СК «РОСНО» совместно с интернет-магазином путешествий OZON.travel запустила проект по продаже электронных страховых полисов для путешественников. На российском рынке это первый вид страхового полиса, подписанного электронной подписью, который оформляется полностью через Интернет. Купить полис страхования путешественников в РОСНО могут не только россияне, но и иностранцы, постоянно или временно проживающие в России. Партнерство с Ozon.travel позволило РОСНО войти в новый сегмент рынка интернет-продаж туристических продуктов и сократить временные затраты клиента на оформление договора страхования.

· Группа Ренессанс страхования запустила новый продукт для туристов и путешественников – «Формула Путешествия Плюс». Это программа служит дополнением к базовому продукту «Формула путешествия», включающему оплату непредвиденных медицинских расходов за рубежом и позволяет

застраховать багаж, жилье, ответственность перед соседями, а также свою жизнь и здоровье на время поездки быстро и недорого. Новый продукт предлагают туристам туроператоры, также планируется запуск прямых продаж через Интернет и колл-центр, а также через билетные компании, розничные сети турфирм, банки и автодилеров. (www.allinsurance.ru)

Мировой финансовый кризис существенно обновил как весь туристический рынок, так и его страховую сегмент, оставив только самые лучшие и надежные компании. «Туризм – одна из тех сфер, которые вызывают наибольшее количество нареканий потребителей. Клуб защиты прав туристов ежегодно ведет 500-600 судебных исков против туркомпаний», – сообщил на последней пресс-конференции председатель Союза потребителей России Петр Шелищ. Крах туроператора «Капитал Тур» в ноябре 2010 года, когда без отдыха осталось более 8 тысяч человек. «Ингосстрах» продолжает выплачивать страховые компенсации туристам, пострадавшим от приостановления деятельности туроператора ООО «Компания Лужники Тревел», ответственность которого застрахована на сумму 30 млн рублей. Туроператор «Ланта-тур вояж», ежегодно обслуживающий около 100 тысяч туристов, объявил в январе 2012 года о приостановке своей деятельности. В результате решения компании пострадали чуть менее четырех тысяч ее клиентов. Ответственность туроператора «Ланта-тур вояж» застрахована на 100 миллионов рублей в «Ингосстрахе», который обещает выполнить свои обязательства и компенсировать расходы пострадавшим клиентам туроператора «Ланта-тур вояж» в соответствии с действующим российским законодательством и договором страхования ответственности. Для корректного определения размера выплат и точного количества пострадавших страховая

компания составит общий реестр количества пострадавших туристов на основании поступивших заявлений и размера прямых убытков.

Обсуждая причины краха туроператора «Ланта-тур вояж», эксперты Российского союза туриндустрии (РСТ) считают, что главной причиной является демпинг на туристическом рынке. На такую политику компании решаются с целью вытеснить с рынка своих конкурентов. «Сейчас в турбизнесе идут жесткие ценовые войны, так как для большинства россиян решающим фактором при выборе тура остается его стоимость», – пояснила «НИ» исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе. В РСТ считают, что ряд игроков демонстрируют завышенные амбиции, разрушая рынок в целом, из-за чего другие туроператоры работают себе в убыток. По их оценкам, в нашей стране порядка 40–45% туров продаются ниже себестоимости. С прибылью реализуется не более 15% путевок. По словам пресс-секретаря РСТ Ирины Тюриной, владельцы разорившегося туроператора сами в демпинге замечены не были, но они были «вынуждены идти на поводу у рынка, снижать цены, чтобы не потерять клиентов». Демпингующие компании работают по принципу «закрывания дыр». Деньги, которые компания получает от туриста, она может отправить не на оплату его поездки, а на покрытие долга по предыдущим турам. Подобный бизнес предполагает, что в один прекрасный момент компании может просто не хватить оборотных средств. Заведующий кафедрой управления рисками и страхования Высшей школы экономики Сергей Смирнов отметил в разговоре с «НИ», что демпинг – это просто один из видов здоровой конкуренции и, чтобы такая финансовая политика была признана противозаконной, необходимо доказать предварительный сговор компаний-мо-

нополистов. Экономисты считают гипотезу о том, что в разорении компании виновата конкуренция, по меньшей мере, сомнительной. «Если бы причина банкротства фирмы заключалась в демпинге, то компания бы сначала выполнила все свои обязательства перед туристами и потом закрылась, – комментирует ситуацию «НИ» Сергей Смирнов. – Тут же мы наблюдаем, что фирма разорилась в процессе выполнения своих услуг. Им не хватило оборотных средств. Это дает повод думать, что причина банкротства в нем».

В феврале 2012 года состоялся круглый стол российских туроператоров и страховщиков. В ходе переговоров были обозначены текущие проблемы, в частности туроператоры назвали лучшим способом защиты туристов от потенциальных банкротств турфирм, это страхование каждого договора на покупку тура. В ответ страховщики готовы страховать каждый договор, заключаемый туристом с туроператором, за 1% от стоимости тура, если внести изменения в положения о финансовом обеспечении деятельности туроператоров закона о туристской деятельности. «Нужно уточнить и пределы ответственности туристических операторов, и список оснований для выплат страховых возмещений, а также условия и порядок оплаты медицинских услуг туристам в стране пребывания и целый ряд других вопросов, которые возникают в этом сегменте», – цитирует РИА «Новости» слова Дмитрия Медведева.

Рассматривая различные точки зрения по данной проблеме, приходишь к выводу о необходимости создания комплекса мер, эффективных критериев надежности туроператоров и страховщиков для обеспечения эффективного обслуживания клиентов. Продолжая разговор о повышении конкурентоспособности туристических и страховых услуг в 2012

году, хочу отметить следующее. Происшествия, связанные с перевозкой туристов, такие как кораблекрушение круизного лайнера «Коста Конкордия», трагедия на прогулочном теплоходе «Булгария», поставили вопрос перед правительством об ужесточении мер, направляемых на реализацию мероприятий по госконтролю и надзору в области обеспечения безопасности на транспорте. В 2011 году в ходе форума «Транспорт России» вице-премьер Сергей Иванов высказал мнение о необходимости сформировать новые стандарты обслуживания пассажиров, гарантирующие безопасность при оказании транспортных услуг и введении обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика за жизнь и здоровье пассажира в 2012 году, что позволит очистить рынок перевозок от сомнительных компаний, которые не имеют специалистов, техники и игнорируют требования безопасности. Это будет способствовать обеспечению безопасности пассажиров на транспорте. В феврале 2012 года в ходе рабочего совещания комитета Государственной думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству, а также членов Совета Федерации, представителей Министерства спорта, туризма и молодежной политики РФ, Федерального агентства РФ по туризму (Ростуризм), Федеральной службы РФ по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор), Ассоциации туроператоров России (АТОР), Российского Союза Туриндустрии (РСТ) и Всероссийского союза страховщиков (ВСС) было решено ужесточить ответственность туроператоров путем увеличения размера финансовой гарантии туроператора и привязав его к реальному финансовому обороту. Также обсуждались идеи об учреждении стабилизационного фонда помощи туристам, кото-

рый даст возможность оказывать немедленные выплаты в случае затруднительного положения у российских туристов. (РБК daily от 10.02.2012г.)

Гостиничный бизнес – это одна из наиболее опасных отраслей с точки зрения страховых рисков. По шкале рисков от 1 до 10 гостиницы будут занимать уровень 7-8. Признание отеля опасным объектом с точки зрения страховых рисков связано с большим количеством сменяющихся постояльцев, что повышает вероятность возникновения страховых рисков. Но страхование гостиниц важно не только в период их эксплуатации, но и в период строительства и ввода в эксплуатацию. Строительная площадка – это большое количество независимых процессов, в которые вовлечены различные подрядчики, техника. Этот достаточно опасный период для отеля, который длится от начала строительства до введения здания в эксплуатацию. На данном этапе жизненного цикла отеля в страховании строительства более заинтересован Подрядчик, который, разумеется, стремится защитить строящийся объект от различных непредвиденных ситуаций и событий. Очень важным периодом в жизни отеля являются первые несколько лет после введения объекта в эксплуатацию. На этот период есть специальное страховое покрытие «Послепусковое гарантийное обязательство». Смысл его в том, что если в течение этого времени что-то происходит с объектом, страховая компания возмещает связанные с этим расходы. Комитет по страхованию ответственности Всероссийского союза страховщиков (ВСС) рассматривает возможность выйти с инициативами в правительство по введению вмененного страхования гражданской ответственности рестораторов и отельеров за вред, причиненный жизни и здоровью людей: от разработки единых минимальных стандартов добро-

вольного страхования гражданской ответственности до введения закона об обязательном страховании. Недавняя трагедия в ресторане Il Pittore в Москве, в результате которой власти Москвы выплатят семьям трех погибших при взрыве по 1 млн. руб., а пострадавшим по 500 тыс. руб., а также взрыв и пожар в Волгограде в кафе «Белладжио», где пострадало 72 человека, вновь поставили вопрос о необходимости обязать владельцев бизнеса страховать гражданскую ответственность за жизнь и здоровье людей. Страховщики готовят предложения с целью снять нагрузку

с бюджета, из которого граждане будут получать компенсации. Комитет по страхованию ответственности Всероссийского союза страховщиков (ВСС) рассматривает возможность выйти с инициативами в правительство по введению вмененного страхования гражданской ответственности рестораторов и отельеров за вред, причиненный жизни и здоровью людей. Но пока рестораторы практически не заинтересованы в страховке, так как это достаточно дорого и связано со специфическими рисками ответственности, которые несут владельцы бизнеса. (РБК daily)

Предприниматели, работающие в сфере услуг, создавая конкурентоспособные услуги, должны использовать все маркетинговые концепции для создания качественных сервисных услуг для удовлетворения потребностей самых взыскательных клиентов, обеспечивая высокий уровень обслуживания и безопасности.

Литература

1. Тронин Ю.Н. «Основы страхового бизнеса» // Москва 2006//;
2. РБК daily;
3. www.allinsurance.ru;
4. РИА «Новости».

Алгоритм формирования и развития инновационных территорий

Сафиуллин Наиль Фаритович

соискатель кафедры инновационной экономики ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан»,
e-mail nsbitman@gmail.com

В статье рассмотрены особенности формирования и развития инновационных территорий в современных условиях хозяйствования. На основе изучения отечественного и зарубежного опыта автором предлагается алгоритм формирования и развития инновационной территории.

Ключевые слова: инновационные территории, алгоритм формирования и развития, особенности и развития инновационных территорий, инновационный потенциал, инновационное развитие территории, имидж и репутация инновационной территории.

ALGORITHM OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TERRITORIES
Safullin N.F.

In article features of formation and development of innovative territories in modern conditions of managing are considered. On the basis of studying of domestic and foreign experience by the author the algorithm of formation and development of the innovative territory is offered.

Keywords: innovative territories, algorithm of formation and development, feature and development of innovative territories, innovative potential, innovative development of the territory, image and reputation of the innovative territory.

В целях обеспечения повышения конкурентоспособности в условиях глобализации территории должны переориентироваться на инновационный путь развития, поскольку инновации являются важными элементами рыночной экономики. При этом специфические особенности формирования и развития территорий с различным уровнем инновационного потенциала требуют разработки новых подходов, механизмов, моделей с учетом российских условий развития на базе зарубежного опыта.

Инновационные территории представляют собой локальные социально-экономические системы, основу которых составляют научно-технический комплекс, образовательный и промышленный комплексы, деятельность которых направлена на создание знаний, разработку современных технологий и формирование соответствующих условиям новых ценностей, определяющих характер и направления инновационного развития территорий.

В современных условиях хозяйствования формирование и развитие инновационных территорий характеризуются следующими особенностями.

1. Недостаточна развитая нормативная правовая база. Правовое обеспечение в этой сфере находится в стадии становления. Пока правовая база в части развития инновационных территорий представлена лишь Федеральным законом «О статусе наукограда Российской Федерации». К сожалению, этим законодательным актом существенно ограничены права субъектов Федерации в части поддержки инновационных муниципальных образований, не установлен срок, на который муниципальному образованию может быть предоставлен статус наукограда, исключены положения о федеральных целевых программах как механизмах государственной поддержки наукоградов и т.п.

В российских условиях получила некоторое распространение такая форма инновационных территорий, как научно-технические парки (технопарки). Некоторые субъекты Федерации пытаются, не дожидаясь решений центра, самостоятельно определить правовой статус технопарков. Проблема заключается в том, что подобная тактика «опережения» субфедерального законодательства в правовой сфере чревата противоречиями с «запаздывающим» федеральным законодательством. Эти противоречия в будущем подлежат устранению [3].

В России немало территорий (отдельные промышленные районы крупных и средних городов, города-заводы и т.п.), гипотетически имеющих потенциал инновационного развития, поскольку обладают людскими и материальными ресурсами, производственными мощностями и связанной с производством прикладной наукой. В мировой практике подобные территории принято относить к территориям, на которых возможно инновационное развитие в хозяйственной сфере при условии решения инвестиционной проблемы. Предстоит разработать инструменты правового регулирования инновационного развития территорий данного типа в целях обеспечения государственной поддержки экономически обоснованного инновационного предпринимательства.

Одной из задач, связанных с правовым обеспечением инновационных территорий, является их классификация по признакам,

характеризующим квалификационный уровень кадров, состояние производственных мощностей и их соответствие намечаемым инновационным мероприятиям, возможности научной базы и т.д. В зависимости от конкретной ситуации на территории в связи с указанными признаками могут быть законодательно ограничены рамки непосредственного участия государства как в инновационной деятельности, так и в мерах, сопутствующих последней. При этом следует исходить из самокупаемости инновационной деятельности, т.е. из рационального сочетания мер государственного регулирования и действия рыночных механизмов.

2. Формирование инновационных территорий не является для России чем-то новым, ряд отраслей располагали и располагают не только мощной производственной, но и соответствующей научной базой. При этом отечественный опыт формирования и развития инновационных территорий должен базироваться на программно-целевом подходе в целях восстановления и приумножения инновационного потенциала. Для решения этой задачи необходимо, во-первых, уделить особое внимание кадровому обеспечению инновационной деятельности, во-вторых, инновационная деятельность предполагает использование во всех сферах жизнедеятельности территории новейших технологий мирового уровня, в-третьих, формирование инновационных территорий возможно только при условии инвестиций на основе многоканального финансирования за счет частного отечественного и зарубежного капитала, а также государственных капитальных вложений, которые необходимы, прежде всего, для создания надлежащей производственной, социальной и деловой инфраструктуры.

3. В России отсутствует осмысленная государственная

политика формирования и развития инновационных территорий. Во-первых, когда речь идет об инновационной деятельности, внимание органов государственной власти концентрируется, как правило, на производственной сфере. Между тем, согласно международным стандартам по науке и инновациям – Руководство Фраскатти – инновация определяется как «... конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам» [2]. При этом следует отметить, что «социальные» услуги следует трактовать в широком аспекте, включая и экологическую составляющую.

Во-вторых, при формировании системы территорий инновационного развития государство должно особое внимание уделить депрессивным территориям и территориям, экономика которых в ходе реформ оказалась в состоянии крупномасштабной реструктуризации. Прежде всего, речь идет об отраслях военно-промышленного комплекса и угольной промышленности. На очереди реструктуризация энергетики, железнодорожного транспорта, металлургии и других базовых отраслей народного хозяйства. Пока возможностям развития инновационного предпринимательства на территориях размещения предприятий указанных отраслей органами государственной власти как федерального, так и субфедерального уровня не уделяется должного внимания. На оборонных предприятиях крайне медленно внедряются двойные технологии. Анализ более чем десятилетнего опыта реструктуризации угольной промышленности показывает, что если в промышленной сфере наблюдаются отдельные элементы инновацион-

ной деятельности, то в других сферах – нет [3].

В-третьих, формирование инновационных территорий возможно при условии государственной поддержки, заключающейся не только в налоговых, финансово-кредитных и других льготах, но и в прямом финансировании как стартовых мероприятий собственно инновационной деятельности, так и затрат на создание производственной и деловой инфраструктуры. В этой связи уместно привести следующие сравнительные данные: в России средства государственного бюджета, выделяемые на развитие наукоградов, измеряются долями процента. Между тем в Великобритании научные парки и иные инновационные центры получают 62% средств, необходимых на их содержание, во Франции – 74%, в Германии – около 80%.

В-четвертых, при выработке государственной политики формирования и развития инновационных территорий, с одной стороны, на федеральном уровне определяются общие «рамочные» условия, включая законодательство, бюджетное финансирование, институциональную среду и т.п., с другой – на региональном уровне подлежит детальному исследованию эндогенный потенциал территории. При этом особое внимание уделяется экономико-географическому положению территории, близости транспортных путей, состоянию освоенности района. Эндогенный потенциал для инновационных территорий определяется: научной обеспеченностью; структурой промышленного производства, удельным весом предприятий с передовой технологией, количеством и качеством природных, прежде всего, минерально-сырьевых, ресурсов; как собственными инвестиционными ресурсами, так и возможностями привлечения «со стороны» частных отечественных и зарубежных инвесторов; социально-демографическим

и экологическим состоянием территории, этническим составом населения и его национально-культурными традициями.

4. Необходимость комплексного территориально-отраслевого подхода к формированию инновационных территорий. В современных условиях органами власти всех уровней и большинством исследователей приоритетное внимание уделяется производственному, точнее отраслевому, аспекту инновационной деятельности. В то же время ряд авторов считает, что «необходимым условием активизации инновационной деятельности и реализации инновационной политики являются институциональные преобразования, имеющие региональный формат... Поэтому когда речь идет о региональном уровне регулирования инновационной деятельности, то следует иметь в виду не частно-правовой, а публично-правовой аспект в виде региональной инновационной политики по поддержке субъектов инновационной деятельности. Она должна быть ориентирована на получение и распространение накопленного и будущего потенциала научно-технических знаний в регионе» [3].

Вместе с тем инновационная деятельность предполагает не только получение и распространение научно-технических знаний, но и их результативное использование во всех сферах жизнедеятельности территории в целях повышения ее привлекательности. В этой связи возрастает значение приобретает понятие «имидж инновационной территории» и «репутация инновационной территории».

На основе разграничения И. С. Важениной [1] понятий имиджа и репутации территории представим определения «имидж инновационной территории» и «репутация инновационной территории»

Имидж инновационной территории – это набор ощущений и образных, эмоционально ок-

рашенных представлений людей, которые возникают по поводу особенностей инновационного развития данной территории.

Определенный комплекс социально-экономических отношений, складывающихся между людьми по поводу производства (воспроизводства), распределения и потребления инноваций, формирует репутацию инновационной территории. Репутация инновационной территории выступает основой разрешения противоречия между интересами инновационной деятельности территории и отдельных потребителей инноваций. Репутация инновационной территории выглядит как объективно сложившаяся и подтвержденная практикой совокупность ценностных убеждений и рациональных мнений об инновационной территории, сформировавшихся у людей (человека) на основе полученной достоверной информации об ее инновационном развитии, личного опыта взаимодействия или опосредованных контактов.

Спектр инновационной деятельности территории должен быть максимально широким – от технологических инноваций в производственной сфере до реформирования на принципиально новой технической основе жилищно-коммунального хозяйства.

Следует отметить, что статус наукограда присваивается отдельным муниципальным образованиям. Эта норма противоречит территориально-отраслевому подходу по следующей причине. В большинстве случаев отраслевые интересы не могут ограничиваться одним муниципальным образованием, что обуславливает, по меньшей мере, необходимость интеграции смежных муниципальных образований. Дезинтеграция производственно-экономического потенциала локальных индустриальных территорий без учета их отраслевых особенностей явилась одним из негатив-

ных последствий экономических реформ в современной России. В условиях демонтажа системы централизованного планирования, когда внедрение достижений науки и техники планировалось предприятиям определенной отрасли вне зависимости от административного деления на данной территории, инновационная деятельность в современных условиях, развиваясь в «избранном» муниципальном образовании, искусственно сдерживается в смежных муниципальных образованиях. При этом, имея практически равноценный инновационный потенциал, смежные муниципальные образования с традиционно сложившимися отраслевыми (и межотраслевыми) связями существенно различаются по уровню социально-экономического развития, по доходам и условиям жизни населения, по качеству и доступности социальных услуг (образования, медицина) и т.д.

Таким образом, с точки зрения комплексного территориально-отраслевого подхода предпочтительным типом организации инновационной деятельности в России является формирование на базе ряда смежных муниципальных образований «территорий инновационного развития».

5. Специфика адаптации зарубежного опыта к российским условиям.

Во-первых, отечественная научно-техническая инновационная база существенно (по разным оценкам от 20 до 50 лет) отстает от развитых стран Запада, между тем современный этап научно-технической и информационной революции позволяет невиданными ранее темпами повышать производительность труда, решать проблемы ресурсосбережения, улучшать качество продукции. В Японии, США, Великобритании, Германии сложились весьма продуктивные формы научного обслуживания инновационной деятельности. Создана сеть консалтинговых фирм. «Выра-

щены» кадры специалистов (включая использование «утечки мозгов» из России), научное сообщество настроено на обоснование венчурного финансирования и т.д. У нас в дореформенный период эти задачи решались отраслевыми институтами и заводскими научно-исследовательскими лабораториями. В ходе реформ прикладная отраслевая наука оказалась катастрофически ослабленной, и сейчас необходимо определить традиционные для нашей страны формы научного обслуживания промышленности, или слепо копировать западную, «привязанную» преимущественно к университетам, систему научного обеспечения инновационного предпринимательства [3]. По нашему мнению, в условиях России более продуктивно первое направление – при безусловном учете передового западного опыта.

Во-вторых, инвестиционные возможности нестабильной экономики России и стабильных экономик развитых стран при формировании инновационных территорий абсолютно несопоставимы: Россия испытывает «инвестиционный голод» (который ряд авторов трактует как инвестиционный кризис), в то время как на Западе имеет место избыток инвестиций в частном секторе экономики. В отличие от развитых западных стран, где свободный переток капиталов вместе с новейшими технологиями является нормой, для России эта форма инновационной деятельности ввиду неблагоприятного инвестиционного климата пока имеет крайне ограниченные пределы. В этих условиях мобилизация внутренних ресурсов (интеллектуальных, технологических, информационных и др.) приобретает первостепенное значение.

В третьих, если в развитых странах уже создана институциональная среда, с помощью которой стимулируется и координируется инновационное раз-

витие (причем в каждой стране эта среда имеет свою специфику), то в России формирование институциональной среды находится в самой начальной стадии, причем такие факторы, как экономико-географические особенности локальных территорий, национально-исторические традиции, сложившаяся веками система ценностных установок, реальное состояние правосознания и т.п. – учитываются крайне недостаточно.

В-четвертых, при адаптации к российским условиям передового зарубежного опыта формирования и функционирования территорий инновационного развития необходимо учитывать следующее положение методологического характера относительно соотношения участия государства в инновационных процессах и использования рыночных механизмов регулирования инновационной деятельности. В странах со стабильной, устойчивой рыночной экономикой преобладают рыночные механизмы. В странах же, находящихся в состоянии трансформации экономических отношений, в так называемом «переходном» периоде, участие государства является определяющим при формировании организационно-экономического механизма функционирования инновационных территорий.

Таким образом, на основе выделенных особенностей, анализа зарубежного и отечественного опыта предлагается алгоритм формирования и развития инновационной территории (рис. 1), включающий:

1) разработку принципов, целей и задач формирования и развития инновационной территории;

2) анализ внутренней и внешней среды инновационной территории;

3) анализ ранее реализованных на инновационной территории мероприятий, программ, определение их результатов, «плюсов» и «минусов», степени эффективности;

4) оценку инновационного потенциала территории;

5) анализ зарубежного опыта, возможности его адаптации к российским условиям в рамках определенной инновационной территории;

6) разработку программ и стратегии инновационного развития территории;

7) определение приоритетных направлений инновационной деятельности территории;

8) реализацию программ и стратегии инновационного развития территории;

9) оценка реализации программ и стратегии инновационного развития территории;

10) формирование имиджа и репутации инновационной территории.

Основой формирования и развития инновационной территории являются создание благоприятного инновационного климата (нормативно-правовая основа, налоговые стимулы и т.д.), эффективное взаимодействие научно-технического, образовательного и производственного комплексов и активное участие как государства, так и бизнеса.

Разработанный алгоритм формирования и развития инновационной территории отличается от существующих тем, что выделяются отдельно такие этапы как: анализ ранее реализованных на инновационной территории мероприятий, программ, определение их результатов, «плюсов» и «минусов», степени эффективности; анализ зарубежного опыта и возможностей его адаптации к российским условиям в рамках определенной инновационной территории; формирование имиджа и репутации инновационной территории.

При этом особое внимание уделяется оценке инновационного потенциала. Инновационный потенциал включает в себя технологические ресурсы. В его структуре можно также выделить накопленные научные знания – теоретическую базу для создания нововведений, кадро-

вые, материально-технические, финансовые и иные ресурсы, обеспечивающие осуществление инновационного процесса. Иными словами, инновационный потенциал – это совокупность ресурсов, необходимых для разработки, производства и коммерциализации новой продукции. Инновационный потенциал как основа инновационного процесса имеет сложную, разветвленную структуру.

Таким образом, в экономическом плане инновационная деятельность рассматривается сегодня как одно из основных условий модернизации хозяйства и перехода территорий к новой, постиндустриальной стадии социального прогресса. Учитывая это, выделенные особенности и предложенный алгоритм формирования и развития инновационных территорий позволяют повысить эффективность деятельности социально-экономической системы, а также ускорить переход экономики Российской Федерации на инновационный тип развития.

Литература

1. Важенина, И. С. Концептуальные основы формирования имиджа и репутации территории в конкурентной среде : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. С. Важенина. – Екатеринбург, 2008.
2. Грищенко В. А. Понятие и сущность инновационной деятельности // Вопросы экономических наук. – 2006. – № 5. – С. 58-60.
3. http://mirrabot.com/subjects/subject_7092434.html.



Рис. 1. Алгоритм формирования и развития инновационной территории

Совершенствование механизма государственного регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности в атомной энергетике

Куликов Михаил Сергеевич

Стажер Московской гуманитарно-технической академии
e-mail: kulikovmisha@gmail.com

На сегодняшний день проблема совершенствования механизма государственного регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности в атомной энергетике и в целом в ТЭК стоит достаточно остро. Достаточно сказать, что стратегической целью развития ядерно-топливного цикла является обеспечение формирования всего органически связанного комплекса атомной энергетики, ее топливно-энергетической базы, экологической безопасности АЭС и атомной промышленности, а также научного руководства этой сферой энергетической деятельности в соответствии с экономически обоснованными потребностями страны. Ключевые слова: инновации, инвестиции, сотрудничество, государство, атомная энергетика, ТЭК.

Improvement of the mechanism of state regulation and stimulation of investment activities in the nuclear industry.
Kulikov M.S.

At the present time the problem with improvement of the mechanism of state regulation and stimulation of investment activities in the nuclear industry and in the Fuel-Energy Complex is quite important. Suffice it to say that a strategic purpose of the nuclear-fuel cycle's development is to provide the organization of organically bound complex in the nuclear power industry, its fuel and energy base, environmental safety of NPPs and moreover scientific guidance for this part of energy activity according to economically sound needs of the country.
Keywords: innovations, investments, cooperation, state, nuclear industry. Fuel-Energy Complex.

Ядерная энергетика обладает способностью к воспроизводству собственной топливной базы. Эта ее принципиальная особенность формирует адекватный приоритет атомной энергетики в дальнейшей перспективе, для которой характерно обострение экологических требований к энергетической деятельности и стабилизация углеводородных возможностей ТЭК.

В этих условиях для своевременной подготовки и развития соответствующих направлений атомной энергетики наряду с продолжением строительства АЭС с традиционными реакторами на тепловых нейтронах, существует необходимость создания серийных АЭС с реакторами на быстрых нейтронах и соответствующими предприятиями замкнутого ядерного топливного цикла.

Разведанные и потенциальные запасы природного урана, накопленные резервы регенерированного урана, существующие и развиваемые мощности ядерного топливного цикла при экономически обоснованной инвестиционной и экспортно-импортной политики в этой сфере, на наш взгляд смогут обеспечить прогнозируемые параметры развития атомной энергетики в перспективе ближайших лет.

Предусмотренная в Энергетической стратегии - 2030¹ долгосрочная технологическая политика с освоением и развитием ядерных энергетических технологий нового поколения, включая реакторы на быстрых нейтронах и технологии замкнутого ядерного топливного цикла, снимет ограничения в отношении топливного сырья для атомной энергетики на долгосрочную перспективу.

С учетом намеченных масштабов развития отрасли сегодня представляется необходимым решение следующих основных задач:

- повышение эффективности и конкурентоспособности атомной энергетики в целом, снижение уровня удельных капитальных вложений при обеспечении соответствия уровня безопасности современным нормам;
- создание единого комплекса «топливно-сырьевые ресурсы - производство энергии - обращение с отходами»;
- развитие отраслевой инвестиционной политики и целевых программ, которые обеспечивают устойчивость, обновление и повышение эффективности существующего потенциала и развитие ядерно-топливной базы и мощностей по переработке и утилизации радиоактивных отходов;
- внедрение высокотехнологичных и экономически выгодных проектов энергетических комплексов, соответствующих современному уровню безопасности и надежности, в том числе инновационных технологий;
- развитие отечественного энергомашиностроительного производства и строительно-монтажного комплекса.

Кроме того, важной составляющей государственной стратегии развития промышленности ядерно-топливного цикла и атомной энергетики является увеличение экспортного потенциала ядерных технологий России: развитие экспорта атомных электростанций, ядерного топлива и электроэнергии.

Рассмотрим основные этапы реализации государственной энергетической политики развития отрасли на ближайшие годы:

1 этап - Увеличение выработки электроэнергии на АЭС на основе:

- реализации проектов строительства АЭС (достройка энергоблоков на имеющихся площадках - на 1 этапе; их строительство на новых площадках - на всех этапах, в т.ч. на втором и третьем этапах совместно со сторонними инвесторами);

- увеличения выработки на действующих энергоблоках (продление срока их эксплуатации, программы интенсификации и увеличения КИУМ - на всех этапах).

2 этап - Формирование и развитие инжиниринга основного энергетического оборудования на основе:

- разработки типовых проектов серийных энергоблоков (поэтапно-типовых проектов АЭС-2006; реактора на быстрых нейтронах);

- разработки новых видов топлива для энергоблоков АЭС, в том числе западного дизайна и его вывода на западные рынки (лицензирование, подписание контрактов на поставку ТВС в страны Европы и США, выполнение программ опытной эксплуатации);

- разработки и сооружения проектов энергоблоков IV поколения (поэтапно - сооружение энергоблока БН-800 на Белоярской АЭС, разработка технических проектов реакторов на быстрых нейтронах с жидкометаллическим теплоносителем).

3 этап - Развитие ядерного топливного цикла на основе:

- разработки газовых центрифуг нового поколения;

- модернизации разделительно-сублиматных комбинатов (с обеспечением потребностей российских АЭС и сохранением лидирующих позиций на мировом рынке услуг по обогащению урана);

- повышения экономической эффективности фабрикации

(с обеспечением конкурентоспособности российского ядерного топлива на мировых рынках);

4 этап - Развитие сырьевой базы атомной энергетики на основе:

- развития действующих урановых месторождений; увеличения добычи на совместных месторождениях; разведки и разработки новых месторождений в наиболее перспективных урановых регионах мира (с обеспечением суммарной добычи урана не менее 6 тыс.т в год к концу первого этапа; 17 тыс.т в год - к концу второго этапа)

- создания производств для выпуска новых типов топлива; разработка и обеспечение реализации концепции замкнутого топливного цикла).

5 этап - Развитие производственной базы атомной энергетики на основе:

- обеспечения требуемого объема поставок оборудования для АЭС, минимизации монопольного давления (формирование альтернативных поставщиков энергетического оборудования, в том числе посредством создания альянсов с зарубежными компаниями);

- повышения экономической эффективности работы предприятий энергетического машиностроения, находящихся в сфере ведения Госкорпорации «Росатом», и их выхода на смежные рынки;

- создание инфраструктуры управления жизненным циклом АЭС на основе создания единых государственных систем обращения с отработавшим ядерным топливом и обращения с радиоактивными отходами; развития технологий вывода из эксплуатации остановленных атомных энергоблоков.

Вместе с тем, на пути совершенствования механизма государственного регулирования атомной энергетики и в целом в ТЭК, сегодня существуют отдельные проблемы, решение которых во многом определяется наличием благоприятного инвестиционного климата и

адекватностью управления данной отраслью.

Атомная отрасль уже пережила свой упадок, связанный с чернобыльской аварией и разрушением всего народного хозяйства бывшего Советского Союза, и теперь вступает в эпоху амбициозных планов новой стратегии своего развития и превращения в ведущий фактор энергетической безопасности России².

Необходимость в корне изменения такой ситуации была продиктована политическим решением о реформе отрасли и развитии атомной энергетики в России, озвученным Президентом России в Послании Федеральному Собранию Российской Федерации 10 мая 2006 г.³

Президентом России также были утверждены Программа развития атомной отрасли России и План первоочередных мероприятий по ее реализации от 8 июня 2006 г. № 4483⁴.

Для устранения проблем атомного энергопромышленного комплекса и реализации документов, утвержденных Президентом России, был разработан и принят Федеральный закон от 5 февраля 2007 г. № 13-ФЗ «Об особенностях управления и распоряжения имуществом и акциями организаций, осуществляющих деятельность в области использования атомной энергии, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Данный Закон содержал прямое указание о нераспространении его действия на предприятия ядерного оружейного комплекса, тем самым формируя окончательный водораздел между мирным и военным атомом. Поэтому сегодня ядерный оружейный комплекс остается вне сферы рыночного регулирования.

Политическое решение о создании специальной корпорации, которая объединила бы предприятия атомной энергетики и промышленности, была

озвучена в Послании Президента России Федеральному Собранию Российской Федерации 26 апреля 2007 г.⁵

В это же время был разработан и принят Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»⁶.

Правительство РФ Распоряжением от 5 февраля 2008 г. № 116-р в целях реализации Закона о ГК «Росатом» в качестве имущественного взноса Российской Федерации передало Госкорпорации «Росатом» 100% находящихся в федеральной собственности акций ОАО «Атомэнергпром» по их номинальной стоимости.

Таким образом, сегодня в соответствии с Законом о ГК «Росатом» Госкорпорация «Росатом» управляет всеми ядерными активами Российской Федерации, включая ядерный оружейный комплекс и гражданскую часть атомной отрасли. Госкорпорация «Росатом» сочетает коммерческую деятельность, обеспечивая развитие атомной энергетики и предприятий ядерного топливного цикла, и выполнение возложенных на нее государством задач, в первую очередь - обеспечение национальной безопасности (ядерное сдерживание), ядерной и радиационной безопасности, а также развитие прикладной и фундаментальной науки. Она также уполномочена от имени Российской Федерации выполнять международные обязательства в области мирного использования атомной энергии и режима нераспространения ядерных материалов. Создавая Госкорпорацию «Росатом», государство поставило перед ней три главные задачи:

1. Обеспечение устойчивого развития ядерного оружейного комплекса.

2. Увеличение доли атомной энергетики в энергобалансе страны (цель 25 - 30% к 2030 г.) при повышении уровня безопасности работы атомной отрасли.

3. Расширение российского присутствия на мировом рынке ядерных технологий и завоевание новых.

Сегодня Госкорпорация «Росатом» - это одна из немногих компаний мирового уровня, обладающая всеми ядерными технологиями.

В состав Госкорпорации «Росатом» входят предприятия ядерного оружейного комплекса, ОАО «Атомэнергпром», объединившее все гражданские активы атомной отрасли, ФГУП «Атомфлот», управляющее атомным ледокольным флотом, ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», управляющее энергетическими активами в зарубежных странах и контролирующее операции по экспорту и импорту электрической энергии, а также инжиниринговая компания «Атомстройэкспорт», осуществляющая строительство АЭС за рубежом.

Сегодня также принята и уже реализуется Программа деятельности Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на долгосрочный период (2009 - 2015 гг.)⁷.

В рамках этой Программы предусматривается комплексное и системное решение задач, которые определены соответствующими федеральными законами и отраслевыми (ведомственными) целевыми программами. Реализацию Программы планируется осуществить в два этапа.

Первый этап (2009 - 2011 гг.) представляет собой переходный период для реорганизации подведомственных предприятий и учреждений в порядке, установленном федеральными законами. Мероприятия ФЦП⁸ с 2009 г. включены и исполняются в рамках Программы деятельности ГК «Росатом», а предусмотренные для этого средства переданы ГК «Росатом» в качестве имущественного взноса Российской Федерации.

На втором этапе (2012 - 2015 гг.) будет обеспечено функционирование Госкорпорации «Росатом» как единого органи-

зационно-правового, производственно-технологического и научно-технического комплекса атомной отрасли Российской Федерации. В этот период должен быть модернизирован российский атомный энергопромышленный комплекс, а также должна быть заложена основа для инновационного развития атомной отрасли России на собственные средства.

Все перечисленные выше планы относятся к стратегическому развитию внутренней энергетической политики России. Что касается внешней энергетической политики атомной отрасли, то сегодня ее стратегической целью является максимально эффективное использование энергетического потенциала России для полноценной интеграции в мировой энергетический рынок, укрепления позиций на нем и получения наибольшей выгоды для национальной экономики.

Глобальный характер энергетических проблем, их усиливающая политизация, а также объективная значимость российского топливно-энергетического комплекса в мировой энергетике предопределяют важную роль внешней энергетической политики страны. Россия уже сегодня занимает одно из ведущих мест в мировой системе оборота энергоресурсов, активно участвует в международном сотрудничестве в области производства и поставок на рынки топливно-энергетических ресурсов. Интересы России состоят в обеспечении дальнейшего повышения эффективности производства и экспорта всех основных видов энергоресурсов и продуктов их переработки, а также технологий, в которых российские энергетические и промышленные компании имеют конкурентные преимущества.

Развивается практика обмена энергетическими активами и взаимного долевого участия российских и зарубежных компаний во всей экономической цепочке - от геологоразведки и

добычи до доставки энергоресурсов конечному потребителю. Завершается переход на рыночные отношения в сфере поставок газа в страны ближнего зарубежья.

Ведется активный энергетический диалог с крупнейшими странами - потребителями и производителями энергоресурсов, а также с крупными региональными объединениями стран (Европейский союз, Евразийское экономическое сообщество и др.) и международными организациями (Шанхайская организация сотрудничества, Организация стран - экспортеров нефти, Форум стран - экспортеров газа, Международное энергетическое агентство и др.).

Россия выразила неудовлетворенность Договором к Энергетической хартии 1994 г. (ДЭХ) и 20 августа 2009 г. направила депозитарию ДЭХ официальную ноту о прекращении временного применения данного договора. Представляя концептуальный подход, Президент России Д.А. Медведев заявил: «Россия неоднократно говорила о проблемах, которые связаны с неурегулированностью ряда вопросов энергобезопасности. Эти вопросы не разрешили Энергетическая хартия, Договор к Энергетической хартии и другие документы. Мы эти документы не ратифицировали и не считаем себя связанными этими решениями... Задача заключается в том, чтобы обеспечить баланс интересов стран - производителей энергоресурсов, транзитных государств и потребителей энергоресурсов. На это и направлено наше предложение»⁹.

Следует отметить, что к числу основных принципов новой международно-правовой базы энергетического сотрудничества, содержащихся в концептуальном подходе, относятся:

- признание неделимости устойчивой глобальной энергетической безопасности и взаимозависимости всех участников мирового энергообмена;

- взаимная ответственность стран - потребителей и поставщиков энергоресурсов, а также транзитных государств за обеспечение глобальной энергетической безопасности;

- признание безопасности предложения (поставок) и спроса (прозрачный и предсказуемый сбыт) в качестве ключевых аспектов глобальной энергетической безопасности;

- безусловный государственный суверенитет над национальными энергоресурсами;

- обеспечение недискриминационного доступа к международным энергетическим рынкам, их открытие и развитие их конкурентного характера;

- охват всех видов энергии и энергоносителей и связанных с ними материалов и оборудования;

- транспарентность всех сегментов международных энергетических рынков (производства/экспорта, транзита, потребления/импорта);

- недискриминационное поощрение и защита инвестиций, включая осуществление новых инвестиций во все звенья энергетической цепочки;

- поощрение взаимного обмена активами энергетического бизнеса в рамках инвестиционной деятельности;

- обеспечение недискриминационного доступа к энергетическим технологиям и участие в передаче технологий;

- обеспечение возможности беспрепятственной доставки энергоресурсов на международные рынки, в т.ч. через транзитные системы;

- обеспечение технологической надежности всех элементов энергетической инфраструктуры, включая транзитные;

- обеспечение физической безопасности жизненно важной энергетической инфраструктуры;

- содействие осуществлению инфраструктурных проектов, имеющих важное значение для обеспечения глобальной и региональной энергетической безопасности;

- обязательность консультаций и координации энергетической политики и связанных с ней мер, в т.ч. в области формирования будущей структуры энергетических балансов, диверсификации энергоснабжения, регуляторных документов в области производства, торговли, транзита и потребления энергии, планирования и осуществления инфраструктурных проектов, оказывающих влияние на глобальную и региональную энергетическую безопасность;

- создание и совершенствование механизмов раннего предупреждения с участием поставщиков, потребителей и транзитных государств;

- повышение эффективности производства, переработки, транспортировки и использования энергоресурсов за счет инициатив, реализуемых на национальном и международном уровне;

- стимулирование широкого научно-технического сотрудничества в энергетике, включая вопросы альтернативных и возобновляемых источников энергии, повышения энергоэффективности и энергосбережения во всех звеньях энергетической цепочки;

- совместная работа по охране окружающей среды, предотвращению новых и борьбе с последствиями происходящих неблагоприятных климатических изменений.

Некоторые из указанных принципов или их составные части (безопасность спроса, поощрение взаимного обмена активами энергетического бизнеса, координация энергетической политики, создание механизмов раннего предупреждения) являются новыми предложениями, не нашедшими отражения в ДЭХ.

Большинство же остальных принципов в том или ином виде зафиксированы, либо в ДЭХ, либо в декларативной Европейской Энергетической хартии 1991 г.

На это обратил внимание секретариат Энергетической

хартии, прокомментировавший концептуальный подход в том духе, что российская инициатива не создает существенной «дополнительной ценности» по сравнению с ДЭХ.

По мнению секретариата, реализация заложенных в концептуальном подходе принципов возможна в рамках хартийного процесса, в том числе посредством возможной модификации ДЭХ (или принятия соответствующих протоколов, деклараций) с целью учета новых предложений. Похоже, что такого же мнения придерживается и Европейский союз, основной энергетический партнер России, который подчеркивает свою приверженность ДЭХ и пока не выражает желания отойти от указанного договора.

Для того чтобы уяснить потенциал совершенствования действующего международно-правового регулирования энергетических отношений, необходимо в первую очередь выявить его недостатки.

Объективной проблемой ДЭХ является его противоречивость, что признается экспертами-правоведами.

Следует отметить, что ДЭХ предусматривает механизм арбитражного разрешения споров. Делегирование международному арбитражу права применения двусмысленно сформулированных норм, регулирующих важнейшие вопросы функционирования стратегического сектора экономики, является рискованным шагом с трудно предсказуемыми последствиями. Арбитраж в такой ситуации наделяется не столько правоприменительной, сколько правотворческой функцией, что вряд ли отвечает суверенным интересам договаривающихся сторон. Конфиденциальный характер арбитража и отсутствие прецедентного подхода негативно сказываются на прозрачности и последовательности практики применения ДЭХ.

Конкурентоспособность тех «правил игры» на международном энергетическом рынке, ко-

торые будут предлагаться в развитие Концептуального подхода, во многом зависит от их качества - они должны быть понятными, четкими и недвусмысленными.

Касаясь ключевых вопросов, которые регулирует ДЭХ, обнаруживается широкий потенциал для их совершенствования.

В рамках нашего исследования, наибольший интерес вызывает анализ инвестиционных положений данного документа.

Инвестиционный модуль - самый главный и в то же время наиболее сложный и неоднозначный фрагмент ДЭХ. При коллизии с другими договорами договаривающихся сторон более благоприятные для инвестиций положения ДЭХ имеют приоритет, что позволяет обходить изъятия, сформулированные в первых. Это обстоятельство сыграло не последнюю роль в решении США не подписывать ДЭХ: американцы, похоже, осознали, что изъятия в энергосекторе, согласованные ими в рамках НАФТА, могут быть «перечеркнуты» при помощи ДЭХ.

Схожая проблема существует и применительно к соотношению ДЭХ с Соглашением о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС 1994 г. (СПС). Изъятия, сформулированные в отношении ТЭК в приложениях 3 и 4 к СПС, могут быть обойдены посредством применения более либеральных положений ДЭХ. Это достаточно любопытный момент, учитывая, что оба договора были заключены практически одновременно.

Так с позиции Гудкова И.В. и Лахно П.Г.,¹⁰ достаточно «либеральные» нормы ДЭХ, посвященные доступу на рынки договаривающихся сторон (предынвестиционный режим), допускают трактовку, согласно которой открытие рынков из «красивой» декларации превращается в ослабленное, но вполне конкретное обязательство, снабженное механизмом межгосударственного арбитража. В

свою очередь, п. 4 ст. 18 ДЭХ предусматривает беспрецедентное для международного права обязательство содействовать доступу к сектору «upstream», отдельному сегменту энергетического рынка, который должен был бы в силу принципа суверенитета над природными ресурсами быть огражден от подобного двусмысленного обязательства. Кроме того, в ДЭХ заложена революционная идея о заключении в будущем дополнительного инвестиционного договора, призванного в полном объеме внедрить в ТЭК концепцию «открытых дверей» и монополизировать ТЭК.

Очевидно, что указанные нормы не согласуются ни с общей «статичной» ситуацией в сфере международного регулирования инвестиций, характеризующейся отсутствием прогресса в разработке многосторонних инструментов (в рамках ВТО и ОЭСР), ни с логикой развития законодательств договаривающихся сторон, придающей особое значение сохранению суверенных прав на применение ограничений доступа иностранных инвесторов в энергетику. В этом смысле ДЭХ порождает несколько парадоксальную ситуацию, когда энергетика, традиционно одна из наиболее закрытых отраслей экономики, оказывается «впереди» других отраслей народного хозяйства в вопросах либерализации.

Можно было бы говорить о том, что такое положение вещей взаимовыгодно, поскольку речь идет о доступе на рынки как стран-производителей, так и стран - потребителей энергии, но следующие факты позволяют усомниться в этом.

Во-первых, содержательная взаимность в доступе объективно невозможна из-за различных характеристик энергетических рынков (например, у одних стран есть ресурсы, у других нет).

Во-вторых, в силу географической концентрированности

ресурсов страны - производители энергии зачастую занимают доминирующее положение на рынках стран-потребителей, и формальное наделение первых правом недискриминационного доступа на рынки вторых не устраняет проблему возможных конкурентно-правовых ограничений.

В-третьих, норма ДЭХ о доступе к энергетическим ресурсам сформулирована более жестко, чем общие нормы, регулирующие предынвестиционный режим, что позволяет квалифицировать ДЭХ в качестве неравноправного договора, нарушающего принцип взаимной выгоды.

Закрепленная в ДЭХ либерализация доступа на рынки имеет мало общего с реальностью: как развитие, так и развивающиеся договаривающиеся стороны ДЭХ поддерживают существующие и вводят новые ограничения доступа иностранцев в ТЭК.

Например, в сентябре 2009 г. в ЕС вступил в силу Третий энергетический пакет, предусматривающий ограничительные меры в отношении доступа иностранных инвесторов в сектор транспортировки энергии, все это свидетельствует о том, что даже последовательные сторонники ДЭХ фактически не выполняют его положения.

В отличие от норм, касающихся доступа на рынки, положения ДЭХ о защите иностранных инвестиций в целом соответствуют обычным двусторонним инвестиционным договорам России.

В качестве критического замечания можно указать на то, что ДЭХ не допускает применения менее жесткого, чем закрепленного в нем, стандарта защиты. Это существенно сужает пространство переговорных возможностей в ТЭК, спецификой которого является распространность индивидуальных, проектно-ориентированных договоров между принимающими странами и странами-экспортерами капитала или их инвесторами.

Таким образом, на наш взгляд, отсутствие гибкости в определении стандарта защиты иностранных инвестиций снижает привлекательность ДЭХ для ряда стран, особенно тех, которые настороженно относятся к передаче споров в международный арбитраж и не готовы давать рамочный отказ от суверенного юрисдикционного иммунитета в отношении споров с иностранными инвесторами. К таким странам относятся, в частности, государства Латинской Америки, придерживающиеся доктрины Кальво, и Норвегия, аргументировавшая отказ от ратификации ДЭХ тем, что ее конституция не позволяет согласиться на подчинение инвестиционных споров международному арбитражу.

На наш взгляд, в целях совершенствования международного инвестиционного регулирования энергетики необходимо внедрить отдельные стандарты в сфере инвестиционного режима (доступа) и защиты инвестиций.

Открытие сектора ТЭК в форме наделения иностранных инвесторов правом недискриминационного доступа, само по себе не гарантирует соблюдение надлежащего баланса интересов как из-за проблемы отсутствия содержательной взаимности, так и из-за того, что предоставление доминирующим игрокам из стран-производителей права недискриминационного доступа на рынки стран-потребителей не снимает вопрос конкурентно-правовых ограничений. В связи с этим представляется логичным придерживаться консервативного подхода, характерного для двусторонних инвестиционных договоров России, согласно которому доступ определяется в соответствии с национальным законодательством принимающей стороны.

Что касается стандарта защиты инвестиций, то здесь ключевым является вопрос о том, должен ли соответствующий стандарт безусловно распрос-

траняться на иностранные инвестиции, или же от него можно отходить в рамках индивидуальных двусторонних отношений с иностранными инвесторами и их государствами.

Очевидно, что повсеместный рост капиталоемкости энергетических проектов предопределяет целесообразность серьезной защиты иностранных инвестиций. Баланс между интересами принимающих государств и иностранных инвесторов мог бы, как представляется, быть найден в формуле минимального и повышенного стандартов защиты. Минимальный стандарт предусматривал бы меры защиты, эквивалентные содержащимся в ДЭХ (возмещение убытков, экспроприация, перевод платежей, суброгация, международный арбитраж), с правом отходить от него в рамках индивидуальных проектных соглашений. Повышенный стандарт защиты мог бы быть предоставлен в отношении особо важных трансграничных проектов.

Практически все крупные инфраструктурные проекты в качестве необходимой предпосылки их реализации требуют получения от принимающих государств специальных гарантий по широкому кругу вопросов от ускорения процедур согласования до стабилизации налогового режима. Унификация такого рода гарантий на уровне международно-правового стандарта могла бы с практической точки зрения быть полезной.

Таким образом, проблема создания мирового энергетического кодекса, учитывающего не только интересы «заинтересованных» европейских и мировых держав, но и российской энергетики – сегодня должна стать основной задачей правительства и Росатома на пути создания и развития эффективной инвестиционной политики в области развития инфраструктурных проектов атомной энергетики.

Вместе с тем, решение отдельных проблем внешнеэконо-

мического характера ТЭК в рамках совершенствования механизма государственного регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности в атомной энергетике, на наш взгляд, невозможно без детального исследования внутренних проблем атомной энергетики и ТЭК. Ведь полноценное участие России в ДЭХ, диктует совершенно иные требования не только к порядку соблюдения инвестиционного меморандума и совершенствования транзитных процедур доставки энергоресурсов в страны экспортеры, но и требования – по соответствию российского ТЭК международным стандартам качества продукции и услуг.

Кроме того, как нам представляется в отдельной плоскости лежат проблемы законодательного оформления и регулирования внутренней инвестиционной деятельности, направленной на дальнейшее развитие модернизации и обновления основных фондов атомной отрасли. В связи с чем, считаем, что реализация проектов государственно-частного партнерства в области энергетики – пока остается только в рамках инновационных исследований и разработок НИОКР.

В тоже время развитие инструментов для реализации концессионных соглашений принятых в западной практике, пока сдерживают проблемы законодательного регулирования в области юридического оформления сотрудничества бизнеса и государства.

Например, в своих исследованиях Зусман Е.В. отмечает, что наиболее распространенной формы оформления концессионного проекта в сфере ТЭК на западе – являются инфраструктурные облигации¹¹.

Исходя из опыта зарубежных стран, инфраструктурные облигации чаще всего выпускаются концессионером в рамках реализации концессионного проекта (после его ввода в эксплуатацию) при реализации контрактов в сфере ТЭК.

В России инфраструктурные облигации (ИО) до сих пор не получили широкого распространения. Эмитентом ИО в западной практике может быть специально созданная в рамках концессионного или иного ГЧП-контракта проектная компания (SPV).

Средства, полученные от размещения ИО, используются для реализации инфраструктурных проектов ТЭК.

Во всем мире большую часть вложений в ИО осуществляют институциональные инвесторы (пенсионные фонды, страховые компании и т.п.). Период обращения ИО привязан к сроку строительства (реконструкции) инфраструктурного объекта ТЭК и периоду его эксплуатации (обычно 15 - 25 лет). В европейских странах выпуск ИО обеспечивается путем предоставления государственных и банковских гарантий, страхования рисков и т.п.

Поскольку ИО являются финансовым инструментом с высокой надежностью, их выпуск выгоден как государству, так и институциональному и частному инвестору.

На практике для выпуска ИО в России может потребоваться изменение законодательства.

Интересную альтернативу концессиям в западной практике сотрудничества с бизнесом в рамках проектов ТЭК, представляют контракты жизненного цикла (КЖЦ). На Западе они считаются одной из разновидностей концессий, однако, в отличие от «традиционных» концессий, плательщиком по КЖЦ выступает государство.

Почему же данный вид сотрудничества получил распространение именно в сфере ТЭК, ответ на данный вопрос достаточно очевиден. Схема сотрудничества такова, что частный партнер получает ежегодную прибыль лишь в том случае, если он поддерживает инфраструктурный объект на должном уровне.

Например, если инвестор отвечает за строительство элек-

трянстанции, то она должна соответствовать всем эксплуатационным характеристикам объекта и уровню качества конечного продукта.

Для государства выгода от КЖЦ очевидна: инфраструктура строится в более сжатые сроки, а бюджетные средства выплачиваются в рассрочку. Для частного же инвестора мотивация заключена в том, что все сэкономленные на разных этапах реализации проекта средства и все новейшие технологии, примененные в строительстве, принадлежат ему.

С точки зрения российского законодательства КЖЦ концессией не являются. Поэтому в России такая форма сотрудничества государства и бизнеса пока исключена.

Еще одним альтернативным видом сотрудничества государства и бизнеса на западе в сфере ТЭК – являются сервисные контракты. Эта модель соединяет в себе признаки концессии и правоотношений по договору подряда. Под сервисным контрактом понимается «заключение договора на текущий и капитальный ремонт, текущее обслуживание объекта на срок, равный периоду между капитальными ремонтами (обычно 5 - 10 лет)».

Отличие данного контракта от концессии заключается в том, что за работу платит государство периодическими платежами. При этом оплата начинается производиться не раньше, чем работа выполнена и объект предоставлен в пользование либо допущен к эксплуатации.

Приведенные формы сотрудничества в рамках ГЧП бизнеса и государства в области реализации инфраструктурных проектов ТЭК не носят исчерпывающий характер, их перечень намного разнообразней. В тоже время, практика реализации такой формы сотрудничества, распространенная на западе, наряду с традиционными инвестиционными контрактами и финансированием посредством банковского кредита, на

наш взгляд нуждается в адаптации к условиям российского законодательства в ближайшей перспективе.

Таким образом, решение проблем совершенствования механизма государственного регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности в атомной энергетике и в целом ТЭК должно лежать в комплексном решении вопросов не только инвестиционной политики, но и в сфере региональной, социальной, инновационной и внешнеэкономической деятельности отрасли.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-Р «Об утверждении энергетической стратегии России на период до 2030 года».

2. Агапов А.М., Новиков Г.А. О ядерной и радиационной безопасности: современные представления, состояние, задачи и методы обеспечения. Обнинск, ФГОУ «ГЦИПК», 2007.

3. Ежегодное послание Президента Федеральному собранию РФ [<http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/designelements/search>]

4. Указ Президента РФ от 8 июня 2006 г. № 4483 «Об утверждении программы развития атомной отрасли России и плана первоочередных мероприятий по ее реализации».

5. Послание Президента России Федеральному Собранию Российской Федерации 26 апреля 2007 г. [<http://kremlin.ru>].

6. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О государственной корпорации

по атомной энергии «Росатом»/СЗ РФ от 3 декабря 2007 г. № 49 ст. 6078.

7. Постановление Правительства РФ от 20 сентября 2008 г. № 705 «Программа деятельности Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на долгосрочный период (2009 - 2015 гг.)».

8. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 октября 2006 г. № 605 «О федеральной целевой программе «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 годы и на перспективу до 2015 года»».

9. Недоговоренности на высшем уровне // Коммерсант. Приложение (Хабаровск). 2009. 21 мая.

10. Гудков И.В., Ляхно П.Г. Энергетическая стратегия России в системе программных документов: внутригосударственные и международно-правовые аспекты // Энергетическое право, 2010, № 1.

11. Зусман Е.В. ГЧП в условиях экономического кризиса: новые тенденции развития // Юрист, 2009

Ссылки:

1 Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-Р «Об утверждении энергетической стратегии России на период до 2030 года»

2 Агапов А.М., Новиков Г.А. О ядерной и радиационной безопасности: современные представления, состояние, задачи и методы обеспечения. Обнинск, ФГОУ «ГЦИПК», 2007. - С. 154

3 Ежегодное послание Президента Федеральному собранию РФ [<http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/designelements/search>]

www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/designelements/search]

4 Указ Президента РФ от 8 июня 2006 г. № 4483 «Об утверждении программы развития атомной отрасли России и плана первоочередных мероприятий по ее реализации»

5 Послание Президента России Федеральному Собранию Российской Федерации 26 апреля 2007 г. [<http://kremlin.ru>]

6 Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»/СЗ РФ от 3 декабря 2007 г. № 49 ст. 6078

7 Постановление Правительства РФ от 20 сентября 2008 г. № 705 «Программа деятельности Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» на долгосрочный период (2009 - 2015 гг.)»

8 Постановление Правительства Российской Федерации от 6 октября 2006 г. № 605 «О федеральной целевой программе «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 годы и на перспективу до 2015 года»».

9 Недоговоренности на высшем уровне // Коммерсант. Приложение (Хабаровск). 2009. 21 мая.

10 Гудков И.В., Ляхно П.Г. Энергетическая стратегия России в системе программных документов: внутригосударственные и международно-правовые аспекты // Энергетическое право, 2010, № 1.

11 Зусман Е.В. ГЧП в условиях экономического кризиса: новые тенденции развития // Юрист, 2009

Факторы, обуславливающие эффективное использование инвестиционного обеспечения инновационной деятельности строительных корпораций

Разаков Азат Асхатович,
Строительный Концерн Холдинг Сла-
вянский, соискатель
e-mail: stroyholding-slav@rambler.ru

Касаев Борис Султанович,
д.э.н., проф. Институт экономики и
предпринимательства
e-mail: bkasaev@mail.ru

В статье выделены факторы эффективного использования инвестиционного обеспечения инновационной деятельности строительных корпораций суть такого выделения состоит в том, что в стране взявшей курс на модернизацию необходимо создать деловой климат и формировать социальную среду, которая была бы дружелюбной как по отношению к бизнесу, так и по отношению к человеку, к его потенциалу самостоятельности и креативности.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная деятельность, факторы эффективного использования инвестиций, строительные корпорации, деловой климат, экономические условия.

THE FACTORS CAUSING AN EFFECTIVE UTILIZATION OF INVESTMENT MAINTENANCE OF INNOVATIVE ACTIVITY
Building corporations

In article factors of an effective utilization of investment maintenance of innovative activity of building corporations an essence of such allocation are allocated consists that in the country headed for modernization it is necessary to create a business climate and to form the social environment which would be friendly both in relation to business, and in relation to the person, to its potential of independence and initiative.
Keywords: is innovative-investment activity, factors of an effective utilization of investments, building corporations, a business climate, economic conditions.

Введение. Когда мы выделяем факторы эффективного использования инвестиционного обеспечения инновационной деятельности строительных корпораций (СТРК) суть такого выделения состоит в том, что в стране взявшей курс на модернизацию необходимо создать деловой климат и формировать социальную среду, которая была бы дружелюбной как по отношению к бизнесу, так и по отношению к человеку, к его потенциалу самостоятельности и креативности.

Основываясь на анализе «Стратегии - 2020» и обобщая публикации [1,2,3] нам представляется, что существует триада базовой группы факторов отвечающих на поставленный здесь вопрос. Причем в первую группу входят шесть, во вторую группу четыре фактора, а в третью десять факторов (рис. 1).

Первый фактор – формирование макроэкономических условий для ускоренного экономического и социального роста, активизации процессов внутренних инвестиций и повышения доступности внутреннего кредитования.

Применительно к этому фактору, прежде всего, следует иметь в виду о высокой зависимости инвестиционных процессов в стране от текущих цен на энергоносители.

В такой ситуации в случае неблагоприятных и долгосрочных явлений падения цен на энергоносители обеспечить финансирование инновационной деятельности не представляется как реальным, так и долгосрочным проектом. Поэтому комплексное решение проблемы выхода на траекторию устойчивого инвестиционного роста должно опираться на сочетание консервативной бюджетной и денежной политики. Нацеленной на обеспечение низкой инфляции и низких процентных ставок на кредит [3].

Второй фактор – повышение эффективности внутреннего рынка страны за счет повышения конкуренции, роста деловой активности, сокращения государственного и монопольного положения секторов экономики.

При всей очевидной необходимости сейчас не меняется ситуация связанная с низкой эффективностью внутреннего рынка. Причин здесь много, но основная причина кроется в высоком риске ведения бизнеса вообще и строительного бизнеса в частности. Поэтому первоочередными мерами улучшения состояния второго фактора необходим комплекс разноплановых мер:

-разработать систему стимулов улучшения условий ведения строительного бизнеса на уровне сочетания интересов федеральных, региональных и местных властей;

-усилить защиту конкуренции и реализовать антимонопольный пакет противодействия недобросовестной конкуренции;

-привести в соответствие с реалиями современной рыночной экономики, устранив неопределенность и многозначность толкований в законодательных актах, документах, кодексах для декриминализации экономических процессов в строительстве.

Третий фактор – повышение эффективности рынка труда и миграционной политики. В связи с неблагоприятным демографичес-

ким трендом необходимо к новым моделям постиндустриального развития.

Важно на наш взгляд стимулирование внутренней миграции рабочей силы в соответствии с сигналами строительного рынка. Надо заметить, что свободное перемещение рабочей силы и ее приток являются и условием и неотъемлемым элементом экономического роста.

Четвертый фактор – поддержание и использование конкурентных преимуществ в сфере человеческого капитала в строительной отрасли.

Для сохранения конкурентного преимущества в целом в сфере человеческого капитала необходимо повысить долю государственных расходов на образование и здравоохранение до уровня 5-6% ВВП и одновременно стимулировать частные расходы в этих сферах. Однако прямое увеличение расходов может дать эффект лишь в случае, если в соответствующих отраслях и сферах их применения будут приниматься адекватные этим процессам решения приводящие к глубоким структурным преобразованиям. Для строительной отрасли данные преобразования подразумевают, прежде всего, усиление рыночных и конкурентных принципов функционирования предприятий, а с другой стороны их структурную адаптацию к новой системе потребностей, к новой структуре спроса в образовании на строительных специальностях.

Пятый фактор – развитие международной интеграции, диверсификации экспорта. Присоединение России к ВТО обязывает к активизации отечественной политики в направлении открытости отраслей и сфер ее экономики. Трудно предположить, что экспорт энергоресурсов уступит место экспорту продукции других отраслей и сфер экономики, однако следует заметить, что наличие спроса на продукцию строительной отрасли за рубе-



Рис. 1. Триада факторов государственной политики, влияющих на инвестиции СТБК.



Рис. 2. Динамика склонности населения к сбережению, потребительскому кредитованию и доходов населения (в % к предыдущему периоду).

жом могло бы расцениваться и как положительный результат ее инновационной деятельности.

Шестой фактор – оптимальное соотношение стратегий пространственного развития. Реализация этого фактора означает:

- повышение прозрачности, обоснованности и оптимизация межбюджетных отношений как для отраслей и сфер экономики в целом, так и для регионов страны;

- обеспечение автономии и ответственности всех уровней власти, в реализации своих возможностей формирования целей своего развития и инвестиционных средств для их достижения;

- стимулирование конкуренции территорий за инвестиции и трудовые ресурсы, снятие ограничений на перемещение трудовых ресурсов.

В результате реализации Стратегии 2020 предполагается качественная трансформация социально-экономических показателей страны.

Среди двигателей роста производства, ориентированного на внутренний рынок, особую роль при выходе из кризиса приобретает инвестиционный спрос. Начало улучшения дел в строительстве нередко служило в разных странах сигналом перехода к преодолению спада и к следующей стадии цикла, связанной с более

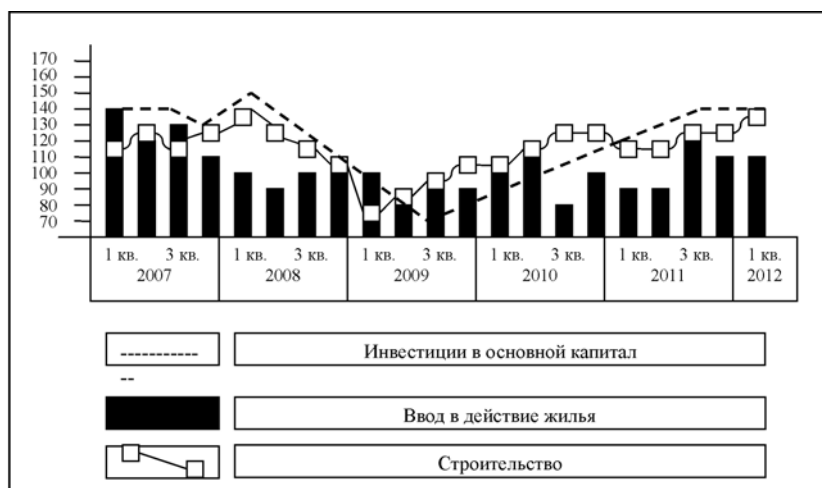


Рис.3. Результат влияния факторов на динамику показателей инвестиционной активности (в % к предыдущему году).

устойчивым подъемом экономики.

Далее рассмотрим факторы, зависящие от маркетинговой политики, осуществляемой на государственном уровне.

Первый фактор – изменение склонности населения к сбережениям. Динамика поведения населения прослеживается на рис.2. [2]. В предкризисные годы доля сбережений составляла более высокий процент (9-11%), в период кризиса эта доля снизилась до 6%, а затем стала расти опять.

Второй фактор – активизация потребительского кредитования. На рис.2. можно также проследить динамику потребительского кредитования. В предкризисные годы эта динамика характеризуется нарастанием кредитов населению. В период кризиса фактически прекращается. Затем после кризиса начинается возрастание, но уже не такими темпами как до кризиса.

Третий фактор – активизация ухода зарплат в тень. На наш взгляд активизация этого процесса в первую очередь вызвана увеличением с начала 2011 года страховых взносов с 26 до 34% заработной платы. Очередной эксперимент административного вмешательства в экономику не сработал, а просто показал негативный результат.

Анализ показывает, что увеличение страховых взносов на самом деле тормозит производство, побуждая предприятия в начале года повышать цены на свою продукцию, чтобы компенсировать потери прибыли от дополнительного налога. Кроме того вывод части зарплаты в тень вызвал недобор налогов на доходы физических лиц в местных бюджетах. По некоторым экспертным оценкам государство и муниципалитеты недополучили платежей в целом в размере 1,45% ВВП.

Четвертый фактор – повышение эффективности бизнеса за счет экономии издержек, включая издержки на заработную плату.

Как отмечается в [2] роль этого фактора не вполне очевидна, поскольку преимущественное влияние на финансовые показатели предприятий нередко оказывает изменение цен производителей. С другой стороны с учетом складывающейся демографической ситуации, очевидно, что будет происходить сокращение занятости, что усилит конкуренцию предприятий за квалифицированный персонал и с большей вероятностью – к более высокому росту средних зарплат.

Экономить придется за счет сокращения численности работников предприятия. В це-

лом результаты влияния перечисленных факторов можно проследить на рис.3. как колебательную динамику темпов инвестиций в основной капитал и связанных с ними показателей типичны для отрасли.

Далее рассмотрим факторы, зависящие от экономической политики руководства страны.

Первый фактор – формирование экономической политики, обеспечивающей макроэкономическую стабильность и долгосрочную прогнозируемость бизнеса.

Что здесь имеется в виду. Прежде всего, должны быть стабильными и предсказуемыми налоговые ставки и расходы государства. В сочетании с разработкой системы долгосрочного бюджетного планирования и самое главное неукоснительной практики его реализации однозначно повысят инвестиционную привлекательность российской экономики.

Далее необходимо удерживать инфляцию на уровне не более 3-5%, для этого необходимо в первую очередь повышать эффективность естественных монополий, и на деле разрабатывать меры, способствующие подлинному развитию конкуренции на остальных рынках. Эти меры должны способствовать к стимулированию для сбережения и формированию ресурсной базы инвестиций, все это обуславливает появлению в экономике «длинных денег» и стабилизации экономических процессов.

Второй фактор – оптимизация структур государственного и муниципального управления на всех уровнях. На наш взгляд следует повысить ответственность органов власти и всех должностных лиц как за неправомерные действия так и халатное бездействие, одновременно расширив возможность контроля и изъятия интересов со стороны негосударственных организаций. Важный момент – наличие независимой судебной системы, институтов и механизмов участия

самих граждан и представителей бизнеса, как в разработке нормативных актов, так и в общественном систематическом контроле за их соблюдением.

Третий фактор – уровень децентрализации экономической политики. Соотношение в распределении полномочий между федеральным центром, региональными властями и муниципальными органами самоуправления в рыночной экономике требует самостоятельного определения политики своего собственного развития и при этом обеспечения ресурсами на ее реализацию. Одним из элементов в осуществлении такой политики является выборность руководителей регионов и передача части доходных источников с сохранением контроля над их расходами. Заметим, что в последние годы самостоятельность властей субъектов федерации в выборе целей развития и средств их достижения стала детально регламентироваться на федеральном уровне.

Четвертый фактор – рост инвестиций, до уровня необходимого для обеспечения инновационной деятельности (модернизации). По данным экспертов [1] объем накопленного основного капитала все еще недостаточен для того, чтобы решить проблемы технологического перевооружения, развития общественной инфраструктуры. Уровень требуемого для этого накопления основного капитала необходимо поднять с 22% от ВВП до 28% от ВВП. Необходимо также для этого разработать систему мер, стимулирующих улучшение инвестиционного климата в регионах. В этих мерах можно предусмотреть федеральную поддержку с результатами экономического развития, с учетом при этом и динамики привлечения инвестиций для осуществления инновационной деятельности.

Для примера отметим следующее. В начале 2008 г. инвестиционная активность в экономике сохранялась на высоком уровне. За четыре первых месяца отчетного года инвести-

ции в основной капитал выросли на 19,1% к соответствующему периоду предыдущего года. Определяющим фактором роста инвестиций являлось финансирование строительства зданий и сооружений: объем работ по виду деятельности «Строительство» вырос за указанный период 2008 г. на 26,7% (против 18,3% за аналогичный период предыдущего года).

Замедление инвестиционной активности в значительной степени вызвано сложившейся напряженной ситуацией в строительной деятельности. Ухудшение условий предоставления банками кредитных ресурсов в особенности для строительных и инвестиционных компаний стало причиной замораживания некоторых перспективных строительных проектов. Многие компании отказались от инвестиционных проектов, находящихся на стадии оформления документов. В результате за 2008 г. объем работ по виду деятельности «Строительство» вырос на 12,8% против 18,2% за 2007 г.

Пятый фактор – отрегулировать уровень присутствия государства в экономике. Увеличение удельного веса государственного сектора в экономике, однако, не всегда способствует оптимизации производства, поиска или создания новых рынков, генерации и практической реализации инноваций, правильного отбора эффективных инновационных проектов. Поэтому ведущая роль в развитии отечественной экономики должна переходить к частным инвесторам. Усилиями государства, общества и бизнеса необходимо создать представление о неизбежности частной собственности и ключевой роли предпринимательской деятельности как движущего источника развития экономики отраслей и сфер страны. Мировой опыт также подтверждает необходимость защиты прав собственности.

К сожалению, в настоящее время властные структуры государства не в полной мере выполняют свою основную функ-

цию по обеспечению сбережения и безопасности собственности. Нередки случаи, когда представители власти просто злоупотребляют служебным положением для незаконного захвата не принадлежащей им собственности.

Для преодоления таких факторов поведения, необходимо разработать действенный пакет мер и механизмов их реализации.

Практика показывает что зачастую, казалось бы, четко разработанные меры не работают. В этих случаях, как правило, оказывается, что не был разработан адекватный механизм реализации.

Опыт развитых стран показывает, что важным условием превращения частной собственности в неприкосновенную категорию является ее общественное признание, необходимо наличие легитимности. Как отмечается в [1] проблема легитимизации решается путем вложения капиталов ранее приватизированных предприятий и их собственников в российскую экономику.

Шестой фактор – состояние производственной и жилищно-коммунальной инфраструктуры. К этим структурам относятся дороги, водоснабжение, энергообеспечение, морские, воздушные порты, ЖКХ.

По данным Всемирного экономического форума по состоянию качества общей инфраструктуры Россия находится на сотом месте в рейтинге из 142 стран.

Седьмой фактор – наличие административных барьеров на пути капитала и товаров. Современный бизнес в России повсеместно сталкивается, мягко говоря, с избыточным регулированием. Здесь есть этому примеры:

- инвестирование в стратегические отрасли;
- разрешение инвестору на строительство;
- разрешение на определенную деятельность и др.

Устранение таких барьеров может качественно повлиять на развитие инновационных процессов в экономике. При этом увеличение экономической

свободы должно соответственно повышать и ответственность за нарушения в сфере предпринимательства.

Восьмой фактор – состояние и развитие человеческого капитала. Исследования показывают, что новые технологии и инновации получают распространение в основном в тех странах, где работники отраслей и сфер деятельности достаточно хорошо подготовлены к их применению. Между тем по внедрению инноваций Всемирный экономический форум ставит российские компании на 130 место из 142 стран. В каждом регионе страны необходимо создавать новые промышленные зоны, в которых предприятия будут начинать деятельность при готовой инфраструктуре.

Девятый фактор – состояние и уровень модернизации рынка труда. В связи с неблагоприятной демографической ситуацией страна столкнется в ближайшее время с сокращением численности экономически активного населения. Одним из необсужденных нами ранее вопросов здесь следует отметить, что необходимо обеспечивать возможность также перепрофилирования работников из одной сферы отраслей в другую пользующимся спросом на рынке труда.

Десятый фактор – уровень совершенствования системы социальной защиты. В условиях рыночной экономики следует учитывать растущее расслоение общества по уровню достатка. По опыту стран Северной Европы следует заметить, что представляет интерес для апробации, когда существует определенная устойчивая пропорция между ВВП и величиной социальных расходов. На наш взгляд существует возможность повысить степень социальной защиты суть, которой заключается в более тщательном их расчете и адресном механизме ее реализации. Например, многие нуждающиеся в жилье молодые семьи не могут использовать материнский капитал для улучшения своих жилищных условий, поскольку получить недо-

стающий сумму в виде ипотечного кредита, когда один из супругов не работает в связи с уходом за ребенком невозможно. Здесь ясно, что жилищная проблема семьи для такого случая (а таких случаев очень много) должна решаться с помощью других более продуманных механизмов. С другой стороны решение этого вопроса также скрытно влияет на демографическую ситуацию.

Выводы. Разумеется, перечисленные факторы охватывают лишь часть тех проблем, которые могут явно или скрытно влиять при осуществлении инновационной деятельности строительной корпорации. Однако реальный прогресс по учету и знанию состояния указанных факторов по указанным направлениям, поддержанный целенаправленными усилиями управленческой структуры самой корпорации обеспечил бы серьезное продвижение по инновационному пути развития.

Знания и умения оценивать характеристики рассмотренной триады факторов влияния макроизменений внешней среды и микроизменений внутренней среды с целью эффективного использования системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов ставят перед строительной корпорацией вопросы разумного выбора соответствующих реалиям текущего состояния окружающей среды инновационных проектов: позволяет ли определенное инновационное решение разработать новый продукт, внедрить новую технологию, усовершенствовать организационную структуру управления строительной корпорацией, улучшить инновационную инфраструктуру новым окружением, получить возможность выхода на новые рынки и т.д.

Учет предложенной триадной классификации факторов эффективного использования системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов обеспечит многовариантность выбора инвестиционных стратегий в случае развития

различных сценариев социально-экономического окружения строительной корпорации.

Именно в современных условиях развития страны необходима гибкая экономическая политика в области инвестирования с учетом целого ряда условий формирования и факторов эффективного использования системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов позволит быстрее адаптироваться бизнес структурам строительной корпорации к складывающейся реальной ситуации хитросплетений рыночной экономики.

В российской экономике действующим строительным бизнес-структурам необходимо ориентироваться не только на складывающийся спрос, конкуренцию, цены, но еще и на определенные тенденции, складывающиеся под воздействием рассмотренных нами группы факторов. Более того видимо и в перспективе эти факторы будут еще сильнее оказывать влияние на деятельность всех типов предприятий. Причины здесь разные, например, вследствие реорганизации федеральных округов возникают дополнительно вопросы учета региональных особенностей.

Фундаментальной особенностью продукции строительства является ее территориальная закреплённость, что придает исследованиям в области строительства четко выраженный региональный аспект. Другая фундаментальная особенность строительства – его роль в процессе экономического воспроизводства: обеспечение расширенного воспроизводства основных фондов при эффективном использовании инвестиций. В процессе строительства осуществляется перевооружение отраслей народного хозяйства: создание новых производств, вовлечение в производство новых природных ресурсов, градостроительство, преобразование окружающей среды, словом, создание материальной среды жизнедеятельности, как территориальных общностей,

так и общества в целом. Также фундаментальной особенностью строительной индустрии является практически повсеместное распространение сырьевой базы, необходимой для производства основных строительных материалов (кирпича, цемента, керамики, сборного железобетона и т.д.). В силу этого производство строительных материалов практически повсеместно организовывалось как местная промышленность, развивавшаяся в рамках компетенции местных органов исполнительной власти.

Поэтому дополнительно к рассмотренным факторам заметим, что особенностью строительных предприятий является также необходимость учета региональных особенностей в местах осуществления их основной деятельности. С одной стороны, в условиях рыночной экономики при наличии заинтересованности многих инвесторов в строительстве объекта на определенной территории должна существовать экономическая свобода выбора региона, в котором инвестор собирается построить объект недвижимости. С другой стороны, желание инвестора построить объект именно на этой территории может вступить в противоречие с интересами населения (территориально-социальной общности) этого района, например, по экологическим соображениям (примеров этому, в том числе и по г. Москве есть немало).

Именно поэтому строительным корпорациям необходимо учитывать при осуществлении инновационной деятельности, что основной задачей регионального органа управления при разработке стратегии и тактики развития региона в условиях рыночной экономики становится создание режима наибольшего благоприятствования процессу формирования, развития и функционирования региональных товарных рынков, основанных на учете как федерального хозяйственного права, так и всей совокупности региональных особенностей (демографи-

ческих, социальных, экономических и экологических).

Применительно к строительной корпорации это означает:

- создание благоприятных условий для формирования регионального строительного комплекса, его состава и структуры как технологической, так и по формам собственности на средства производства;

- активное влияние на процесс привлечения инвестиций на территорию региона;

- активное влияние на процесс формирования производственной и социальной инфраструктуры региона;

- формирование и проведение активной градостроительной политики в регионе;

- формирование и жесткое проведение в жизнь региональной экологической политики;

- регулирующее влияние на экономическую политику естественных монополий, функционирующих на территории региона, с целью ограничить всеми доступными средствами их возможности по необоснованному поднятию цен на базовые производственные ресурсы (энергетические, водные, услуги железнодорожного транспорта и др.

Еще один слабо изученный момент: воздействие асимметрии налогового законодательства связано с принятием инвестиционных решений.

Если инвестиции осуществляются в рискованные активы, то может существовать относительно высокая вероятность того, что на некотором этапе СТРК получит убыток. В этом случае несовершенная налоговая компенсация убытка приведет к снижению чистого дохода строительной корпорации и инвестиционный проект, который был принят при симметричном налогообложении, может быть отвергнут при асимметрии.

Таким образом, аспекты влияния налоговой компенсации убытков на поведение СТРК тесно связаны с проблемой инвестиций. Суть заключается в том что, прежде всего, при осуществлении инновационного проекта требуются не только инвес-

тиции в основные средства и нематериальные активы. Может понадобиться изменить структуру запасов, что также потребует дополнительных издержек. Также может оказаться необходимым предварительное обучение сотрудников или наем лиц с более высокой или просто иной, чем была востребована ранее квалификацией. Возможно также рассмотрение проектов, связанных с проведением дополнительно НИР на одном из предприятий корпорации. Поэтому в такой ситуации, активно занимаясь инновационной деятельностью добиться стабильного положения на строительном рынке возможно, если при оценке обеспечивающих их инвестиционных проектов будут приняты во внимание все виды расходов, а также их налоговые последствия, т.е. обеспечена полная сбалансированная увязка инновационных проектов с обеспечивающими их инвестициями на основе качественного обновления основных производственных фондов, совершенствования структуры технологических процессов, повышения технико-экономического уровня производства.

Видимо для реализации сформулированного требования сбалансированности понадобятся ключевые ориентиры осуществления различных мероприятий, т.е. говоря другими словами для этого необходимо сформировать критерии рационального инвестиционного обеспечения инновационных процессов строительной корпорации.

Литература

1. Кудрин А.В. Чего мы ждем от нового правительства. – М.// Экономическая политика, №2, 2012.

2. Стародубровский И.В. Куда несет нас рок событий? . – М.//Экономическая политика, №2, 2012.

3. Шувалов И.В. Новая модель роста. – М.//Экономическая политика, №2, 2012.

Особенности риск-анализа инновационных проектов в экспертно-аналитических системах expert decide и expert solution

Хайрулин Ильяс Гаяревич,
аспирант кафедры «Математические
методы в экономике»
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Представлены результаты сопоставительного анализа результатов использования методов анализа иерархий и метода аналитических сетей в оценках эффективности инновационных проектов экспертными методами при сильной неопределенности исходной информации. Определены условия, определяющие целесообразность принятия этих методов на практике.

Ключевые слова: инновационный проект, эффективность, риск, инвестиции, экспертное решение.

The peculiarities of the risk analysis of innovative projects in the expert-analytical systems expert decide and expert solution
Khairulin I.G.

The article focuses on the analysis of results of using the analytic hierarchy process and method of analytical network to evaluate the effectiveness of innovative projects in strong uncertainty of the initial information. Conditions, in which the adoption of these methods in practice is advisable, are determined.

Keywords: innovation project, effectiveness, risk, investment, expert solution.

Экспертно-аналитическая система Expert Decide [1, 2] обеспечивает поддержку сравнительной оценки эффективности альтернативных инновационных проектов в условиях сильной неопределенности исходной информации на основе метода анализа иерархий (МАИ), рассчитанного на работу с группой экспертов. Под эффективностью инновационного проекта в работе [1] при этом предложено понимать отношение приоритетов инвестиционной привлекательности альтернативных проектов к приоритетам (всам) инвестиционных рисков.

К недостаткам этого метода можно отнести неучет обратных связей между рисками и эффективностью проектов, что обеспечивает метод аналитических сетей (МАС) [4], который принимает во внимание не только как важность критериев влияет на приоритеты альтернатив, но и как важность альтернатив влияет на приоритеты критериев. В математическом плане алгоритмы МАС значительно сложнее алгоритмов МАИ – если в методе анализа иерархий основной математический конструкт – матрица парных сравнений, то в методе аналитических сетей – суперматрица, блоки которой составляют матрицы прямой и обратной связей приоритетов и рисков, а также матрицы, отражающие связи элементов внутри компонентов сетевой модели. В такой ситуации целесообразно сопоставить по эффективности результаты использования этих систем при решении реальных задач выбора проектов с целью обоснования рекомендаций по их практическому использованию. Эта задача рассматривалась на примере проектов по строительству заводов сборки автомобилей различных марок («Ford Focus II», «Тойота Камри», «KIA Rio 2») в городах Всеволожске, Шушары, Калининграде (соответственно).

Процедура решения включала в себя два основных этапа – создание информационно-концептуальных моделей оценки рисков и сравнение их приоритетов. Первый этап в системе Expert Decide подразделяется на два подэтапа: 1) создание концептуальной модели и 2) наполнение концептуальной модели экспертными знаниями, т.е. создание информационной модели. В системе Expert Solution 1.0 и создание концептуальной модели, и ее наполнение экспертными знаниями проводятся одновременно.

Построенная в программной среде системы Expert Decide концептуальная иерархическая модель представлена на рис. 1 (ради сокращения объема публикации здесь не приведена модель, содержащая на среднем уровне 10 видов рисков, т.е. полная модель, а сразу же учтены результаты их ранжирования, согласно которым из начального перечня были исключены технологический, криминальный, экологический, инновационный и проектный риски, и сохранены финансовый, политический, производственный, рыночный факторы риска, а также риск сбыта).

Поясним содержание этой модели. На верхнем уровне цель – фокус «Инвестиционный риск», на среднем – факторы риска (финансовый риск, риск сбыта, политический, производственный и

рыночный риск). Нижний уровень составляют сравниваемые проекты – «Ford Focus II», «KIA Rio 2» и «Тойота Камри». По умолчанию приоритеты видов риска равны между собой и составляют по 0,200 (1/5), приоритеты проектов также равны между собой и составляют по 0,333 (1/3, но расчеты проводятся с точностью до тысячных долей единицы).

Затем концептуальная модель предьявляются экспертам, которые выполняют парные сравнения – вначале факторов риска по их значимости на инвестиционный риск, затем – альтернативных проектов по уровню каждого из пяти видов риска. Результатами работы каждого из экспертов являются шесть матриц – матрица парных сравнений факторов риска и пять матриц парных сравнений альтернативных проектов по уровню каждого вида риска.

В табл. 1 приведена матрица парных сравнений факторов риска, полученная в результате опроса одного из экспертов, а в табл. 2 – матрица парных сравнений альтернативных проектов по уровню финансового риска (остальные четыре матрицы не приводятся ради сокращения объема публикации). В шапке таблиц приведен основной показатель согласованности матриц – отношение согласованности ОС, значение которого выводится на экран в результате первичной обработки матриц парного сравнения. Видно, что отношение согласованности для обеих матриц меньше, чем 0,1 (0,01 и 0,05 для матрицы парных сравнений факторов риска и матрицы парных сравнений альтернативных проектов по уровню финансового риска), что говорит о достаточно хорошей согласованности суждений данного эксперта.

В системе Expert Decide предусмотрен интерактивный диалог «программа – эксперт», в ходе которого эксперт после введения в систему суждений о попарной важности элементов

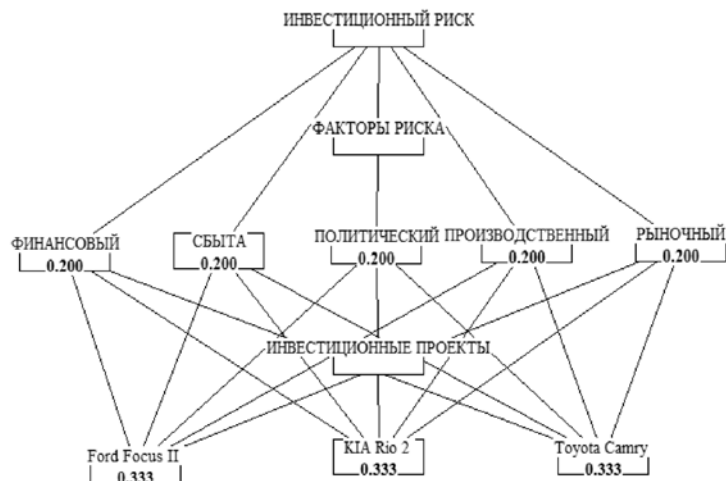


Рис. 1. Концептуальная модель риск-анализа проектов (копия экрана, полученная в системе Expert Decide)

Таблица 1
Матрица парных сравнений видов риска (получена в системе Expert Decide)

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РИСК – сравнение элементов 2 уровня ОС=0,01					
	ФИНАНС.	СБЫТА	ПОЛИТИЧ.	ПРОИЗВОД.	РЫНОЧНЫЙ
ФИНАНС.	1,000	1,000	4,000	4,000	1,000
СБЫТА	1,000	1,000	3,000	4,000	1,000
ПОЛИТИЧ.	0,250	0,333	1,000	2,000	0,500
ПРОИЗВОД.	0,250	0,250	0,500	1,000	0,333
РЫНОЧНЫЙ	1,000	1,000	2,000	3,000	1,000

Таблица 2
Матрица парных сравнений альтернатив по финансовому риску

ФИНАНСОВЫЙ РИСК – сравнение элементов 3 уровня ОС=0,05			
	Ford Focus II	KIA Rio 2	Toyota Camry
Ford Focus II	1,000	0,333	0,333
KIA Rio 2	3,000	1,000	0,500
Toyota Camry	3,000	2,000	1,000

среднего и нижнего иерархических уровней может просмотреть вектор приоритетов и, при необходимости, ввести коррективы.

Пример визуализации векторов приоритетов приведен на рис. 2 (для большей наглядности и с учетом основного назначения системы Expert Decide – для учебных целей, диаграммы выполнены в цвете).

В Expert Solution 1.0 создание концептуальной модели и ее наполнение экспертными знаниями проводится одновре-

менно. Последовательность действий при этом такова: вначале формулируется цель исследования и перечень сравниваемых альтернатив и критериев сравнения. Затем эксперту предьявляется матрица парных сравнений критериев, заполненная единицами, что отвечает их равной значимости, и эксперт на выплывающей шкале сравнений выбирает суждение о фактическом соотношении значимости критериев. И здесь, как и в системе Expert

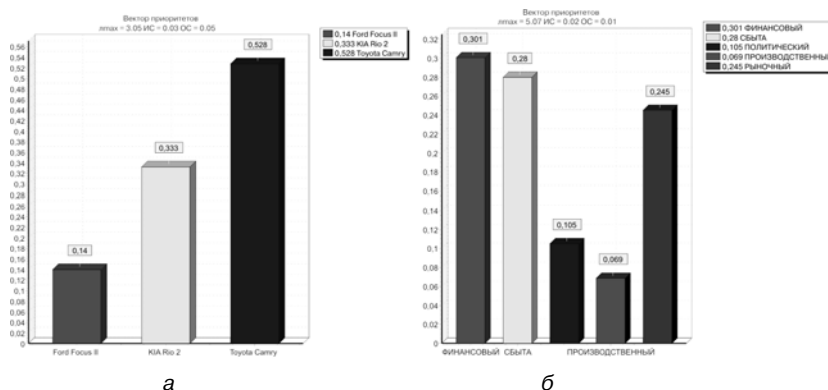


Рис. 2. Диаграммы векторов приоритетов: а – факторов риска; б – альтернативных проектов по уровню финансового риска

Таблица 3
Матрица парных сравнений видов риска (получена в системе Expert Solution 1.0)

	Финансовый риск	Риск сбыта	Политический риск	Производственный риск	Рыночный риск
Финансовый риск	1,000	1,000	4,000	4,000	1,000
Риск сбыта	1,000	1,000	3,000	4,000	1,000
Политический риск	0,250	0,333	1,000	2,000	0,500
Производственный риск	0,250	0,250	0,500	1,000	0,333
Рыночный риск	1,000	1,000	2,000	3,000	1,000

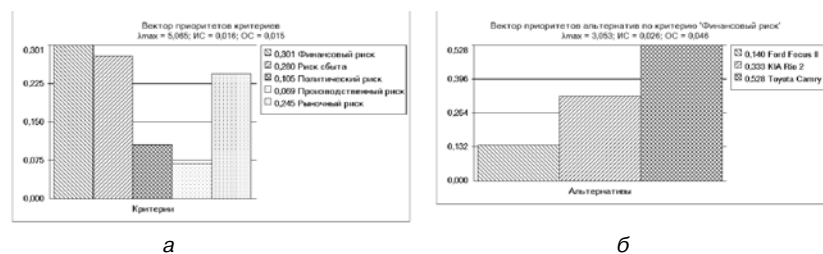


Рис. 3. Диаграммы векторов приоритетов, полученные в системе Expert Solution 1.0: а – факторов риска; б – альтернативных проектов по уровню финансового риска

Decide, имеется возможность просмотра вектора приоритетов, причем как в цвете, так и в штриховом варианте, предназначенном для монохромной печати. Имеется также возможность экспорта в Word и другие приложения Microsoft Office матриц парного сравнения.

Пример матрицы парного сравнения, сгенерированной в системе Expert Solution 1.0, приведен в табл. 3, а на рис. 3 представлен пример визуализации векторов приоритетов в штриховом варианте.

Нетрудно убедиться в полной идентичности векторов приоритетов, полученных в си-

стемах Expert Decide и Expert Solution 1.0.

Идентичными являются и информационные модели, полученных в этих системах, но их визуализация несколько отличается – рис. 4: в системе Expert Decide приоритеты элементов иерархии отображаются в виде чисел в прямоугольниках иерархии, построенной организатором опроса экспертов, а в системе Expert Solution 1.0 аналогичная информационная модель создается средствами программы в автоматическом режиме. При этом в обеих системах предусмотрена возможность визуализации результа-

тов синтеза локальных векторов приоритетов, как созданных по суждениям каждого эксперта, так и созданных в результате усреднения суждений группы экспертов установленного пользователем состава.

Здесь уместно отметить, что синтез локальных векторов приоритетов альтернативных проектов в глобальный вектор в обеих системах проводится по формуле принятой в МАИ аддитивной свертки. Можно, однако, применить и иной вид свертки, например, мультипликативную, воспользовавшись данными по локальным векторам приоритетов проектов и вектору приоритетов критериев – видов риска. Вообще говоря, глобальные векторы альтернативных проектов, вычисленные по формуле аддитивной и мультипликативной свертки, будут различаться.

В качестве примера, рассчитаем глобальный вектор уровня риска альтернативных проектов, вычисленные по формуле аддитивной и мультипликативной свертки по исходным данным табл. 4. Этот расчет удобно выполнить в редакторе данных пакета SPSS Base [6].

Результаты аддитивной и мультипликативной свертки, приведенные в двух последних строках табл. 4, показывают, что эти два глобальных вектора различаются, но не на много, и ранжирование альтернативных проектов по уровню риска остается тем же. Очевидно, что в качестве конечного результата следует принять среднее арифметическое этих двух оценок.

Рассмотрим теперь дополнительные возможности риск-анализа проектов в системе Expert Solution 1.0. К ним относятся, во-первых, возможность уточнения оценок приоритетов критериев путем заполнения экспертными знаниями обратной иерархической модели, во-вторых, возможность учета обратной связи компонент сетевой модели.

Необходимость реализации обратной иерархической моде-

ли определяется несимметричностью надежности информационной модели, полученной на предыдущем этапе риск-анализа: если глобальный вектор приоритетов уровня риска альтернативных проектов является результатом взвешивания локальных вектор приоритетов с учетом весов соответствующих видов рисков, и, соответственно, определен достаточно надежно, то вектор весов видов рисков определен менее надежно. Достаточно очевидно, однако, что соотношение значимости видов риска для различных проектов может отличаться: для одних проектов, например, могут быть более значимыми политические риски, для других – производственные, и т.д. Поэтому, наряду с прямой иерархической моделью риск-анализа, следует рассматривать обратную иерархическую модель, у которой на нижнем уровне – виды риска, а на среднем – альтернативные проекты. Соответственно, меняется и цель иерархии, теперь она формулируется как оценки приоритетов видов риска.

Конечно, такую иерархическую модель можно создать и в системе Expert Decide, но в системе Expert Solution 1.0 она создается в автоматическом режиме, без участия организатора экспертизы.

Как видно из рис. 5, концептуальная модель обратной иерархии отличается от концептуальной модели прямой иерархии только расположением уровней критериев и альтернатив, приоритеты же по умолчанию по-прежнему остаются равными 0,333 для альтернатив и 0,200 для видов риска.

На следующем этапе эксперту предлагается заполнить матрицы парных сравнений – одну для альтернатив размером 3x3, три – для видов риска размером 5x5. Опуская промежуточные операции, приведем полученную в результате обработки суждений одного из экспертов информационную модель обратной иерархии – рис.

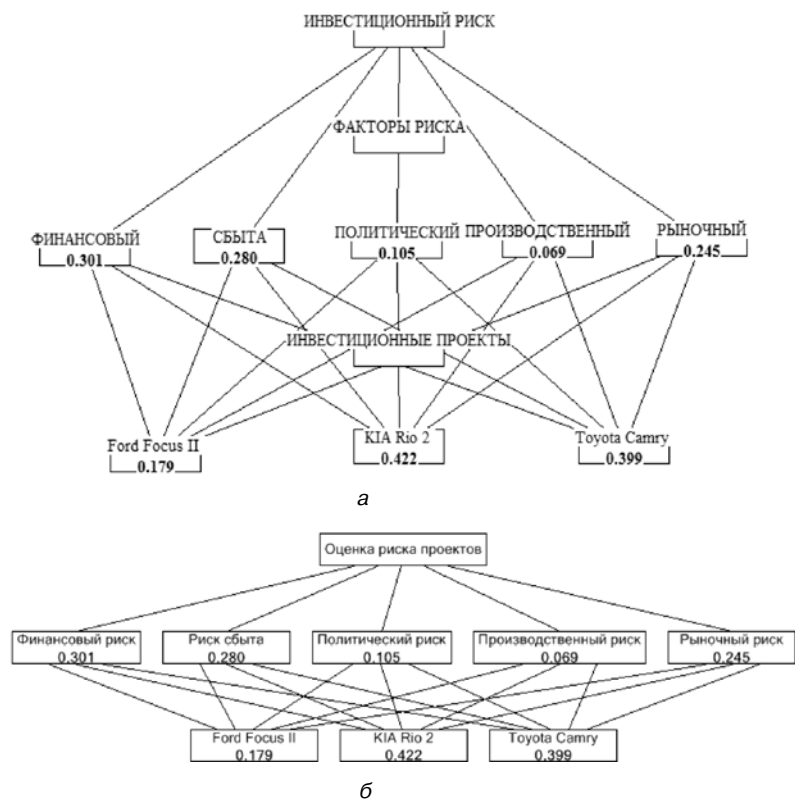


Рис. 4. Информационная модель риск-анализа альтернативных проектов: а – копия экрана рабочего файла в системе Expert Decide; б – сгенерированная системой Expert Solution 1.0

Таблица 4
Расчет глобальных векторов уровня риска проектов

Фактор инвестиционного риска	Вес	Уровень риска проекта		
		Ford Focus II	KIA Rio 2	Toyota Camry
Финансовый	0,301	0,140	0,333	0,528
Сбыта	0,280	0,163	0,297	0,540
Политический	0,105	0,249	0,594	0,157
Производственный	0,069	0,200	0,600	0,200
Рыночный	0,245	0,210	0,550	0,240
Аддитивная свертка		0,179	0,422	0,399
Мультипликативная свертка		0,187	0,429	0,384

б. Видно, что если вектор приоритетов рисков альтернативных проектов изменился весьма заметно, то глобальный вектор весов видов риска почти не изменился. В данном случае это вызвано тем, что эксперт почти не изменил суждения относительно парной значимости видов риска, высказанные им на этапе анализа прямой иерархической модели.

С учетом полученных результатов, можно полагать, что будут между собой близки также и глобальные векторы видов риска, рассчитанные по форму-

ле аддитивной и мультипликативной свертки. Действительно, расчет, выполненный по исходным данным табл. 5, подтвердил это предположение – векторы совпали с точностью до третьего десятичного знака (см. две последние строки таблицы).

Еще одна возможность, предоставляемая системой Expert Solution 1.0 – реализация сетевой модели, позволяющей учесть обратную связь между компонентами иерархии. В участии эксперта при этом нет не-



Рис. 5. Концептуальная модель обратной иерархии, сгенерированная системой Expert Solution 1.0



Рис. 6. Концептуальная модель обратной иерархии, полученная в системе Expert Solution 1.0 в результате опроса одного из экспертов

Таблица 5
Расчет глобальных векторов видов риска

Проект	Приоритет	Вид риска				
		Финансовый	Сбыта	Политический	Производственный	Рыночный
Ford Focus II	0,196	0,296	0,296	0,085	0,078	0,244
KIA Rio 2	0,493	0,304	0,268	0,107	0,074	0,247
Toyota Camry	0,311	0,301	0,280	0,105	0,069	0,245
Аддитивная свертка		0,301	0,277	0,102	0,073	0,246
Мультипликативная свертка		0,301	0,277	0,102	0,073	0,246

Таблица 6
Суперматрица сетевой модели риск-анализа

0,000	0,000	0,000	0,140	0,163	0,249	0,200	0,210
0,000	0,000	0,000	0,333	0,297	0,594	0,600	0,550
0,000	0,000	0,000	0,528	0,540	0,157	0,200	0,240
0,296	0,304	0,301	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
0,296	0,268	0,280	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
0,085	0,107	0,105	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
0,078	0,074	0,069	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
0,244	0,247	0,245	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

обходимости – система генерирует основной математический конструкт метода аналитических сетей – блочную суперматрицу – автоматически.

В рассматриваемом случае суперматрица имеет вид, изображенный в табл. 6: верхний правый блок размером 3г5 представляет собой матрицу, столбцами которой являются пять локальных векторов весов риска альтернативных проектов (см. табл. 4), нижний левый блок размером 5г3 – матрицу, столбцами которой являются три

локальных вектора весов видов риска альтернативных проектов (см. табл. 5), а на главной диагонали суперматрицы – две нулевые матрицы, одна третьего, другая – пятого порядка. Верхняя левая нулевая матрица отражает отсутствие взаимосвязи альтернативных проектов, нижняя правая – отсутствие взаимосвязи видов риска.

Система Expert Solution 1.0 в автоматическом режиме генерирует результаты моделирования – глобальный вектор риска альтернативных проектов и гло-

бальный вектор видов риска – рис. 7. Видно, что глобальный вектор риска альтернативных проектов, полученный в результате реализации сетевой модели, идентичен глобальному вектору риска альтернативных проектов, полученному в модели прямой иерархии, а глобальный вектор видов риска, полученный в сетевой модели, – глобальному вектору видов риска в модели обратной иерархии.

Таким образом, выполненные исследования показали, что для построения информационных моделей риск-анализа инновационных процессов в условиях сильной неопределенности исходной информации в рамках метода анализа иерархий в равной мере может быть использованы как экспертно-аналитическая система Expert Decide, основное назначение которой – применение в учебных целях, так и система Expert Solution 1.0, предназначенная для сравнительной оценки альтернативных инновационных проектов. Обе системы позволяют проводить опрос группы экспертов в интерактивном режиме с возможностью контроля результатов первичной обработки их суждений о значимости элементов иерархических уровней – видов риска и альтернативных проектов, а также формирования групповых оценок приоритетов элементов иерархической модели. Эмпирически доказано, что традиционно используемая в обеих системах аддитивная свертка локальных векторов весов риска проектов обеспечивает получение глобального вектора, который лишь в незначительной степени отличается от глобального вектора, полученного в результате мультипликативной свертки.

По сравнению с системой Expert Decide, экспертно-аналитическая система Expert Solution 1.0 предоставляет пользователю большие возможности, позволяя реализовывать модели обратной иерархии, в которых проводит-

ся уточнение приоритетов видов риска, а также сетевые модели, учитывающие обратную связь между компонентами – уровнями иерархической модели. Эмпирически доказано, что реализация сетевых моделей обеспечивает повышение надежности оценок приоритетов видов риска и альтернативных проектов. Положительным свойством системы Expert Solution 1.0 является автоматизация процесса построения концептуальных моделей, тогда как система Expert Decide более удобна для проведения исследований моделей риск-анализа. Тем самым эти системы хорошо дополняют друг друга, и могут быть рекомендованы как для практического применения, так и для решения исследовательских задач в области риск-анализа в условиях сильной неопределенности исходной информации.

Литература

1. Хайрулин И.Г. Экспертно-аналитические методы оценки

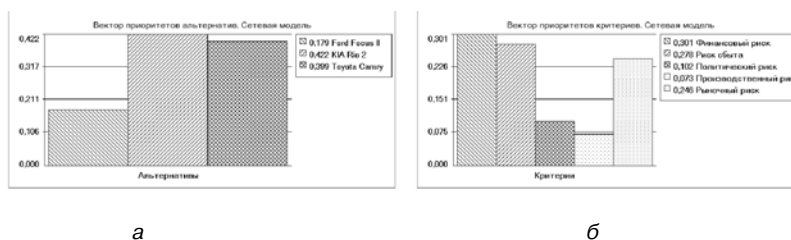


Рис. 7. Диаграммы глобальных векторов приоритетов, полученные в результате реализации сетевой модели в системе Expert Solution 1.0: а – альтернативных проектов; б – факторов риска

эффективности инновационных проектов в условиях сильной неопределенности // Транспортное дело России, №8(93), Москва, 2011.

2. Кузнецов А.И., Шуметов В.Г. Expert Decide для Windows 95, 98, NT, 2000, Me. Версия 2.2. Руководство пользователя. Орел: Изд-во ОРАГС, 2001.

3. Сельскова Т.В. Методы оценки привлекательности инвестиционных проектов в автомобилестроении: Автореф. дис. ... к-та экон. наук. М.: ГА-СИС, 2005.

4. Саати Т. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. Пер. с англ. / Науч. ред. А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. М.: Издательство ЛКИ, 2008.

5. Покровский А.М. Алгоритмы, функции и пользовательский интерфейс экспертно-аналитической системы // Вестник Российского экономического университета. М.: Изд-во РЭУ. 2012. №6(42).

6. SPSS Base 8.0 для Windows. Руководство по применению. М.: СПСС Русь, 1998.

Задачи системы сельскохозяйственного консультирования по инновационному развитию производства

Ясулова Камилла Камильевна,
соискатель РГЗАУ

В статье рассмотрены актуальные вопросы задач систем сельскохозяйственного консультирования по инновационному развитию производства, поскольку фундаментальные основы стимулирования инновационной деятельности в АПК, разрабатываемые на федеральном уровне, требуют адаптации отдельных элементов организационно-экономического механизма к условиям конкретных территорий.

Ключевые слова: системы сельскохозяйственного консультирования, научно-техническая продукция, инновационное развитие, инновационная деятельность, эффективность производства.

TASKS OF SYSTEM OF AGRICULTURAL CONSULTATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF PRODUCTION
Yasulova K.K.

In article topical issues of tasks of systems of agricultural consultation on innovative development of production as fundamental bases of stimulation of innovative activity in the agrarian and industrial complexes developed at federal level, demand adaptation of separate elements of the organizational and economic mechanism to conditions of concrete territories are considered. Keywords: systems of agricultural consultation, scientific and technical products, innovative development, innovative activity, production efficiency.

Для построения системы освоения инноваций в структуры по продвижению инноваций в производство должны войти подразделения разработчиков научно-технической продукции. При ведущих всероссийских специализированных НИИ целесообразно создать головные, а при региональных НИИ – территориальные, зональные отраслевые центры, которые обеспечивать продвижение научно-технических разработок в производство. 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;
- адаптацию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) к конкретным условиям производства;
- формирование заказов на научно-исследовательские разработки;
- координацию внедренческой деятельности по отраслевым направлениям;
- пропаганду отраслевой инновационной политики;
- информационно и консультационное обслуживание сельскохозяйственных производителей.

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 информационно-консультационной службы (ИКС) или службы сельскохозяйственного консультирования (ССК) всех уровней, сфокусированных с целью доведения научных разработок до конкретных потребителей, оказания помощи в освоении инноваций.

Основная проблема ИКС (ССК) связана с поиском источников капитала, так как в рамках оказания консалтинговых услуг по внедрению инноваций большую актуальность приобретают венчурные источники финансирования.

Содержательной и перспективной с точки зрения методического регулирования инновационной деятельности в АПК автор считает опубликованную методику оценки освоения инноваций, предложенную Е.С. Оглоблиным (ВНИИЭСХ). В ней при оценке результатов освоения инноваций рекомендуется использовать системы показателей технологической, экономической, социальной и экологической эффективности. При определении эффективности инноваций понесенные затраты и полученные результаты до начала расчетного года рекомендуется умножать на коэффициент наращивания, а после отчетного года - на коэффициент дисконтирования.

Важным инструментом реализации инновационной политики АПК России в современных условиях следует считать формирование управляемой инновационной системы, создаваемой на осно-

ве научно обоснованных методик и расширения нормативно-правовой базы Российской Федерации в области государственного регулирования инновационной деятельности в АПК. Принятые законодательные акты федерального значения в определенной степени позволяют государственным органам власти субъектов прямо и косвенно стимулировать внедрение инноваций в АПК.

Расширение нормативно-правового и методического регулирования инновационной деятельности в АПК на уровне регионов является наиболее перспективным направлением, поскольку фундаментальные основы стимулирования инновационной деятельности в АПК, разрабатываемые на федеральном уровне, требуют адаптации отдельных элементов организационно-экономического механизма к условиям конкретных территорий. С этой целью необходимо осуществлять гармоничную взаимосвязь между законодательной базой и содержанием методических аспектов на основе аккумулирования накопленного опыта в области

инновационной деятельности в АПК. Наиболее перспективным направлением развития такой аккумуляции является применение кластерной теории на практике.

Формирование базовых хозяйств для концентрации внедрения инноваций как «точек экономического роста» и последующего распространения их опыта посредством создания «модельных» хозяйств на территории любого региона становится возможным через создание агротехнопарков - кластеров, аккумулирующих в себе все сферы деятельности АПК в симбиозе с аграрной наукой и систематизированной (поэтапной) государственной поддержкой инновационной деятельности в АПК. Этот процесс должен основываться на усовершенствованном организационно-экономическом механизме и реализации отработанных организационных схем управления инновационной деятельностью в АПК.

Литература

1. Андреева Н.П. Перспективные направления деятельно-

сти информационно-консультационных служб//Развитие инновационной деятельности в АПК. - М.: «Росинформагротех», 2008 - С. 157-159

2. Демишкевич Г.М. Формирование и развитие системы сельскохозяйственного консультирования в 2009 году// Ваш сельский консультант. - 2010.- № 1. -С.13-16.

3. Гатаулина Е.А., Мазлоев В.З. Мониторинг осуществления Госпрограммы (2008-2009 годы). М.: Колос, 2010. - 440

4. Концепция развития информационного обеспечения инженерно-технической системы АПК России. - М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. - 64с.

5. Методические рекомендации по определению эффективности сельскохозяйственного производства / Под ред. Оглоблина Е.С, Свободина В.А., Санду И.С/. - М.: ВНИИЭСХ, 2004.

6. Шарипов Ш.И. Экономические аспекты развития инновационных процессов в региональном АПК//Развитие инновационной деятельности в АПК.- 2008. -С. 80-82.

Откупная система (винный откуп) в России

Луцик Сергей Степанович, аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление» Московского регионального социально-экономического института

В статье автор делает обзор различных исторических этапов в системе налогообложения алкогольных напитков в России (с XV по XIX века). Определяется зависимость казны (бюджета) от такого вида поступлений.

Ключевые слова: Налог, акциз, откуп, монополия, алкоголь, бюджет, доля доходов

Wine payoff in Russia
Lutsik S.S.

In article goes review of various historical stages in taxes system of alcoholic beverages in Russia (from XV to the XIX century). Makes definition about income and budget.

Keywords: Tax, excise, payoff, monopoly, alcohol, budget, share of the income

Возникновение откупной системы в России по мнению множества исследователей датируется XV веком и связано с появлением таможенных, а затем винных откупов. Винные откупа возникли чуть позже – во второй половине XVI века. В этой статье основное внимание уделяется винному откупу, поскольку он являл собой наиболее значимую долю как среди других откупов, так и в целом в бюджете государства. По сути винный откуп представляет собой предоставление право оборота алкоголя за плату в пользу государства.

К середине XVII века винные откупа составили существенную часть поступлений в казну. В 1652 году патриарх Никон заявил царю о необходимости «навести порядок» и ликвидировать откупные кабаки¹. В результате 11 августа 1652г указом винные откупа были упразднены. В результате казна потеряла огромные доходы и кабаки были восстановлены. При царе Федоре Алексеевиче была предпринята еще одна попытка реформировать кабачные заведения. В царском указе от 18 июля 1681 г. говорилось: «кружечным дворам быть на вере, а откупу отнюдь <...> нигде не быть». Однако, в связи со смертью в 1682 г. царя его указ так и не был введен в действие.

К концу XVII в. получение дохода от алкоголя приобрело новую форму, по которой казна (государство) занималась производством спирта и водки на собственных заводах (винокурнях) а затем продавала его через «выборных» (чиновники, выбираемые местным населением).

Управление «на вере» не всегда обеспечивало государству необходимый доход. Когда требовались увеличить доход, то государство передавало алкогольную продажу в откуп, то есть частному лицу за плату предоставлялось право производить и продавать алкоголь на определенной территории монопольно. Каждый отдельный кабак отдавался на откуп независимо от других. Сроки определялись от года до пяти лет, а иногда и вовсе не указывались, пока не появлялся новый откупщик, который мог предложить более выгодные для казны условия. Оба способа могли сосуществовать: одни кабаки отдавались на откуп, а другие управлялись «на вере». Но чаще всего один из способов являлся преобладающим и распространялся на территорию большей части государства.

Значимое развитие винных откупов приходится на период правления Петра I и Екатерины II, при которой откупы в кабаках были распространены на основной части империи.

При Петре I винные откупа законодательно были определены и структурированы. Таким образом откупа получили значение письменного договора с государством. Тем самым была закреплена система взаимоотношений откупщиков с государством. К концу правления Петра I доход в государственную казну от питейных откупов составлял порядка 20% от общего поступления налогов в России империи.

До XVIII века винные откупа были недостаточно развиты. Во многом благодаря особенностям потребления алкоголесодержащей продукции. В селах и деревнях наиболее значимым производителем алкоголя были домохозяйства, где этот алкоголь в итоге и потреблялся. В результате определенного развития городов и средних по размеру населенных пунктов, процессу урбанизации страны и развития Российской империи возник спрос на промышленные объемы производства спирта. Начинаются развиваться сети кабаков и питейных заведений. К 1770г винные откупа были распространены по всей территории страны (кроме Сибири). Массовое вве-

дение винных откупов произошло после Манифеста 1 августа 1785г, поощрявшего их распространение и предоставившего дворянству право монополии на производство алкоголя.

Так, в середине XVIII века крупнейший откупщик России Савва Яковлев получал чистой прибыли более 300 тысяч рублей ежегодно от продажи алкоголя в Москве и Петербурге². А крупнейшими поставщиками были – А.П. Шувалов (поставки составили 257.824 ведра водки в 32 города), генерал-прокурор А.И.Глебов (174.421 в 30 городов).

В это время предоставление на откуп продажи алкоголя оформлялось на 4 года органами Камер-коллегии, а на сумму более 10 тысяч рублей – только Сенат. Отдача на откуп начинается оформляться по уездам и губерниям.

В 1750 году в Москве водка продавалась по 3 рубля 38 копеек за ведро. Эта цена складывалась из подрядной цены в 1 руб. 12 коп., из 100% надбавки откупщика (1 руб. 12 коп.), а также кабацких пошлин в 1 руб. 61 коп. Первая составляющая цены причиталась производителю (поставщику), вторая – откупщику, а третья – казне.

Екатерина II провела реформу откупов через их упорядочение. В 1765 году принимается Устав о винокурении, который регулировал вопросы производства, продажи и налогообложения алкоголесодержащих напитков в Российской империи.

Претенденты на получение винного откупа на определенной территории участвовали в торгах и назначали свои предложения по цене за откуп. Победители определялись по максимальному предложению и именовались «коронные поверенные», то есть доверенным лицом государя. Доходы от продажи алкогольных напитков считались собственностью государства, а сами «коронные поверенные» (далее откупщики) могли лишь довольствоваться ограниченным перечнем источников дохода, среди которых были прода-

жа закуски, взимание штрафов слиц, нарушающих откуп. Откупщики получали также ряд привилегий, освобождались от ряда обязательств и служб.

Помимо прочего право на винокурение окончательно закреплялось за дворянами. В уставе были определены взаимоотношения между винными откупщиками, производителями и с государством. Продажа алкоголя от производителя могла осуществляться только в адрес откупщика и казны. Например: «То винокурить им (производителям) для поставки на продажу в питейные дома по договорам с откупщиками, или подрядам с казенными местами только, сколько кто куда подрядится».

В уставе определялась монополия государства на получение дохода с виноторговли - «от питейной? продажи получаемый? доход есть государственной? и принадлежит только одной? короне». Таким образом, откупщики получали ограничения по продаже алкогольных напитков. Они обязывались: продавать их с использованием клейменных мер с указанными ценами; не разбавлять алкоголь; не использовать деньги казны; стороннего алкоголя не продавать; не обмеривать; а также «в заклады ни на какие вещи или без денег питей? не продавать, и в дома никуда безденежно не отпускать»³.

Тем не менее основной доход откупщиков складывался за счет завышения цен, обсчета покупателей, недолив и разбавление водки. Следует отметить, что фактически откупщики собирали доходов в 2-3 раза больше, чем направляли в казну. В статье «Винный откуп» (журнал Современник 1858г) Н.Г. Чернышевский описывает это так:

«...благодаря откупу народ покупает водку вместо трех рублей за ведро по восьми рублей и, притом, на каждой четверти ведра производится обман на половину штофа, вообще в розничной продаже на 1/5 часть продаваемого количества, кроме собственно так называемого обмера; сколько воды влито

в продаваемое с таким обменом и по такой цене вино, трудно и вычислить».

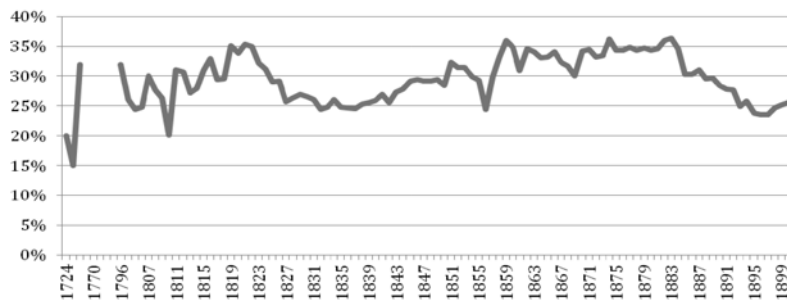
Торговля алкоголем рассматривалась государством как партнерство между казной и откупщиками. В манифесте от 1 августа 1766 г. предписывалось питейную продажу «именовать и почитать казенною», а также определялось, что откупщикам «поверяется сей? казенный? торг».

До момента заключения контракта на последующий срок (4 года) публиковались условия заключения договоров. При объявлении желающих взять откуп объявлялись торги и договор заключался с победителем торгов.

Начиная с XVIII столетия питейные сборы составляли главную статью дохода в государственном бюджете России. В период правления Бориса Годунова «царские кабаки» заправлялись особыми «целовальниками», дававшими обязательства по отчислению государству устойчивой доли дохода от виноторговли. Затем питейные сборы отдавались то «на веру», то «на откуп». Со времен Екатерины II и до 1819 г. действовала система откупов, замененная затем на государственно-монопольную систему. Однако созданное Казенное управление по питейным сборам действовало с точки зрения интересов государственного бюджета крайне неудачно. За время существования Казенного управления, то есть за 1819-27 гг. питейный доход снизился на треть. В то же время современниками было отмечено, что дороговизна напитков способствовала уменьшению пьянства.

В 1826-1827гг. по настоянию тогдашнего министра финансов графа Канкрин, мотивировавшего свое мнение возраставшим благосостоянием народа, была вновь введена откупная система. Ее негативные стороны как «... вторичного закрепощения народа» проявились очень быстро, и уже в 1845 г. для отдельных губерний была введена смешанная система, представлявшая собой нечто сред-

Доля доходов бюджета от продажи алкоголя



нее между казенным управлением и откупным содержанием питейных заведений. Переход на эту систему был завершён к 1847 г., и действовала она до 1862 г.

Указом Николая I от 14 июля 1826 г. Правительствующему Сенату «О торгах на питейные откуп в 29 великороссийских губерниях». Сенатом был издан приказ в тот же день приказ: «...Питейные сборы в 29 великороссийских губерниях, в казенном управлении состоящие, имеют быть обращены в частное откупное содержание, с 1827 по 1831 год, на что торги производиться будут в Правительствующем Сенате...»

Откупщики имели прямые и давние взаимоотношения с производственными заводами. Откупа являлись неотделимой частью всей системы оборота алкоголя, удобной формой для всех участников, что послужило причиной их восстановления. Эти связи, несомненно, соответствовали интересам помещиков. К середине XIX в. в стране было уже свыше семи тысяч винокурных заводов с производственной мощностью от 50 до 2 тыс. ведер в сутки. Большая их часть размещалась в помещичьих имениях и действовали только в период, когда скот содержался в стойле, так как отходы производства использовали на корм скоту⁴.

При Николае I откупа восстановили свое значение в поступлениях казны⁵. Восстановленный откуп сохранил свои прежние полномочия. Появились лишь незначительные совершенствования - контрольные функции государства за откупами возлагались на вице-губер-

наторов, а ответственность за заготовку вина была передана в Министерство финансов.

При Александре I была произведена попытка реформы откупной системы. В 1847-1851 гг. действовало «Положение об акцизно-откупном комиссионерстве», разделившее всю территорию империи по уездам на питейные округа. После отмены крепостного права (1861 г) винные откупа заменены винным акцизом в 1863 г и действовали до 1895 г, когда была введена питейная монополия. Тем не менее ряд регионов Российской империи продолжал использовать акцизную систему и после введения монополии.

При заключительном винном откупе с 1859 по 1862 гг. правительство пользовалось услугами свхсве двухсот откупщиков, с которыми заключали договора с государством не просто на отдельные кабаки, а на целые уезды и даже губернии. Общая сумма сборов по этим контрактам составила свыше 127 млн. рублей.

Как видно из этого графика, максимальная доля доходов от продажи алкоголя приходится на 1819-1822 гг., 1858-1884 гг и достигает своего максимума в 36%⁶. Далее начинается плавное снижение доли этого вида дохода и лишь в начале XX века казна получает значимый доход от казенной продажи алкоголя.

Определяя в целом предпосылки возникновения откупной системы, следует учитывать, что оно обусловлено слабой способностью государства в взвешенному и управляемому налоговому администрированию различных видов предпри-

нимательской деятельности. Таким образом это право государство отдает «на откуп» частным лицам с минимальными для себя административными издержками. Разумеется, такая форма налоговых сборов является лишь предтечей к возникновению полноценных акцизных политик. Но России для этого потребовалось почти 5 столетий. В настоящее время в Российской Федерации действует в целом стройная акцизная политика, но по-прежнему сильно уступает образцам европейских стран, во многом из-за существующего дисбаланса в обложении различных по крепости напитков, когда акциз на крепкий алкоголь (прежде всего водку) ниже, чем акциз на пиво.

Литература

1. Гавлин М.Л. «Вопрос о винных откупах в истории законодательства Российской империи. XVIII—XIX вв.»
2. Кизеветтер А.А. «Посадская община в России XVIII ст.» М., 1903.
3. Чечулин Н.Д. «Очерки по истории рус. финансов в царствование Екатерины II», СПб, 1906
4. Кокорев В.А. Обличительное дело. СПб., 1859. Гл. 3.
5. Министерство финансов 1802-1902 гг, СПб, 1902 г
6. Краткий очерк 50-летия акцизной системы. СПб., 1913.

Ссылки:

- 1 М.Л. Гавлин «Вопрос о винных откупах в истории законодательства Российской империи. XVIII—XIX вв.»
- 2 Кизеветтер А.А. «Посадская община в России XVIII ст.» М., 1903 г
- 3 Чечулин Н.Д. «Очерки по истории рус. финансов в царствование Екатерины II», СПб, 1906
- 3 М.Л. Гавлин «Вопрос о винных откупах в истории законодательства Российской империи. XVIII—XIX вв.»
- 4 Терновский Н.С. Указ. соч. С. 12.?
- 5 Министерство финансов 1802-1902 гг, СПб, 1902 г
- 6 Министерство финансов 1802-1902 гг, СПб, 1902 г

Роль политических партий России в формировании государственной политики Российской Федерации на современном этапе

Волненко Павел Викторович,
аспирант Московский Университет
им. С.Ю. Витте

В статье рассмотрено определение понятия «партия» в политической науке, отмечено, что в современных условиях партии выполняют важнейшие политические функции, связанные с агрегацией интересов, а также выступают институциональными и коммуникативными посредниками между государством и гражданами. Сделан вывод, что одним из ключевых факторов для изучения и описания современной отечественной демократии с данными прилагательными является фактор участия российских партий в политическом процессе, а особенно возвращенной доминирующей партии, обладающей квалифицированным большинством депутатских мандатов в нижней палате российского парламента.

Ключевые слова: партия, демократия, политический процесс, доминирующая партия, депутатский мандат, палата парламента, государственная политика.

The role of political parties in Russia in shaping public policy in the Russian Federation at the present stage
Volnenko P.V.

This paper reviewed by the definition of «party» in political science, noted that in the contemporary political parties perform essential functions related to the aggregation of interests, as well as institutional and communicative act as intermediaries between the state and citizens. It was concluded that one of the key factors for the study and description of the modern national democracy with those adjectives is a factor of the participation of the Russian parties in the political process, especially nurtured by the dominant party with a qualified majority of seats in the lower house of the Russian parliament.

Keywords: party, democracy, the political process, the dominant party, the parliamentary mandate, the House of Parliament, the public policy.

Политические партии в настоящее время являются одним из главных субъектов политических взаимоотношений. Они минули долгий курс развития и эволюции, считаются продуктом общественно-политического и социально-экономического формирования каждой конкретной страны.

Партии как институт, работающий в общественной сфере, сложились в Европе во второй половине XIX в., в период развития демократии западного, буржуазного типа. Название «партия» латинского происхождения (от *partis* – часть, категория).

Задолго до создания современных политических партий данным термином отмечались категории людей, соперничающие между собой в области власти или воздействия на власть. Партии древнего мира и европейского средневековья в самом деле были переходящими сплочениями для содействия каких-либо личностей. Этого рода сплочения имеют давнюю историческую традицию и постоянно сопровождали социальные конфликты и связанным с ними политическим структурам.

Отсюда следует, что создание современных представлений о партиях как идейных, электоральных и институциональных организациях сопряжено с эволюцией политического порядка (в котором партии не считались конституирующим составляющей политической системы), усилением политического воздействия и роли легислатур, расширением избирательного права, формированием демократической мысли.

Учитывая изменяющиеся политические реалии, связанные с развитием демократии, теория партий становилась все более динамично развивающейся отраслью познания мира политики, однако, даже несмотря на высокий интерес к проблеме исследования партий, многие актуальные направления оказываются слабоизученными. В своём фундаментальном труде «Политические партии» М. Дюверже отмечает, что главная причина, побудившая его подготовить свою работу, заключалась в отсутствии теории партий, которая, на взгляд автора, была крайне необходима для последующего развития [9, с. 12 – 17]. К. Джанда, синтезируя мнения политологов, отмечает, что и в современной науке господствует мнение, что «общая теория» партий до сих пор оказывается слабо проработанной [8, с. 100 – 104].

Высокий научный уровень интереса к политическим партиям связан с теоретической и практической значимостью данных политических институтов. Прикладная ценность исследования партий и партийных систем выражается в возможности сделать заключение об уровне политического развития данных государств, так как партийная система наглядно показывает, какова концентрация власти, как работает система разделения властей и какое место в ней занимает центральная легислатура, демонстрирует уровень фрагментированности политической элиты, характер избирательного процесса и степень участия граждан в политическом управлении. Теоретическая значимость исследования обусловлена желанием понять природу партий, принципы их функционирования и характер взаимодействия с другими субъектами политического

процесса, классифицировать типы политических систем, исходя из количества и фактической роли партий и т.д.

Определений понятия «партия» в политической науке достаточно много, что, во-первых, характерно для любой развивающейся социальной науки, во-вторых, связано с большим логическим объемом самого понятия. Исследования в этой области касаются самых разных сторон жизни политических партий, которые достаточно хорошо сформулированы американским исследователем Дж. Ла Паломбарой, выделяющим четыре самостоятельных системообразующих признака, присущих партиям:

- партия является носителем идеологии, особого видения мира и человека;

- партия есть организация, объединяющая людей на различных уровнях политики;

- цель партии заключается в завоевании и осуществлении власти;

- партия старается обеспечить себе народную поддержку как во время голосования, так и активного членства [19, с. 226 – 233].

Отсюда вытекает многогранное понимание политических партий, которые можно самостоятельно изучать с разных позиций: партии как идеологические группы интересов, партии как парламентские фракции, партии как институциональные организации, партии как комитеты избирателей и т.д. Стоит заметить, что современные исследования партий с использованием институционального подхода концентрируют своё внимание не на описании формализованных норм и практик, как это было в эпоху «старого институционализма», а, как пишет А.А. Дегтярев, пытаются раскрыть глубинные механизмы политической динамики за счет изучения эволюции политических институтов, регулирующих нормы и правила, имеющих место в эмпирической жизни. На наш взгляд, партии и

партийные системы можно считать сложными политическими конструктами, характер, предмет деятельности, а также стиль поведения которых представляет собой политическую микро-модель, изучая которую можно говорить о результатах развития какого-либо конкретного общества, в том числе о степени развития демократии, соблюдении основных гражданских прав и свобод и т.д.

Известно, что партии – это организации, цель которых заключается в завоевании власти. Этот фактор обуславливает природу партий как конкурирующих организаций, постоянно пытающихся найти различные механизмы для получения власти. Правда, стоит заметить, что не все политологи разделяют подобную позицию. Например, отечественный политолог Р.Ф. Матвеев пишет, что теоретически опасными являются утверждения о том, что цель партий – это завоевание и удержание власти, аргументируя своё утверждение историческими событиями XX века, в которых партия играла тотальную роль и фактически являлась частью государства [14, с. 108 – 130]. На наш взгляд, когда мы рассуждаем о партиях как институтах, целью которых является борьба за власть (опустим вопрос о методах борьбы), то это всего лишь навсего наиболее абстрактное утверждение, говорящее об инструментальном предназначении партий.

Борьба за власть может быть подчинена другим целям как конструктивным, адаптирующим политическую систему к изменениям, например, целям, связанным с проведением нового политического курса или реализацией какой-либо отдельной реформы, так и деструктивным, направленным на уничтожение этой системы и имеющегося политического порядка. В том и другом случае партии напрямую связаны с борьбой за власть. Если не будет почвы для подобной борь-

бы, то партии потеряют часть своего смысла, связанного с обеспечением конкурентоспособности, станут частью государственного аппарата в несостоятельной политической системе.

В современных представительных демократиях партии выполняют важнейшие политические функции, связанные с агрегацией интересов, а также выступают институциональными и коммуникативными посредниками между государством и гражданами. Подобный тезис вовсе не означает, что в недемократических системах партии не выполняют функции артикуляции и агрегации интересов, речь идёт о качественном значении партий как участников политического процесса в системах демократического типа. В своей теории политических систем Г. Алмонд и Р. Далтон, описывая модель функционирования как самостоятельных, так и авторитарных систем, отмечают, что ключевую роль в агрегации интересов играют именно политические партии. Агрегация как процесс «...есть деятельность, в ходе которой политические требования индивидов и групп соединяются в партийные программы» [1, с. 107]. Таким образом, если политику рассматривать с процессуальной стороны, то партии являются элементами политической системы, от которых напрямую зависит дееспособность этой системы, так как они участвуют в выработке политического курса, а парламентские партии ещё и в его формировании. Учитывая то, каким образом в системах проходит процесс агрегации, можно говорить о реальном отношении правительств к гражданам. Этот тезис, на наш взгляд, возможно развивать и дальше. Ведь способ агрегации и её характер говорят даже о том, насколько в государстве соблюдаются демократические нормы, какие реальные «правила игры» в политике имеют место.

После того, как в 1993 году состоялись «учредительные выборы», в ходе которых половина Государственной думы РФ была сформирована по партийным спискам, в России начала складываться современная партийная система.

Уже тогда были заложены основные предпосылки для создания политических партий, установления механизмов взаимодействия их друг с другом, гражданским обществом и государством. Характер этого взаимодействия, количество и типологические черты реально действующих политических партий в сочетании с законодательными рамками определяют партийную систему. Именно в 1993 году появились основные партийные факторы и оформились правила игры на партийно-политическом плацдарме, в том или ином виде создающие и сегодня партийно-политический спектр.

Однако политические партии, как институт, призванный являться посредником между гражданским обществом и государством, переживают сегодня некоторые трудности. Результаты опросов общественного мнения [18] говорят о девальвации института политических партий в сознании российских избирателей. Сохраняя в целом высокий уровень партийной идентификации и приверженности основным демократическим ценностям, россияне весьма скептически относятся к идее многопартийности. По данным опросов Российского независимого института социальных и национальных проблем [11, 12, 16, 15], за последние три года число считающих многопартийность важным элементом демократии сократилось с 39% до 26%, тогда как доля придерживающихся противоположной точки зрения выросла с 36% до 50%. При этом в партийно-политической деятельности принимает участие всего немногим более 1% взрослого населения страны [6, с. 13 – 15].

Неприятно политических партий обществом способствует и тот факт, что для политических лидеров предполагается естественным не столько участие в общественной жизни, сколько участие в управлении государственными или хозяйственными структурами. Тем самым в сознании многих граждан политическое общество по-прежнему остается отделенным от гражданского, тогда как политические партии являются специфическим общественно-государственным политическим институтом, имеющим «двухэтажную структуру». Одна их часть функционирует на уровне общества, а другая – на уровне государства [13, с. 17].

При этом, оценивая деятельность политических партий и иных институтов политического представительства в России и других странах с гибридными или авторитарными режимами, аналитики часто обращаются к идеальным нормативным моделям, представляющими эти институты как носящие исключительно демократический характер, несмотря на то, что само понимание демократии в данных моделях далеко от образцов, устоявшихся в современных демократических режимах. Такая ситуация приводит к искаженному представлению о природе и функциях партий и о той роли, которую они играют в демократических и недемократических обществах.

В частности, оценивая политические партии в России, аналитики нередко обращают внимание на такие необходимые, по их мнению, признаки как массовость, поддержка населения, наличие программы. При этом в стороне остаются другие важные функции политических партий, связанные со структурированием государственной власти или обеспечением лояльности населения к режиму.

Порою оценки партий и партийных систем в России и других постсоветских странах страдают односторонностью. Аналитики либо занимаются апо-

логетикой, либо отмечают несоответствие партий, партийных систем и иных институтов политического представительства нормативным моделям. В то же время попытки проанализировать функции, реализуемые в этих обществах политическими партиями, предпринимаются довольно редко и сводятся в основном к определению роли «партий власти» в консолидации недемократического режима.

Другая проблема понимания специфики этих институтов заключается в недостаточном внимании политологов из стран постсоветского пространства к работам, исследующим институты политического представительства в недемократических обществах других регионов мира. Речь идет не только о так называемой «девелопменталистской» литературе 1960–1970-х гг., но и о современных работах, посвященных политической конкуренции в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Ссылки на сходство российской ситуации с внешне похожими случаями чаще всего не сопровождаются сколько-нибудь серьезным анализом.

И, наконец, еще одна проблема, требующая своего решения, – недостаток сравнительных исследований институтов политического представительства в странах постсоветского пространства. Перед новыми независимыми государствами стоит много общих проблем. В этой связи обращение к опыту соседей, имеющих сходные историческое прошлое и традиции, позволило бы лучше понять специфику развития партий и партийной конкуренции в России, его динамику и перспективы развития.

Современная отечественная политическая система характеризуется в основном как авторитарная, хоть иногда и с использованием разных приставок или прилагательных по типу «имитационная демократия», «управляемая демократия» и

т.д. Подобные номинации демократий, если быть точнее, прилагательные, используемые с термином «демократия», в политологии не являются российским новшеством. Как считает В.Я. Гельман, эти прилагательные «обозначают слишком широкий класс явлений и при этом не позволяют провести достаточных различий между ними, характеризуя, скорее, следствия, нежели причины их возникновения»[3, с. 6 – 17].

На наш взгляд, одним из ключевых факторов для изучения и описания современной отечественной демократии с данными прилагательными является фактор участия российских партий в политическом процессе, а особенно взращенной доминирующей партии, обладающей квалифицированным большинством депутатских мандатов в нижней палате российского парламента. Это связано с рядом актуальных причин, а именно:

- во-первых, с желанием политической элиты создать доминирующую партию (что вполне логично, оно оправдано даже с теоретической позиции[5, с. 6 – 14], так как президент для эффективного управления нуждается в политической поддержке в парламенте в принятии политических решений);

- во-вторых, учитывая обширное географическое пространство России, партии являются одними из немногих гражданских негосударственных организаций, которые объединяют, с одной стороны, обычных граждан, с другой стороны, местные и региональные различия рода элиты, за счет чего конституируют имеющийся политический порядок;

- в-третьих, создание партийной системы с доминирующей партией, где существуют оппозиционные партии, но доминирующая партия является преобладающей над остальными, единолично управляет в течение продолжительного промежутка времени и обеспечивает себе большинство на

выборах[17, с. 14 – 26], позволяет максимально эффективно, как показывает политическая практика, в краткосрочный период унифицировать политическое пространство, при этом сохранить видимость политической конкуренции.

Описывая развитие партийной системы России в постперестроечный период, отечественный политолог В. Я. Гельман отмечает, что роль партий настолько изменилась, что, если российский политический режим в 90–е гг. XX в. был относительно конкурентным и непартийным, то сегодня он становится относительно неконкурентным и партийным[4, с. 135]. Таким образом, учёный замечает, что партийная система России становится все более консолидированной и менее состязательной, в связи с сокращением количества партий, способных оказать влияние на процесс принятия решений. Как пишет В.В. Иванов, в настоящее время в России формируется новая модель партийной системы, где есть доминирующая партия во главе с «царем» и партии-миноритарии[10, с. 7].

В рамках статьи акцентируем внимание на том, что к вопросам оценки партий как институциональных источников демократии необходимо относиться с определенной осторожностью. Эмпирический мир не всегда позволяет создать теоретический конструкт и однозначно сделать вывод, например, что наличие партий говорит о наличии демократии. Одна из распространенных ошибок, и, наверное, даже манипуляций, заключается в том, что нельзя рассматривать демократию как набор институтов. Изучая заявления политических элит, часто можно столкнуться с логическими фразами и выводами, вроде «...нам нужна двухпартийная система, тогда мы построим демократию». Институты являются хоть и важной, самостоятельной стороной, но все же не самодостаточ-

ной для функционирования демократии. Партии несут в себе колоссальный потенциал, который при участии как населения, так и политической элиты можно использовать во благо демократизации или против неё.

Конечно, на сегодняшний день деятельность российских политических партий требует дальнейшего совершенствования. Государство методом проб и ошибок ищет адекватные формы правового регулирования данной сферы с целью стимулирования строительства полноценных политических партий.

К сожалению, сложности российских постсоциалистических преобразований, а также недавняя недооценка роли и значения государства в правовом регулировании многопартийной системы, необходимости государственной поддержки процессов политической самоорганизации общества и государственного контроля в данной сфере привели к весьма опасной тенденции отчуждения между органами власти и обществом, отсутствию у общества доверия к политическим партиям. Это привело к «отчуждению народа, якобы являющегося носителем суверенитета и единственным источником власти в Российской Федерации, от этой самой власти...».

Тем не менее, отрицать институт политических партий только по причине наличия вышеназванных негативных сторон его воплощения на практике нельзя. Поэтому задачей российского государства сегодня является преодоление негативных тенденций развития партийной системы, содействие с помощью права формированию политических партий парламентского типа. Главным критерием на пути решения этой задачи должны быть конституционно-правовые принципы, базирующиеся на высшей ценности демократического государства, – верховенстве прав и свобод человека.

Литература

1. Алмонд Г., Пауэлл Дж., Стром К., Далтон Р. Сравнительная политология сегодня: Мировой обзор. М., 2012. – с. 107
2. Барыгин И.Н. Политические партии, движения и организации современной России. СПб., 2009. С. 49.
3. Гельман В.Я. «Столкновение с сайсбергом»: формирование концептов в изучении российской политики // ПОЛИС. 2011. № 6. С. 6-17.
4. Гельман В.Я. Политические партии в России: от конкуренции к иерархии // ПОЛИС. 2008. № 5. С. 135-152.
5. Голосов Г., Лихтенштейн А. «Партии власти» и российский институциональный дизайн: теоретический анализ // ПОЛИС. 2011. № 1. С. 6-14
6. Горшков М.А. В зеркале общественного мнения // Выборы: законодательство и технологии. 2010. № 12. С. 13–15.
7. Дегтярев А.А. Основы политической теории. М., 2008. – с. 100 – 104
8. Джанда К. Состояние теории партий // Теория политических партий и партийных систем: Хрестоматия / Сост. Б.А. Исаев. М.: Аспект Пресс, 2008. С. 100-104.
9. Дюверже М. Политические партии. М., 2007. – с. 12 – 17
10. Иванов В.В. Партия Путина. История «Единой России». М., 2008. – с. 7
11. Крыштановской О.В. «Современные концепции политической элиты и российская практика» http://www.isras.ru/files/File/Publication/Magazines/Kryshstanovskaya_2004_n4_p3-39.pdf
12. М. Князева «Политологический анализ роли российских политических партий в современных условиях» <http://www.isras.ru/files/File/Vlast/2010/07/Knyazeva.pdf>
13. Марков С.А. Особенности существования политических партий в России. М., 1996. С. 17.
14. Матвеев Р. Ф. Политические системы и партии // Политические системы современной России и послевоенной Германии: Сб. материалов российско-германского «круглого стола». Волгоград: Принт, 2005. С. 108-130.
15. Материалы круглого стола «Политическая ситуация в России после выборов» http://www.isras.ru/files/File/Socis/2008/12/partii_posle_vyborov.pdf
16. Мусиенко К. «К вопросу о квалификации политических партий...» <http://www.isras.ru/files/File/Vlast/2008/12/>
17. Сартори Дж. Партии и партийные системы: рамки анализа // Партии и выборы: Хрестоматия / Отв. ред. и сост. Н.В.Анохина, Е.Ю. Мелешкина. Ч. 1. М.: ИНИОН, 2004. С. 14-26.
18. Социологические размышления над результатами выборов в Госдуму (декабрь 2011 г.): опросы общественного мнения и роль прессы. Электронный ресурс. Режим доступа: [<http://www.mediascope.ru/node/1021>]
19. Шмачкова Т.В. Мир политических партий // ПОЛИС. 1992. №1-2. С. 226-233.

Основные проблемы и тенденции развития предприятий сферы услуг в России

Хайретдинов Вадим Айратович,
соискатель
ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при президенте Республики Башкортостан»

В статье представлено исследование рынка услуг. В ходе исследования представлены проблемы развития предприятий сферы услуг, причем акцент сделан на предприятия малого и среднего бизнеса. Отмечено, что роль области услуг в России подтверждается статистической информацией и характеризуется рядом тенденций. Обоснованы основные тенденции развития предприятий сферы услуг, которые обуславливают высокую актуальность государственного участия в исследуемой сфере. Ключевые слова: сфера услуг, деловая активность, концепция предоставления услуг, инновационная составляющая, инвестиционные риски, малый бизнес

Main issues and trends in service businesses in Russia
Hayretdinov V.A

This paper presents a study of the services market. The study presents the problems of development of service industries, the focus is on small businesses. Noted that the role of services in Russia confirmed the statistical information and has a number of trends. Substantiated the main trends in service businesses that lead to the high relevance of public participation in the study area. Keywords: service, business activity, the concept of service, innovative components, investment risks, small business

Отрасль услуг достигла в последнее время все более крепких позиций в глобальной экономике. Для многих стран сейчас присущи повышение размеров производства услуг, увеличение доходов от отрасли услуг, рост занятости в данной области, увеличение экспорто - импортных операций в сфере услуг.

Процесс повышения доли доходов от области услуг в ВВП обозначилась в развитых странах в 1960-1970-х гг. В настоящий момент, по оценкам Всемирного банка, сектор услуг составляет примерно 70% мирового ВВП[3].

Такое энергичное развитие области услуг в мире обуславливается воздействием целого пласта причин, среди которых К. Лавлок, один из всеобщих признанных авторитетов в области управления сервисными организациями, акцентирует пять ключевых, а именно: политику государства, тенденции бизнеса, развитие информационных технологий, общественные перемены и интернационализацию области услуг.

Характеризующими причинами формирования области услуг являются еще научно-технический прогресс и структурно-технологическая реорганизация материального производства. Научно-технический прогресс объясняет выход на рынок обширного диапазона инновационных услуг, связанных с информационными технологиями, компьютеризацией, новыми методами коммуникаций. Помимо этого, научно-технический прогресс заметно сокращает барьеры при передаче услуг на расстоянии, тем самым подстегивая усиление интернационального рынка услуг.

В ходе структурно-технологической реорганизации материального производства в развитых государствах в 1980-е гг. кардинально вырос спрос на деловые услуги, в связи с чем многочисленные непрофильные подразделения крупных организаций, которые специализируются на услугах, перешагнули на независимый путь становления бизнеса. Подъему области услуг в последние годы содействуют и проводимый во многих государствах ход приватизации и дерегулирования разных секторов экономики (транспорта, телекоммуникаций, страхования и др.), а также либерализация внешнеэкономических отношений. Многообещающими направлениями экспортной торговли услугами для России выступают информационные и иные услуги, доля которых оценивается в 60-70 миллионов долл.

Например, уже сейчас Российское космическое агентство оказывает разные коммерческие услуги, между которых пользуются спросом полеты в стратосферу на МИГ-25 ценою 13 тыс. евро, полеты с невесомостью на ИЛ-76 МДК - 5 тыс. евро, а также занятия в Звездном городке в погруженных в воду модулях МКС, моделирующих невесомость, групповая подготовка к полетам туристов на МКС [6. С. 46];

В настоящее время услуги связи прочно захватывают третью строку в структуре российского экспорта услуг. Произведенный запуск в использование отечественных волоконно-оптических линий и цифрового канала ОАО «Ростелеком» длиной 9400 км от Москвы до Хабаровска с пропускной возможностью 2,5 Гбит/с существен-

но повысил конкурентоспособность России в поединке за транзитный трафик как азиатских, так и европейских телекоммуникационных компаний.

Отличительное место в возможности отводится отечественному экспорту транспортных услуг, базой которого является Транссибирская железнодорожная дорога. Ее полная эксплуатация дает возможность в 2,0-2,5 раза увеличить товародвижение между Европой и государствами Азии [7].

Положение на внутреннем рынке услуг в России далеко от оптимистичных прогнозов, источник которых прямо зависит от исторического прошлого нашей страны. В отечественном обществе сложилась и крепко закрепилась философия натурального хозяйства с концентрированным управлением, которая привела к стремлению натурализации всех видов изготавливаемой продукции, став предпосылкой невысокого значения товарных связей. Все, что изготавливалось домашними хозяйствами, потреблялось на месте, удовлетворяя личные нужды. Замедленное формирование товарных взаимоотношений привело Россию к запозданию вступления на курс капитализма, торможению постиндустриального становления, созданию полновесного рынка услуг с дифференциацией на внутреннем и международном рынках.

Формирование рынка услуг в России, его отделение в самостоятельный конкурентный по мировым масштабам сектор прямо находится в зависимости от совокупной экономической, политической ситуации в стране, законодательной основы, уровня доходов, демографических перемен и потребительских предпочтений населения, хода урбанизации и социально-экономических изменений, формирования научно-технических перспектив, а также повышения части предпринимательского сегмента - главного экономического механизма

активизации подъема сферы услуг.

Роль области услуг в России подтверждается статистической информацией и характеризуется рядом тенденций. Первая тенденция складывается из того, что в России не только увеличиваются объемы оказываемых услуг, но и увеличивается их часть в ВВП. Предоставленная линия совпадает с мировой направленностью увеличения части сферы услуг в структуре ВВП [1].

К концу 2012 года, несмотря на небольшую потерю темпов роста, российская сфера услуг продолжила уверенно развиваться, поддерживая высокие показатели, заданные в начале 2012 года.

Вторая тенденция сферы услуг складывается в расширении ее сегмента, то есть в существенном росте объемов услуг.

Третья тенденция состоит в том, что динамика формирования сферы услуг России отличается и отстает от мировой.

Давая оценку формированию сферы услуг, нельзя не исследовать изменение существующей концепции предоставления услуг.

Обычно концепция предоставления услуг базируется на раскрытии особых признаков услуги, определяющих ее отличие от товара, таких как неосвязаемость, несохраняемость (невозможность накопления), неотделимость (одновременность производства и пользования), непостоянство. Но необходимо учесть, что данные особые качества могут быть присущи услуге в большей или меньшей степени, т.е. быть в обусловленном спектре.

Исследование существующей концепции предоставления услуг показывает, что концепции нематериальности, неразделимости, неоднородности и несохраняемости услуг развились и трансформировались на этапе с 1980 г. по 2004 г., и в настоящий момент услугам присуща только вариативность. Авторы, проводившие исследова-

ние концепции предоставления услуг, сопоставляли ее с проблемой маркетинга услуг, при всем этом в нашем государстве не уделялось подобающего интереса формированию области услуг, так как российские ученые занимались изысканием товарного производства.

В настоящий момент область оказания услуг (сфера услуг) выступает как сложная организация секторов экономики и вариантов деятельности в составе народнохозяйственного комплекса государства. Но имеют место методологические нечеткости в дефиниции частей системы сферы услуг в структуре разновидностей услуг. Единого подхода к систематизации услуг в мировой практике нет. Например, в систематизации ВТО отделяют 155 видов услуг. Состав области услуг содержит в себе, в частности:

- раздел социально-культурных услуг (образование, культура, здравоохранение, туризм, отдых);

- раздел материально-бытовых услуг (коммунальные услуги, бытовой сервис, организация рекреационных услуг, общественное питание);

- раздел деловых, информационных и инженерно-технологических услуг (банковское и страховое обслуживание, информационно-сетевые).

При этом нужно отметить, что быстрее всего в сравнительном значении формируются компании, оказывающие низко технологические услуги, не требующие научных изысканий и не сопровождаемых довольно высокими рисками, определяющими современное развитие экономики. Это говорит о том, что личностный фактор лиц осуществляющих такой бизнес, не тяготеет к восприятию научного продукта. Это обстоятельство было подмечено знаменитыми учеными западной экономической науки. При этом это явление типично для основной массы переходных экономик.

Таблица 1
Характеристика показателей малого бизнеса в странах с развитой экономикой в 2011 году

Страна	Число малых предприятий, тыс.	Число малых предприятий на 1000 жителей	Занято на малых предприятиях, млн чел.	Доля малых предприятий в общей численности занятых, %	Доля малых предприятий в ВВП, %
Россия	953	6,6	7,8	16	ноя.13
Франция	1980	35	15,2	54	55-62
Германия	2290	37	18,5	46	50-52
Великобритания	2630	46	13,6	49	50-53
Италия	3920	68	16,8	73	57-60
Япония	6450	49,6	39,5	78	52-55
Страны ЕС	15770	45	68	72	63-67
США	19300	74,2	70,2	54	50-52

Следовательно, вслед за Д. Родриком, возможно признать возможным, что в России, как и в остальных переходных экономиках, более обстоятельные препятствия инновациям существуют не на стороне предложения, а на стороне спроса. То есть трудность складывается не в том, что не хватает профессиональных ученых, институтов либо маломощна организация защиты прав интеллектуальной собственности, а в том, что предприниматели не предъявляют необходимого спроса на современные товары. Это происходит из-за того, что данные товары не обещают им необходимых для оправдания рисков доходов либо конкуренция не формирует достаточных стимулов к рискам.

Следовательно, максимальным успешным механизмом осуществления инновационного предпринимательского подхода в формировании области услуг представляется малый бизнес, как это было в ряде послевоенных экономик Западной Европы. Издавна известно и стало уже свободным представлением «государство - плохой бизнесмен». Поэтому особенно естественным и успешным путем формирования области услуг в нашем государстве считаются механизмы малого предпринимательства. Эти механизмы, прежде всего, освобождают государственный

бюджет от инвестиционных нагрузок по организации предприятий рассматриваемой области.

Второе важное достоинство состоит в том, что в данном процессе совершается создание личностных качеств предпринимателей, развитие их в духе предприимчивости и риска, что в будущем приводит к естественному отбору таких личностей, которые в будущем готовы внедрять современные виды бизнеса в реальную экономическую систему.

В России есть еще один принципиальный фактор, по которому государству нужно помогать малому и среднему предпринимательству, - увеличение неформальной, «теневой» экономики. Данная трудность есть в почти всех странах. В особенности проницательно она стоит в России. Единственная возможность превращения «нелегального бизнеса» в «легальное предпринимательство» заключается в максимальном поощрении малых и средних фирм. В России малый и средний бизнес уже практически десятилетие существует как полноправный субъект экономики. Но уровень развития данного сектора с позиции условий рациональной структуры рыночной экономики еще мал. Общее количество малых и средних компаний в России в 2,4 раза меньше, чем во Фран-

ции, в 7,7 раз - чем в Японии и в 23 раза - чем в США. Больше пятидесяти процентов трудоспособного населения индустриально развитых государств занято в малом бизнесе, в России данный индекс не достигает 10%. Доля МСП в производстве ВВП в России в 5 раз меньше, чем в США и Японии, и в 6 раз - чем в государствах ЕС. На тысячу жителей России приходится в 10 раз меньше малых компаний, чем в Японии, и в 14 раз - чем в США (табл. 1) [1]. За последнее время в России сформировалась система содействия малому предпринимательству. Но она функционирует еще мало результативно. В то же время иностранными государствами накоплен большой опыт поддержки малого и среднего бизнеса.

Реальное положение становления малого и среднего предпринимательства в России в сфере услуг не несет особого оптимизма в оценке возможностей в экономике.

Отсутствие видимой динамики в формировании малого и среднего предпринимательства в России говорит о присутствии конкретных преград, сдерживающих реализацию огромных вероятных перспектив формирования малого бизнеса [8]. В период 2008 - 2010 гг. обозначился отлично видимый регресс прироста данных предприятий. На основании обобщения представленной информации нужно отметить, что к числу объективных преград в первую очередь необходимо причислить:

- недостаточность реального доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым кредитным ресурсам, нехватка у основной массы из указанных субъектов достаточного залогового обеспечения и кредитных историй;

- сильную налоговую нагрузку на малый бизнес, недостаток дифференциации в налогообложении разных категорий предпринимателей, являющихся одним из главных причин

ухода бизнесменов в «теневой» сектор экономики;

- большую степень криминализации в области предпринимательства, присутствие «теневое» сектора экономики, показатели которого вышли за границы возможных горизонтов;

- неурегулированность на практике вопросов по устранению беспочвенных административных барьеров, в первую очередь со стороны контролирующих организаций, ограничивающих формирование предпринимательства;

- удержание высоких значений показателей инвестиционных рисков и сформировавшейся структуры инвестиций, не побуждающий рост производства;

- множественные факты проявления недобросовестной конкурентной борьбы на товарных рынках по отношению к малым компаниям;

- недостающий уровень профессиональной подготовки кадров и инициаторов предпринимательской деятельности, а также удержание «дискриминационной» составляющей в трудовых отношениях работодателей с работающими по

найму в данном секторе экономической деятельности.

Таким образом, установив проблемы предпринимательства сферы услуг в России следующие:

1. Статистика. Сейчас отсутствуют надежные данные о состоянии и динамике формирования сегмента рынка услуг. Существенно расходится информация комитета государственной статистики, Федеральной налоговой службы и информационно - справочных изданий муниципальных и региональных органов власти.

2. Отношение государства к сфере услуг в целом. Можно со всей определенностью сказать, что в данной области отсутствует понимание на государственном уровне значимости развития сферы услуг.

3. Недостаточный доступ малого бизнеса сферы услуг к материальным и финансовым ресурсам. Резкое уменьшение государственного финансирования малого предпринимательства.

4. Административные барьеры на пути развития предпринимательства сферы услуг.

5. Недостаточное самосознание предпринимателей. Малый бизнес сферы услуг практически не имеет общественных объединений, которые занимались бы его проблемами, осуществляли от его имени диалог бизнеса и власти.

Литература

1. Балаева О.Н., Предводителя М.Д. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития // МЭ и МО. 2011. № 3.

2. ВТО о развитии мировой торговли в 2010 г. // БИКИ. 2011. № 89. С. 4.

3. Демидова Л.Н. Сфера услуг: изменение динамики производительности // МЭ и МО. 2009. № 12.

4. Иностранцы туристы не хотят ехать в Россию // Коммерсантъ. 2010. 6 марта. С. 2.

5. Россия в цифрах / Федеральная служба государственной статистики. М., 2012. URL: www.gks.ru.

6. Статистика внешнеэкономической деятельности за 2011 г. URL: www.gks.ru.

7. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.oecd.org]

8. Электронный ресурс. Режим доступа: [www.timocom.pl]

Лечение рубцовых изменений кожи: организационно-экономические аспекты

Лучина Екатерина Николаевна, к.м.н., врач дерматовенеролог, косметолог, докторант кафедры кожных и венерических болезней ФГБВОУ ВПО «Военно-медицинская академия имени С.М.Кирова»

Самцов Алексей Викторович, д.м.н., профессор, врач дерматовенеролог заведующий кафедры кожных и венерических болезней ФГБВОУ ВПО «Военно-медицинская академия имени С.М.Кирова»

Выполнен анализ литературных данных о возможности применения методов клинико-экономического анализа при сравнении эффективности методов лечения рубцовых изменений кожи. Обосновано положение о необходимости выбора адекватного комплекса лечебно-профилактических мероприятий как с учетом клинических проявлений рубца, так и с точки зрения необходимых ресурсов для его осуществления. Сделан вывод о том, что уточнение показаний и противопоказаний к применению различных способов коррекции рубцовых поражений, обоснованный отбор пациентов по критериям клинической оценки устранимой деформации позволяют получить эстетически приемлемый результат, уменьшить количество осложнений, минимизировать экономические затраты и сроки лечения.

Ключевые слова: рубцы кожи, организация дерматокосметологической помощи, методы лечения рубцов, экономическая эффективность, клинико-экономический анализ
Treatment of skin scarring: organizational and economic aspects
Luchina E.N., Samtsov A.V.

It was conducted the analysis of published data on the possibility of applying the methods of clinical and economic analysis comparing the effectiveness of treatments for scarring the skin. Justified by reference to the need of adequate selection of the complex therapeutic measures both in terms of clinical manifestations of the scar, and from the point of view about the necessary resources for its implementation. It is concluded that the refinement of indications and contraindications to the use of different ways to cicatricial lesions, reasonable criteria for selection of patients for clinical evaluation has been addressed deformation allows an aesthetically acceptable result, reduce complications, and minimize the economic cost and duration of treatment.

Keywords: skin scars, dermatology and cosmetology care organization, treatment of scars, cost effectiveness, clinical and economic analysis

Введение. Несмотря на совершенствование методов лечения рубцовых изменений кожи, результаты на сегодняшний день являются неудовлетворительными ни для врачей, ни для больных, что требует дальнейшего совершенствования методов лечения рубцов [4, 6, 8]. Актуальной остается необходимость исследований по разработке системы оценки рубцов, оптимизации системы комплексного применения различных методов и немедикаментозных технологий дерматологии, косметологии, восстановительной медицины в сочетании с лекарственными средствами, на основе их дифференцированного и целенаправленного воздействия на рубцы с учетом патогенеза их возникновения. Наряду с этим важнейшим практически неизученным аспектом представляется экономическая оценка использования различных технологий лечения рубцовых изменений кожи с помощью методов клинико-экономического анализа (КЭА).

КЭА позволяет соотнести клинические результаты с затратами, найти пути оптимизации расходования ресурсов. Осознание обществом растущей стоимости медицинской помощи, в свою очередь, повышает интерес к оценке как экономической, так и клинической пользы медицинских технологий [1-3, 5]. В то же время, несмотря на полученные к настоящему времени данные об этиологии, патогенезе, диагностике, клинических проявлениях, профилактике и коррекции рубцовых поражений, недостаточно внимания уделяется экономическим аспектам данной проблемы, актуальность которых очевидна в свете использования системного подхода к организации лечебно-профилактической помощи данной категории пациентов.

Цель работы – анализ возможностей и перспектив применения клинико-экономического анализа к оценке эффективности лечения рубцовых изменений кожи.

Общие принципы клинико-экономического анализа. В настоящее время методология КЭА используется как метод комплексного учета результатов медицинских вмешательств и затрат на их применение и позволяет принимать решения о целесообразности использования в здравоохранении отдельных, в первую очередь новых технологий. В России попытки применения КЭА способствовали разработке в 2002 г. ОСТ «Клинико-экономический анализ. Общие требования» [3]. Этот документ соответствует сложившейся международной практике, позволяя специалистам принимать решения использования лечебно-диагностического комплекса мероприятий при той или иной патологии с учетом результативности и стоимости лечения. Его положения базируются на результатах специальных исследований, в ходе которых оцениваются как клинические, так и экономические результаты медицинской деятельности, и фактически объединяют три четко разграниченных процесса:

- анализ затрат при использовании альтернативных вариантов;
- анализ эффективности каждого из альтернативных вариантов;
- анализ взаимосвязи между затратами и эффективностью каждого из альтернативных вариантов, обычно выражающийся соотношением затрат и эффективности [1, 2, 7].

Безусловно, эти подходы в полной мере применимы к использованию различных методов лечения рубцовых изменений кожи.

Основные направления лечения и коррекции рубцов.

В настоящее время к ним относятся следующие:

I. Профилактические.

А) Ускоряющие ранозаживление: энзимы, антибиотики, ретиноиды, лазеротерапия, витамины, микроэлементы (К, Fe, Mg, Mn, Zn), биологически активные раневые покрытия и др.;

Б) Улучшающие микроциркуляцию, обменные процессы, устраняющие гипоксию тканей: теоникол, андекалин, трентал, салицилат натрия, вдвухание кислорода;

В) Иммуностимулирующие средства: пирогенал, алоэ, стекловидное тело, декарис, тимоген, гамма-интерферон, К, Fe, Mg, Mn, Zn, вит. С., Букки-лучи.

II. Лечебные.

А) Средства, угнетающие пролиферацию фибробластов и ингибирующие синтез коллагена и гиалуроновой кислоты: пирогенал, кортикостероиды, ретиноиды, вит Е, электромагнитная терапия, коллагеназа, коллалазин, гиалуронидаза, лидаза, цитостатики, гиалуроновая кислота, антагонисты кальция, антагонисты тестостерона, Букки-лучи, близкофокусное рентгеновское излучение, лазеротерапия.

Б) Средства, приводящие к уменьшению объема патологической ткани рубца и удаляющие из нее избыток воды: криодеструкция, СВЧ-терапия с последующей криодеструкцией, давящие, силиконовые повязки, «подушки», оперативная дермабразия [4, 6, 9].

В зависимости от критериев оценки эффекта применения медицинских технологий при лечении рубцов могут быть использованы различные виды КЭА: «затраты – эффективность» (cost-effectiveness analysis), «затраты – полезность» (cost-utility analysis), «затраты – выгода» (cost-benefit analysis). Выбор вида анализа зависит от цели, характера исследуемых технологий и возможности получения данных. На практике КЭА новых технологий

обычно проводится путем сравнения с традиционными. Новые технологии представляются как более эффективные или более безопасные, при этом чаще всего они отличаются и более высокой ценой [7], это в определенной мере справедливо и в отношении рассматриваемой нами патологии.

При выборе альтернативы учитывается и потенциальный потребитель результатов КЭА. Так, в настоящее время наибольшая обращаемость по поводу косметических дефектов приходится на женщин в возрасте 31-40 лет и составляет 21,5% от общего числа пациентов. Среди различных социальных групп населения самый большой уровень этого показателя выявлен у лиц интеллектуального труда, причем соотношение мужчин и женщин составляет 33% и 67% [6]. Выбор критериев эффективности, как и перечня учитываемых затрат, также должен определяться потенциальными потребителями результатов анализа.

Критериями эффективности могут служить как непосредственные результаты проводимой терапии, так и отсроченные или отдаленные. К отдаленным результатам при лечении рубцовых изменений кожи могут быть отнесены следующие показатели: уменьшение количества дней нетрудоспособности, снижение инвалидизации, уменьшение отсроченных и поздних побочных эффектов проводимой терапии, снижение риска развития рецидива рубца; улучшение качества жизни пациента. Использование последних в настоящее время все более актуально применительно к рассматриваемой патологии, поскольку, пациентов особенно интересуют сроки исчезновения субъективных симптомов и нормализация функциональной активности. В то же время специалисты и руководители же организаций здравоохранения в первую очередь интересуются технологиями, позволяющими быстро до-

стичь клинического эффекта с наименьшими затратами.

В любом случае, выбор критериев эффективности должен проводиться с учетом его значимости для продолжительности и качества жизни пациентов, и в каждом отдельном исследовании этот выбор осуществляется с учетом особенностей: изучаемых технологий диагностики, медикаментозного и немедикаментозного лечения, сочетанных технологий; направленности КЭА, нозологических форм, симптоматики, течения и прогноза; определенных групп пациентов (возрастная, профессиональная и т.п.).

Безусловно, на этапе проведения КЭА важно обеспечить максимально полный учет всех затрат, к которым относятся:

- прямые медицинские затраты, включающие все издержки, понесенные системой здравоохранения: затраты на диагностические, лечебные, реабилитационные и профилактические медицинские услуги, манипуляции и процедуры, в том числе оказываемые на дому, включая оплату рабочего времени медицинских работников; на лекарственные средства; на содержание пациента в организации здравоохранения; на транспортировку больного санитарным транспортом; плата за использование медицинского оборудования, площадей и средств и др.;

- косвенные (альтернативные) затраты («издержки упущенных возможностей»): затраты за период отсутствия пациента на его рабочем месте из-за болезни или выхода на инвалидность, включая затраты на оплату листов нетрудоспособности, пособия по инвалидности и иные социальные выплаты, предусмотренные действующим законодательством; «стоимость» времени отсутствия на работе членов семьи или друзей пациента, связанного с его болезнью; экономические потери от снижения производительности труда на месте работы;

- нематериальные (неосязаемые) затраты, связанные со снижением качества жизни, которые из-за трудностей с точным количественным измерением в денежном выражении на сегодняшний день обычно остаются за рамками выполняемого анализа.

Учитывая наш клинический опыт лечения пациентов с рубцами, мы придерживаемся мнения, что для достижения оптимальных клинико-экономических результатов коррекции необходим дифференцированный подход при выборе врачебной тактики, который обеспечиваться рациональным сочетанием способов коррекции соответственно при несформированных и сформированных рубцовых поражениях с учетом наличия или отсутствия неблагоприятных факторов для рубцового процесса (предрасположенность к патологическому рубцеванию, наличие келоида в анамнезе, чрезмерное натяжение тканей, локализация в «келоидоопасной зоне», хронические заболевания кожи, эндокринные нарушения).

Вместе с тем, общеизвестны трудности объективной оценки параметров, характеризующих внешний вид рубцового поражения. Разработка современных медицинских технологий коррекции рубцовых изменений, особенно на открытых участках, способствовало появлению новых технических средств, препаратов, направленных на коррекцию рубцов, находящихся на различных стадиях развития. Подобная система оценки рубцов, основанная на отражении видимых изменений их клинических признаков позволяет оценить эффективность применяемых различных способов коррекции. Поскольку при рубцовых поражениях анализ анамнестических и клинических данных трудоемкий и требует значительных непроизводительных затрат рабочего времени, представляется рациональным использование компьютерных средств об-

работки получаемой информации.

Очевидно, что учет всех вышеизложенных факторов позволит выполнить сравнительную оценку затрат на лечения материальных различных видов рубцовых изменений кожи, выбрать подходы, для которых характерно оптимальное соотношение «затраты – эффективность». Применение данных методов анализ позволит в перспективе провести сопоставительный анализ эффективности различных методов коррекции; разработать программу ранней комплексной профилактики (рецидива) патологического рубцевания; снизить риск развития побочных эффектов и осложнений, вызванных проведенным лечением; обосновать организационно-методологические меры для оптимизации уровня оказываемой помощи при данной патологии с учетом стандартизации и унификации схем лечения рубцовых изменений кожи.

Заключение. Опыт систем здравоохранения в экономически развитых странах, несмотря на различия в их организации, свидетельствует о том, что на современном этапе процесс оказания медицинской помощи больным с рубцовыми изменениями кожи должен строиться не только на основе данных об эффективности и безопасности различных методов диагностики и лечения, но и с учетом результатов клинико-экономического анализа, так как конечная цель может быть достигнута различными путями и с разными финансовыми затратами [1-3].

Очевидно, что только комплексное лечение пациентов с рубцовыми поражениями позволяет получить оптимальные клинические и экономические результаты, поскольку ни один из разработанных способов лечебного воздействия не является универсальным. Весьма важно, чтобы выбор адекватного комплекса лечебно-профилактических мероприятий был обоснован как с учетом особеннос-

тей клинического проявления деформаций, так и с точки зрения затрат ресурсов на его осуществление. Уточнение показаний и противопоказаний к применению различных способов коррекции рубцовых поражений, обоснованный отбор пациентов по критериям клинической оценки устраняемой деформации позволяют получить эстетически приемлемый результат, уменьшить количество осложнений, минимизировать экономические затраты и сроки коррекции при оказании лечебно-профилактической помощи данной категории больных.

Литература

1. Вольская Е.А. Стандартизация госпитальных медицинских услуг в Германии: первые результаты внедрении системы ДРГ // Главврач. – 2004. - № 9. – С. 91-96.
2. Воробьев П.А., Авксентьева М.В., Юрьев А.С., Сура М.В. Клинико-экономический анализ. – М.: Ньюдиамед, 2004. – 404 с.
3. Вялков А.И. Финансово-экономические механизмы повышения эффективности системы здравоохранения // Главврач. – 2005. - № 2. – С. 16-20.
4. Гладько В.В., Шафранов В.В., Борхунова Е.Н. и др. Дифференциальная диагностика рубцовых гипертрофий в дерматологической практике // Науч. тр. ГИУВ МО РФ. - М., 2006. - Т. VI. - С. 53-55.
5. Пушкарев О.В. Критерии и количественная оценка эффективности управления здравоохранением // Общественное здоровье и здравоохранение. – 2008. – № 2. – С. 23-27.
6. Стенько А.Г. Организационно-методические принципы лечения пациентов с рубцовыми поражениями кожи в области лица и шеи: Дисс. ... д-ра мед наук. – М., 2009. – 316 с.
7. Швец Т.И., Артамонова Г.В., Гебель В.А. Анализ и оценка эффективности ресурсного обеспечения учреждений здравоохранения // Главврач. – 2004. – 6. – С. 55-60.

Предпосылки внедрения системы менеджмента качества в управленческую деятельность таможенного органа

Синкевич Олег Чеславович, аспирант 3 курса Государственного казенного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российская таможенная академия»

Анализ становления и развития управления в таможенной системе позволяет определить его основные характеристики, выявить недостатки и установить необходимость качественных преобразований. Современные условия внешней среды, направленные на международную интеграцию и сотрудничество, ставят перед необходимостью внедрения принципов и стандартов управления, соответствующих общемировым.

Ключевые слова: функционально-процессный подход, Таможенный союз, система менеджмента качества, стандарт ИСО.

The premises of the Quality Management System introduction into the customs management
Sinkevich O.Ch.

The analysis of the customs management formation and development shows its main features, shortcomings and need of qualitative changes. The modern outside conditions which are directed to the international integration and cooperation necessitate to use methods and standards corresponding to the worldwide items.

The functional and process-oriented approach, Customs Union, the Quality Management System, standard ISO.

Несмотря на то, что отчет возникновения управления как целенаправленного воздействия на человеческий потенциал в целях достижения поставленных задач принято вести от становления древних цивилизаций, всплеск в своем развитии управленческая мысль получила лишь в начале прошлого столетия, когда управление стало видеться специфической отраслью знаний и навыков, которые необходимо накапливать, приумножать и передавать. До тех пор коренным образом менялся лишь подход к управлению – новые потребности и условия вызывали переход от одной системы к другой, при этом «изнутри» управленческий процесс не совершенствовался. К этому времени стало окончательно ясно, что управленческий механизм включает планирование, распределение и контроль, невозможен без материального стимулирования работников и административной иерархии. Именно тогда стали активно появляться различные школы, объединяющие приверженцев определенным взглядам относительно того или иного направления развития управленческой деятельности.

Существует несколько различных подходов к выделению направлений эволюции управленческой мысли. В ряде случаев происходит объединение нескольких школ, течений, мыслей. Или наоборот – поиск даже малейших различий во взглядах ведет к дроблению эволюции управления и появлению множества направлений, обладающих исключительно схожими признаками. По большому счету, особые принципиальные различия в каком-либо способе группировки отсутствуют, ввиду того, что взгляды последующей школы являлись либо продолжением мыслей предшествующей, либо возникли в качестве оппозиционных, но в любом случае все концепции взаимосвязаны и нет раз и навсегда проведенных между границ ними.

К одному из общепринятых относится деление эволюции управленческой мысли на четыре важнейших течения, каждое из которых внесло существенный вклад в ее развитие и в формирование управления как науки, имеет в арсенале наработки, нашедшие свое применение и устойчиво закрепившиеся в управлении современных организаций:

- 1) выделение школ управления;
- 2) процессный подход;
- 3) системный подход;
- 4) ситуационный подход.

Особое влияние на теорию развития и практику применения управленческого процесса оказал представитель классической школы менеджмента А.Файоль. Так, выдвинутый А. Файолем в 1916 году в работе «Общий и промышленный менеджмент» лозунг «Управлять – это значит предвидеть и планировать, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать» содержал основные функции управления, которые продолжают оставаться неизбылемыми [3].

Важное значение теоретических изысканий А.Файоля очевидно с позиций современности. Именно его взгляды частично составляют содержание процессного менеджмента, рассматривающего все функции управления с точки зрения взаимозависимости. Однако в отличие от классического направления, представители которого расходились во мнениях относительно неразрывности процессов, данный подход основывается на утверждении, что



Рис. 1. Современная структура таможенных органов Российской Федерации

управление есть непрерывная серия взаимосвязанных управленческих функций – планирования, организации, мотивации и контроля. Управление это своего рода комплекс действий, взаимосвязанных и взаимозависимых. Последующее действие является продолжением или результатом предыдущего либо они протекают параллельно, причем каждый процесс также состоит из подпроцессов.

Функционально-процессный подход лег в основу управленческой деятельности таможенного органа как единого государственного института. И связано это с тем, что, во-первых, становление и развитие таможенной службы пришлось на период активного распространения взглядов менеджеров-функционалов. Формирование прообраза ее структуры было заложено в постреволюционный период с учреждения Совета внешней торговли, образования Главного управления таможенного контроля, взамен пришедшего в упадок Департамента таможенных сборов, с подчинением таможен первого, второго, третьего разрядов и таможенных постов. Несколько позже в соответствии с планом реорганизации таможенного аппарата на местах было создано 11 районных таможенных инспекторских управлений.

Во-вторых, отличительной чертой функционально-процессного подхода является, прежде всего, подчиненность вышестоящему звену, что полностью корреспондировалось с требованиями советского режима правления. Кроме того, для доперестроичного периода не характерна гибкость, пре-

доставление прав и полномочий для самостоятельного принятия решений, например, в области выбора организации управления внутри государственного института.

Таким образом, к настоящему времени сложилась четырехуровневая система таможенных органов с функционально-процессным характером управления.

Преимущества такой организации управления (ярко выраженная подчиненность вышестоящему звену; четкое распределение обязанностей и полномочий; взаимодействие при принятии решений; регламентация действий, создающая прозрачность при выполнении процедур; возможность поддержания дисциплины; нацеленность на конечный результат служебной деятельности); сочетание управленческой деятельности внутри системы с работой с участниками ВЭД; динамичность процессов управления) нивелируются наличием достаточно серьезных недостатков, к числу которых, прежде всего, относятся разобщенность процессов, узкая специализация, что порождает невозможность создания целостной картины (цели) из отдельных элементов (видов деятельности) [4].

Очевидно, что на сегодняшний день такой подход, где все процессы и все управление разбиваются на функции с потерей воспроизводительности процессов, постепенно изживает себя. В современных, быстро меняющихся условиях, требуется такая организация управления, которая способна оперативно и адекватно отвечать новым требованиям.

Новые требования и условия – это, безусловно, создание единой таможенной территории в рамках трех государств – Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Казахстан.

«Таможенный союз – проверенная форма интеграции, о чем свидетельствует мировой опыт», – подчеркнул Руководитель ФТС России А.Ю. Бельянинов в интервью журналу «Таможня» [1]. Создание единой таможенной тер-

ритории Таможенного союза является значительным этапом на пути к мировому сообществу. Особенно это очевидно с точки зрения снятия ограничений, созданных советской системой. Если, например, для европейских, западных стран коалиция трех государств не является масштабным проектом, то для Российской Федерации такое событие ознаменовывает приближение качественно нового формата взаимоотношений. Мировые связи подразумевают мировой обмен товарами, услугами, информацией, перемещение через границы государств. В свою очередь развитие мировых отношений заключается в ускорении данных процессов, создании условий, способствующих их свободному протеканию. Таким образом, роль таможенных органов, точнее, нагрузка и ответственность, несколько видоизменяясь, возрастает.

В свете событий 2010 года – формирование Таможенного союза, присоединение к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18.05.1973 (Киотская конвенция) – на первый план выходят те цели и задачи, которые полностью корреспондируются с общемировыми принципами взаимодействия, сотрудничества, партнерства [5].

Прежде всего, это вливание в единое информационное пространство. На национальном уровне дается толчок к развитию технологий электронного декларирования, предварительного информирования, удаленного выпуска.

Во-вторых, упрощение и ускорение таможенных процедур. Подзадачами здесь выступают – реализация Концепции таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации; сокращение времени на осуществление таможенных операций при таможенном декларировании и таможенном контроле; передача полномочий по осуществлению отдельных видов государственного

контроля таможенным органам Российской Федерации.

Отличительной особенностью инноваций в области российского таможенного дела является то, что все они предусматривают внедрения информационных программных продуктов в практическую деятельность. Автоматизация процессов перемещения товаров, транспортных средств, услуг через таможенную границу обеспечивает скорость производимых действий, формирование значительных массивов данных, возможность использования информации в целях контроля, обмена, оптимизации товаропотоков.

Все возрастающие нагрузки в практической деятельности требуют иного подхода к организации управления процессами. С учетом вливания в международное пространство и соотношения национальных процедур, касающихся перемещения товаров и транспортных средств, с общемировой практикой целесообразно использование и международных стандартов в области управления.

Система менеджмента качества как совокупность методик, требований, рекомендаций призвана качественно улучшить процессы, протекающие внутри организационной структуры, а также направлена на поддержание эффективности деятельности на высоком уровне. В данном контексте необходимо отметить, что предпосылки внедрения стандартов качества в таможенной службе имеются.

Прежде всего, это относится к основным принципам менеджмента качества – лидерство руководителя, процессный подход к управлению (стандарт ИСО 9000-2001 «Основные положения и словарь»). Как было отмечено выше, для таможенной системы, как государственного института, характерна строгая иерархия и подчиненность. При этом функционально-процессный подход к управлению подразумевает разделение общей цели на целый комплекс задач, подзадач, что хотя и не оптими-

зирует деятельность, но дает некоторые навыки группировки отдельных действий.

Следующий принцип менеджмента качества – ориентация на потребителя (стандарт ИСО 9000-2001 «Основные положения и словарь»), активно продолжает реализовываться в таможенных органах уже в рамках таможенного законодательства Таможенного союза. Это и сокращение времени на совершение таможенных операций при декларировании и выпуске товаров и транспортных средств, в том числе бескомиссионное оформление морских судов, и внедрение Интернет-декларирования и технологии удаленного выпуска, и развитие предварительного информирования.

Выделение и описание всех процессов, как обязательное условие использования системы менеджмента качества (стандарт ИСО 9001-2001 «Общие требования и определения»), также корреспондируется с законодательным установлением отдельных порядков совершения операций при таможенном декларировании и таможенном контроле, включении в реестры лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела, проведении ведомственного контроля принятых решений.

Наконец, в целях рационального распределения производственного потенциала система менеджмента качества предусматривает возможность передачи на сторону некоторых, не основных, функциональных обязанностей с постоянным контролем их реализации, что позволяет сосредоточиться на выполнении основных задач и получить более качественный результат от организации, специализирующейся исключительно на их оказании (стандарт ИСО 9001-2001 «Общие требования и определения»). Аналогично в таможенной службе – выполнение отдельных функций, связанных с таможенной деятельностью, – временное хранение, перемещение товаров, проведение экспертиз и исследований, обучение и пере-

квалификация – иными лицами и организациями – владельцами таможенных складов и складов временного хранения, таможенными перевозчиками, уполномоченными экономическими операторами, таможенными учреждениями. При этом текущий контроль за организацией обучения, проведением экспертиз и исследований, осуществлением хранения и перемещения товаров, деятельностью владельцев магазинов беспошлинной торговли остается за таможенным органом.

Таким образом, такие характеристики сложившейся системы управления, как декомпозиция общей деятельности на совокупность процессов, описание совершения отдельных операций и их последовательности, передача сторонним организациям не основных направлений и функций, а также принципы единоначалия, ориентации на конечного потребителя составляют основание системы менеджмента качества и, соответственно, обеспечивают плавный переход на общемировые стандарты предоставления услуг.

Литература

1. Бельянинов А.Ю. Сотрудничество по всем направлениям // Таможня. 2009. № 22. С. 2.
2. ГОСТ Р ИСО 9001-2001.
3. Дорофеева Л.И. Менеджмент: конспект лекций. – М.: Эксмо, 2007. 192 с.
4. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Перевод с англ. – М.: Дело, 2002. – 704 с.
5. Официальные материалы ФТС России // Таможня. 2011. № 3. С. 2.
6. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28.05.2003 № 61-ФЗ. – М.: Проспект, 2008. – 272 с.
7. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17). – М.: Проспект, 2010. – 184 с.

Совершенствование господдержки сельских товаропроизводителей: муниципальный аспект

Гладков Вячеслав Владимирович,
к.э.н., докторант
Пензенская государственная техноло-
гическая академия

В статье раскрываются отдельные аспекты формирования нового механизма господдержки сельских товаропроизводителей, в основе которого связанное финансирование.

Ключевые слова: господдержка, муниципальные образования, муниципальный заказ, финансовая поддержка, кредитование.

Improvement of state support of agricultural producers: the municipal aspect
Gladkov V.V.

The article describes some aspects of the formation of a new mechanism of state support of agricultural producers, based on related financing.

Keywords: government support, municipalities, municipal order, financial aid, loans.

В связи с принятием Федерального Закона №131 «Об основных принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», муниципальные органы получили широкие полномочия по управлению муниципальными районами.

Учитывая данные обстоятельства, личные подсобные и крестьянские хозяйства должны рассматриваться органами государственной власти и органами местного самоуправления как неотъемлемая составная часть сельскохозяйственной потребительской кооперации (основные пайщики).

Оказание им поддержки путем товарного кредитования и выделения муниципальных средств на возвратной основе будет стимулировать развитие сельскохозяйственных кооперативных рынков.

В связи с тем, что на момент организации К(Ф)Х и товарные ЛПХ не могут привлечь кредитные ресурсы предоставление товарного кредита за счет средств областного бюджета, выделенных муниципальным образованиям в виде субвенций значительно облегчает деятельность хозяйств в первое время. По мере возврата средств выделенного товарного кредита, денежные средства реинвестируются на создание новых ЛПХ и К(Ф)Х. Управление сельского хозяйства области предварительно определяет размер субвенции по каждому муниципальному образованию исходя из количества крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств в районе, количества заявленных ими для приобретения голов для откорма, а также других материальных ресурсов.

В результате перехода на новый тип местного самоуправления возникла также необходимость в разработке методов регулирования продовольственного заказа, в том числе за счет размещения муниципального заказа на сельскохозяйственную продукцию и товаров народного потребления. Так, оптимизация процесса управления муниципальным заказом и повышение эффективности закупок продукции для муниципальных нужд районов, сегодня проводится согласно ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (№ 94-ФЗ) принципиально изменившего систему заказа.

В качестве новшеств, введенных законом № 94-ФЗ можно отметить:

- создано единое информационное пространство по размещению заказов;
- установлен перечень требований к участникам размещения заказа;
- введены аукционы;
- введен реестр недобросовестных поставщиков;
- заложены основы для размещения заказа на биржах и посредством электронных торгов;
- установлена ранее не применяемая процедура запроса котировок;
- введен механизм защиты прав участников размещения заказа.

Прогнозирование объемов закупок продукции для муниципальных нужд осуществляется во взаимосвязи с разработкой прогно-

за социально-экономического развития муниципального образования и проекта бюджета на очередной финансовый год. Для достижения поставленных целей формируется единый плановый документ на уровне муниципального образования – Сводный перечень (проект) муниципального заказа на очередной финансовый год. Основой для планирования объемов и состава бюджетных закупок являются календарные планы-графики бюджетных закупок для муниципальных нужд, в которых отражаются: наименование закупаемой продукции, поквартальная разбивка выделенных бюджетных ассигнований, определение способа закупок.

Последовательность проведения процедуры при закупке продукции для муниципальных нужд состоит из трех этапов.

На первом этапе проведения конкурса заказчиком:

1) Принимается решение о применении способа процедуры размещения муниципального заказа.

2) Определяются: план проведения процедуры размещения заказа с указанием мероприятий, сроков и ответственных лиц; организатор процедуры торгов и его функции; требования к участникам процедуры размещения муниципального заказа; метод и критерии оценки победителя.

3) Размещается информация об аукционе, конкурсе, закупки, способом запроса ценовых котировок в СМИ и на официальных сайтах, рассылаются извещения о проведении конкурса.

4) Проводится сбор и регистрация заявок, квалификационной документации или ценовых котировок (в зависимости от вида процедуры).

Решение задачи увеличения числа кредитоспособных и финансово устойчивых сельскохозяйственных организаций, товарных ЛПХ и К(Ф)Х возможно путем государственной поддержки обеспечения доступа субъектов предпринимательс-

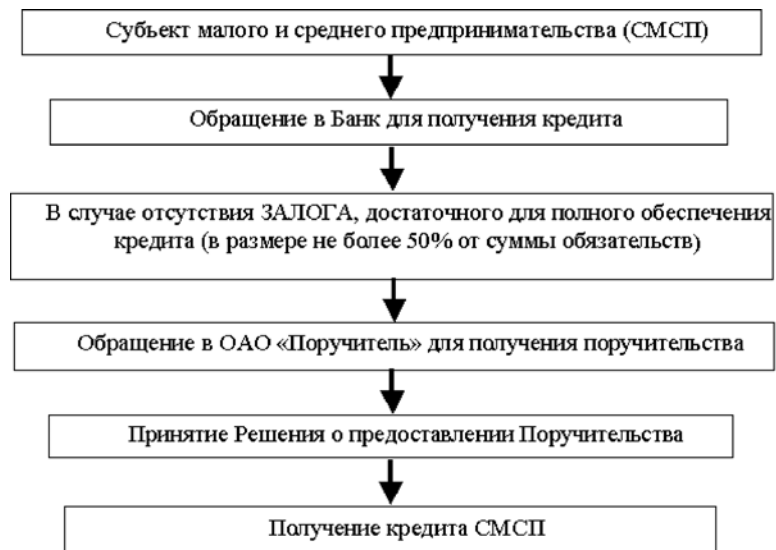


Рис. 1. Алгоритм получения поручительства

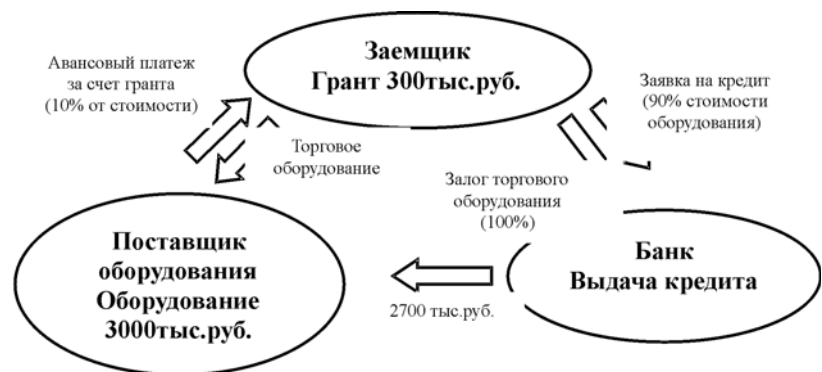


Рис. 2. Связанное финансирование (грант 300 тыс. руб. + кредит)

кой деятельности к кредитным ресурсам коммерческих банков. В схеме взаимодействия различных субъектов системы кооперации центральное место занимает Гарантийный фонд в форме ОАО «Поручитель».

Если у потенциального Заемщика не хватает залогового обеспечения для получения кредита, он может обратиться за помощью в ОАО «Поручитель», которое выступит перед банком в качестве поручителя (или залогодателя).

Недостатком является то, что в абсолютной величине сумма поручительства не может превышать 3000000 рублей, а также платность поручительства, до 5% годовых от суммы предоставленного залога. Поручительство (или залог)

предоставляется по кредитным договорам сроком до 5 лет и только в отношении договоров, заключенных в рублях.

Технология предоставления поручительства ОАО «Поручитель» по кредитам, предоставляемым Банком, показана на рис. 1.

Сотрудничество с ОАО «Поручитель» дает ряд преимуществ: предоставление поручительства обеспечивает доступ к кредитным ресурсам коммерческих банков; снижение времени и издержек оценки обеспечения ссуды; отсутствие необходимости сбора документов для Фонда; быстрота принятия решения о предоставлении поручительства.

Кроме того, целесообразна реализация различных схем «связанного» кредитования, где

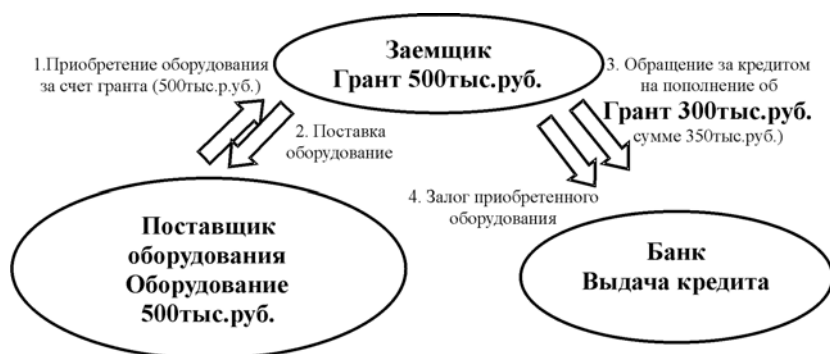


Рис. 3. Связанное финансирование (грант 500 тыс. руб. + кредит на пополнение оборотных средств)



Рис. 4. Связанное финансирование (грант + кредит) с использованием средств гарантийного фонда ОАО «Поручитель»

используются субсидируемые кредиты по направлениям не предусмотренным прямыми государственными субсидиями (оборотные средства, оборудование, транспорт).

Использование средств гранта в совокупности со средствами, полученными в форме кредита представлена на рис. 2.

Грант в сумме 300 тыс. руб. в данном случае используется в качестве первоначального взноса за приобретаемую технику. Банк кредитует кооператив под залог приобретаемой техники на 90% стоимости техники по договору.

Возможно также использование механизма связанного

финансирования для целей кредитования на пополнение оборотных средств (рис. 3).

Приобретаемое за счет гранта оборудование может являться в этом случае обеспечением по кредиту на пополнение оборотных средств. Использование данной схемы особенно актуально, так как гранты не выделяются на приобретение оборотных активов.

Возможно также использование в данных схемах ОАО «Поручитель».

Использование предлагаемого механизма, наряду с прямой государственной поддержкой позволит сельскохозяйственным товаропроизводителем

в кратчайшие сроки создать современную материально-техническую базу (рис. 4).

То есть реализация предлагаемых мероприятий финансово-организационной поддержки позволит в перспективе увеличить объем валовой продукции сельского хозяйства, что будет способствовать повышению эффективности использования земли, основных производственных фондов и трудовых ресурсов должно быть достигнуто за счет интенсификации и повышения производительности труда.

Литература

1. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. №446 // Собрание законодательства РФ. – 2007. – №31. – ст. 4080.

2. Палаткин И. В. Методические рекомендации по организации практической деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов / И. В. Палаткин, В. Б. Моисеев, Г. М. Антонов и др. – Пенза, 2006. – 214 с.

3. Петриков, А.В. О роли органов государственного управления АПК в совершенствовании экономических условий функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов КФК, ЛПХ населения, малых предприятий / А.В. Петриков // Фермерское самоуправление. – 2003. – №8-9. – С. 17-20.

4. Ушачев, И.Г. Современные проблемы развития АПК и пути их решения / И.Г. Ушачев // Нац. проекты. – 2007. – №8. – С. 74-76.

Рациональная организация входных данных как метод повышения надежности оценок чувствительности проектов к факторам риска

Покровский Андрей Михайлович,
к.э.н., Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Рассмотрены недостатки существующей методики формирования эмпирической базы для моделирования чувствительности проектов к факторам риска. Предложен способ постановки имитационного эксперимента на основе экспертно-аналитических технологий, предназначенного для разработки эконометрических моделей чувствительности проектов, который позволяет значительно увеличить диапазон изменения выходных переменных и улучшить структуру входных данных.

Ключевые слова: инновационный проект, неопределенность исходной информации, экспертно-аналитическая технология, моделирование чувствительности, фактор риска, эмпирическая база, надежность оценок, имитационный эксперимент, структура входных данных.

RATIONAL ORGANISATION OF DATA INPUT AS A METHOD OF INCREASING THE RELIABILITY OF ESTIMATES SENSITIVITY OF PROJECT TO RISKS

Pokrovsky A.M.

The shortcomings of existing methods of forming the empirical basis for modeling the sensitivity of project risk factors. A method for setting a simulation based on the expert-analytical technology, designed to develop econometric models of the sensitivity of the projects, which can significantly increase the range of the output variables and to improve the structure of the input data.

Keywords: innovative project, the uncertainty of initial information, the expert-analytical technique, modeling of sensitivity, a risk factor, empirical base, reliability assessment, a simulation experiment, the structure of the input data.

В нашей предыдущей публикации [1] была поставлена проблема обеспечения надежности оценок чувствительности инновационного проекта, реализуемого в условиях неопределенности исходной информации. Эта проблема имеет, по крайней мере, три аспекта: 1) рациональная организация входных данных; 2) выбор «наилучшего» уравнения регрессии; 3) рациональная методика исследования модели чувствительности проекта.

Главный из этих аспектов – рациональная организация входных данных. Конечно, лучшим способом их организации был бы активный эксперимент, спланированный с учетом положений теории планирования эксперимента.

В однофакторном случае речь идет о том, как наилучшим образом собрать данные об отклике Y при n выбранных значениях управляемого предиктора для определения эмпирической зависимости между Y и этим предиктором? Иначе говоря, речь идет о стратегии эксперимента, которая должна дать ответы на следующие вопросы [2]:

- 1) какой диапазон значений предиктора представляет интерес в настоящий момент;
- 2) какого рода зависимость ожидается в выбранном диапазоне – линейная или нелинейная;
- 3) каков разброс, присущий отклику, нужны ли повторные опыты для оценки дисперсии;
- 4) сколько опытов достаточно с учетом важности задачи и расходов;
- 5) сколько различных значений (мест) X следует выбрать и сколько повторных опытов имеет смысл проводить в каждом месте.

В монографии [2] приведен пример планирования однофакторного эксперимента в предположении линейной зависимости отклика Y от предиктора X , изменяющегося в диапазоне от -1 до 1 (здесь и далее для удобства изложения принято кодирование предикторов). При этом допускается возможность квадратичной альтернативы, дисперсия неизвестна и предполагается провести 14 опытов. Авторы проанализировали семь вариантов планов эксперимента:

- (1) равномерное размещение 14 мест в диапазоне $\{-1, 1\}$;
- (2) равномерное размещение по два опыта в 7 местах в этом же диапазоне;
- (3) размещение по пяти равноотстоящим местам в диапазоне $\{-1, 1\}$, из них по два опыта в трех внутренних местах и по четыре на краях диапазона;
- (4) размещение по четырем равноотстоящим местам в диапазоне $\{-1, 1\}$, из них по два опыта в двух внутренних местах и по пяти на краях диапазона;
- (5) размещение по трем равноотстоящим местам в диапазоне $\{-1, 1\}$, из них четыре опыта в центре и по пяти на краях диапазона;
- (6) размещение по трем равноотстоящим местам в диапазоне $\{-1, 1\}$, из них два опыта в центре и по шесть на краях диапазона;

(7) размещение по семи опытов на краях диапазона.

Срез же можно заключить, что вариант (7) был бы оптимальным для оценки параметров линейной модели, но при этом нет возможности проверки альтернативной квадратичной модели.

Для оценки эффективности остальных вариантов рассмотрим распределение 12 степеней свободы, оставшихся из 14 (после вычета двух, идущих на оценки параметров линейной модели) и приходящих на неадекватность и «чистую» ошибку – табл. 1.

Таблица 1
Характеристика стратегий однофакторного эксперимента

Характеристика	Стратегия						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Степени свободы для неадекватности	12	5	3	2	1	1	0
Степени свободы для «чистой» ошибки	0	7	9	10	11	11	12
Стандартное отклонение $(b_1)/\sigma$	0,43	0,40	0,33	0,31	0,32	0,39	0,27
Число мест (точек плана)	14	7	5	4	3	3	2

Как видно из этой таблицы, план (6) является наиболее подходящим: при малом числе мест (три – в центре диапазона и по его краям) реализация этого плана обеспечивает одну степень свободы для неадекватности и 11 степеней свободы для оценки «чистой» ошибки.

В последней строке табл. 1 приведены значения $\{\sum(X_i - X_{cp})^2\}^{1/2}$, которые пропорциональны стандартному отклонению коэффициента регрессии b_0 линейной модели. Видно, что и по этой характеристике план (6) предпочтительнее остальных (кроме, разумеется, последнего плана).

Этот простой пример полезен и при анализе планов многофакторного эксперимента, в котором также речь идет о том, как наилучшим образом собрать данные об отклике Y при N сочетаниях значений управляемых предикторов для определения эмпирической зависимости между Y и этими предикторами.

В теории планирования многофакторного эксперимента рассматриваются планы, отвечающие различным критериям оптимальности. Приведем эти критерии, следуя работе [3].

Согласно [3], планом эксперимента называют множество точек, не обязательно различных, которые задают сочетания уровней независимых переменных (предикторов), соответствующие наблюдениям. При заданном плане эксперимента оценки параметров моделей методом наименьших квадратов (МНК-оценки) обладают рядом оптимальных свойств. Соответственно, можно говорить об аналогичных свойствах оценок в зависимости от выбора плана эксперимента.

Под критериями оптимальности планирования понимаются четкие (с математической точки зрения) требования к плану эксперимента. Эти требования в большинстве случаев можно рассматривать как естественное распространение свойств наилучших линейных оценок (напомним, что в теории планирования многофакторного эксперимента речь идет о моделях, линейных по параметрам). Рассматривают также желательные свойства плана, под которыми

понимаются свойства, не очень четкие с точки зрения математика, но естественные для исследователя-прикладника.

Далее предполагается, что модель выбрана правильно, т.е. матрица входных переменных X – полного ранга и все ее столбцы линейно независимы. Тогда информационная матрица $X^T X$ будет невырожденная и положительно определенная, и решение так называемых нормальных уравнений метода наименьших квадратов

$$(X^T X)b = X^T Y \quad (1)$$

будет выражаться матричным уравнением

$$b = (X^T X)^{-1} X^T Y, \quad (2)$$

где b – вектор параметров модели; Y – вектор выходной переменной.

Нас интересует точность оценок параметров, которая описывается их ковариационной матрицей $\sigma^2(X^T X)^{-1}$, а также дисперсия оценки модели в некоторой области, представляющая собой функцию, которая зависит от ковариационной матрицы оценок $\sigma^2(X^T X)^{-1}$. Исходя из этого, критерии оптимальности плана должны определять некоторые свойства ковариационной (или обратной к ней информационной) матрицы.

Для дальнейшего изложения введем понятия нормированной информационной матрицы:

$$M = 1/N X^T X \quad (3)$$

и нормированной ковариационной матрицы:

$$\sigma^2(M)^{-1}. \quad (4)$$

Введем также понятия плана:

$$E = \{x_1, \dots, x_m; r_1, \dots, r_m\} \quad (5)$$

и нормированного плана:

$$\varepsilon = \{x_1, \dots, x_m; p_1, \dots, p_m\}. \quad (6)$$

Здесь x_i – i -тая точка плана; r_i – число наблюдений в точке x_i ; $p_i = r_i/N$; $N = \sum r_i$; $\sum p_i = 1$.

Приведем определения.

Определение 1. План ε^* называется D -оптимальным на множестве планов, определяемых в области Ω для заданной модели, если

$$|M^{-1}(\varepsilon^*)| = \min |M^{-1}(\varepsilon)|. \quad (7)$$

D -оптимальный план характеризуется минимальным объемом эллипсоида рассеяния МНК-оценок параметров модели.

Определение 2. План ε^* называется A -оптимальным на множестве планов, определяемых в области Ω для заданной модели, если

$$\text{tr}(M^{-1}(\varepsilon^*)) = \min \text{tr}(M^{-1}(\varepsilon)). \quad (8)$$

A -оптимальный план характеризуется наименьшей диагональю прямоугольного параллелепипеда, описанного вокруг эллипсоида рассеяния МНК-оценок параметров модели.

Определение 3. План ε^* называется E -оптимальным на множестве планов, определяемых в области Ω для заданной модели, если

$$\max \lambda(M^{-1}(\varepsilon^*)) = \min \max \lambda(M^{-1}(\varepsilon)), \quad (9)$$

где $\lambda(M^{-1})$ – собственное значение матрицы M^{-1} .

E -оптимальный план минимизирует максимальную ось эллипсоида рассеяния.

Существуют и другие критерии оптимальности, но для дальнейшего анализа достаточно ограничиться этими тремя критериями, допускающими интерпретацию через характеристики эллипсоида рассеяния МНК-оценок параметров модели.

В работе [4], посвященной многофакторному подходу к анализу чувствительности инновационных проектов к факторам риска, отмечалось, что на начальной стадии подобного анализа можно применять план полного факторного эксперимента ПФЭ 2^n . Согласно этим планам, каждый фактор варьирует на двух уровнях – минимальном (уровень -1) и максимальном (уровень +1). Эти *D*- и *E*-оптимальные планы экономичные, но, во-первых, их «разрешающая способность» ограничивается применением линейных моделей, во-вторых, они не позволяют выполнить проверку адекватности.

Еще более «экономичными» являются планы дробного факторного эксперимента ДФЭ 2^{n-k} . В них каждый фактор также варьирует на двух уровнях, но число вариантов имитационного эксперимента меньше в *k* раз. «Разрешающая способность» этих планов также ограничивается применением линейных моделей. Такие планы в работе [5] рекомендуется применять для анализа чувствительности, если число переменных *n* велико.

Более сложными являются планы полного факторного эксперимента ПФЭ 3^n , в этих планах каждый фактор варьирует уже на трех уровнях – нижнем (уровень -1), среднем (уровень 0) и верхнем (уровень +1). Их «разрешающая способность» значительно выше, поскольку они предполагают применение нелинейных моделей, квадратичных в простейшем случае. Но они более «трудозатратны»: при пяти видах рисков *n*=5 общее число вариантов расчетов составит $N=3^5=243$. Этим планам также свойственна избыточность.

Планы ПФЭ 2^n и ПФЭ 3^n , как и их дробные реплики, являются *D*-оптимальными и *E*-оптимальными на гиперкубе, и в этом смысле они могут быть положены в основу имитационного эксперимента для формирования эмпирической базы, предназначенной для создания эконометрических моделей чувствительности проектов к факторам риска.

Помимо перечисленных планов, известны специально разработанные планы вычислительного эксперимента, ориентированного на создание квадратичных моделей. Они экономичны, но большинство из них требует изменения переменных не на трех, а на пяти уровнях, что не всегда удобно; кроме того, при создании эмпирической базы методом имитационного эксперимента на основе экспертно-аналитических моделей, подобные планы трудно реализуемы.

В нашей публикации [4] отмечалось, что при наличии на рынке программных продуктов информационных технологий типа SPSS Base совсем не обязательно прибегать к «жестким» планам вычислительного эксперимента, поскольку эти технологии позволяют строить модели линейной множественной регрессии при любом наборе эмпирических данных, а применение нейросетевых технологий вообще снимает эту проблему. Тем не менее, это не снимает необходимости планировать имитационный эксперимент при формировании эмпирической базы для эконометрического моделирования чувствительности проектов к факторам риска. Однако понятие «план имитационного эксперимента» здесь следует понимать не в узком смысле, как это принято в теории планирования эксперимента, а в широком смысле, рассматривая его в общих чертах.

Поясним сказанное на конкретном примере. В диссертационном исследовании [6] приведен фрагмент эмпирической базы, предназначенной для ана-

лиза чувствительности вариантов проекта трассы морского участка трубопровода к факторам риска. Этот фрагмент содержит 10 вариантов сочетаний пяти видов рисков, а именно: сейсмическая опасность; нарушение хозяйственной деятельности на море; негативное воздействие на окружающую среду; политические риски; угроза терроризма. Рассматривались два варианта трассы – вариант 1 – от России до Болгарии через исключительные экономические зоны (ИЭЗ) России, Турции и Болгарии с началом трассы вблизи г. Анапа (далее АТБ), и вариант 3 – от России до Болгарии через ИЭЗ России, Украины, Румынии и Болгарии с началом трассы вблизи г. Анапа (далее АУРБ). Согласно теории множественного линейного регрессионного анализа, 10 «опытов» – это минимальный объем выборки, который, тем не менее, позволяет оценить коэффициенты регрессии при пяти предикторах, при этом еще остаются степени свободы для оценки адекватности и «чистой» ошибки.

В то же время, анализ распределений весов рисков и приоритетов риска трассы 1 и 3 трубопровода, приведенных на рис. 1 в виде ящичковых диаграмм, показывает, что этот фрагмент вряд ли может быть использован для достаточно надежной оценки параметров множественной линейной регрессии. Не касаясь таких деталей, как наличие экстремальных, повышенных и пониженных значений переменных, обратимся лишь к «глобальной» характеристике – диапазону их изменения, который, конечно, же, очень мал.

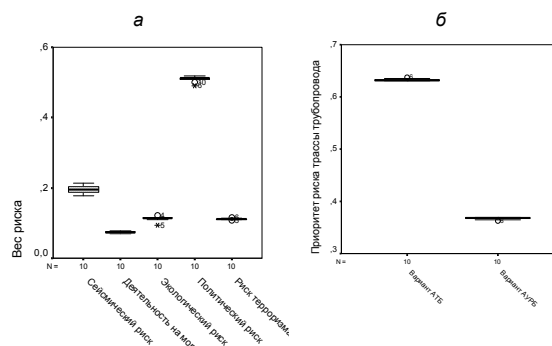


Рис. 1. Распределения входных (а) и выходных (б) переменных в задаче анализа чувствительности проектов трассы морского участка трубопровода «Южный поток» (построено по данным [6])

Полагая, что распределения входных и выходных переменных не противоречат нормальному закону, оценим их вариабельность по расчету коэффициентов вариации – табл. 2.

Таблица 2
Статистические характеристики фрагмента эмпирической базы

Статистика	Сейсмический риск	Нарушение деятельности	Экологический риск	Политический риск	Риск терроризма	Риск трассы 1	Риск трассы 3
Минимум	0,178	0,069	0,093	0,491	0,107	0,631	0,362
Максимум	0,213	0,077	0,122	0,518	0,115	0,638	0,369
Среднее	0,1955	0,0731	0,1127	0,5090	0,1110	0,6326	0,3674
Стандартное отклонение	0,01074	0,00256	0,00756	0,00790	0,00216	0,00227	0,00227
Коэффициент вариации, %	5,5	3,5	6,7	1,6	1,9	0,4	0,6

Из данных, приведенных в этой таблице, видно, что вариабельность входных переменных весьма невелика – значений коэффициента вариации составляют от 1,6 до 6,7 %, а вариабельность выходных переменных еще меньше – коэффициент вариации равен 0,4% и 0,6%. Отсюда следует, что этот фрагмент необходимо рассматривать, как один «опыт», и его следует использовать исключительно для оценки «чистой» ошибки имитационного эксперимента.

Напомним, что предложенная в [5] методика формирования эмпирической базы для моделирования чувствительности инвестиционных проектов к факторам риска основана на анализе трехуровневой иерархической модели, фокусом которой является оценка риска, на среднем уровне – факторы риска и на нижнем – альтернативные проекты (направления инвестиций). Путем обработки матрицы парных сравнений экспертом факторов риска формируется базовый вектор, компонентами которого являются приоритеты факторов риска, а «выходом» – риск того или иного направления инвестиций. Затем оценки парных сравнений варьируются в пределах ± 1 деления шкалы отношений, при этом фиксируются компоненты вектора приоритетов факторов риска и риск рассматриваемого направления инвестиций.

Условие столь малого варьирования оценок парных сравнений было вызвано необходимостью оставаться в рамках их согласованности по матрице парных сравнений. Конечно, можно попытаться варьировать эти оценки и в больших пределах (например, ± 2 или даже ± 3 деления шкалы отношений), но при этом возникает опасность смещения результатов оценки приоритетов компонентов векторов входных и выходных переменных. Более перспективным представляется другой прием – исключение одного или даже двух видов риска из анализа. Такая операция предусмотрена в экспертно-аналитических системах Expert Decide [7] и Expert Solution [8], поддерживающих алгоритмы метода анализа иерархий [9], при этом суждения эксперта сохраняются, производится лишь перерасчет приоритетов элементов иерархии.

Покажем это на конкретном примере.

В работе [10] в результате опроса одного из экспертов (топ-менеджера компании «ГАЗПРОМ») в программной среде экспертно-аналитической системы Expert Solution была получена следующая информационная модель приоритетов видов рисков и альтернативных вариантов трассы морского участка газопровода «Южный поток» – рис. 2.

Сравнение рисков каждого из шести вариантов трассы (содержание двух из них – Анапа – Турц. Болг. (АТБ) и Анапа – Укр., Рум., Болг. (АУРБ) приводилось выше) производилось по следующим пяти факторам риска, составляющим средний уровень иерархической модели: сейсмическая опасность, препятствия хозяйственной деятельности на море, негативное воздействие на окружающую среду, политические риски, угроза терроризма.

Верхний уровень иерархии – фокус (цель) – оценка рисков альтернативных вариантов прокладки морского участка газопровода «Южный поток».

Как было показано выше, фрагмент эмпирической базы для разработки эконометрических моделей, связывающих риск трасс АТБ и АУРБ проекта «Южный поток» с принятыми к анализу факторами риска, может быть использован для оценки «чистой» ошибки имита-

ционного эксперимента, но вряд ли он его целесообразно использовать для оценки параметров многофакторной регрессионной модели чувствительности.

В технологическом плане при формировании эмпирической базы для моделирования чувствительности проектов к факторам риска достаточно ограничиться на нижнем иерархическом уровне двумя альтернативными вариантами прокладки морского участка газопровода «Южный поток», при этом целесообразно использовать в качестве инструментария имитационного эксперимента не систему Expert Solution, а систему Expert Decide, что вызвано отсутствием в ней ограничения на число экспертов, в нашем случае – на число вариантов имитации.

Информационная модель сравнения приоритетов видов риска и риска вариантов прокладки морского участка газопровода «Южный поток», смоделированная по результатам опроса одного из экспертов в системе Expert Decide, приведена на рис. 3.

Исключим теперь из среднего иерархического уровня экологический риск. Математически это означает, что приоритет этого риска приравнивается к нулю. Тогда информационная базовая иерархическая модель сравнения критериев оценки и риска вариантов трассы примет вид, представленный на рис. 4.

Расчеты показывают, что согласованность матрицы парных сравнений приоритетов (весов) видов риска в данной имитационной модели также вполне удовлетворительная – отношение согласованности $OS=0,08$. Аналогично, удовлетворительной согласованностью характеризуются и остальные варианты имитационных моделей, полученных исключением одного из видов риска. Это позволяет сформировать еще один фрагмент базы для расчета эконометрических моделей чувствительности проекта прокладки морского участка газопровода «Южный поток» – табл. 3.

Таблица 3
Фрагмент базы для расчета эконометрических моделей чувствительности проекта прокладки морского участка газопровода «Южный поток» (получен в результате исключения из базовой модели одного из видов риска)

Вариант сочетания приоритетов рисков	Сейсмический риск	Нарушение деятельности на море	Экологический риск	Политический риск	Риск терроризма	Максимальное собственное число λ_{max}	Отношение согласованности OS	Риск трассы 1 (АТБ)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	0,000	0,111	0,179	0,577	0,133	4,05	0,02	0,606
2	0,194	0,000	0,118	0,556	0,132	4,26	0,10	0,615
3	0,184	0,089	0,000	0,606	0,121	4,21	0,08	0,608
4	0,427	0,137	0,201	0,000	0,236	4,24	0,09	0,771
5	0,233	0,071	0,124	0,572	0,000	4,22	0,08	0,619

Поясним данные, приведенные в табл. 3. Графы 7 и 8 содержат информацию по критериям согласованности матриц парных сравнений приоритетов видов риска – максимальному собственному числу λ_{max} и отношению согласованности OS. Как видно, все матрицы этого блока имитационного эксперимента характеризуются удовлетворительной согласованностью, и это позволяет принять соответствующие им векторы приоритетов видов риска и получаемый при этом результат в качестве валидных «примеров», т.е. набора входных и выходных переменных (в последней графе приведены данные по рискам лишь варианта трассы АТБ, поскольку веса риска этого варианта 1 и варианта 3 (АУРБ) в сумме равны единице, и результаты для варианта 3 не несут новой информации).



Рис. 2. Информационная иерархическая модель сравнения критериев и риска вариантов прокладки морского участка газопровода «Южный поток» (экспортирована из рабочего файла системы Expert Solution). Источник: [12]

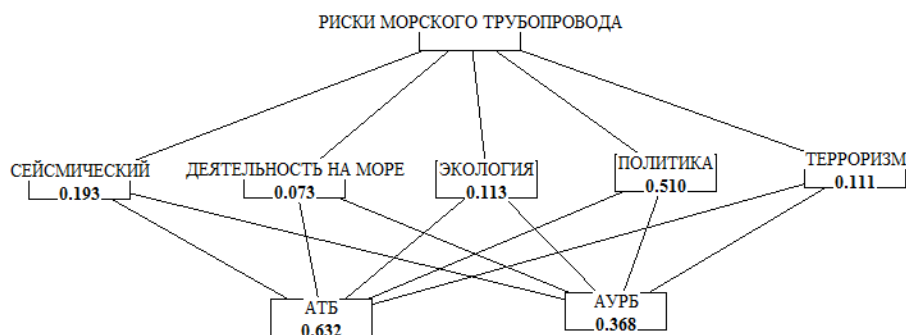


Рис. 3. Информационная базовая иерархическая модель сравнения критериев оценки и риска вариантов прокладки морского участка газопровода «Южный поток» (экспортирована из рабочего файла системы Expert Decide)

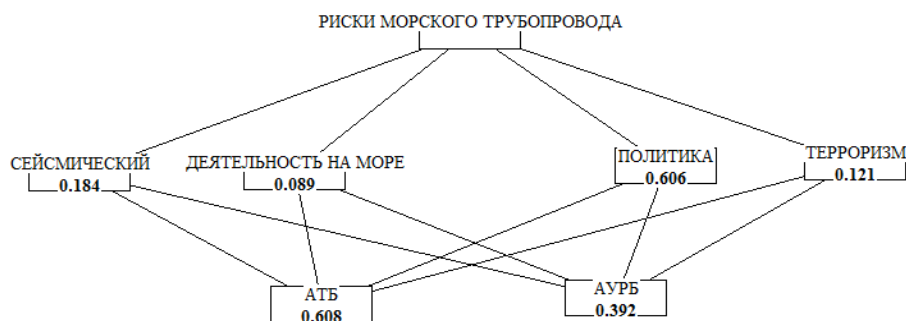


Рис. 4. Иерархическая модель сравнения критериев оценки и риска вариантов прокладки морского участка газопровода «Южный поток» с исключенным экологическим риском (экспортирована из рабочего файла системы Expert Decide)

Таблица 4
Фрагмент эмпирической базы для расчета эконометрических моделей чувствительности проекта прокладки морского участка газопровода «Южный поток» (получен в результате исключения двух из пяти видов риска)

Вариант сочетания приоритетов рисков	Сейсмический риск	Нарушение деятельности на море	Экологический риск	Политический риск	Риск терроризма	Максимальное собственное число λ_{max}	Отношение согласованности ОС	Риск трассы 1
1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	0,000	0,000	0,185	0,659	0,156	3,03	0,03	0,585
7	0,000	0,143	0,000	0,714	0,143	3,00	0,00	0,571
8	0,000	0,260	0,413	0,000	0,327	3,05	0,05	0,750
9	0,000	0,122	0,230	0,648	0,000	3,00	0,00	0,588
10	0,143	0,000	0,000	0,714	0,143	3,00	0,00	0,579
11	0,460	0,000	0,221	0,000	0,319	3,14	0,12	0,773
12	0,223	0,000	0,127	0,651	0,000	3,22	0,19	0,598
13	0,493	0,196	0,000	0,000	0,311	3,22	0,19	0,775
14	0,220	0,087	0,000	0,693	0,000	3,15	0,13	0,588
15	0,625	0,136	0,238	0,000	0,000	3,02	0,02	0,781

Продолжим далее имитационный эксперимент, исключая из иерархических моделей уже не по одному, а по два вида риска. Результаты имитации приведены в табл. 4.

Судя по критериям согласованности матриц парных сравнений приоритетов видов риска, все 10 вариантов этого имитационного эксперимента также характеризуются удовлетворительной согласованностью: отношения согласованности не превышают критического значения $OS=0,20$, и лишь для двух вариантов (12 и 13) близки к этой величине.

Сформируем новую эмпирическую базу для моделирования чувствительности инвестиционных проектов к факторам риска, включив в нее, помимо базового варианта 0 (данные рис. 3), варианты 1-5 (табл. 3) и 6-15 (табл. 4). Таким образом, объем выборки составляет 16 «примеров».

Для сокращения описания результатов последующих статистических исследований введем обозначения входных переменных:

- X_1 – вес риска сейсмической опасности;
- X_2 – вес риска нарушения хозяйственной деятельности на море;
- X_3 – вес риска негативное воздействие на окружающую среду;
- X_4 – вес политического риска;
- X_5 – вес риска угрозы терроризма;
- Y – приоритет риска варианта 1 трассы трубопровода.

Проверка распределений входных и выходных переменных по критерию Колмогорова-Смирнова показала, что они не противоречат нормальному закону, и это позволяет оценить их вариабельность по величинам коэффициентов вариации – табл. 5.

Таблица 5
Статистические характеристики нового фрагмента эмпирической базы

Статистика	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	Y
Минимум	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,571
Максимум	0,625	0,260	0,413	0,714	0,327	0,781
Среднее	0,2122	0,0891	0,1343	0,4312	0,1332	0,6524
Стандартное отклонение	0,1981	0,0774	0,1170	0,3054	0,1167	0,0835
Коэффициент вариации, %	93,4	86,7	87,1	70,8	87,6	12,8

Как следует из табл. 5, вариабельность выходной переменной в новом фрагменте эмпирической базы значительно увеличилась – коэффициент вариации с 0,4% повысился до 12,8%. Улучшился и характер распределений входных переменных – рис. 5 – большинство «измерений» сосредоточено на периферии диапазонов их изменения.

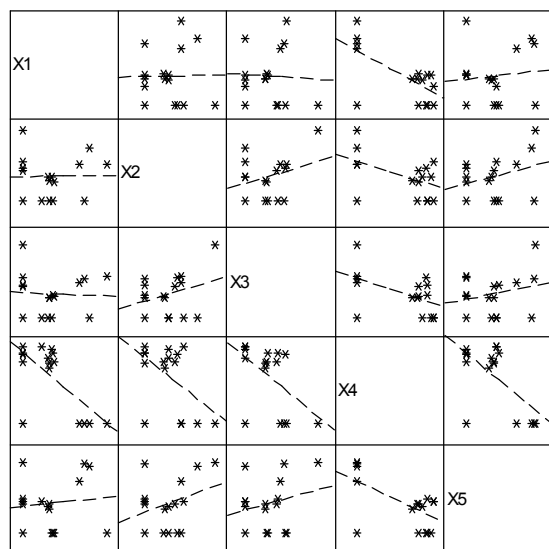


Рис. 5. Распределения входных переменных в задаче анализа чувствительности проектов трассы морского участка трубопровода «Южный поток» (новая эмпирическая база)

Таким образом, поставленная задача решена. Предложен способ постановки имитационного эксперимента для создания эмпирической базы, предназначенной для разработки эконометрических моделей чувствительности проектов, реализуемых в условиях неопределенности исходной информации, который позволяет значительно увеличить диапазон изменения выходных переменных и улучшить структуру входных данных. Последующие наши публикации будут направлены на решение второй задачи – выбора «наилучшего» уравнения регрессии, обеспечивающего надежность оценок чувствительности инновационного проекта к факторам риска.

Литература

1. Покровский А.М. К вопросу об устойчивости оценок чувствительности рисков инновационных проектов // Инновации и инвестиции. 2012. №4.
2. Дрейпер Н., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. Кн.1. М.: Финансы и статистика, 1986.
3. Таблицы планов эксперимента для факторных и полиномиальных моделей (справочное издание) / В.З. Бродский, Л.И. Бродский, Т.И. Голикова, Е.П. Никутина, Л.А. Панченко. М.: Металлургия, 1982.
4. Покровский А.М. Многомерный подход к анализу чувствительности оценок рисков инновационных проектов // Эффективное антикризисное управление. 2011. №4.
5. Батин Б.А. Анализ чувствительности оценок рисков инвестиционных проектов промышленного предприятия методами эконометрического моделирования // Вестник НИИ развития профессионального образования. Серия «Экономика и управление». М.: ИИЦ НИИРПО. 2008. Вып.2.
6. Атаев А.М. Управление рисками инновационного проекта на основе экспертно-аналитических методов. Автореф. дис. ... к-та экон. наук. М.: ГАСИС, 2012.
7. Кузнецов А.И. Expert Decide для Windows 95, Windows 98 и Windows NT. Версия 2.0. Руководство пользователя / Под редакцией В.Г. Шуметова. Орел: ОРАГС, 2000.
8. Покровский А.М. Алгоритмы, функции и пользовательский интерфейс экспертно-аналитической системы Expert Solution // Вестник РЭУ. 2011. №6(52).
9. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.
10. Атаев А.М., Покровский А.М. Экспертно-аналитические модели выбора варианта трассы морского участка трубопровода «Южный поток» на этапе бизнес-проектирования // Транспортное дело России. 2010. №12.

Методика оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью холдинговых структур

Самойленко Николай Николаевич,

аспирант кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ), e-mail: nik_sam2010@mail.ru

Данная статья посвящена вопросам осуществления эффективного управления интеллектуальной собственностью холдинговыми структурами. В частности, рассмотрено фактическое положение функционирования холдинговой структуры в части использования составляющих его инновационного потенциала, выявлены недостатки его применения в современных условиях. Также в рамках статьи определен интегративный эффект от качественных преобразований системы управления интеллектуальной собственностью.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, холдинговая структура, инновационный потенциал, фондовая составляющая инновационного потенциала, потенциал нематериальных активов, интеллектуальный потенциал, коэффициент корреляции, коэффициенты множественной регрессии, интегративный эффект.

The Assessment Technique of Efficiency in Intellectual Property Management of the Holding Structures
SamoylenkoN.N.

This article is devoted to the questions of realization of effective intellectual property management by the holding structures. In particular, the actual position of holding structure functioning regarding use of its innovative potential components is considered, the shortcomings of its application in modern conditions are revealed. Also within the article the integrative effect from qualitative transformations of the intellectual property management system is defined.

Keywords: intellectual property, a holding structure, innovative potential, fund component of innovative potential, intangible assets potential, intellectual potential, correlation coefficient, multiple regression coefficient, integrative effect.

Введение

Управление интеллектуальной собственностью холдинговых структур представляет собой многофакторный процесс, эффективность которого определяет качество взаимодействия субъектов отношений интеллектуальной собственности различных уровней, таких как, авторы инноваций и произведений, правообладатели, инвесторы, производители и потребители [4; 7]. В целом, управление объектами интеллектуальной собственности холдинга можно представить в качестве последовательных мероприятий по извлечению выгоды от использования конкретного нематериального объекта собственности холдинговой структуры.

Возможность поступательного развития холдинга в рамках нестабильной внешней среды определяется состоянием и степенью использования составляющих инновационного потенциала, в состав которого входит потенциал нематериальных активов (интеллектуальная собственность). Оценка фактического уровня использования инновационного потенциала холдинга позволяет вывить недочеты, выявленные в системе управления интеллектуальной собственностью, а также определить интегративный эффект в случае их устранения.

1. Определение фактического уровня использования инновационного потенциала холдинговой структуры (на примере ЗАО «Сибур Холдинг»)

Инновационный потенциал холдинговой структуры складывается из следующих составляющих: фондовая составляющая, потенциал нематериальных активов (интеллектуальная собственность) и интеллектуальный потенциал. Фактические данные инновационного потенциала ЗАО «Сибур Холдинг» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета коэффициента корреляции составляющих инновационного потенциала с выручкой от реализации ЗАО «Сибур Холдинг» за 2009 -2011 гг.

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Фондовая составляющая инновационного потенциала, млн.руб.	28216	25807	33559
Потенциал нематериальных активов, млн.руб.	27,3	33,7	45,0
Интеллектуальный потенциал, млн.руб.	2403,98	2565,21	2074,83
Выручка от реализации, млн.руб.	127800	188563	248660

Интегральный показатель рассчитывается [2, 6] по следующей формуле:

$$\Pi_T = \left(\sum_{i=1}^3 (K_i \Pi_i)_{T_0} + Q_{T_0} \right) + \sum_{i=1}^3 (K_i \Delta \Pi_i) (1 + k_{np_i})^{-t} + \sum_{i=1}^3 Q_i (1 + k_{np_i})^{-t}$$

где

Π_T – инновационный потенциал холдинговой структуры за период T;

i – составляющие инновационного потенциала: фондовый, трудовой и потенциала НМА;

K_i – коэффициент значимости i -той составляющей инновационного потенциала, основанный на степени корреляции с результативностью функционирования холдинговой структуры;

Π_i – величина i -той составляющей инновационного потенциала;

T_0 – базовый (текущий) период;

Q_{T_0} – потенциальный результат деятельности холдинга за базовый период T_0 , равный среднеотраслевой чистой прибыли;

$\Delta\Pi_i$ – изменение i -той составляющей инновационного потенциала за период t ;

k_{np_i} – коэффициент приведения;

Q_t – потенциальный результат деятельности холдинга за период t , равный среднеотраслевой чистой прибыли.

Составим уравнения множественной регрессии для определения корреляции составляющих инновационного потенциала с выручкой от реализации:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3, \text{ где}$$

y – выручка от реализации продукции.

x_1 – фондовая составляющая инновационного потенциала;

x_2 – потенциал нематериальных активов;

x_3 – интеллектуальный потенциал.

Для вычисления коэффициентов множественной регрессии составим таблицу расчетов (вычисление коэффициентов уравнения произведено с помощью Microsoft Excel). В результате вычислений получили следующее уравнение регрессии:

$$y = -1,349x_1 + 7,096x_2 + 4,02x_3 + 1291352$$

Отрицательные коэффициенты уравнения регрессии говорят о негативном влиянии факторов фондовой составляющей инновационного потенциала на результативность функционирования холдинга во внешней среде. При увеличении фондовой составляющей инновационного потенциала на единицу, выручка снижается на 1,349. При увеличении интеллектуального потенциала на единицу, выручка увеличивается на 4,02, а также при возрастании потенциала НМА на единицу – выручка увеличивается на 7,096.

Для множественной линейной зависимости [1] оценку влияния фактора на результативный показатель функционирования холдинговой структуры целесообразно определять через β -коэффициенты. Формула расчета этих коэффициентов имеет вид:

$$\beta_j = a_j \frac{\delta_{x_j}}{\delta_y}, \quad (j = 1, 2, \dots, m)$$

$$\delta_{x_j} = \sqrt{\frac{\sum (x_j - \bar{x}_j)^2}{n}}$$

– среднее квадратическое отклонение по переменной x_j ;

$$\delta_y = \sqrt{\frac{\sum (y - \bar{y})^2}{n}}$$

– среднее квадратическое отклонение по фактическим данным показателя y .

$$\beta_{x_1} = -0,265, \beta_{x_2} = +0,384, \beta_{x_3} = +0,496$$

В соответствии с расчетами ($\beta_{x_3} > \beta_{x_2} > \beta_{x_1}$) наибольшее влияние на выручку от реализации оказывает интеллектуальный потенциал, уровень которого во многом определяет значение параметра β_{x_2} – потенциал НМА (состояние интеллектуальной собственности холдинговой структуры).

Для измерения тесноты связи между показателем и факторами наряду с η и R , используется коэффициент множественной корреляции:

$$r = \sqrt{\frac{a_0 \sum y + a_1 \sum yx_1 + a_2 \sum yx_2 + \dots + a_m \sum yx_m - n\bar{y}^2}{\sum y^2 - n\bar{y}^2}}$$

$$r = 0,87$$

Полученный коэффициент множественной корреляции показывает, что изменение выручки реализации продукции на 87 % зависит от изменения выделенных факторов.

Рассчитаны скорректированные значения составляющих инновационного потенциала с учетом их взаимодействия с выручкой от результата функционирования холдинга по β -коэффициентам. β -коэффициенты рассчитаны по динамическому ряду за три исследуемых года. Их значение рассчитано на настоящий момент и применимо для корректировки по каждому году.

Таблица 2

Расчет составляющих инновационного потенциала с учетом корректировки по β -коэффициентам взаимодействия с выручкой от реализации ЗАО «Сибур Холдинг» за 2009–2011гг

Показатели	2009г.	2010г.	2011г.
Фондовая составляющая инновационного потенциала, млн.руб.	7477,24	7838,86	8893,14
Потенциал нематериальных активов, млн.руб.	10,48	12,94	17,28
Интеллектуальный потенциал, млн.руб.	1192,37	1272,34	1029,12
Итого инновационный потенциал, млн.руб.	8680,09	9124,14	9939,54

В соответствии с произведенными расчетами с помощью программы MS Excel получены следующие значения интегрального показателя инновационного потенциала за 2009, 2010 и 2011 годы.

$$\Pi_{2009} = 9135,69 \text{ (млн.руб.)}$$

$$\Pi_{2010} = 10563,76 \text{ (млн.руб.)}$$

$$\Pi_{2011} = 11678,86 \text{ (млн.руб.)}$$

Уровень использования инновационного потенциала и его составляющих рассчитывается по формуле:

$$U_T = O_T * 100 / \Pi_T,$$

Где O_T – выручка от реализации продукции за период T;

Π_T – интегральный показатель инновационного потенциала за период T.

На основании данных, представленных в табл. выявлена негативная тенденция в характере использования инновационного потенциала, в том числе потенциала нематериальных активов исследуемой системы. В целом инновационный потенциал ЗАО

«Сибур Холдинг» за исследуемый период увеличился. Вместе с тем, сократился интеллектуальный потенциал и уровень его использования. Следует отметить, что уровень использования всех составляющих инновационного потенциала значительно снизился при одновременном увеличении их абсолютных значений. Уровень использования инновационного потенциала во многом определяется более высокими темпами роста выручки от реализации по сравнению с темпами роста интегрального показателя инновационного потенциала.

Таблица 3
Динамика составляющих инновационного потенциала ЗАО «Сибур Холдинг» за 2009-2011гг.

Показатели	2009г.	2010г.	2011г.	Темп роста, % (2011г. к 2009г.)	Темп роста, % (2011г. к 2010г.)
Фондовая составляющая инновационного потенциала, млн.руб.	7477,24	7838,86	8893,14	118,94	113,45
Уровень использования, %	5,85	4,16	3,58	-	-
Потенциал нематериальных активов, млн. руб.	10,48	12,94	17,28	164,89	133,54
Уровень использования, %	0,008	0,007	0,007	-	-
Интеллектуальный потенциал, млн.руб.	1192,37	1272,34	1029,12	86,31	80,88
Уровень использования, %	0,93	0,67	0,41	-	-
Интегральный показатель инновационного потенциала, тыс.руб.	9135,69	10563,76	11678,86	127,84	110,56
Выручка от реализации, тыс.руб.	127800	188563	248660	194,57	131,87
Уровень использования инновационного потенциала, в %	7,15	5,60	4,70	-	-

2. Определение интегративного эффекта от внедрения соответствующей системы управления интеллектуальной собственностью холдинговой структуры

Вместе с тем, такие интегративные социально-экономические системы как холдинговая структура помимо обладания качеством восприятия инноваций, способны получать интегративный эффект как результат взаимодействий совокупности подсистем его составляющих. Это в полной мере относится к эффективности предлагаемой системы управления интеллектуальной собственностью холдинга.

В этой связи для выявления эффективности системы управления ИС целесообразно применить в моделировании подход на основе z-оператора, который позволяет свести многокритериальные задачи линейного программирования к статистическим задачам, сохраняющим качественные и количественные свойства исходной динамической модели.

Модель представляет собой задачу линейного программирования, допускающую эффективный численный анализ симплекс-методов [3; 5; 6]. Ниже представлена ее модификация как двухкритериаль-

ная модель взаимодействия составляющих подсистем и субъекта управления.

$$J_{\text{tax}} = \frac{\sum_{k=1}^n \tau_{1k} z_k + \sum_{k=1}^n \tau_{2k} z_{n+k}}{1+r} \rightarrow \max \quad (1)$$

$$J_{\text{inv}} = -\sum_{k=1}^n \frac{\gamma_{1k} + 1+r}{1+r} z_k + \sum_{k=1}^n \frac{\gamma_{2k}}{1+r} z_{n+k} - z_{2n+1} - z_{2n+2} \rightarrow \max \quad (2)$$

$$\sum_{k=1}^n \gamma_{1k} z_k - \sum_{k=1}^n \gamma_{2k} z_{n+k} - z_{2n+1} - z_{2n+2} \leq 0 \quad (3)$$

$$-\delta_k z_k + (1+T \cdot r_{ps}(k)) z_{n+k} \leq 0 \quad (4)$$

$$(1+T \cdot r_{ps}(k)) z_{n+k} \leq q_k \quad (5)$$

$$z_{2n+1} \leq I_0, z_{2n+2} \leq K_0, \sum_{k=1}^n z_k \leq M_0 \quad (6)$$

где $k = 1, \dots, n$ - порядковый номер подсистем, обладающих потенциалом НМА, в том числе интеллектуальной собственностью;

n - количество подсистем

m_k - количество составляющих НМА;

c_k - стоимость k -той подсистемы, обладающей потенциалом НМА, в том числе интеллектуальной собственностью;

p_k - стоимость реализованной продукции, произведенной посредством k -той подсистемы, обладающей потенциалом НМА, в том числе интеллектуальной собственностью;

V_k - уровень использования k -той подсистемы;

T_k - время использования k -той подсистемы;

T - время перспективного использования k -той подсистемы;

γ - ставка дисконтирования;

q_k - спрос на продукцию, произведенную с использованием k -той подсистемы;

$\delta_k = \frac{P_k V_k}{c_k}$ - максимальная отдача k -той подсистемы, обладающей потенциалом НМА, в том числе интеллектуальной собственностью;

$r_{ps}(k)$ - экспертно задаваемый коэффициент, отражающий соотношение выручки произведенной и реализованной продукции k -той подсистемы;

$\alpha_i, i = 1, \dots, n$ - ставки налогов и страховых взносов;

P - средний процент оборотных затрат в подсистемах в сумме всех затрат системы;

β - средний процент выручки от реализации системы, выделяемый на развитие интеллектуального потенциала;

I_0 - максимальная сумма дополнительных внутренних инвестиций в систему управления ИС;

K_0 - максимальная сумма дополнительных внешних инвестиций в систему управления интеллектуальной собственностью;

M_0 - максимальная сумма инвестиций в нематериальные активы.

$$\tau_{1k} = \alpha_2 \left(1 - \frac{T}{T_k} \right) - \frac{\alpha_3}{1-p} \left[\frac{T}{T_k} + \alpha_2 \left(1 - \frac{T}{T_k} \right) \right] \quad (7)$$

$$\tau_{1k} = \alpha_1 + \frac{\alpha_3}{1-p} \left[(1-p)(1 + T \cdot r_{ps}(k)) - \beta_1 - \alpha_1 - \alpha_4 \beta_1 \right] + \alpha_4 \beta_1 \quad (8)$$

$$\gamma_{1k} = \frac{1 - \alpha_3}{1-p} \left[-\frac{T}{T_k} - \alpha_2 \left(1 - \frac{T}{T_k} \right) \right] - \frac{T}{T_k} \quad (9)$$

$$\gamma_{2k} = \frac{1 - \alpha_3}{1-p} \left[(1-p)(1 + T \cdot r_{ps}(k)) - \beta_1 - \alpha_1 - \alpha_4 \beta_1 \right] \quad (10)$$

Переменные модели:

$z_k = c_k m_k$ - инвестиции в систему управления ИС;

$z_{n+k} = P_k m_k \gamma_k$ - выручка от реализации продукции в количестве γ_k стоимостью P_k ;

z_{2n+1} - сумма дополнительных инвестиций, внешних для системы управления ИС.

Предлагаемая модель позволяет учитывать характерные для инновационной деятельности, и, следовательно, для управления ИС, переменные факторы, среди которых можно выделить следующие: неопределенность спроса и ценообразования, соотношение затрат в системе управления ИС, влияние на эффективность процессов трансферта и коммерциализации ИС, система налогообложения и т.п.

Целевые критерии J_{tax} , J_{inv} представляют собой прирост чистой прибыли системы и ее подсистем, приведенные по коэффициенту r . Ограничения в системе уравнений имеют следующее содержание:

(3) - неотрицательность собственных средств системы;

(4) - ограничение выпуска продукции возможностями инновационного потенциала с коэффициентом пропорциональности в виде максимальной отдачи k -той подсистемы, обладающей потенциалом НМА, в том числе интеллектуальной собственностью;

(5) - ограничение выпуска уровня спроса на продукцию, в том числе инновационную;

(6) - отражает инвестиционное ограничение.

Интегративный эффект представляет собой темп прироста линейного преобразования целевых критериев и может быть выражен следующей формулой:

$$ИЭ = I_m - \sum_{k=1}^m I_k + m - 1 \quad (11)$$

где ИЭ – интегративный эффект от совместного влияния m однонаправленных параметров;

I_m - эффект от взаимодействия подсистем в системе управления ИС холдинговой структуры

I_k - эффект от влияния k -той подсистемы, обладающей потенциалом НМА, в том числе интеллектуальной собственностью.

Под I_k понимается коэффициент, пропорционально отражающий изменение значения целевого критерия в зависимости от изменения значений параметров.

Таблица 4
Изменения интегративного эффекта

Параметры	1	2	3	4	5
r_{ps}	0,0134	0,0252	0,0312	0,04586	0,0511
P_1	0,012	0,014	0,016	0,018	0,019
ИЭ	0,151	0,168	0,172	0,214	0,213

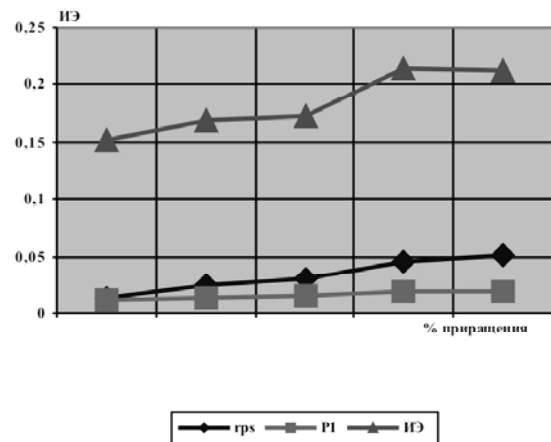


Рис. 1. Зависимость интегративного эффекта от приращения параметров r_{ps} и P_1 в системе управления ИС холдинговой структуры

Таким образом, предлагаемая система управления ИС холдинговой структуры в соответствии с рис.1, является эффективной. При этом предлагаемый методический подход к исследованию эффективности включает в себя обязательное наличие таких составляющих как многокритериальная модель функционирования система управления ИС; совокупность методов анализа модели, что позволяет получать аналитические оценки; программные продукты и автоматизированные средства обработки информации (MS Excel) для получения численных значений эффекта.

Заключение

При определении стратегии управления нематериальными активами предприятия и объектами интеллектуальной собственности как составной частью нематериальных активов следует для начала грамотно выявить (в т.ч. так называемые неосязаемые) ОИС, идентифицировать их, определить их правовой статус, грамотно оформить вновь выявленные объекты.

Для этого целесообразно ежегодно проводить инвентаризацию нематериальных активов предприятия. После чего необходимо определить эффективность использования «неосязаемых» нематериальных активов и выявить их дополнительные, не используемые до этого времени на предприятии возможности.

Вместе с тем, при формировании системы управления интеллектуальной собственностью важное значение приобретает необходимость определения взаимосвязей и взаимодействий в системе, а также их направленности на получение дополнительного (интегративного) эффекта, который может быть определен посредством предложенной методики..

Литература

1. Бромберг, Г. В. Интеллектуальная собственность в вопросах и ответах / Г. В. Бромберг. – М.: ИНИЦ «Патент», 2010. – 240 с.
2. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 352 с.
3. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс. -3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2008.- 400 с.
4. Мухопад, В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности: монография / В. И. Мухопад. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 510 с.
5. Порядина О.В. Эконометрическое моделирование линейных уравнений регрессии. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2006. – 92 с.
6. Прохоров С.А. Математическое описание и моделирование случайных процессов. – Уральск: ТОО «ЭКСПО», 2001.
7. Управление знаниями в инновационной экономике / Под ред. Б.З. Мильнера. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. - 599 с.

Необходимость учета динамики изменения затрат при осуществлении процедуры отбора эффективных инновационных проектов производственного предприятия

Черкасов Михаил Николаевич,

к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «МАТИ - Российский государственный технологический университет имени К.Э.Циолковского»

В статье рассматриваются вопросы, связанные с необходимостью учета динамического характера изменения текущих затрат производственного предприятия, при проведении оценки эффективности реализации конкретного инновационного проекта или целого ряда инновационных проектов. Рассматриваются вопросы проведения такой оценки и факторов, влияющих на изменение затрат производственного предприятия в рамках реализации инновационного проекта. Ключевые слова: инновации, инновационный проект, оценка эффективности, инвестиции, затраты на реализацию инновационного проекта

Need of the accounting of dynamics of change of expenses at implementation of procedure of selection of effective innovative projects of manufacturing enterprise
Cherkasov M.N.

In article the questions connected with need of the accounting of dynamic nature of change of the current expenses of manufacturing enterprise are considered, at carrying out an assessment of efficiency of implementation of the specific innovative project or a number of innovative projects. Questions of carrying out such assessment and the factors influencing change of expenses of manufacturing enterprise within implementation of the innovative project are considered.

Keywords: innovations, innovative project, assessment of efficiency, investment, costs of implementation of the innovative project

В результате все возрастающей конкуренцией с западными производителями, повышения требований потребителей продукции к ее качеству, создания наукоемких технологий и современного производственного потенциала путем замены машин и оборудования, а так же организационно-технологических процессов, в российской экономике возникла острая необходимость скорейшего развития промышленности России на базе формирования эффективного механизма управления инновационным потенциалом машиностроительного комплекса. Однако, формирование и реализация производственно-инновационного потенциала осуществляется на фоне ограниченных финансовых, материальных, трудовых и других видов ресурсов. Поэтому правительство РФ определило в качестве приоритетной задачи государственной политики перевод страны на инновационный путь развития. Только инновационный путь развития может обеспечить устойчивость экономики по отношению ко всем колебаниям мирового рынка, что сегодня так актуально.

Инновационный путь развития подразумевает внедрение большого количества инноваций, которые воплощаются в виде инновационных проектов. Под инновационным проектом понимается система взаимосвязанных целей и программ их достижения, представляющих собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, коммерческих и других мероприятий, организованных по ресурсам, срокам и исполнителям. К основным элементам инновационных проектов относятся:

- однозначно сформулированные цели и задачи, отражающие основное назначение проектов;
- комплекс проектных мероприятий по решению инновационной проблемы и реализации поставленных целей;
- организация выполнения проектных мероприятий, т.е. увязка по ресурсам и исполнителям;
- основные показатели проекта (от целевых – по проекту в целом, до частных – по отдельным заданиям, темам, этапам, исполнителям).

Инновационные проекты могут формироваться как в составе научно-технических программ, реализуя задачи отдельных направлений (заданий, разделов) программы, так и самостоятельно, решая конкретную проблему на приоритетных направлениях развития науки и техники.

Каждый инновационный проект сопровождается необходимыми для его реализации ресурсами (трудовыми, финансовыми и т.д.). Поскольку производство ресурсов ограничено, то у российских производственных предприятий возникает проблема поиска наиболее эффективных инновационных проектов (или

портфеля эффективных инновационных проектов) для последующей реализации. Обычно ранжирование проектов и последующий выбор происходит согласно комплексному пошаговому механизму. Комплексный пошаговый подход предусматривает выполнение следующих действий:

- на первом шаге – постановка целей и задач, стоящих перед производственным предприятием;

- на втором шаге – формирование множества (1÷n) инновационных проектов, реализация которых может повлиять на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия;

- на третьем шаге – проведение экспертизы и отбор наиболее перспективных проектов по научно-техническим критериям (соотношение с мировым уровнем, патентная чистота, вероятность технической реализации, соответствие потребностям рынка, емкость рынка, цена продукции, конкуренция, объем продаж);

- на четвертом шаге – выбор эффективных инновационных проектов в соответствии с коммерческими критериями на основе расчета точки безубыточности, а также расчета срока окупаемости;

- на пятом шаге – оценка социально-экономической эффективности отобранных инновационных проектов;

- на шестом шаге осуществляется выбор проектов по социально-экономическим критериям путем их ранжирования по NPV, IRR при условии ограничений по основным видам ресурсов.

Рассмотрим более подробно последовательность комплексного подхода выбора эффективных инновационных проектов.

Первый и второй шаги являются довольно очевидными.

На третьем шаге выбор проектов осуществляется с помощью метода экспертных оценок.

Характеристики группы экспертов, включаемых в экспертную комиссию, определяются на основе их индивидуальных характеристик, а именно: компетентности, креативности, отношения к экспертизе, конформизма, конструктивности мышления, коллективизма, самокритичности.

В связи с тем, что различные критерии имеют равновеликую значимость с точки зрения оценки проектов в целом, предлагается их ранжировать в соответствии с весовыми коэффициентами, которые можно получить методом экспертных оценок. Количественные показатели могут быть приведены к «одному масштабу» с помощью формул, преобразующих значения показателей в величины, лежащие в интервале от 0 до 1, при условии сохранения их пропорций. Такие формулы могут иметь следующий вид:

$$Z = \begin{cases} N/k, & \text{если } N \leq k \\ 1, & \text{если } N > k \end{cases}, \quad (1)$$

где Z – преобразованное к интервалу от 0 до 1 значение показателя (интервальное значение);

N – исходное значение показателя;

K – коэффициент пропорциональности (максимальное возможное значение показателя).

В целях получения числовой оценки данного показателя следует умножить его интервальное значение на весовой коэффициент, т.е. степень важности данного показателя:

$$\Phi = Z * P \quad \text{или} \quad \Phi = P * \begin{cases} N/k, & \text{если } N \leq k \\ 1, & \text{если } N > k \end{cases}, \quad (2)$$

где Φ – оценка количественного показателя;

P – весовой коэффициент.

Для количественных показателей, не имеющих количественного значения, следует провести квантификацию в интервале от 0 до 1.

На основании значений, присваиваемых уровням качественных показателей, можно получить их оценки. Например:

$$\Phi_s = P_s * Z_s \quad \text{и} \quad \Phi_n = P_n * Z_n, \quad (3)$$

где Φ_s – оценка показателя степени соответствия проекта основным направлениям развития организации;

P_s – весовой коэффициент показателя степени соответствия проекта основным направлениям развития организации;

Z_s – значение, присвоенное уровню показателя;

Φ_n – весовой показатель новизны;

Z_n – значение, присвоенное уровню показателя новизны.

Общая оценка проекта состоит из суммы показателей:

$$B = \sum_{i=1}^k \Phi_i + \sum_{j=1}^m \Phi_j, \quad (4)$$

или

$$B = \sum_{j=1}^k P_j \times \begin{cases} N/k, & \text{если } N < k \\ 1, & \text{если } N > k \end{cases} + \sum_{j=1}^m P_j \Phi_j, \quad (5)$$

где B – оценка проекта;

P_i – весовой коэффициент i-го показателя;

P_j – весовой коэффициент j-го показателя;

Φ_j – значение, присвоенное уровню j-го качественного показателя.

По итогам получения оценки всех инновационных проектов следует выбрать проекты с максимальными оценками и расположить их в порядке убывания. При этом суммарная стоимость инновационных проектов не должна превышать суммы выделяемых ресурсов.

На четвертом шаге идет дальнейший выбор инновационных проектов по коммерческим критериям (соответствие потребностям рынка, емкость рынка, цена продукта, конкуренция, объем продаж). Отбор инновационных проектов на этом шаге, когда известны цена продукта, емкость рынка, объем продаж, можно осуществить с помощью расчета точки безубыточности.

Экономическая сущность расчета точки безубыточности состоит в анализе взаимодействия спроса и предложения по конкретному товару фирмы. При этом надо учитывать, что своим предложением фирма может управлять, так как его формируют затраты предприятия, а спросом управлять невозможно, можно лишь в некоторой степени повлиять на него (маркетинговая система ФОССТИС). В процессе такого анализа определяется точка безубыточности, соответствующая объему выпускаемой продукции при заданном (или анализируемом) уровне цен, при котором доход от продажи равен издержкам производства.

Кроме расчета точки безубыточности необходимо рассчитать срок окупаемости проекта с целью выявить, не выходит ли срок окупаемости за временные рамки жизненного цикла предлагаемой инновации.

Срок окупаемости инвестиций рассчитывается как отношение первоначальных инвестиций к чистому доходу, постоянному по величине и равномерно поступающему в организацию:

$$T_o = \frac{I}{D_{\text{и}}} = \frac{1}{\text{ROI}}, \quad (6)$$

где: I – первоначальные инвестиции;

$D_{\text{и}}$ – постоянный по величине и равномерно поступающий чистый доход.

Рентабельность инвестиций (ROI – Return on Investments) позволяет установить не только прибыльность проекта, но и осуществить оценку степени этой прибыльности. Этот показатель определяется как отношение среднегодовой прибыли к вложенным единовременным инвестициям:

$$\text{ROI} = \frac{\Pi_{\text{г}}}{I}, \quad (7)$$

где: $\Pi_{\text{г}}$ – среднегодовая прибыль;

I – единовременные инвестиции в проект.

Показатель рентабельности инвестиций может быть рассчитан исходя из результатов одного какого-либо года. Как правило, выбирается год, когда организация работает на полную производственную мощность. Частным случаем расчета показателя рентабельности в зависимости от целей экономического анализа может быть использован следующий показатель:

$$\text{ROI} = \frac{\Pi_{\text{г}} + \gamma}{I}, \quad (8)$$

где: γ – процентные платежи, которые выплачиваются кредитору.

Чем меньше срок окупаемости инвестиций, тем привлекательнее инвестиционный проект.

На шестом шаге проводится заключительный выбор проектов по критериям оценки социально-экономической эффективности путем их ранжирования по NPV, IRR при условии ограничений по финансам и трудовым ресурсам.

Дальше проводится выбор эффективных инновационных проектов по социально-экономическим критериям (NPV, IRR) при условии ограничений по финансам и трудовым ресурсам.

Сначала вводятся следующие переменные:

$$X_i = \begin{cases} 1, & \text{если } i \text{ проект принимается} \\ 0, & \text{в противном случае} \end{cases}$$

где X – номер инновационного проекта для отбора; $i=1, 2, 3, \dots, n$

$$\left. \begin{aligned} \text{NPV}_1 &= \sum_{t=0}^T \frac{\text{CIF}_{1t}}{(1+E_t)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{\text{COF}_{1t}}{(1+E_t)^t} \\ &\dots \\ \text{NPV}_n &= \sum_{t=0}^T \frac{\text{CIF}_{nt}}{(1+E_t)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{\text{COF}_{nt}}{(1+E_t)^t} \end{aligned} \right\}, \quad (9)$$

$$\left. \begin{aligned} \sum_{t=0}^T \frac{\text{CIF}_1}{(1+\text{IRR}_1)^t} &= \sum_{t=0}^T \frac{\text{COF}_1}{(1+\text{IRR}_1)^t} \\ &\dots \\ \sum_{t=0}^T \frac{\text{CIF}_n}{(1+\text{IRR}_n)^t} &= \sum_{t=0}^T \frac{\text{COF}_n}{(1+\text{IRR}_n)^t} \end{aligned} \right\}, \quad (10)$$

Выбор эффективных инновационных проектов осуществляется при решении следующей функции:

$$\max \sum_{i=1}^n \text{NPV}_i \cdot x_i, \quad \text{где } \text{NPV}_i > 0$$

При ограничениях:

$$\left. \begin{aligned} \sum_{i=1}^n \Phi_{\text{тп } ti} \cdot x_i &\leq \Phi_{\text{нал}} \\ \sum_{i=1}^n B_{\text{тп } ti} \cdot x_i &\leq B_{\text{нал}} \end{aligned} \right\}, \quad (11)$$

где $\text{CIF}_{t1}, \dots, \text{CIF}_{tn}$ – входной денежный поток в t -м интервале времени;

$\text{COF}_{t1}, \dots, \text{COF}_{tn}$ – выходной денежный поток в t -м интервале времени;

$\Phi_{\text{нал}}, \text{Фтп } ti$ – соответственно наличные и требуемые финансовые ресурсы в t -м интервале времени;

$B_{\text{нал}}, B_{\text{тп } ti}$ – соответственно наличные и требуемые трудовые ресурсы.

E_t – ставка дисконта на интервале t .

Выбор ставки дисконта обусловлен конкретным проектом. Для установления ставки дисконта можно воспользоваться депозитным процентом по вкладам в надежный банк или процентом доходов по надежным российским и зарубежным государственным облигациям, которые корректируются с учетом рисков. Ставка дисконтирования может быть изменена по желанию инвестора, но таким образом, чтобы обеспечить как минимум потери от рисков.

После определения NPV по множеству проектов с учетом приведенных ограничений осуществляется процесс ранжирования этих проектов при условии максимизации приведенных показателей. На втором шаге производится расчет IRR, затем их ранжирование по убыванию этого показателя. Выбор наиболее эффективных инновационных проектов осуществляется по принципу «убывания» в пределах имеющихся наличных финансовых и трудовых ресурсов. Необходимо отметить, что в целях окончательного выбора следует привлекать экспертов для анализа полученных показателей IRR, поскольку возможен вариант, когда проект с высоким NPV может иметь низкий IRR, такая ситуация должна быть детально изучена.

По результатам отбора на производственном предприятии выбирает к реализации только один инновационных проект или формируется целый портфель инновационных проектов, в котором инновационные проекты ранжированы по убыванию показателя NPV. Такой портфель инновационных проектов можно представить следующим образом:

Портфель инновационных проектов	
$X_1, X_2, X_3, X_4, \dots, X_n$	Где $n \rightarrow$ номер проекта с min NPV

Но, необходимо отметить, что в рамках вышеописанного подхода выходной денежный поток в t -м интервале времени (COF_{tn}) представляется как что-то неизменное и неуправляемое. Тогда как COF_{tn} представляет собой совокупность капитальных вложений и эксплуатационных затрат. В общем случае реализации инновационных проектов совокупные затраты (Z_{ct}) в t -м году будут равны:

$$Z_c = \sum_{t=0}^{t=t_n} \frac{K_{it}}{(1+E)^t} + \sum_{t=0}^{t=t_n} \frac{Z_{it}}{(1+E)^t} - \frac{K_{oi}}{(1+E)^t} \quad (12)$$

где t_n – время реализации i -го инновационного проекта;

K_{it} – капитальные вложения на i -ый инновационный проект;

Z_{it} – эксплуатационные затраты на i -ый инновационный проект;

K_{oi} – остаточная стоимость капитальных вложений, связанных с реализацией i -х инновационных проектов.

Затраты на реализацию инновационного проекта – выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности производственного предприятия.

В зависимости от характера затраты на реализацию инновационного проекта подразделяются на:

1.1. Текущие затраты – затраты, которые относятся на себестоимость продукции (работ, услуг), включают затраты на оплату труда работников, занятых разработкой и внедрением технологических инноваций, отчисления на социальные нужды, а также другие расходы, не относящиеся к капитальным затратам, такие как затраты на приобретение сырья, материалов, оборудования и пр., необходимые для обеспечения инновационной деятельности;

1.2. Капитальные вложения (долгосрочные инвестиции) – представляют собой ежегодные затраты на создание, увеличение размеров, а также приобретение внеоборотных активов длительного пользования (свыше одного года), не предназначенных для продажи, осуществляемые в связи с разработкой и внедрением технологических инноваций. Они состоят из затрат на приобретение машин, оборудования, прочих основных средств, а также сооружений, земельных участков и объектов природопользования для проведения инновационной деятельности.

В зависимости от вида инновационной деятельности выделяются:

2.1. Затраты на НИОКР, связанные с внедрением новых продуктов и технологических процессов.

2.2. Затраты на приобретение неовещественных технологий – лицензий на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей, прав на патенты, бесплатных лицензий (в виде документации по ноу-хау, соглашений на передачу технологий, результатов научно-технических достижений), услуг технологического содержания; затраты на производственное проектирование.

2.3. Затраты на инструментальную подготовку, организацию и пуск производства, в том числе на программные средства, адаптированные к требованиям новых продуктов и технологических процессов, на подготовку и переподготовку персонала в связи с внедрением новых продуктов и технологических процессов (исключая прочие расходы на повы-

шение квалификации персонала), на пробное производство и испытания (кроме относящихся к научным исследованиям и разработкам).

2.4. Затраты на приобретение машин и оборудования, связанные с внедрением новых или усовершенствованных продуктов и технологических процессов.

2.5. Затраты на маркетинговые исследования по выпуску новых продуктов на рынок, включая зондирование рынка, адаптацию продукта к различным рынкам, рекламу. Сюда не включаются расходы на создание сетей распространения инновационной продукции.

Затраты на инновации осуществляются участниками инновационных проектов на стадиях разработки, создания, функционирования и ликвидации и складываются из затрат:

1. первоначальных (капиталообразующих инвестиций);
2. текущих;
3. ликвидационных.

В первоначальные затраты (инвестиционные издержки) включаются:

– затраты на оплату НИОКР и приобретение лицензий;

– стоимость проектно-изыскательских работ;

– затраты на подготовку и проведение строительно-монтажных работ, на приобретение, монтаж и опробование оборудования, на содержание дирекции, подготовку персонала, создание социальной и технологической инфраструктуры, на преодоление отрицательных социальных и экологических последствий реализации проекта, страховые взносы в предпроектный период;

– капитальные вложения в создание и прирост оборотных средств для реализации проекта (в создание нормативных запасов сырья, материалов, энергоресурсов, запасных частей, незавершенного производства, готовой продукции).

Текущие издержки на реализацию инновационного проекта включают:

– материальные затраты (затраты на приобретение сырья, материалов, комплектующих изделия и полуфабрикатов, запасных частей для ремонта оборудования, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, на покупку тары, топлива и энергии, на оплату производственных услуг, выполняемых сторонними организациями);

– расходы на оплату труда и отчисления на социальное страхование;

– затраты на ремонт и обслуживание оборудования и транспортных средств;

– административные накладные расходы (затраты на содержание аппарата управления, на содержание узлов связи, ВЦ, служебного автомобильного транспорта, конструкторских подразделений, охраны);

– затраты на командировки;

– затраты на содержание административных зданий;

– канцелярские и почтово-телеграфные расходы;

– издержки на социальное обслуживание – жилье, здравоохранение, общественное питание, торговлю и т.п.;

– затраты на страхование собственности;

– оплата гонораров;

– платежи по кредитам банков в пределах ставок, предусмотренных законодательством;

- налоговые отчисления;
- представительские расходы;
- заводские накладные расходы (заработная плата с отчислениями на социальное страхование персонала, не занятого непосредственно в производстве, и персонала неуправленческого характера);
- содержание аппарата управления цехами;
- содержание зданий и сооружений производственного назначения;
- транспортные расходы, связанные с производственными процессами;
- ремонт зданий и сооружений производственно-го назначения;
- затраты на охрану окружающей среды;
- затраты на проведение исследований, изобретательство и рационализацию, аренда помещений, оборудования и других объектов основных фондов и т.п.;
- издержки по сбыту продукции (расходы на тару и упаковку изделий на складах отдела сбыта), на транспортировку продукции, на заработную плату работников, занятых сбытом;
- расходы на рекламу и т.п.

Ликвидационные затраты состоят из затрат на ликвидацию объекта, то есть на его демонтаж, разборку, слом, уничтожение, утилизацию.

Структура затрат на реализацию инновационного проекта непосредственно зависит от стадии инновационного цикла. На стадиях исследований и проектирования доля материальных затрат (сырье, материалы, топливо, энергия) невелика. Преобладают затраты на оплату труда и социальное страхование. Несколько меньше доля затрат на амортизацию, приобретение научно-оборудования. Относительно велики прочие расходы (оплата услуг связи, командировок, аренды и т.д.). На стадиях производственной реализации проектов растет доля материальных затрат при относительном сокращении остальных, особенно расходов на оплату труда и социальное страхование.

Как видно из вышеизложенного перечня, затраты на реализацию инновационных проектов производственных предприятий очень разнообразны. Но они могут быть подвергнуты процессу управлению с целью их минимизации. Причем сумма затрат на отдельные i -ые проекты может быть не равна общей сумме затрат на реализацию всего портфеля инновационных проектов, так как возможна ситуация взаимного перекрытия затрат. Например, отходы, получаемые при производстве изделия в рамках реализации инновационного проекта X_i , служат сырьем для производства другого изделия, которое производится в рамках инновационного проекта X_{i+1} . Следовательно необходимо не только проводить ранжирование инновационных проектов с фиксированными показателями затрат, но и рассматривать варианты тех же инновационных проектов с учетом возможного динамического изменения затрат различного рода под воздействием управляющих мероприятий и взаимодействия одного инновационного проекта на другой в рамках общего портфеля производственного предприятия. Следовательно, производственные предприятия при выборе инновационных проектов для последующей реализации должны несколько раз повторить расчеты по вышеописанному алгоритму (во многих случаях будет достаточно повторить только с шага номер четыре по шаг номер шесть) и сделать

обоснованный выбор уже из целого ряда возможных вариантов портфеля инновационных проектов по критерию NPV. То есть будет проводиться сравнение NPV_{ij} из множества m вариантов портфелей инновационных проектов. NPV_{ij} складывается из NPV_i i -х локальных инновационных проектов, для которых суммарный NPV имеет наибольшее значение и будет определяться по формуле:

$$NPV_{ij} = \sum_{i=1}^n NPV_i + \mathcal{E}_{es} + \mathcal{E}_{mc}, \quad (13)$$

где NPV_i – чистый дисконтированный доход от реализации i -го проекта;

n – количество реализуемых проектов за определенный период времени \mathcal{E}_{es} – эффект взаимодействия (синергизма) от реализации i -х проектов;

\mathcal{E}_{mc} – эффект масштабности за счет увеличения объемов производства.

Возникновение эффекта взаимодействия (синергизма) является проявлением целостности интегрированных инновационных проектов и представляет собой по своей сущности часть общего социально-экономического эффекта, образующегося в результате реализации i -х локальных инновационных проектов в рамках одного портфеля. Следует отметить, что эффект взаимодействия не является каким-либо специфическим эффектом, присущим только интегрированным проектам. Он возникает, как правило, в результате взаимодействия любых простых элементов и увеличивается в том случае, если это взаимодействие заранее запланировано.

Выявление этого эффекта из общего получаемого результата основывается на системном подходе к изучению природы, научно-технического прогресса и общественных явлений. Количественную величину эффекта взаимодействия можно определить как разность между результатами от интегрированных проектов в целом и суммой i -х локальных проектов.

Сущность природы эффекта взаимодействия (синергизма) означает особого рода силу, которая возникает в результате слияния многих сил в одну общую. В условиях реализации интегрированных инновационно-инвестиционных проектов этот эффект образуется за счет следующих факторов:

- использования единого организационного, информационного, программного, правового обеспечения;
- использования единой перерабатывающей и передающей среды;
- согласованного функционирования i -х локальных проектов;
- повышения степени достоверности перерабатываемой информации;
- сокращения времени обращения документооборота;
- синхронизации проведения работ по переработке информации;
- согласованию во времени обмена информацией между различными уровнями иерархии управления;
- ускорения передачи управляющей информации.

Эффект масштабности (\mathcal{E}_{mc}) появляется в том случае, если в результате реализации интегрированных инновационных проектов при производстве продукции идет процесс увеличения ее объемов.

К сожалению, при реализации инновационного проекта производственного предприятия действует большое количество затратообразующих факторов,

что не позволяет вывести точную математическую функцию изменения затрат в динамике. В качестве таких факторов можно выделить:

1. Масштабность решаемых задач.
2. Зависимость величины затрат от стадии инновационного процесса, на которой они осуществляются.
3. Степень использования имеющихся ресурсов, существующего потенциала при разработке и реализации инновационных решений.
4. Потребность в затратах смежных отраслей, производств, потребителей в связи с реализацией инновационного решения.
5. Уровень целевых показателей создаваемых объектов.
6. Переход к новому техническому принципу решения задачи.
7. Величина создаваемого объекта.

Кроме того, в инновационной сфере действуют факторы формирования затрат, которые оценить количественно значительно сложнее, либо невозможно. Например: степень риска, при оценке которого применяются расчетные методы; уровень мастерства при руководстве проектом и нахождении оптимальных решений. Последний фактор отражает талант и умение руководителя, ведущих специалистов, решения которых способны значительно снизить величину этих затрат. Влияние этого фактора на затраты оценивается лишь в случае, когда решение уже найдено.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что при формировании портфелей эффективных инновационных проектов производственных предприятий и проведении оценки инновационных проектов, которые будут включены в данные портфели, требуется целенаправленная деятельность, учитывающая величину затрат, результатов, взаимного влияния затратообразующих факторов и изменения уровня затрат. Необходимо проводить оценку социально-экономической эффективности инновационных проектов с учетом изменения условий во внешней и внутренней среде производственного предприятия.

Литература

1. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 718 с.
2. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 268 с.
3. Лафта Дж. Эффективность менеджмента организации: Учебное пособие. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 319 с.
4. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. – М.: ДЕКА, 2001. – 231 с.

Основные элементы концепции создания межотраслевых предпринимательских конгломератов

Вотчель Лилия Мидыхатовна,

кандидат философских наук, доцент, зав. кафедрой экономики и предпринимательства Магнитогорского государственного университета
E-mail: votchellm@mail.ru

В статье рассматриваются стадии исследования процесса разработки межотраслевого предпринимательского конгломерата. Описывается его структура в общем, а так же формы определения основного и вспомогательного звеньев межотраслевых предпринимательских конгломератов.

Ключевые слова: конгломерат, предприниматель, отрасль, объединение, предпринимательский конгломерат.

The main elements of the concept of a cross-sectoral business conglomerates
Votche. L.

The article deals with the process of developing the research stage interdisciplinary business conglomerate. Describes its structure in general, as well as determining the form of main and auxiliary units interdisciplinary business conglomerates.

Keywords: conglomerate, entrepreneur, an industry association, a business conglomerate.

Появление концернов, как правило, вызвано объективной экономической необходимостью усиления кооперационных связей между различными производственными цепочками или узлами, взаимодействие которых требует жесткого централизованного контроля. Как показано в исследовании Кусакиной О.Н. и Мищенко В.М., после второй мировой войны 1939-1945 г.г. многие американские компании включили свои прежние дочерние производства в число отделений, то есть заменили систему участия непосредственным централизованным контролем. После второй мировой войны наблюдается процесс создания новых форм монополистических объединений, так называемых конгломератов. В конгломератах, получивших развитие в основном в США, объединены самые разнообразные виды производств, не имеющие между собой никакой промышленной связи и не связанные также единым сырьем, едиными условиями сбыта. Создание конгломератов – результат усиления с середины XX века концентрации научных исследований, управления. В конгломератах создаются условия для перелива капитала из одной отрасли в другую, минуя традиционный рынок капитала¹.

Создание новых предпринимательских конгломератов основывается на открытых закономерностях, количество которых возрастает по мере развития строительного материаловедения как фундаментальной науки прикладного характера. Оно осуществляется по определенной системе, в которой исходные положения прогнозирования сочетаются с новыми экспериментальными исследованиями. Среди основных положений прогнозирования следующие.

Общая теория межотраслевых предпринимательских конгломератов (МПК) способствует не только существенному повышению качества и совершенствованию технологий с переводом их в прогрессивные на уровне мировых достижений, но и созданию новых организационных структур с конгломератным типом. Именно поэтому в единой классификации предусмотрены вакантные «клетки». Каждая из них может быть в свою очередь центром развития своеобразной группы конгломератов определенной разновидности. Однако эти группы и отдельные конгломераты в них продолжают оставаться связанными с единой классификацией МПК общей теорией, общими закономерностями оптимальных структур:

– оптимальная структура конгломерата возможна при любом виде предпринимательства, хотя наиболее экономичными и технически рациональными являются структуры с максимальной плотностью взаимодействия и, следовательно, с наименьшим расходом средств в конгломерате;

¹Кусакина О.Н., Мищенко В.М. Антимонopolная политика России. Монография (Издание 2-е дополненное). Ставрополь: АГРУС, 2007, 311 с.

– всегда неизбежен качественный скачок к оптимальной структуре конгломерата и переход в обратную форму работы;

– вдоль кривой оптимальных структур размещается множество предпринимателей с наиболее благоприятным комплексом показателей предпринимательских свойств. Проектирование состава МПК позволяет выбрать один или несколько рациональных по технико-экономическим показателям;

Сложнее тот случай, когда при разработке нового МПК не имеется в наличии традиционного главного предпринимателя или материнской компании и приходится ориентироваться на его выявление по аналогии с традиционными технологиями бизнеса и т. п. С помощью различных испытаний возможно изучить с разной степенью полноты (от прикидочных до уточненных) свойства создаваемых МПК по некоторым условно принятым технологиям менеджмента с последующим их корректированием.

Если определяющими свойствами конгломерата являются направленность и какое-либо другое свойство, например отрасль, то выясняются показатели всех потребностей членов МПК. При необходимости понижения прибыли можно предусмотреть использование различных средств, но с учетом допустимого снижения прочности связей членов МПК (их расчетной активности при оптимальной структуре). Если важно сохранить в определенных пределах обратимые деформации — сохранить зависимость (положительные отношения), то эти свойства основного звена также важно исследовать при оптимальной структуре. Процесс изучения связующих факторов для основного звена опирается на законы менеджмента и свойств отраслей. Необходимые средства улучшения ключевых показателей качества МПК — введение дополнительных отраслей, сфер деятельности, предпринимателей, использование технологических приемов бизнеса (закупка, хранение, обработка, и др. производство или оказание услуг). Далее важно определить отдельные задачи не только основного, но и всех других предпринимателей МПК, которые предлагают методы оценки его качества, сходные с принятыми при оценке конгломератов.

Первая стадия включает детальное изучение основного связующего звена МПК. Для этого вначале потребуются установить главные экономические, организационные, технические и другие требования к конгломерату с тем, чтобы он обеспечивал надежность и долговечность работы всех звеньев в течении определенного периода. По комплексу показателей конгломерата определяют в первом приближении о необходимых свойствах основного звена как будущей матричной части и выбирают наиболее подходящее из числа заявленных. Важно учесть характер эксплуатационных условий работы конгломерата в отрасли. Часто именно от этих условий зависит выбор основного звена с последующим уточнением его конкретной цели и задач из числа традиционных.

Наиболее экономичными являются составы с максимальной плотностью взаимодействия основного звена с остальными членами МПК и, следовательно, с наименьшим расходом средств основного звена. Этот принцип приобретает тем большее значение, чем ближе оптимальная структура к существующей. Вместе с тем максимальная плотность взаимодействие членов МПК не может быть самоцелью, а должна

существовать в совокупности с экономическими подсчетами, с учетом отношения основного звена, наличием инвестиций и т. п.

На второй стадии создания нового предпринимательского конгломерата важно определить возможную разновидность основного звена, что также обусловлено финансовыми и материальными ресурсами, проектными требованиями к свойствам МПК, разновидностью отраслей основного звена и уровнем его вероятной изменяющейся способности по отношению к предполагаемой внешней среде. Одновременно важно решить вопрос о целесообразных форме и размере инвестиций, финансовых, материальных, творческих и т. п.

Исследования основного звена конгломерата проводят с учетом следующих требований: финансовая стабильность, низкая занятость по основной сфере, высокий уровень заинтересованности в достижении целей конгломерата.

Вопрос о минимально допустимой устойчивости основного звена также решается с позиций общей теории. Его актуальность возрастает по мере снижения устойчивости основного звена по сравнению с прочностью создаваемого МПК. При решении вопроса о минимальной устойчивости основного звена как связующего фактора принимают во внимание релаксационный процесс, который тем эффективнее снижает внутреннее напряженное состояние, чем меньше период релаксации основного звена. И тогда появляется дополнительная возможность снижения минимально допустимой прочности основного звена, используемого для регулирования и управления деятельностью МПК.

На третьей стадии создания нового предпринимательского конгломерата устанавливают возможный рациональный состав, при котором структура во всех своих частях остается не только единой, монолитной, но и поддерживает необходимые технические показатели на должном и притом экстремальном уровне. Для этих целей используют общий метод проектирования, изложенный выше.

На завершающей стадии в системе «свойства конгломерата — с/ф (или какой-либо иной структурный фактор)» строят график пересечения кривых оптимальных составов и устойчивости, в которых были использованы принятые основное звено и различные представители сфер предпринимательства. Из графика кривых непосредственно или по минимальному значению показателя степени устойчивости следует целесообразность выбора основного звена и членов МПК.

Четвертая стадия посвящена детальной отработке технологических операций, функций и режимов работы. На этой же стадии проводят исследование по выбору вспомогательного звена МПК в рыночных условиях. За поведением вспомогательного звена устанавливают контроль и наблюдения, внося, при необходимости, текущие коррективы.

Оценка инновационной активности компаний электроэнергетики на основе напряженности инновационного поля

Камчатова Екатерина Юрьевна,

к.э.н., доцент кафедры экономики и управления в энергетике
ФГБОУ ВПО Государственный университет управления,
E-mail: kuzkat@mail.ru

В статье разработан механизм включения функциональных инноваций в инновационную стратегию компаний электроэнергетики, показана на основе анализа структуры инвестиций в нефинансовые активы в Российской Федерации в процентах к итогу предложен набор показателей для статистической фильтрации инновационных стратегий.
Ключевые слова: инновационная активность, электроэнергетика, напряженность, инновационное поле.

Assessment of innovative activity electricity companies based on innovative strength of the field.
Kamchatova Ekaterina

The article included a mechanism of functional innovation in innovation strategy electricity companies, is shown by analyzing the structure of investments in non-financial assets in the Russian Federation as a percentage of the total proposed a set of indicators for statistical filtering innovation strategies.
Keywords: innovation activity, power, strength, innovative field.

В настоящее время компании электроэнергетики вступили в фазу конкурентной борьбы на рынке электроэнергии. Данный факт является неоспоримым даже, несмотря на то, что рынок электроэнергии России скорее можно назвать олигополистическим. Тем не менее, олигополия предполагает отдельные очаги конкуренции, в которых компании реально соперничают между собой.

Рынок электроэнергии в настоящее время достаточно жестко регулируется, поэтому методы ценовой конкуренции не всегда приносят желаемый эффект, т.к. игроки не имеют достаточного ценового плеча. В этой связи, одним из главных инструментов конкурентной борьбы является инновационная деятельность. Мы считаем, что с учетом перечисленных выше обстоятельств целесообразно использовать следующие термины:

Инновация – нововведение, ориентированное на получение конкурентного преимущества на добросовестном рынке.

Конкурентное преимущество – источник рыночного потенциала участника рынка.

Рыночный потенциал – возможность занятия большей доли рынка с использованием инструментов рыночного соперничества.

Инновационная деятельность – создание нововведений, обусловленное требованиями рынка и конкуренцией на рынке, то есть соперничеством в борьбе за потребителя.

Инновационная активность – интенсивность инновационной деятельности, то есть скорость создания и внедрения нововведений в единицу времени.

Таким образом, инновационная активность компании свидетельствует, во-первых, о ее инновационных возможностях; во-вторых, об уровне соперничества на рынке; в-третьих, о рыночном потенциале конкретного продукта. Инновационная стратегия участника рынка нуждается в определении конкретных элементов, сроков и приоритетов. Для этого, по нашему мнению, целесообразно использовать процессный подход, при котором инновационная стратегия может быть представлена как совокупность инновационных процессов по всем ключевым рыночным сегментам (рис. 1).

То есть, в рамках каждого функционального блока выделяется инновационный блок, который предполагает разработку функциональных инноваций, после чего все инновационные блоки преобразуются в инновационные проекты. После одобрения инновационных проектов, установления сроков реализации, распределения ответственности и наделения их соответствующими ресурсами формируется инновационная стратегия, которая включает все одобренные функциональные проекты, а также проекты корпоративного уровня, охватывающие общий бизнес-процесс.



Рис. 1. Механизм включения функциональных инноваций в инновационную стратегию компаний электроэнергетики

Таким образом, можно предположить, что количество инновационных блоков напрямую зависит от инновационной активности подразделений и определяется объемами выделяемых ресурсов. Здесь важно понимать, что в российской экономике инвестиции в инновации никогда не были доминирующим элементом инвестиционной стратегии. Даже в самые лучшие годы доля инвестиций в объекты интеллектуальной собственности не превышала 1,5% от общего объема инвестиций (табл. 1)

Таблица 1
Структура инвестиций в нефинансовые активы в Российской Федерации в процентах к итогу [1]

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в нефинансовые активы-всего	100	100	100	100	100	100	100	100
инвестиции в основной капитал	98,4	98,2	98,7	98,8	98,7	98,8	98,7	98,4
инвестиции в объекты интеллектуальной собственности	1,5	0,8	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,5
инвестиции в другие нефинансовые активы	0,1	0,7	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7
затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы		0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4

Несмотря на низкий уровень наукоемкости продукта, очень важно стимулировать инновационную деятельность. Одним из важных показателей интенсивности стимулирования инновационной деятельности, по нашему мнению, можно считать показатель напряженности инновационного поля. Инновационным полем для целей настоящей статьи предлагаем считать всю совокупность инновационных идей, которые формируются внутри и вне компании и представляют для компании рыночный интерес. Таким образом, инновационное поле является более общей категорией, чем категории «инновационный потенциал», «инновационная деятельность», «инновационная активность». Формула для расчета напряженности инновационного поля мы предлагаем использовать следующую формулу:

$$W_{ИП} = \frac{П_{И}}{A_{И}}$$

где $W_{ИП}$ – напряженность инновационного поля;

$П_{И}$ – инновационный потенциал;

$A_{И}$ – инновационная активность.

Чем выше инновационная активность, тем больше реализуется инновационный потенциал, тем меньше необходимо стимулировать инновационную деятельность в компании. Фактически показатель напряженности позволяет устанавливать минимальные нормативы инновационной активности в компании. Здесь возникает методологическая проблема, которая состоит в том, как измерить инновационный потенциал и инновационную активность в компании.

В настоящее время существуют различные трактовки категории «инновационный потенциал». Наиболее развернуто дают Луков В. А., Луков С. В. и Погорский Э. К.: Инновационный потенциал – совокупные возможности компании по достижению поставленных целей за счёт реализации инновационных проектов. Для удобства анализа инновационного потенциала проекты располагают в порядке убывания эффективности, эффекты и затраты представляют в виде накопленных сумм. Величина инновационного потенциала определяется наличием научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств этих организаций [2].

Также существует точка зрения, что под инновационным потенциалом предприятия следует понимать все его ресурсы, которые можно использовать для инновационных процессов: материальные, финансовые, кадровые, информационные, организационные и технические. Что же касается персонала, то его инновационный потенциал связан со способностью работников вырабатывать и эффективно реализовывать как свои, так и сторонние новые идеи и проекты [3].

В других работах приводится мнение, что инновационный потенциал представляет собой систему взаимосвязанных ресурсов и возможностей предприятия [4].

К сожалению, конкретные инструменты оценки или количественные показатели инновационного потенциала в настоящее время достаточно трудно обнаружить в источниках. Тем не менее, мы считаем, что при трудности расчетной оценки данного показателя целесообразно использовать экспертную оценку его значения. При этом предметом экспертной оценки может стать максимальная инновационная активность компании, то есть максимальное количество проектов, которое компания может реализовать за период. Тогда напряженность инновационного поля может использоваться для стимулирования максимальной инновационной активности.

Достаточно важной проблемой является проблема отбора инновационных проектов для включения в инновационную стратегию. Как показал анализ профильных источников, в настоящее время существуют различные подходы к отбору проектов. Мы считаем, что наиболее подходящим является подход, предложенный Кузнецовым М. Ю.

Для отбора проектов используются две группы фильтров: статистические фильтры; мягкие рейтинги. Под статистическими фильтрами понимаются различные вероятностные показатели успешности реализации предыдущих проектов. Используемый для статистической фильтрации набор параметров Мы считаем, что набор статистических показателей для

фильтрации инновационных проектов может быть следующим (табл. 2).

Таблица 2
Набор показателей для статистической фильтрации инновационных стратегий [5]

№	Показатель	Описание
Управленческие показатели		
1	Математическое ожидание успешной реализации проекта	Позволяет оценить вероятность получения результата по проекту в заданный период времени с использованием известного объема выделенных ресурсов. В случае нескольких связанных проектов используется уравнение условной вероятности
2	Дисперсия вероятностей успешной реализации по всем проектам, включенным в стратегию	Имеет двойной смысл: 1. Позволяет оценить общий уровень подготовки инновационной стратегии и качество отбора проектов для реализации. 2. Позволяет оценить уровень диверсификации стратегии, т.е. уровень разброса проектов и широту охвата функциональных стратегий
3	Широта охвата проектами функциональных стратегий	Показывает, какие функциональные стратегии будут реализованы с использованием нововведений. Чем больше нововведений будет получено в рамках инновационного бюджета, тем лучше проработка инновационной стратегии
Финансовые показатели		
4	Вероятность достаточности ресурсного обеспечения	Позволяет на основе статистики предыдущих периодов и проектов оценить, насколько велика вероятность превышения ресурсного бюджета по конкретному проекту
5	Математическое ожидание нормы дохода по проекту	Показывает, каков экономический эффект от реализации конкретного проекта при наличии достаточного ресурсного обеспечения

Таким образом, показатель напряженности инновационного поля может использоваться для определения необходимости стимулирования инновационной активности в деятельности компании. Мы считаем, что каждый функциональный блок должен генерировать свои инновационные предложения в инновационную стратегию. Только в этом случае инновационная стратегия будет сбалансированной и эффективной.

Литература

1. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/
2. Луков Вал. А., Луков С. В., Погорский Э. К. Российская и мировая практика реализации в обществе инновационного потенциала новых поколений: подходы к исследованию // Информационный гуманитарный портал «Знание. Понимание. Умение». – 2012. – № 1.
3. <http://www.birzhaplus.ru/fin/?9566>
4. http://projects.innovbusiness.ru/content/document_r_959C77FD-929D-4172-A075-015C1AA40C04.html
5. Кузнецов М. Ю. Концепция стратегической трансформации отрасли национальной экономики с использованием государственных программ развития. – М.: ООО «Технологии стратегического менеджмента», 2009. – 252 с.

Особенности монетарной политики в переходной экономике

Земцов Артем Владимирович,
соискатель кафедры экономической теории
Института Экономики РАН

В данной статье автором разработан передаточный механизм монетарной политики переходных экономик, выявлена ограниченность традиционных теорий денежно-рынка и монетарной политики в условиях системно-неравновесной переходной экономики. Кроме того, автор предложил теоретическую модель денежного рынка и монетарной политики в условиях переходной экономики.

Ключевые слова: монетарная политика, денежный рынок, переходная экономика, передаточный механизм.

Especially monetary policy in transition economies
Zemtsov A.

In this article, the author designed the transmission of monetary policy in transition economies, the constraints of traditional theories of the money market and monetary policy in a non-equilibrium system-transition economy. Furthermore, the author proposed a theoretical model of the money market and monetary policy in transition economies.

Keywords: monetary policy, money market, transition economy, transmission mechanism.

За годы трансформации страны с переходной экономикой накопили достаточный печальный опыт, когда оторванный от реального исторического и социального контекста механический подход к экономической, в том числе монетарной, политике приводил к провалам и неудачам в трансформационных процессах.

В этом контексте, правильный подход к государственной экономической и монетарной политике в государстве с постплановой переходной экономикой должен основываться в равной степени на учете как преимуществ ортодоксальной западной экономической мысли, так и технологических, институциональных и историко-экономических предпосылок и условий переходной экономики.

На современном этапе развития экономики в странах с переходной экономикой остро стоят задачи разработки практических программных мер и направлений углубления реформ в монетарной политике и финансовом секторе экономики в соответствии с приоритетами либерализации и дальнейшего углубления экономических реформ.

В этом контексте совершенствование и развитие монетарной политики в средне- и долгосрочной перспективе тесным образом будут связаны с дальнейшей либерализацией валютного рынка, углублением реформ в банковской системе, либерализацией банковской и финансовой системы, активизацией структурных и институциональных преобразований в сфере материального производства.

Традиционные инструментарий и методы монетарной политики, широко распространенные в странах с развитой рыночной экономикой, не могут быть с адекватной эффективностью применимы для условий переходной экономики. Существенное отставание в переходной экономике по уровню институционального и структурного развития объектов монетарной политики – финансового, товарного и валютного рынков – ограничивают и препятствуют эффективности мероприятий монетарной политики. Таким образом, возникает концептуальное противоречие между традиционными методами монетарной политики и системно несбалансированной переходной экономикой.

При разработке инструментария и методов монетарной политики необходимо учитывать качественное содержание указанных рынков переходной экономики, которые выступают проводниками не только прямых импульсов монетарной политики (от ее операционных и промежуточных целей к целям финансовой стабильности, экономического роста и устойчивого платежного баланса), но и обратных (от качественного состояния финансовой системы, производственного сектора и платежного баланса к целям монетарной политики - уровню цен, процентным ставкам и обменному курсу).

Как показал опыт стран с переходной экономикой, неразвитая институциональная структура и диспропорции функционирования на финансовом, товарном и валютном рынках не позволяли последним выступать в качестве надежных проводников прямых и обратных сигналов в механизме монетарной политики.

Вследствие чего, серьезно ограничивалась эффективность и действенность традиционных методов монетарной политики, а применение западных стабилизационных концепций монетарной политики не обеспечивало получения ожидаемых результатов.



*Включает внешние резервы, внутренний кредит, резервные деньги ЦБ

Рис.1. Схема передаточного механизма монетарной политики

Нами выделяется ряд характерных для переходной экономики проблем взаимодействия монетарной политики с финансовым, товарным и валютными рынками, в том числе:

- в условиях высокой зависимости финансового рынка от эмиссионных ресурсов центрального банка¹ и недостаточной развитости банковской системы и фондового рынка одностороннее антиинфляционное ужесточение монетарной политики приводит к подавлению функционирования товарного и финансового рынков, формированию и воспроизводству неплатежей в расчетах;

- отсутствие в переходной экономике развитого фондового рынка и широкой интегрированности финансового и товарного рынков в мировую экономику ограничивает круг внешних источников финансирования предприятий реального сектора и, следовательно, повышает негативные издержки жесткой монетарной политики в сфере производства;

- наличие глубоких и взаимозависимых институциональных и структурных диспропорций на финансовых, товарных и валютных рынках обуславливает недостаточность традиционного использования в разработке и реализации монетарной политики лишь стандартных целевых индикаторов цен, обменного курса и процентных ставок²;

- достижение макроэкономическими мерами стабильности цен, процентных ставок и обменного курса, повышение финансовой дисциплины вследствие финансовой и валютной стабилизации не обязательно обеспечивает саморегулирующийся и автоматический процесс быстрого оздоровления и эффективного функционирования предприятий реального сектора на микроуровне экономики;

- на финансовом рынке крайне дестабилизирует эффективность мер монетарной политики циклическая

асимметрия³, когда ужесточение монетарной политики в условиях еще слабой банковской системы приводит к асимметричному поведению процентных ставок (завышению кредитных и занижению депозитных), что способствует сегментации финансового рынка, дестабилизирует его рыночные функции, усугубляет диспропорции между товарным и финансовым рынками.

- характерный для условий переходной экономики невысокий уровень доходов сдерживает быстрое развитие финансовых инструментов (акций, облигаций, депозитов) и рост объемов ссудного капитала на финансовом рынке, что в свою очередь ограничивает действенность монетарной политики через ее непосредственный объект – финансовый рынок.

Вышеуказанные диспропорции между монетарной политикой и объектами ее воздействия имеют достаточно устойчивый характер и обуславливают актуальность поиска оптимальных путей адаптации методов и объектов монетарной политики.

Мы предлагаем концептуальные пути разрешения методологических диспропорций между монетарной политикой и ее объектами. Противоречие между методом и объектом монетарной политики может эффективно разрешиться, во-первых, путем совершенствования метода монетарной политики с учетом закономерностей и потребностей переходной экономики и, во-вторых, путем реформирования и развития объекта ее воздействия.

Методология монетарной политики центрального банка в переходной экономике должна «вырасти» из узких стабилизационных рамок до широкой концепции, основанной на системном подходе к достижению своих целей и задач. Широкая концепция монетарной политики в переходной экономике предполагает осуществление действенного сочетания как стабилизационных и регулятивных, так и институциональных и структурных методов воздействия на банковскую систему и экономику.

Необходимо также наряду с мероприятиями монетарной политики осуществлять параллельные и согласованные реформы в банковской и финансовой системах, налогово-бюджетной политике, антимонопольной политике и регулировании ценообразования, политике разгосударствления и приватизации, сельскохозяйственной и промышленной политике, политике стимулирования экспортоориентированных и импортозамещающих производств и т.д.

Фундаментом монетарной политики большинства развитых западных стран является классическая количественная теория денег, возникшая в конце XIX - начале XX веков в результате работ И.Фишера и экономистов кембриджской школы.

Классическая теория денежного рынка и монетарной политики утверждает концепцию нейтральности денег по отношению к динамике реальных объемов сбережений, инвестиций и дохода (i) и, соответственно, потребность в монетарной политике как в чисто стабилизационном инструменте сдерживания роста цен при инфляции и поддержании цен при дефляции.

Анализ показывает, что как стабилизационные, так и регулятивные концепции монетарной политики, основанные на монетаристском управлении денеж-

¹ См. например: Gilermo Calvo, Fabrizio Coricelly. Credit Market Imperfections and Output Response in Previously Centrally Planned Economies / Building Sound Finance in Emerging Market Economies. Ed. By Gerald Caprio and others. Wash. 1993. p.289.

² См. например: F.Mishkin. The Economics of Money, Banking, and Financial Markets. N-Y., 1992, pp. 441-442.

³ Проблема, дестабилизирующая передаточный механизм монетарной политике в силу неадекватного поведения коммерческих банков, нефинансовых институтов и населения в ответ на целенаправленные меры монетарной политики.

ным спросом или кейнсианском стимулировании совокупного спроса на рынке, не являются достаточными в условиях переходной экономики. Одностороннее их применение в условиях институциональных и структурных диспропорций на финансовом, товарном и валютном рынках ведет на практике к стагнации производства, сохранению и усугублению указанных диспропорций, росту несбалансированности между финансовым и реальным секторами экономики.

В трансформационный период переходная экономика в отличие от моделей классической и кейнсианской экономики представляет собой экономику системно и продолжительно перестраивающуюся и трансформирующуюся, а не самонастраивающуюся (как в классической модели рынка) и не просто корректируемую через управление спросом со стороны государства (как в кейнсианской модели).

Несмотря на специфические особенности экономического кризиса, поразившего советскую экономику в начале последнего десятилетия XX века, в первые годы экономических реформ в государствах СНГ была популярна жесткая финансовая политика как единственное средство стабилизации постсоветской экономики¹.

В модели переходной экономики рынок товаров, рабочей силы и денег функционируют не так, как они функционируют в моделях, предполагающих наличие устойчивой системно-равновесной рыночной экономики.

Функционирование рынка товаров в условиях переходного рынка характеризуется уравнениями 1-2.

Хотя данные уравнения формально одинаковы с уравнениями кейнсианской модели, важно различать системную причину отставания фактического уровня дохода Y_F от потенциального уровня Y_P .

1). $Y = F(K^A, N)$	Фундаментальный принцип, верный для условий системно-равновесной экономики, остается верным и для переходного рынка: уровень реального объема национального продукта при данных запасах капитала K^A и данном технико-технологическом уровне производительных сил определяется уровнем занятости рабочей силы N
2). $Y_F = Y(N_F) < Y(N^*)$	В силу системных шоков спроса и предложения (а не кейнсианского частного случая) фактический уровень национального продукта Y_F в переходном рынке меньше потенциального уровня национального продукта Y_P , возможного при уровне полной занятости рабочей силы N^* .

Функционирование финансового рынка в условиях переходного рынка можно описать Уравнениями 3-4:

3). $S = S(Y)$	В модели переходного рынка роль процентной ставки в воздействии на экономику еще более снижается: инвестиции I становятся более нечувствительными к изменению номинальной процентной ставки r и зависят (как и сбережения в кейнсианской макроэкономике S) главным образом от уровня реального дохода Y
4). $I = I(Y)$	

Как известно, в кейнсианской модели рынка роль процентной ставки уже была снижена относительно ее роли в классической модели: с одной стороны, процентная ставка исключалась как определяющий фактор сбережений, уступив место доходу $S = S(Y)$, с другой стороны, процентная ставка оставалась важным фактором в определении уровня инвестиций (как

в системе классической макроэкономике) $I = I(r)$. Последнее и поддерживало кейнсианскую практику снижения посредством экспансионистской монетарной политики процентной ставки для стимулирования инвестиций и, в конечном итоге, дохода.

Для модели финансового рынка переходной экономики мы предполагаем, что процентная ставка r больше не служит действенным фактором, активно воздействующим на инвестиции I , равно как и на сбережения S . При этом допускается, что сбережения и инвестиции в модели переходного рынка определяются главным образом уровнем фактического дохода Y_F .

Снижение роли процентной ставки на финансовом рынке приводит к выводу, что ее возможное снижение через мягкую монетарную политику не обусловит роста инвестиций в реальном секторе. Такое положение объясняется тем, что спрос предприятий на инвестиции является значительным (в высокой степени эластичным) по практическому любому уровню процентной ставки в условиях, когда устойчивая инфляция обуславливает отрицательные или слишком низкие положительные реальные ставки ссудного процента.

Кроме того, важно подчеркнуть низкую роль не только процентной ставки на финансовом рынке, но и слабую роль самого механизма финансового рынка по следующим причинам:

- спрос на инвестиции I сильно ограничивается факторами товарного рынка, когда зачастую имеют место невысокие размеры ожидаемых доходов и рыночной стоимости предприятий относительно размеров инвестиционных потребностей, слабый потребительский спрос;
- предложение сбережений S на финансовом рынке в условиях невысоких доходов переходного периода и негативных процентных ставок существенно ограничено, что соответственно уменьшает размеры депозитной базы или ссудного капитала банковских и кредитных институтов.

Таким образом, возникает характерная для переходной экономики сложная экономическая ситуация: при необходимости глубокой системной перестройки производственной сферы, требующей значительных инвестиционных ресурсов, процентная ставка и финансовый рынок в целом оказываются недостаточно действенными в смягчении спада инвестиций или обеспечении их роста, достаточного для решения инвестиционных задач переходной экономики.

Более того, снижается значение возможного действительного воздействия монетарной политики на процентную ставку при таких вышеуказанных обстоятельствах.

В процессе рыночных преобразований переходная экономика претерпевает структурные изменения, и, соответственно, рынок труда испытывает в отдельных сегментах структурный дефицит рабочей силы, а в отдельных - структурный избыток рабочей силы. Это определяет структурный характер безработицы в модели переходного рынка в отличие от циклической безработицы в кейнсианской макроэкономике. Такое положение определяет недостаточность использования методов макроэкономического стимулирования спроса (в том числе на основе монетарной политики) для успешного и быстрого преодоления структурной безработицы.

Денежный рынок и монетарная политика. Тот факт, что в переходной экономике институционально не развит механизм финансового рынка по трансформации сбережений в инвестиции, уже снижает, как мы отмечали, потенциальную стимулирующую роль монетарной политики для реального сектора экономики.

¹ См. например: Peter Bofinger, Macroeconomic Transformation in Eastern Europe: The Role of Monetary Policy Reconsidered / Macroeconomic Problems of Transformation by Hansjorg Herr, 1994. pp. 81-83.

Особенности деятельности венчурных компаний в условиях кризиса

Сулимова Елена Александровна,

к.э.н., доц., Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Семенова Алла Анатольевна,

д.э.н., проф., Московский государственный индустриальный университет

В статье рассматривается влияние мирового финансового кризиса на деятельность венчурных компаний. Представлены перспективы развития венчурного бизнеса в России.

Ключевые слова: венчурный бизнес, венчурное инвестирование, венчурный капитал, венчурные компании, инвесторы, инвестиции, инновационные технологии.

Features of the venture capital firms in crisis

Sulimova E.A., Semenova A.A.

In the article examines the impact of the global financial crisis on the venture capital companies. Presents prospects of venture business in Russia.

Keywords: business venture, venture capital investment, venture capital, venture capital firms, investors, investment, innovation.

На современном этапе для повышения конкурентоспособности России необходимо обеспечить формирование новых подходов к обеспечению эффективного функционирования национального хозяйства. Перспективным направлением экономического развития является внедрение инновационных технологий. Значение инвестиционной политики определяется ее способностью решить проблему привлечения инвестиций в экономику России. Особую значимость приобретает активизация научно-технической и инновационной деятельности, освоение экономически эффективных технологических разработок, укрепление позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках на основе развития различных форм привлечения инвестиций. Из мирового опыта видно, что инновационному развитию экономики способствует, эффективный венчурный бизнес. Благодаря венчурному капиталу, пассивные во многих случаях денежные средства в национальной экономике превращаются в особую разновидность активного финансового капитала, приносящего его владельцам сверхприбыли.

Именно венчурный бизнес является проводником передовых научно-технических идей в сфере производства и потребления. Он способствует распространению нововведений, упрощает доступ инновационных компаний к источникам финансовых ресурсов, поддерживает развитие инновационных отраслей.

Анализ зарубежного опыта дает возможность сделать вывод, что для эффективного развития венчурного бизнеса необходима его большая ориентация на высокотехнологичный сектор с помощью мер государственного регулирования и формирования благоприятной законодательной среды. В ряде стран основным инвестором в новые технологии и инновации выступает именно государство. Например, несмотря на финансовый кризис 2008-2009 гг. на развитие венчурного бизнеса в Германии в 2010 г. было израсходовано 1,4 млрд. евро, или 0,1% ВВП, в США 16 млрд. долл. или 0,11% ВВП.

Важнейшей функцией государственных органов управления является стимулирование развития венчурного бизнеса. В 2006 году в России был создан основной институт развития инновационной системы - Российская венчурная компания (РВК), которая является ведущим игроком на рынке венчурного инвестирования. С 2008 года государство выделяет развитие малого и среднего предпринимательства, как приоритетное направление. Однако в период с 2009 года в России наблюдается негативное влияние мирового финансового кризиса на развитие института венчурного бизнеса. Это объясняется тем, что деятельность венчурных компаний зависит от общей экономической обстановки и в стране. В условиях нестабильной рыночной экономики, характерной для кризисного периода, венчурные инвесторы тщательно выбирают объект финансирования и действуют при этом особенно осторожно.

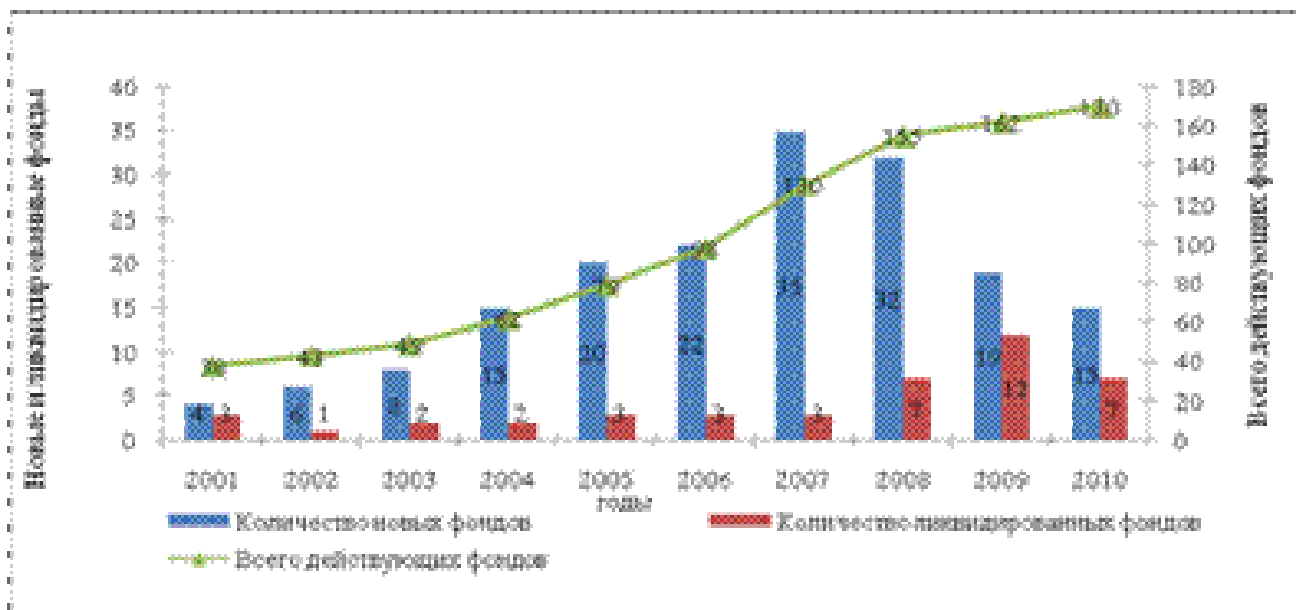


Рис. 1. Динамика развитие венчурного бизнеса в России (2001-2010 г.)

Низкая финансовая дисциплина и пренебрежение основными принципами строительства устойчивого бизнеса стали основной причиной мирового кризиса, однако, надо заметить, что Россия оказалась гораздо меньше подвержена данным проблемам. Инвестиции в венчурный капитал на данном этапе экономического развития могут быть привлекательны для инвесторов, которые не потеряли весь свой капитал на фондовом рынке и имеют средства для инвестиций.

Анализируя развитие венчурного бизнеса в России, видно, что с 2001 года наблюдается рост почти в 4,5 раза, однако надо заметить его замедление, которое, начиная с 2008 года (рис. 1).

Как видно из рис. 1, несмотря на определенное замедление по сравнению с докризисным периодом темпов привлечения денег в действующие на российском рынке институт венчурного бизнеса и рынок развивается и адаптируется к сложившейся внутриэкономической ситуации и текущим мировым тенденциям. Суммарный объем капитала венчурных фондов и фондов прямых инвестиций, аккумулированных в фондах, работающих на российском рынке прямого и венчурного инвестирования, вырос относительно 2001 г. в 6,2 раза и достиг величины 16,8 млрд. долл. против 2,7 млрд. долл. в 2010 г. Наиболее привлекательными для инвестиционных вложений являются сделки в такие сектора экономики, как информационно-коммуникационные технологий (ИКТ), финансовые услуги и потребительский рынок. Надо отметить, что относительно невысокая инвестиционная активность наблюдается в таких сферах как экология, альтернативная энергетика, электроника, новые материалы и т.д. Однако указанные отрасли могут стать объектом активного интереса инвесторов, как отечественных, так и зарубежных. Такая ситуация возникает благодаря различным мерам поддержки данных отраслей со стороны государства, повышение внимания к венчурному инвестированию, способствует формированию института поддержки и развития венчурного биз-

неса на основе партнерства государства и бизнеса. Основной объем вложения инвестиций в компании венчурных стадий обеспечили фонды, созданные в рамках различных программ частно-государственного партнерства. Данные сделки осуществлялись в таких секторах экономики, как ИКТ, медицина, здравоохранения и промышленное оборудование, средний размер вложений составил около 2 млн. долл., однако этого недостаточно.

Россия - это страна с большим населением и растущими потребительскими запросами, которая является привлекательным рынком для уже существующих и инновационных технологий.

Некоторые отрасли экономики в России развиты слабо, что создает возможности для инвесторов и непростые задачи для государства. Например, в России плохо не работает инфраструктура системы здравоохранения. Несмотря на одну из самых больших популяций ученых, включая лучших в мире химиков, вирусологов и биологов, в стране практически отсутствует индустрия биотехнологий. Несмотря на традиционную изобретательность российских врачей и инженеров, в стране отсутствует система инноваций в области медицинской техники. Существующие в России программы и инициативы пока недостаточны и неспособны дать хороший старт этой многомиллиардной индустрии. Финансирование данных отраслей экономики со стороны государства не удовлетворяет всех потребностей. Привлечение новых технологий в страну и финансирование международных исследовательских разработок в России позволит запустить этот процесс.

Для эффективного функционирования института венчурного бизнеса требуется дальнейшее развитие технопарков, бизнес-инкубаторов в рамках проводимой единой государственной инновационной политики; развитие фондового рынка, включение высокотехнологических компаний в списки фондовых бирж, развитие электронных бирж; расширение деятельности

академических институтов, вузов, консалтинговых и информационных фирм, венчурных ярмарок и выставок, в рамках предоставления информации о состоянии и развитии рискованного отечественного и зарубежного бизнеса в целом, так и отдельных венчурных проектов.

Инвестиции в новые технологии российским государством и частными инвесторами, как в России, так и за ее пределами не только имеют финансовый смысл - они обеспечивают доступ к передовым наукоемким технологиям во всем мире.

При этом в современных условиях возникает острая необходимость создания такой модели экономики, которая воспринимала бы предпринимательскую активность и служила импульсом венчурного бизнеса. Это позволит преодолеть существующий разрыв между уровнем экономического развития страны и передовых в технологическом отношении стран мира.

В условиях кризиса, спада производства остро стоит вопрос о стимулировании деловой активности производителей, их инвестиционной деятельности. В период стабильного развития экономики сокращается прямое влияние государства, больше внимания уделяется социальному развитию, возрастают социально-распределительные функции. Процесс институализации не должен исчерпываться созданием институтов венчурного предпринимательства «сверху», т.е. на основе государственного воздействия. Хозяйствующие субъекты могут создавать институты «снизу».

Выделим направления участия государства в развитии института венчурного бизнеса:

- законодательная база;
- согласование финансовых институтов государства с рыночной институциональной системой;
- рост венчурного финансирования инноваций;
- повышать финансовую грамотность населения;
- повышать информированность участников венчурного бизнеса для совершения ими венчурных сделок.

По мнению Евгения Зайцева, партнёра и сооснователя американского венчурного фонда Helix Ventures: «Россия сегодня обладает еще одним ресурсом, который до настоящего времени остается практически невостребованным - это ученые, предприниматели, менеджеры высочайшей квалификации российского происхождения, которые проживают за пределами России. В одной Силиконовой долине эта популяция исчисляется десятками тысяч специалистов индустрии инноваций, которых так не хватает сегодня российской инновационной индустрии. Задача не столько в том, чтобы сделать возвращение в Россию привлекательным для этой категории российских граждан (что является долговременной перспективой), сколько в том, чтобы вовлечь этих специалистов в российский инновационный процесс, независимо от места их физического проживания. Сегодняшняя глобализация бизнеса делает эту интеграцию не только возможной, но и привлекательной как для российских специалистов за рубежом, так и для российского государства».

Воспитание в нашей стране молодых специалистов и передача ими опыта выдающихся отечественных и зарубежных экономистов, является одной из основных задач государства.

Литература

1. Беликова А.В. Проблематика венчурных инвестиций // Инвестиционный банкинг, 2006, №4.
2. Сулимова Е.А. Перспективные направления развития венчурной деятельности в России // Инновации и инвестиции. 2008. № 1.
3. Артеев Д.С., Черепанов С.В. Венчурное финансирование в условиях мирового финансового кризиса. М., 2009.
4. Цыдыпов Р.Ж. Становление институциональной среды венчурного предпринимательства в России // Современные проблемы экономики. 2012. № 2.
5. Ерошкин А.М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 10.

Государственно–частное партнерство как инновационный механизм развития сферы услуг индустрии деловых путешествий в России

Жукова Марина Александровна,
д.э.н., проф., ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления» E-mail chudnovskiy@guu.ru

Палшков Дмитрий Александрович,
аспирант кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма, ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

В статье рассмотрена возможность использования государственно-частного партнерства для развития индустрии деловых путешествий, а именно: принципы и формы государственно-частного партнерства, инструменты государственно-частного партнерства в индустрии деловых путешествий. С целью осуществления диалога между государством и частными предпринимателями предложено создание рабочей группы при Торгово-промышленной палате РФ.

Ключевые слова: деловые путешествия; государственно-частное партнерство; органы государственного управления; частное предпринимательство

Public-private partnership as a mechanism innovative services development industry business travel in Russia

Zhukova M.A., Palshkov D.A.

The article describes the use of public-private partnerships for the development of business travel industry, namely, the principles and forms of public-private partnerships, tools, public-private partnership in the business travel industry. In order to make the dialogue between the government and private industry working group proposed the creation of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

Keywords: Business Travel; Public-private partnerships; Public administration; Entrepreneurship.

Государственное регулирование развития туристского комплекса должно реализовываться через систему различных методов, инструментов и механизмов. На современном этапе одним из инновационных механизмов реализации национальной туристской политики является деятельность по созданию программ и проектов с помощью государственно-частного партнерства (ГЧП), под которым понимается [1]:

- совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях;

- систему эффективного взаимодействия между органами государственного управления разных уровней и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ социально-экономического развития территорий, направленных на улучшение качества жизни;

- правовой механизм согласования интересов и обеспечения взаимодействия государства и бизнеса;

- механизм, посредством которого возможна реализация не только приоритетных инвестиционных проектов, но и развитие инфраструктуры, а также совершенствование социальной сферы региона.

ГЧП имеет широкий спектр различных форм: система разнообразных контрактов; арендные (лизинговые) отношения; соглашения о разделе продукции (СРП); государственно-частные предприятия; концессионные соглашения о взаимодействии бизнеса и государства.

Механизм ГЧП позволяет преодолеть ограниченные возможности государства и муниципальных органов по финансированию социальных и инфраструктурных проектов, перенести часть рисков на частный сектор (бизнес), а также использовать управленческие навыки и опыт частного сектора для повышения качества предоставляемых социальных услуг и увеличения эффективности управления объектами общественной инфраструктуры [3]. На основе данного анализа сущности ГЧП имеет смысл сформулировать механизм использования ГЧП в индустрии деловых путешествий с целью ее дальнейшего и скорейшего развития в России.

Использование ГЧП предполагает, что частный сектор берет на себя обязательства по разработке, строительству, финансированию объектов и управлению ими в соответствии с параметрами и стандартами, установленными государством. Взамен частный сектор получает от государства оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов. В ряде проектов эта оплата (или ее часть) будет получена из доходов от коммерческой эксплуатации объекта. Таким образом, предлагаемый механизм ГЧП: позволя-

ет согласовать стратегические интересы государства и бизнеса на этапе формирования программных документов; предоставляет возможность четко сформулировать цели в программном документе; на законодательном уровне закрепить процедуры реализации конкретных проектов; придает особый статус проектам и их участникам, который также фиксируется в законе; происходит предоставление публичных полномочий бизнесу (в законе); направлен на текущие интересы государства и бизнеса в каждом конкретном проекте, что осуществляется на уровне контракта; обеспечивается стабильность и защита интересов партнерства.

В современных условиях развитие ГЧП в индустрии деловых путешествий Российской Федерации обеспечивает установление конструктивного диалога между представителями организаций, специализирующихся на обслуживании деловых путешественников, организации деловых мероприятий и встреч и органами государственной власти, содействие формированию благоприятных условий для развития предпринимательства в индустрии деловых путешествий, совершенствование действующего туристского законодательства и принятию эффективных нормативно-правовых актов, направленных на развитие туристского и делового комплекса страны.

Инструменты ГЧП в индустрии деловых путешествий представлены на рис. 1. Государственное содействие развитию туристского комплекса и комплекса для индустрии деловых путешествий в РФ осуществляется прежде всего через реализацию федеральных целевых программ (ФЦП). Постановлениями Правительства Российской Федерации от 3 февраля 2007 г. № 67,68,69,70,71,72, 73 созданы особые экономические зоны туристско-рекреационного типа: на территориях муниципального образования «Майминский район» и муниципального образования «Чемальский район» Республики Алтай; на территории муниципального образования «Прибайкальский район» Республики Бурятия; на территории Алтайского края; на территории Краснодарского края; на территории Ставропольского края; на территории Иркутской области; на территории Зеленоградского района Калининградской области. Появление туристско-рекреационных зон стало признанием государством и обществом туризма как приоритетного направления социально-экономического развития Российской Федерации. В настоящее время в связи с экономическим кризисом активное развитие продолжается только в трех — «Бирюзовая Катунь» в Алтайском крае, «Алтайская долина» в Республике Алтай и «Байкальская гавань» в Бурятии [4].

За последние годы накоплен определенный опыт реализации на основе государственно-частного партнерства федеральных и региональных проектов в различных отраслях экономики, таких как подготовка г. Сочи к принятию зимних Олимпийских игр в 2014 г.; строительство первой очереди скоростной платной автомобильной дороги Москва — Санкт-Петербург — Хельсинки; строительство в Санкт-Петербурге нового морского пассажирского порта, способного принимать крупнотоннажные круизные лайнеры и паромы по проекту «Морской фасад»; уже реализованные в Санкт-Петербурге проекты «Городской водный туристско-экскурсионный автобус» и «Городской экскур-

сионный автобус Сити тур»; участие в международных и отечественных туристских выставках и другие проекты [2].

Посредством ГЧП в сфере туризма реализуются такие важнейшие направления туристской политики страны, как: формирование туристских кластеров; подготовка профессиональных кадров для работы в туристской индустрии с целью повышения качества туристских услуг; продвижение России на европейских и азиатских туристских рынках благодаря участию страны в крупнейших международных туристских выставках.

Эффективный диалог между государством и частными предпринимателями обеспечивается в большинстве случаев с помощью Торгово-промышленной палаты Российской Федерации (ТПП РФ). В настоящее время в ТПП РФ создано и действует 33 комитета, в том числе Комитет по предпринимательству в туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности Комитет по выставочно-ярмарочной деятельности и поддержке товаропроизводителей и экспортеров. Функции Комитета ТПП РФ по предпринимательству в туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности.

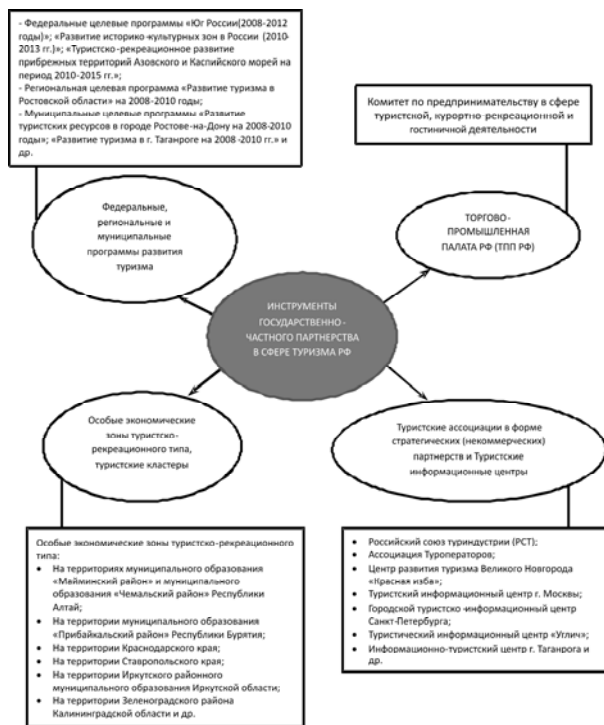


Рис. 1. Инструменты ГЧП в индустрии деловых путешествий

Считаем целесообразным создать в Комитете по выставочно-ярмарочной деятельности и поддержке товаропроизводителей и экспортеров ТПП РФ Рабочую группу по содействию развитию деловых путешествий.

Предполагается, что данная группа будет создана с целью содействия развитию деловых путешествий в России и по России. Деятельность данной рабочей группы при Комитете ТПП РФ будет заключаться в продвижении делового потенциала страны, регионов и городов и создании благоприятного делового имиджа этих районов России. Эффективность работы этой

группы должна отразиться на растущих темпах деловой активности в тех регионах, в которых они работают, оптимизации загрузки гостиничных предприятий, выставочных комплексов, конгресс-центров и других объектов деловой инфраструктуры. Рабочая группа будет представлять собой консалтинговый, маркетинговый, информационный центр, куда будет стекаться вся информация о деловой активности и соответствующей инфраструктуре (конгрессных и выставочных центрах, бизнес-центрах, офисных зданиях, гостиницах, ресторанах, компаниях, специализирующихся на обслуживании деловых клиентов, на проведении конгрессов, выставок, инсентив-программ, о транспортных компаниях, о культурных достопримечательностях и различного рода событиях региона или страны). Спектр деятельности рабочей группы очень широк, это консалтинг и обучение, продвижение и реклама, это маркетинг, выставочная и конгрессная деятельность, а также инвестиционная деятельность (рис. 2).

Рабочая группа должна выполнять следующие функции:

- предоставление информационных материалов о конгрессных, выставочных и культурно-развлекательных возможностях страны и ее регионов;
- демонстрация потенциальным партнерам возможностей России для проведения крупных деловых и культурных встреч и мероприятий;
- предоставление информации и содействие в выборе поставщиков конгрессных и выставочных услуг;
- участие в тендерах по выбору места проведения и организации конгрессных и выставочных мероприятий;
- совершенствование нормативно-правовой базы и разработка организационно-экономических механизмов регулирования и сертификации услуг индустрии деловых путешествий;
- адаптация и продвижение международных стандартов и технологий, формирование понятийного аппарата в соответствии с международной отраслевой терминологией;
- привлечение инвестиций для стимулирования деловой активности бизнеса в российских регионах;
- создание сети региональных конгрессных бюро в России;
- составление пакета документов для участия в тендере на место проведения деловых мероприятий.



Рис. 2. Задачи, решаемые Рабочей группой по содействию развитию деловых путешествий

Кроме того, целесообразно, чтобы в своей деятельности Рабочая группа по содействию развитию деловых путешествий использовала также зарубежные представительства ТПП РФ для продвижения имиджа России и ее регионов как деловых центров с целью привлечения в страну крупных деловых встреч и мероприятий [4].

Литература

1. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 200 с.
2. Растегаева Т.Е., Чуваткин П.П. Пути развития делового туризма в России // Известия Сочинского государственного университета.- 2011. -№ 4. - с. 72-76.
3. Рынок MICE - курс на креатив // BusinessTravel. – 2012. - № 9. – с. 10-15.
4. Туризм как элемент устойчивого развития / Сборник тезисов докладов международной конференции в Санкт-Петербурге, Россия, 6 октября 2011 г. – 252 с.

Рынок образовательных услуг и рынок труда – проблемы взаимодействия

Галияхметова Марина Раилевна,

Аспирант? Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова

Рост уровня образования населения служит базой для развития экономики любой страны. Ускоренный рост образования представляет собой устойчивую, стержневую закономерность экономического и социального развития, опирающегося на научно-технический прогресс, на инновационный тип экономического роста. Расходы на образование в долгосрочном плане растут во всех развитых странах быстрее, чем ВВП. При этом уровень развития системы образования является не следствием, а причиной экономических успехов страны.

Отсюда следует, что образование и экономика – это две стороны одной медали: образование создает экономику, экономика развивает образование. Как следствие, формируются связи рынка образовательных услуг со смежными рынками, в том числе с рынком труда. Следовательно, возникают и проблемы взаимодействия этих рынков. Ключевые слова: рынок труда, образование, рынок образовательных услуг

Education market and the labor market - the problem of interaction
Galiahmetova M.R.

Rising levels of education of the population is the basis for the development of any economy. The accelerated growth of education is a stable, core pattern of economic and social development, based on scientific and technological progress, innovative type of economic growth. Expenditure on education in the long term, rising in all developed countries faster than GDP.

The level of education is not the consequence and the cause of economic success. It follows that education and the economy - are two sides of the same coin: education offers economy, economy, developing education. As a result, are formed due the education market with related markets, including the labor market. Hence arise the problem of interaction of these markets.

Keywords: labor market, education, education market

Образование – один из важнейших факторов повышения качества рабочей силы и качества человеческого потенциала страны.

Под образованием понимается процесс и результат совершенствования способностей и поведения личности, при котором она достигает социальной зрелости и индивидуального роста.

Рост уровня образования населения служит базой для развития экономики любой страны. Ускоренный рост образования представляет собой устойчивую, стержневую закономерность экономического и социального развития, опирающегося на научно-технический прогресс, на инновационный тип экономического роста. Расходы на образование в долгосрочном плане растут во всех развитых странах быстрее, чем ВВП. При этом уровень развития системы образования является не следствием, а причиной экономических успехов страны.

К субъектам экономических отношений на рынке образовательных услуг относятся их производители, потребители и посредники.

Образовательная услуга – это процесс передачи интеллектуального продукта, путем использования инновационных подходов, с целью формирования определенного уровня профессиональной компетентности человеческого капитала общества.

Образовательные услуги, как и любой товар, реализуются на рынке, который понимается как совокупность существующих и потенциальных покупателей и продавцов товара [1]. Рынок образовательных услуг, в этом случае, представляет собой рынок, на котором взаимодействуют спрос на образовательные услуги со стороны основных хозяйствующих субъектов (отдельных личностей, домохозяйств, предприятий и организаций, государства) и их предложение различными образовательными учреждениями. Помимо производителей и потребителей образовательных услуг в состав участников рыночных отношений в этой сфере входят широкие круги посредников, включая службы занятости, биржи труда, органы регистрации, лицензирования и аккредитации образовательных учреждений и предприятий, образовательные фонды, ассоциации, специализированные образовательные центры и др.[2]

Особенность рынка образовательных услуг заключается также в значительном влиянии на него государства и его органов управления. В частности к их специфическим функциям в сфере образования относятся:

- создание, поддержка и укрепление благоприятного общественного мнения, позитивного имиджа образовательных институтов;
- финансирование образования и предоставление гарантий для долгосрочных инвестиций других субъектов в эту сферу;
- применение налоговых льгот и иных форм регулирования рынка целях развития приоритетных

специальностей, форм и методов подготовки специалистов, а так же и образования в целом;

- лицензирование и аттестация образовательных учреждений, мониторинг качества услуг;
- информационное обеспечение образовательных учреждений и др.

Глобальные процессы перестройки экономики, происходящие в России в последние 20 лет, внесли свои коррективы в структурные изменения рынка образовательных услуг. Структура подготовки выпускников в высших учебных заведениях стала все меньше соответствовать структуре потребностей рынка труда, что приводит к неэффективному использованию трудового потенциала. В данной ситуации акценты в подготовке смещаются с показателей доступности образования на показатели его качества и равенства доступа к качественному образованию.

Российское правительство в полной мере осознает эти проблемы, за исключением, быть может вопросов межрегиональной дифференциации качества образования. В разработанных и утвержденных правительством РФ и Министерством образования и науки РФ документах запланированы масштабные шаги, которые предполагаются, кардинально изменят ситуацию уже к 2020 году

Сегодня во всех регионах России наблюдается рост числа учебных заведений, это является ответом рынка образовательных услуг на возросший спрос получения образования.

Спрос был вызван, прежде всего, экономико-социальными причинами. Российская образовательная система долгие годы готовила специалистов, не учитывая конъюнктуру рынка труда. Поэтому основной сегодняшней задачей является подготовка востребованных широкопрофильных специалистов. В этой связи необходимо отметить роль региональных образовательных программ, поскольку именно они должны заниматься подготовкой специалистов с учетом конкретных особенностей региона.

Сегодня в направлении выравнивания доступа к качественному образованию наметились определенные позитивные сдвиги, хотя и не по всем показателям. Вместе с тем качество образования демонстрирует негативную динамику. В этих условиях актуальными остаются проблемы выравнивания качества общего среднего образования от современных тенденций, соответствие содержания и качества профессионального образования по запросу рынка труда и современной экономики.

В докладах МОТ везде отмечается, что в РФ уровень занятости молодежи невысок. Хотя мониторинг обращений выпускников учебных заведений всех уровней – начального, среднего и высшего – в систему Государственной службы занятости по вопросам трудоустройства за 2009-10-11 и 2012 год показывает тенденцию к снижению этих обращений.

По данным Государства на учете в службе занятости по состоянию на 1.12.2012 г. состоит 117 тыс. выпускников профессионального обучения этого года и 35% среди них – это выпускники высших учебных заведений.

К 2015 г. особо остро будет наблюдаться дефицит кадров со средним профессиональным образованием по укрупненным группам специальностей: «Металлургия, машиностроение и металлообработка», «Сфера

обслуживания», «Энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника», «Химическая техника и биотехнологии», «Строительство и архитектура».

Для решения проблемы дисбаланса между рынком образования и рынком труда разрабатывается **Республиканская целевая программа «Развитие начального и среднего профессионального образования в УР на 2015-2019 годы «Рабочая смена»**. Основные цели, задачи и ожидаемые результаты решения проблемы посредством реализации данной целевой программы представлены в табл. 1.

Таблица 1
Республиканская целевая программа «Развитие начального и среднего профессионального образования УР на 2015-2019 гг. «Рабочая сила»»

Характеристика проблемы решаемой посредством реализации республиканской целевой программы	Предполагаемые цели и задачи программы	Ожидаемые результаты решения проблемы посредством реализации программы
– дисбаланс между рынком образования и рынком труда; – недостаточное обеспечение квалифицированными кадрами в связи с сокращением контингента учащихся в учреждениях начального профессионального образования и среднего профессионального образования; – низкий престиж рабочих профессий у молодежи; – слабая связь профессионального образования с рынком труда.	Цель: сохранение доступности начального, среднего профессионального образования. Задачи: формирование системы социального партнерства и государственно-общественного управления в подготовке рабочих кадров и специалистов; развитие системы непрерывного образования; совершенствование структуры и содержания начального, среднего проф. образования в соответствии с требованиями рынка труда; и др.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ рост доли выпускников ГОУ НПО, трудоустроившихся по полученной профессии в первый год после выпуска с 66% до 75%; ✓ рост доли выпускников ГОУ СПО, трудоустроившихся по полученной профессии в первый год после выпуска с 74% до 80%; ✓ увеличение коэффициента соответствия структуры приема в ГОУ НПО прогнозным потребностям региональной экономики с 80% до 100%; ✓ рост доли выпускников ГОУ НПО с повышенным разрядом с 51% до 60%; ✓ увеличение доли выпускников ГОУ НПО, получивших 2 и более профессии с 75% до 85%; ✓ увеличение доли автономных образовательных учреждений НПО и СПО с 30% до 50%; ✓ рост доли государственных учреждений, реализующих программы трех уровней: среднее полное общее образование; НПО и СПО с 605 до 80%; ✓ рост доли лиц, обучающихся в ГОУ НПО за счет средств работодателей с 46% до 50%; ✓ увеличение доли лиц, обучающихся в ГОУ СПО за счет средств работодателей с 6% до 20%.

Сегодня основными положениями Региональных программ развития образования является реализация Национальной доктрины образования в рамках компетенции органов местного самоуправления, включающая в себя:

- реализацию законных прав жителей города и региона на все виды образования;
- усовершенствование системы непрерывного образования «колледж-вуз»;
- преодоление структурных диспропорций в сфере среднего профессионального и высшего образования;

- создание единой региональной системы мониторинга состояния образования.

Суть этих и других мероприятий образовательной программы сводится лишь к одному – подготовке кадров для промышленности региона, призванных развивать экономику страны. Реализовываться эта программа должна с учетом ментальности каждого региона и поставленных перед ним планов развития.

Одна из главных целей, к которой должен стремиться в своем социально-экономическом развитии любой регион, находящийся в рыночных условиях, – это достижение положительного финансового сальдо с внешней средой.

В 2002-2003 гг. Минтрудом России на уровне Российской Федерации была предпринята попытка выработки комплексного механизма взаимодействия всех заинтересованных сторон рыночных отношений в целях создания условий для своевременного обеспечения хозяйствующих субъектов кадрами соответствующего профиля и уровня квалификации, повышения уровня социально-полезной отдачи системы профессионального образования. Предлагаемый механизм включал в себя перечень конкретных мероприятий по совершенствованию взаимодействия для трех уровней:

- уровень хозяйствующего субъекта;
- уровень субъекта РФ;
- федеральный уровень.

Этот комплекс программных мероприятий, предложенный Управлением профессионального обучения и развития человеческих ресурсов Минтруда РФ, был рассмотрен на одном из заседаний Коллегии Минтруда России в первом квартале 2003 г. «О мерах по совершенствованию механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг с учетом удовлетворения спроса организаций на квалифицированную рабочую силу в профессионально-квалификационном разрезе». В решение Коллегии вошло предложение о таком способе институционализации механизма взаимодействия рынка труда и профессионального образования, как Координационный комитет содействия занятости населения (на двух уровнях: Федерации и субъектов РФ) со следующими функциями:

- согласования программ подготовки кадров организаций;
- разработки прогнозов потребностей в кадрах организаций на среднесрочную перспективу;
- подготовки предложений по оптимизации структуры профессиональных образовательных учреждений различных типов (на региональном и федеральном уровнях);
- согласования программ профессиональной ориентации молодежи.

Однако указанная программа действий, инициированная Минтрудом РФ, не была реализована, поскольку в структуре Правительства России с 2003 г. отсутствовал орган по труду (отдельные функции этого ведомства были переданы в Министерство здравоохранения и социального развития). Таким образом, можно констатировать, что уровень институционализации (а значит, устойчивости и эффективности) механизма организации взаимодействия рынков труда и профобразования в современной России существенно снизился.

Его снижение способствовало также закрытию федеральных Центров профориентации молодежи и взрослого населения Минтруда России.

Литература

1. Карташов С.А., Одегов Ю.Г., Шаталов Д.В. Развитие таланта и модернизация образования. –Тверь: СФК, 2012, с123
2. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учебное пособие - М.:ИНФРА-М, 2007. - 272с.
3. Рощин С.Ю. и др. Экономика труда / С.Ю. Рощин, Т.О. Разумова, М.: Инфра-М, 2000.-400 с.(106)

Интернет-ресурсы

1. <http://www.rosmintrud.ru/>

Разработка инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства в условиях инновационной экономики

Леус Дмитрий Исаакович

соискатель Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены особенности формирования инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона в условиях инновационной экономики. На основе изучения отечественного и зарубежного опыта автором предлагается алгоритм разработки инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона. Ключевые слова: инвестиционная политика, жилищно-коммунальное хозяйство региона, инновационная экономика, реформирование, модернизация, принципы формирования и реализации инвестиционной политики, источники инвестиций, способы инвестирования, инвестиционная активность, инвестиционный риск.

Development of investment policy of housing and communal services in the conditions of innovative economy
Leus D.I.

In article features of formation of investment policy of housing and communal services of the region in the conditions of innovative economy are considered. On the basis of studying of domestic and foreign experience by the author the algorithm of development of investment policy of housing and communal services of the region is offered.

Keywords: investment policy, region housing and communal services, innovative economy, reforming, modernization, principles of formation and realization of investment policy, sources of investments, ways of investment, investment activity, investment risk.

Построение в России экономики, основанной на знаниях, предполагает создание условий для превращения научно-технического потенциала России в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста. Изменение структуры экономики России, придание ей инновационного качества определяют, в первую очередь, стимулирование роста инвестиций во все сферы деятельности, в том числе и в жилищно-коммунальное хозяйство региона, формирование эффективной инвестиционной политики.

Как установлено в ходе исследования, на сегодняшний день нет четко формализованной структуры процесса формирования инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона. Это приводит к принятию необоснованных инвестиционных решений, которые не способствуют достижению стратегических целей развития данной отрасли.

В экономической литературе в наиболее общем виде инвестиционная политика на уровне государства, региона и муниципального образования включает следующие основные элементы:

- разработку и принятие пакета законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционный процесс;
- предоставление гарантий сохранности частного капитала;
- предоставление налоговых и иных льгот, отсрочек по налоговым и арендным платежам, нефинансовых стимулов;
- создание организационных структур по поддержке инвестиционной деятельности;
- содействие в разработке, проведении экспертизы и сопровождении инвестиционных проектов;
- выдачу гарантий и поручительств коммерческим банкам, финансирующим инвестиционные проекты;
- мобилизацию средств населения посредством выпуска муниципальных ценных бумаг;
- содействие становлению институтов региональной инвестиционной инфраструктуры.

Вместе с тем данный подход не отражает специфики функционирования и развития жилищно-коммунального хозяйства в условиях инновационной экономики. Учитывая это, необходимо построение алгоритма разработки инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона (рис. 1).

В основе формирования инвестиционной политики лежат принципы – основные исходные положения теории формирования и реализации инвестиционной политики, учитывающей особенности инвестиционной деятельности данной отрасли. Исходя из этого, в ходе исследования систематизированы следующие принципы:

- системного подхода – формирование и реализация инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона должны основываться на сис-

темном анализе процессов инвестирования. Использование системного подхода в инвестиционной практике жилищно-коммунального хозяйства предполагает определение целей, анализа структуры системы управления и комплекса проблем, решение которых необходимо для достижения соответствия результатов инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта целям и задачам инвестиционной политики. Принцип системности важен, так как его использование в управлении инвестиционным процессом позволяет принимать во внимание множество факторов самого различного характера, выделить из них те, которые оказывают на него наибольшее влияние с точки зрения имеющихся общесистемных целей и критериев и найти пути и методы эффективного воздействия на них. Именно системный подход может объединить все существующие методы решения задач в области формирования и реализации инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона;

- комплексности развития жилищно-коммунального хозяйства региона – инвестиционная политика должна быть ориентирована, прежде всего, на комплексное развитие жилищно-коммунального хозяйства региона, и это должно находить отражение в стратегии развития;

- ориентации на инновационное развитие – в условиях быстро меняющихся внешних и внутренних условий хозяйствования инвестиционная политика жилищно-коммунального хозяйства региона должна обеспечивать инновационное решение качественно новых задач, способствующих повышению эффективности деятельности и дальнейшему развитию данной отрасли, что приводит к необходимости ориентироваться на инновационный путь развития;

- конкурентоспособности – в условиях глобального изменения современных условий хозяйствования, повышения конкурентоспособности необходимо ориентироваться на непрерывное производство жилищно-коммунальных услуг посредством воспроизводства инвестиционной деятельности;

- обеспечения непрерывности инвестирования путем создания благоприятных условий для привлечения инвестиций;

- управляемости – достижение поставленных целей требует четко скоординированных действий по уменьшению отклонений от выбранного курса при переходе из одного состояния в качественно другое;

- цели – позволяет точно определить методы ее достижения, сократить затраты за счет отказа от ненужных действий в процессе формирования и реализации инвестиционной политики ЖКХ;

- оптимизации – эффективность и перспективность инвестиционной политики достигается оптимизацией целей, системы менеджмента и других параметров;

- инвариантности – наличие различных альтернатив (средств, методов, инвестиционных источников, участников инвестиционного процесса) в достижении целей инвестиционной политики;

- рационального сочетания универсальности и специфичности инвестиционных решений – для обеспечения эффективной инвестиционной деятельности жилищно-коммунальной сферы необходимо осуществлять корректировку целей и задач инвестиционной

политики в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды жилищно-коммунального хозяйства региона.

- эффективности – принятие инвестиционных решений, выбор инвестиционных проектов и определение инвестиционных ресурсов, которые обеспечивают наибольшую результативность.



Рис. 1. Алгоритм разработки инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона

В современных условиях формирование инвестиционной политики нацелено в первую очередь на модернизацию и реформирование жилищно-коммунального хозяйства в условиях перехода на инновационный путь развития. При этом модернизация (от греч. *moderne* — новейший) – усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества [1]. Сегодня модернизация – это изменение соответственно требованиям инновационной экономики. В свою очередь, реформа (от фр. *réforme*, лат. *reformare*) – преобразование, изменение, переустройство [3], т. е. реформирование – изменение путем реформ, преобразование. Учитывая это, основными задачами в настоящий момент времени являются инновационное обновление инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства региона, развитие сферы содержания и обслуживания жилищного фонда, энергосбережение и повышение энергоэффективности, развитие жилищно-коммунальных услуг, повышение конкурентоспособности.

Для того чтобы конкретизировать способы достижения поставленных целей и задач необходимо провести анализ внутренней и внешней среды (отраслевой анализ, SWOT-анализ, PEST-анализ).

Инвестирование является сложным и многогранным процессом, подверженным влиянию ряда факторов, которые в свою очередь имеют важное научное и практическое значение. С практической точки зрения знания о механизмах влияния данных факторов на инвестиционную деятельность и эффективность инвестиций являются основой для разработки научно

обоснованной инвестиционной политики и эффективного управления инвестиционным процессом. Учитывая это, следует акцентировать внимание на следующих факторах:

- политический фактор: вмешательство правительства в жилищно-коммунальное хозяйство, стабильность органов власти, риск изменения законодательства и т. д.;

- природно-сырьевой фактор: влияние сезонно-климатических условий на деятельность жилищно-коммунального хозяйства, введение ограничений на использование местных природных ресурсов, перебои энергоснабжения и поставок топлива и т. д.;

- социальный фактор: доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в потребительских расходах домашних хозяйств, стоимость жилищно-коммунальных услуг на человека, удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами, доля семей, получающих жилищные субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, в общем количестве семей в субъекте Российской Федерации и т. д.;

- кадровый фактор: наличие и стоимость рабочей силы, квалификация и качество рабочей силы и т. д.;

- демографический фактор: естественный прирост, убыль (-) на 1000 человек населения региона и т. д.;

- потребительский фактор: рост потребления жилищно-коммунальных услуг и т. д.;

- экологический фактор: состояние окружающей среды, вероятность экологического кризиса и т. д.;

- инфраструктурный фактор: уровень развития объектов инфраструктуры и их доступность и т. д.;

- макроэкономический фактор: государственная поддержка жилищно-коммунального хозяйства, динамика инфляции, нестабильность тарифной политики и т. д.;

- инновационный фактор: восприимчивость к инновационной деятельности и т. д.;

- производственный фактор: индексы потребительских тарифов на жилищно-коммунальные услуги, рост объема платных жилищно-коммунальных услуг населению, степень износа основных фондов, коэффициент обновления основных фондов, рост прибыли, уровень просроченной дебиторской задолженности, динамика дебиторской задолженности, уровень просроченной кредиторской задолженности, динамика кредиторской задолженности, уровень возмещения населением затрат за предоставление жилищно-коммунальных услуг по установленным для населения тарифам, общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, доля утечек и неучтенного расхода воды в суммарном объеме воды, поданной в сеть, доля потерь тепловой энергии в суммарном объеме отпуска тепловой энергии, доля многоквартирных жилых домов с износом более 31%, в которых проведен капитальный ремонт, в общем количестве многоквартирных жилых домов, требующих капитального ремонта, доля населения, проживающего в многоквартирных домах, признанных в установленном порядке аварийными, доля организаций коммунального комплекса с долей участия в уставном капитале субъектов Российской Федерации и (или) муниципальных образований не более чем 25%, осуществляющих производство товаров, оказание услуг по электро-, газо-, тепло- и водоснабжению, водоотведению, очистке сточных вод, а также экс-

плуатацию объектов для утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов, использующих объекты коммунальной инфраструктуры на праве частной собственности, по договору аренды или концессионному соглашению, доля убыточных организаций жилищно-коммунального хозяйства и т. д.

Определение оптимальных способов реализации целей и задач инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства происходит на основе конкретизации инвестиционного инструментария, т. е. посредством комплекса принимаемых мер: концессионных соглашений, контрактов, договоров аренды или лизинга, а также приватизации.

Формирование инвестиционной политики предполагает определение приоритетных направлений, объемов и источников инвестирования, а также требуемых законодательных и нормативных актов.

В качестве приоритетных направлений для инвестирования следует выбирать такие, которые удовлетворяют конкретным экономическим, финансовым и социальным критериям отбора, ведут к улучшению качества жизни и экономическому росту. При этом следует учитывать:

- соответствие проекта целям инвестора и, соответственно, степень заинтересованности инвесторов в реализации проекта;

- реализуемость проекта, т. е. наличие объективных условий для своевременного выполнения проекта в пределах выделенных средств и согласованность проекта со всеми имеющимися ограничениями (техническими, финансовыми, экономическими, социальными и др.);

- оптимальность вложения средств, т. е. обоснованность выбора варианта проекта среди имеющихся альтернативных.

Определение источников и оптимизация структуры инвестиций – один из важнейших этапов инвестиционной политики.

В качестве источников инвестиций могут выступать:

- частные инвестиции сторонних организаций и предприятий, населения, отдельных лиц;

- бюджетные средства (средства федерального, регионального, муниципального бюджетов или региональных фондов; предоставление гарантий и субсидирование процентов по кредитам из регионального/муниципального бюджетов; инвестиционный фонд РФ – для комплексных проектов);

- собственные средства (операционный денежный поток (платежи потребителей по тарифам); амортизационная составляющая тарифа для потребителей; прибыль);

- кредиты;
- средства инвестиционных компаний, венчурных фондов;

- лизинг;
- иностранные инвестиции;
- ценные бумаги (облигационный заем, размещение акций (дополнительный выпуск), векселя) и другие.

Следует отметить, что преимущества внутренних источников финансирования инвестиций – это простота и быстрота привлечения, высокая отдача по критерию «норма прибыли на собственный капитал», существенное снижение риска неплатежеспособности и банкротства предприятий жилищно-коммунального

хозяйства при их использовании, полное сохранение управления в руках первоначальных учредителей предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Недостатками являются: ограниченный объем привлечения, ограниченность внешнего контроля за эффективностью использования собственных ресурсов при некавалифицированном руководстве предприятий жилищно-коммунального хозяйства региона.

Преимущества внешних источники финансирования инвестиций заключаются в возможности привлечения больших объемов инвестиционных средств, более высокий внешний контроль за инвестиционной деятельностью со стороны кредиторов и инвесторов. Недостатки – сложность привлечения и оформления, необходимость предоставления соответствующих гарантий на платной основе или залога имущества, повышение риска банкротства в связи с несвоевременным погашением полученных ссуд, потери части прибыли от инвестиционной деятельности в связи с необходимостью уплаты ссудного процента, частичная потеря управления деятельностью жилищно-коммунальными предприятиями.

После изучения всех доступных источников формирования инвестиционных ресурсов переходят непосредственно к оптимизации соотношения внутренних и внешних источников исходя из следующих критериев:

- 1) необходимости обеспечения высокой финансовой устойчивости;
- 2) максимизации суммы прибыли от инвестиционной деятельности;
- 3) минимизация средневзвешенной цены капитала.

Для оптимизации источников финансирования по первому критерию используются финансовые коэффициенты, характеризующие структуру капитала. Показатели структуры капитала характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов и отражают способность погашать долгосрочную задолженность.

1) коэффициент автономии, характеризующий долю собственного капитала в структуре капитала. В мировой практике принято считать, что значение этого коэффициента на уровне 0,6 свидетельствует о стабильном финансовом положении при прочих равных условиях. Критерий выбора – максимальное значение;

2) коэффициент соотношения заемных и собственных средств характеризует зависимость жилищно-коммунального хозяйства региона от внешних займов. Чем выше этот показатель, тем рискованнее ситуация, которая может привести к банкротству. Критерий выбора – минимальное значение;

3) коэффициент долгосрочной задолженности характеризует долю долгосрочных обязательств в структуре всех активов. Высокий уровень этого показателя свидетельствует о потенциальной опасности банкротства. Критерий выбора – минимальное значение;

4) коэффициент самофинансирования инвестиционной деятельности отражает долю собственных ресурсов в финансировании инвестиции, что определяет уровень финансовой независимости. Критерий выбора – максимальное значение;

Оптимизация источников финансирования по второму критерию достигается в процессе расчета эф-

фекта финансового рычага. В этом случае для каждого варианта финансирования рассчитывается норма прибыли на собственный капитал, после этого выбор варианта финансирования осуществляется по критерию максимума.

Оптимизацию источников финансирования инвестиций по третьему критерию осуществляют на основе расчета средневзвешенной цены источников капитала.

Окончательный выбор способа финансирования инвестиций осуществляется исходя из трех критериев, что позволяет сформировать оптимальный вариант финансирования стратегии развития предприятия. В случае, если критерии не позволяют однозначно определить структуру источников финансирования инвестиций, следует ориентироваться на приоритетные цели инвестиционной деятельности, условия и возможности развития жилищно-коммунального хозяйства региона.

Анализ и оценка разработанной инвестиционной политики, идентификация и оценка рисков осуществляется на основе классических и современных методов.

Так, к классическим методам оценки относится расчет показателей коэффициента эффективности и срока окупаемости.

В процессе принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит методика, которая позволяет выбрать наилучшие предложения по вложению денег и включает следующие показатели:

- чистую текущую стоимость (New Present Value, NPV);
- индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index, PI);
- дисконтированный срок окупаемости инвестиций (Discounted Payback Period, DPP);
- внутреннюю норму прибыли (Internal Rate of Return, IRR);
- модифицированную внутреннюю норму прибыли (Modified Internal Rate of Return, MIRR).

Оценка выполняется в следующей последовательности:

- расчет исходных показателей по годам;
- расчет аналитических показателей;
- анализ показателей [2].

Помимо известных методов предлагается оценка инвестиционной активности и инвестиционного риска. Учитывая накопленный зарубежный и отечественный опыт и опираясь на эмпирические выводы, полученные по результатам исследования, предлагается инвестиционную активность жилищно-коммунального хозяйства региона рассматривать как характеристику динамики инвестиционной деятельности жилищно-коммунального хозяйства региона. При этом следует учитывать риски, влияющие на инвестиционную деятельность.

Инвестиционная деятельность сопряжена с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая обусловлена непостоянством спроса-предложения на товары, многовариантностью сфер приложения капиталов и разнообразием критериев предпочтительности инвестирования средств, ограниченностью информации и многими другими обстоятельствами. Поэтому риски инвестиционной деятельности связаны с наличием объективных и субъективных, внутренних и

внешних факторов, от которых, в конечном счете, зависит инвестиционная деятельность различных субъектов, как реципиентов инвестиций, так и инвесторов, инвестиционных посредников. Неопределенность исхода проявляется в некой ситуативной характеристикой, формой которой выступает риск. В то же время нельзя утверждать, что этот исход должен быть обязательно отрицательным. Риск надо рассматривать как одно целое – с его положительной и отрицательной сторон (возможными результатами).

Рискам инвестиционной деятельности присущи не только такие главные черты, которые отмечаются в исследованиях российских и зарубежных исследователей, как случайность одной из возможностей; вероятность распределения отрицательных, нейтральных и положительных результатов; нежелательность ожидаемых убытков; объективность из-за действия сил природы и общества по закону больших чисел.

В процессе анализа установлено, что характерные черты риска необходимо дополнить такими новыми чертами, как субъективность выбора человеком оцененных возможных альтернатив; недостаток определенной информации, приводящей к погрешностям в оценке степени вероятности в количестве альтернативных исходов; невозможность длительного избегания ожидаемых опасностей; необратимость последствий действий; возрастающий масштаб по мере социально-экономического прогресса из-за накопления регрессного потенциала; многовариантность и альтернативность ожидаемых убытков или доходов; противоречивость негативных и позитивных последствий.

Важно отметить, что система управления инвестиционными рисками должна быть построена с применением комплекса методов управления на всех этапах инвестиционной деятельности адекватно поступающим информационным потокам, то есть быть адаптивной к изменениям окружающей среды, возникающей в ходе инвестиционной деятельности.

Согласно полученным данным производится корректировка инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона.

Таким образом, предложен алгоритм разработки инвестиционной политики жилищно-коммунального хозяйства региона в условиях инновационного развития, отражающий реализацию непрерывных взаимосвязанных действий, основанных на привлечении инвестиций, и позволяющие обеспечить эффективное использование внутренних и внешних факторов, определяющих эффективность функционирования жилищно-коммунального хозяйства в инновационной экономике.

Литература

1. Азрилиян А. Н. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Ин-т новой экономики, 2007. – 1152 с.
2. Валинурова, Л. С. Управление инвестиционной деятельностью : учебник / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. – М. : КНОРУС, 2005. – 384 с.
3. Словарь иностранных слов. – 7-е изд., перераб. – М. : Рус. яз., 1980. – 624 с.

Сущность и специфика программно-целевого управления субъектами РФ

Дмитриев Кирилл Александрович,
аспирант кафедры национальной и региональной экономики РЭУ им.
Г.В. Плеханова
e-mail: sman2003@mail.ru

Автор исследует категории «программа», «цель», «программно-целевой метод», «программно-целевой подход», приводит собственное мнение по поводу терминов «программно-целевое планирование» и «программно-целевое управление», а также рассматривает основные виды региональных программ, правовую базу программно-целевого управления в регионах РФ, анализирует преимущества программно-целевого подхода как инструмента развития социально-экономических систем различного уровня и исследует результативность его применения в регионе.

Ключевые слова: программа, программно-целевой подход, программно-целевое управление, субъекты РФ.

The essence and specifics of the target-program management of subjects of the Russian Federation
Dmitriev K.A.

The author considers the category of «programme», «goal», «target-oriented approach», «the program-target approach», brings his own opinion about the terms of «performance-based planning» and «performance-based management», and also considers the main types of regional programs, the legal basis of target-program management in the regions of the Russian Federation, analyzes the advantages of the target-program approach as a tool for development of socio-economic systems of a various level and examines the effectiveness of its application in the region.

Keywords: program, program-target approach, target-program management, the subjects of the Russian Federation.

С переходом России к рыночной экономике программно-целевой подход к управлению социально-экономическими процессами получил широкое распространение, обусловленное, с одной стороны, объективными преимуществами программ как экономических инструментов, а с другой стороны, субъективным замещением планов программами, вследствие тотального отрицания элементов административно-командной системы.

Распространение механизмов программно-целевого управления в постсоветской России происходило по пути расширения их предметной направленности (экономические, социальные, научно-технические, производственные, экологические и т.д.), а также усиления территориальной направленности – перехода от преимущественно федеральных программ к равноуровневому программно-целевому управлению.

Строго говоря, территориальная программа должна обладать несколькими признаками: ее основные элементы («дерево целей», совокупность задач, система программных мероприятий) распространяются на определенную территориальную зону и решают проблемы обеспечения устойчивого развития данной территории и повышения уровня жизни ее населения. Из сказанного следует, что в широком смысле федеральные программы, возглавляющие иерархию программ, таковыми и являются, но в узком смысле под территориальными программами понимаются программы территориальных единиц меньшего масштаба. Опираясь на методологию экономического районирования как систему территориальной организации национального хозяйства можно выделить макро- (основные экономические зоны, крупные экономические районы, федеральные округа), мезо- (субъекты федерации: области, автономная область, республики, автономные округа, края, города федерального значения) и микроуровни районирования (районы, города, городские районы, сельские администрации, сельские населенные пункты, в том числе муниципальные образования), что является критерием формирования и реализации программ в рамках конкретной территории.

Не умаляя важности других территориальных образований отечественной хозяйственной системы, акцентируем внимание на мезоуровне экономического районирования страны, вследствие того, что социально-экономическое развитие регионов (субъектов РФ) для России как для федеративного государства имеет ключевое значение, что отражено в статьях 1 и 5 Конституции Российской Федерации. Вследствие сказанного представляется целесообразным дальнейшее исследование сущности и специфики программно-целевого управления субъектами РФ.

Исследование данной проблематики представляется целесообразным начать с рассмотрения сущности программно-целевого управления как такового,

однако прежде следует остановиться подробнее на двух его составляющих: «программа» и «цель».

Изучение литературных источников показало, что единого, универсального и общепризнанного определения понятия «программа» на данный момент нет, да и вряд ли возможно его существование, в силу многогранности рассматриваемого понятия. Проведенным нами исследованием среди всего многообразия дефиниций «программа» выявлено существование двух основных подходов к его определению.

Первая группа исследователей трактует понятие «программа» с общих диалектических позиций. Так, С.А. Кузнецов определяет программу как «содержание и подробный план предстоящей деятельности, работ и т.п.; изложение содержания и цели деятельности политической партии, организации или отдельного деятеля; план, порядок проведения чего-л.; содержание концертных, цирковых представлений, радио- и телепередач; само такое представление, передача; листок с перечнем отдельных концертных, цирковых выступлений, имён исполнителей и т.п.; краткое изложение содержания учебного предмета, курса; брошюра с таким изложением; тема, сюжет музыкального произведения или произведения изобразительного искусства; план действий, задание для вычислительной машины или механизмов с программным обеспечением; описание на специальном языке последовательности выполнения такого плана, задания; канал радио- или телевидения»¹. Д.Н. Ушаков считает, что программа – это «план (деятельности, работы); изложение основных положений и целей деятельности политической партии, общественной организации или отдельного государственного, общественного деятеля; краткое изложение содержания и методологических установок курса, предмета, преподаваемого в учебном заведении; перечень отдельных номеров, исполняемых на вечере, концерте, цирковом представлении и т. п.»². А. Крюковских интерпретирует программу как «содержание и план деятельности, работ; изложение основных положений и целей деятельности политической партии, организации, отдельного деятеля, кандидата в депутаты; краткое изложение содержания учебного предмета; перечень номеров исполнителей, действующих лиц театрального спектакля, концерта и других представлений»³. Т.Ф. Ефремова под программой понимает «план чьей-либо деятельности, содержания какой-либо работы; совокупность действий и мероприятий для осуществления чего-либо»⁴. Данный подход представляется нам взвешенным, комплексным, включающим в себя различные грани понятия «программа» в политической, экономической, общественной, учебной, концертной, театральной, эстрадной, цирковой и других сферах. Однако, с одной стороны, подобный широкий подход не позволяет сосредоточиться, с нашей точки зрения, на экономическом аспекте программы, что является ключевым аспектом в рамках данного исследования, а, с другой стороны,

преимущественное определение термина «программа» через дефиницию «план» неправомерно с методологических позиций, поскольку это разные инструменты, хоть и входящие в единую систему государственного управления национальной экономики.

Вторая группа исследователей рассматривает понятие «программа» с конкретно-управленческих позиций. Так, Б.А. Райзберг и А.Г. Лобко понимают под программой «совокупность намеченных, подлежащих последовательному выполнению действий, операций, процедур, связанных общностью решаемой проблемы, задачи, а также информации об этих действиях»⁵. И.В. Митрофанова исходит из того, что программа – это «комплекс локализованных во времени и пространстве конкретных непротиворечивых мер, ориентированных на достижение качественно и количественно определенных показателей развития»⁶. По мнению С.Н. Кохужева под программой необходимо понимать «разработанный перечень мер и действий, направленных на решение конкретной социально-экономической проблемы (достижение конкретной цели)»⁷. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский и Е.Б. Стародубцева считают программой «совокупность взаимосвязанных мер, план действий, направленных на достижение единой цели, решение одной проблемы»⁸. Авторы большого энциклопедического словаря определяют программу как «комплекс мероприятий по реализации одной или нескольких целей и подцелей развития хозяйства, упорядоченных в виде «дерева целей»»⁹. Полностью разделяя подход ученых данной группы, сформулируем собственное определение понятия программа, основанное на синтезе вышеуказанных трактовок. Итак, с нашей точки зрения, программа – это комплекс (совокупность, перечень) подлежащих последовательному выполнению мероприятий (действий, операций, процедур, мер), ориентированных на достижение цели по решению конкретной социально-экономической проблемы.

Из рассмотренных определений очевидна тесная взаимосвязь термина «программа» с дефиницией «цель».

Центральным местом имеющих в литературе трактовок цели: «мысленно представляемый, ожидаемый, намеченный результат направленных действий»¹⁰, «идеальный или реальный предмет сознательного или бессознательного стремления субъекта; финальный результат, на который преднамеренно направлен процесс»¹¹, «осознанное

⁵ Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2002.

⁶ Митрофанова И.В. Целевые программы как инновационный инструмент управления региональным развитием // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2005. Том 3. №4. С. 85-92.

⁷ Кохужева С.Н. Программно-целевой метод как инструмент государственного управления социально-экономическим развитием региона / С.Н. Кохужева // Новые технологии. Выпуск 4. - Майкоп: Изд-во ФГБОУ ВПО «МГТУ», 2011.

⁸ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 2001.

⁹ Большой Энциклопедический словарь / [Принимали участие: Г.В. Якушева и др.]; Гл. ред. В. Н. Яцева. М.: Большая Рос. энцикл., 2000.

¹⁰ Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2002.

¹¹ Новая философская энциклопедия. М.: Мысль, 2003.

¹ Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С.А. Кузнецов. СПб.: Норинт, 1998.

² Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова. М.: Астрель: АСТ, 2000.

³ Крюковских А. Словарь исторических терминов, 1998 г.

⁴ Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М.: Рус. яз., 2000.

представление о том результате, который должен быть достигнут путем направленных усилий личности в ходе ее взаимодействия и общения»¹, «один из элементов поведения и сознательной деятельности человека, который характеризует предвосхищение в мышлении результата деятельности и пути его реализации с помощью определенных средств»² является определение данного феномена через желаемый результат направленных действий. Вместе с тем, мы не разделяем точки зрения вышеуказанных авторов на трактовку цели как «предмета бессознательного стремления» и включение в ее определение «путей ... реализации с помощью определенных средств», поскольку первое не имманентно управленческой деятельности как таковой, а второе находится за границами исследуемого термина, хоть и тесно связано с ним. Итак, с нашей точки зрения, под целью необходимо понимать мысленно представляемый, ожидаемый, намеченный «идеальный» финальный результат деятельности, на который преднамеренно направлен процесс.

Синтез понятий «программа» и «цель» образуют в своем единстве некоторую совокупность категорий: «программно-целевой метод», «программно-целевой подход», «программно-целевое управление», «программно-целевое планирование».

Анализируя имеющиеся в литературе точки зрения по поводу определения терминов «программно-целевой метод» и «программно-целевой подход» (табл. 1), выскажем следующее принципиальное замечание: по нашему мнению процесс подготовки, разработки и реализации программ осуществляется в рамках некоего программно-целевого подхода как совокупности определенных процедур, приемов, методов, методик, поскольку категория «программно-целевой метод», как нам представляется, является весьма спорной, вследствие того, что как такового одного конкретного универсального метода, позволяющего сначала формировать, а затем и осуществлять программы, в природе не существует.

Вместе с тем, по поводу содержания табл. 1 выскажем несколько суждений общего характера: во-первых, некоторые авторы (к числу которых относятся Б.А. Райзберг и А.Г. Лобко) неправомочно, с нашей точки зрения, отождествляют вышеуказанные термины; во-вторых, подход З.А. Цекоевой представляется нам обстоятельным, комплексным, однако он определяет содержание, а не сущность категории «программно-целевой метод»; в-третьих, О.Б. Федорова и Е.Л. Чижевская ошибочно трактуют термин «программно-целевой метод» как метод БОР – бюджетирование, ориентированное на результат; и, наконец, в-четвертых, Н.П. Молчанова и Н.С. Гегедюш указывают, что при помощи программно-целевого метода могут быть решены крупные проблемы национальной хозяйственной системы, однако считаем целесообразным уточнить, что проблемы должны быть обязательно значимыми, но они могут относиться к любому уровню (в том числе, к региональному и муниципальному) национальной экономики.

¹ Кондратьев М.Ю. Азбука социального психолога-практика: справочно-энциклопедическое издание. М.: Per Se, 2007.

² Большая Советская Энциклопедия. М.: Советская энциклопедия, 1969-1978.

Таблица 1
Толкование терминов «программно-целевой метод» и «программно-целевой подход» в учебной, научной и энциклопедической литературе

Но-целевой	Программно-целевой
Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. М.: ИНФРА-М, 2002.	Способ решения крупных и сложных проблем посредством выработки и проведения системы программных мер, ориентированных на цели, достижение которых обеспечивает решение возникших проблем.
Молчанова Н.П. Программно-целевой подход в управлении развитием федеральных округов и субъектов РФ. – М.: Издательство «МАКС Пресс», 2011.	Совокупности научных подходов, принципов, специфических методов, методик, технологий
Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Слов. соврем. экон. Науки. М.: АБФ, 1996.	Метод, при котором цели плана увязываются с ресурсами с помощью программ.
Большой Энциклопедический словарь / Гл. ред. В. Н. Яцева. М.: Большая Рос. энцикл., 2000.	Увязывает цели с ресурсами при помощи программ.
Молчанова Н.П. Применение программно-целевого метода в регулировании инвестиций на региональном уровне //Аудит и финансовый анализ, 2010. №1	Способ формирования системы плановых решений крупных проблем национальной хозяйственной системы страны.
Федорова О.Б., Чижевская Е.Л. Формирование программы регионального развития: организационный аспект // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2009. №2. С. 38-41.	Распределение бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств и (или) реализуемыми ими бюджетными программами в прямой зависимости от достижения с максимальной эффективностью конкретных результатов в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики в пределах объемов бюджетных ресурсов.
Цекоева З.А. Пути совершенствования применения программно-целевых инструментов государственного управления в России // Экономические науки. 2011. №2. С. 133-138	Совокупность следующих взаимосвязанных и взаимообусловленных процедур проблемно-ориентированного управления: 1) анализ и отбор наиболее важных настоятельных, кризисных проблем функционирования экономики и социальной сферы, жизнедеятельности государства и общества, сохранения естественной среды обитания людей; 2) формирование системной совокупности структурированных, ранжированных по масштабности, значимости, главенству целей и целевых задач, достижение (решение) которых исчерпывает выявленную острую проблему; 3) установление комплекса мер, действий, направленных на решение выделенной проблемы: координация, ориентация действий во времени, их взаимная увязка, привязка мероприятий к исполнителям на основе вариантного анализа и отбора предпочтительных вариантов; 4) определение вида и количества трудовых, материальных, информационных, финансовых ресурсов, необходимых для осуществления программных мероприятий; источников приобретения, получения ресурсов; рационализация состава ресурсного обеспечения с позиций экономии ресурсов, минимизации затрат на основе взаимозаменяемости и взаимодополняемости; 5) создание и приведение в действие организационно-экономических механизмов управления реализацией намеченных программных мер, контроля за их исполнением и обеспечением, оперативного регулирования и корректирования.
Государственное и муниципальное управление: краткий курс лекций / [Гегедюш Н. С. и др.]. М.: Юрайт, 2011.	Основной способ решения крупных социально-экономических проблем посредством разработки и реализации органами государственной власти и управления взаимосвязанных программных мер, направленных на решение задач в различных сферах жизнедеятельности общества.
Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. М.: ИНФРА-М, 2002	Все формы, виды деятельности, охватывающие планирование, прогнозирование, организацию, координацию на программно-целевой основе, использующие общую методологию
Кожужева С.Н. Программно-целевой метод как инструмент государственного управления социально-экономическим развитием региона // Новые технологии. Вып. 4. - Майкоп: Изд-во МГТУ, 2011.	Методологический подход к управлению социально-экономическим развитием территории, который предполагает четкое определение целей, формирование и осуществление программы действий, направленных на достижение этих целей.

Кроме вышерассмотренных терминов в учебной и научной литературе широкое распространение получили дефиниции «программно-целевое планирование» и «программно-целевое управление». Не вдаваясь в подробное их исследование, приведем некоторые суждения на их счет. Первая категория получила широкое распространение во времена СССР, когда программы конкретизировали пятилетние планы и являлись по сути их придатком, и, с нашей точки зрения, потеряла свою актуальность в настоящее время, поскольку в современной рыночной экономике программы и планы являются самостоятельными взаимодополняющими инструментами государственного и муниципального управления. Вторая категория представляет собой, с нашей точки зрения, вид управления, основанный на применении программно-целевого подхода.

Осуществив исследование сущности программно-целевого управления как такового, перейдем к рассмотрению его специфики на региональном уровне.

В практике программно-целевого управления регионами России сложилось два принципиальных вида программ, выделяемых по масштабу решаемых проблем: комплексные и целевые. При этом, под комплексными программами развития региона принято понимать документы, содержащие анализ всего комплекса проблем конкретного субъекта РФ, обширную систему целей и задач, а также комплекс планируемых региональными органами исполнительной власти эффективных путей и средств достижения определенных ориентиров. Комплексные программы называются, как правило, «Программа социально-экономического развития <субъекта РФ> на период до <...>» и разрабатываются на среднесрочную перспективу (3 года), а также имеют временную преемственность, в том плане, что генеральная цель подобных программ не меняется, а каждая следующая программа, опираясь на результаты предыдущей, продолжает реализацию курса на социально-экономическое развитие территории региона. Целевые же региональные программы конкретизируют комплексные программы, решая отдельные (уже обозначенные в комплексной программе) проблемы в какой-либо сфере региона (экономической, производственной, научно-технической, социальной, экологической и др.) путем разработки соответствующей совокупности программных мероприятий, увязанных с имеющимися финансовыми, материальными, трудовыми и прочими ресурсами субъекта Федерации.

Необходимо оговориться, что такое видовое разделение региональных программ сложилось в результате хозяйственной практики, поскольку, строго говоря, все региональные программы являются, с одной стороны, комплексными, с точки зрения постановки комплекса задач и разработки комплекса мероприятий для результативного решения проблемной ситуации, а, с другой стороны, целевыми, поскольку ориентированы на достижение разноуровневой иерархично построенной системы целей и целевых индикаторов.

Правовую базу программно-целевого управления социально-экономическими процессами в регионе составляют законодательные и нормативно-правовые акты федерального и регионального уровня.

На федеральном уровне правовая база программно-целевого управления территориями включает:

- Конституция Российской Федерации;
- Бюджетный кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон №115 от 20 июля 1995 «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»;
- Постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 г. №588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации»;
- Постановление Правительства РФ от 26 июня 1995 г. №594 «О реализации Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», которым утвержден «Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ Российской Федерации и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация»;
- Постановление Правительства РФ от 19 апреля 2005 г. №239 «Об утверждении положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ» и др.

Представленный перечень федеральных законодательных и нормативно-правовых актов является методологической и методической основой для программно-целевого управления социально-экономическими процессами в регионе. Так, ст. 71 Конституции РФ устанавливает видовые различия программ по их предметной направленности: государственное, экономическое, экологическое, социальное, культурное и национальное развитие Российской Федерации, а ст. 179 Бюджетного кодекса РФ классифицирует долгосрочные целевые программы с точки зрения источника финансирования: федеральный, региональный или местный бюджет. Кроме того, представленный перечень правовых актов может быть дополнен рядом отраслевых нормативно-правовых документов, конкретизирующих методику формирования и/или оценки программ определенной предметной направленности. Таким образом, федеральное законодательство не определяет понятие «региональная программа», а равнозначно заменяет его термином «долгосрочная целевая программа, реализуемая за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации». Данная трактовка, с нашей точки зрения, не позволяет в полной мере идентифицировать категорию «региональная программа», поскольку указанный термин является достаточно узким и включает в себя небольшую долю из всей совокупности региональных программ, исключая среднесрочные, краткосрочные, комплексные, а также финансируемые, в том числе за счет других источников (федеральный бюджет, внебюджетные фонды, кредитные ресурсы, средства заинтересованных предприятий и организаций и пр.) программы.

На региональном уровне правовая база программно-целевого управления территориями не только разрабатывается в рамках федеральной правовой базы по данной проблематике, но и в большинстве случаев представляет собой «кальку» основных законодательных и нормативно-правовых актов Российской Федерации, включающих документы о комплексных, целевых и ведомственных программах.

Итак, рассмотрев понятийный аппарат и правовую базу программно-целевого управления социально-экономическими процессами субъекта Федерации,

исследуем далее причины широкого распространения программ как инструментов регулирования регионального развития. С нашей точки зрения, популярность региональных программ объясняется двумя причинами: преимуществами программ как инструментов и их результативностью, подтверждаемой итогами их реализации.

Исследование теоретико-методологической сущности программно-целевого подхода к управлению социально-экономическими системами различного уровня позволило выявить следующие его преимущества¹.

Во-первых, программно-целевой подход способствует формированию антиинерционных механизмов, направляя ресурсы на решение проблем, не устраняющихся в рамках естественного, традиционного функционирования социально-экономических систем и обладающих тенденцией к обострению в динамике.

Во-вторых, программно-целевой подход обеспечивает потенциальную возможность достижения коренных сдвигов в развитии экономической и социальной сфер, тем самым способствуя переходу к новым качественным состояниям социально-экономических систем.

В-третьих, программно-целевой подход обеспечивает перевод проблем (путем их структуризации – определения причин, источников, причинно-следственных связей, субъектов и т.д.) в плоскость конкретных управленческих задач.

В-четвертых, программно-целевой подход обеспечивает пространственно-динамическую интеграцию программных мероприятий, т.е. согласование целе-реализующих мер в пространстве по объединению усилий субъектов, принадлежащих к различным территориям, видам деятельности или формам собственности, и во времени по достижению четкой последовательности и единства различных стадий общего процесса движения к конечной цели, предусмотренной программой.

В-пятых, программно-целевой подход способствует концентрации ограниченных материальных и финансовых ресурсов на принципиальных, наиболее перспективных и эффективных направлениях развития социально-экономических систем разного уровня.

В-шестых, программно-целевой подход направлен на поиск эффективных, экономичных вариантов решения сложных социально-экономических проблем, удовлетворяющих одному из двух критериев: достижение определенных целевых индикаторов при минимально допустимых затратах ресурсов и в возможно более короткие сроки; достижение максимально возможного целевого эффекта при заданном уровне затрат на решение проблемы в определенные сроки.

В-седьмых, программно-целевой подход обеспечивает достижение эффекта мультипликатора при целевом использовании лимитированных бюджетных ресурсов определенного уровня за счет дополнительного привлечения других источников: внебюджетных средств, кредитных ресурсов, собственных средств заинтересованных предприятий и организаций различных форм собственности и иных средств.

В-восьмых, программно-целевой подход обеспечивает потенциальную возможность осуществления общественного контроля при разработке и реализации программ, используя механизмы открытого правительства: открытые данные, открытый бюджет, открытый диалог.

Рассмотрев преимущества программно-целевого подхода как инструмента развития социально-экономических систем различного уровня, исследуем результативность его применения в регионе².

Итак, использование программно-целевого подхода применительно к региональным социально-экономи-

¹ Митрофанова И.В., Плотников А.С. Особенности программно-целевого планирования регионального развития в современных условиях // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: Ежегодник. Вып. 3. Волгоград: Издательство ВолГУ, 2003. С. 328; Митрофанова И.В. Целевые программы как инновационный инструмент управления региональным развитием // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2005. Том 3. №4. С. 85-92; Целевые программы развития регионов: рекомендации по совершенствованию разработки, финансирования и реализации / под ред. Любовного В.Я. и др. М.: МОНФ, 2000; Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2002; Чиганова С.Д. Программно-целевой подход в формировании и реализации социальной политики. Красноярск: КрасГУ, 2007; Пашнанов Э.О., Боджаева В.В. Особенности и условия применения программно-целевого метода в управлении регионом // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2012. №1. С. 59-63; Курдюшкина Н.А., Коваленко Е.Г. Эффективность программно-целевого метода в управлении регионом // Системное управление. – 2011. №1. <http://sisupr.mrsu.ru>; Столяров О.И., Полищук К.В. Совершенствование использования программно-целевого метода для решения проблем развития регионов // Труды ИСА РАН 2008. Т. 34. С. 215-234; Кульба В.В., Чернов И.В., Шелков М.А. Сценарный анализ эффективности программно-целевых методов управления социально-экономическими системами // Вестник РГГУ. Серия «Управление». 2009. №18. С. 9-28.

² Митрофанова И.В. Целевые программы как инновационный инструмент управления региональным развитием // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2005. Том 3. №4. С. 85-92; Столяров О.И., Полищук К.В. Совершенствование использования программно-целевого метода для решения проблем развития регионов // Труды ИСА РАН 2008. Т. 34. С. 215-234; Пашнанов Э.О., Боджаева В.В. Особенности и условия применения программно-целевого метода в управлении регионом // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2012. №1. С. 59-63; Бондаренко Е.Ю. Роль региональных стратегий и программ в экономической политике // Экономические науки, 2008. №5 (42). С. 45-48; Худеева В.В. Программно-целевой метод планирования как механизм повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности региона // Экономические науки. 2007. № 7. С. 194-197; Архипова С.Б. Программно-целевой метод управления в развитии кластеров // <http://kirgteu.com>; Семенова Т.Ю. Программно-целевое управление инновационным развитием региона // Проблемы конкурентоспособности в современной экономике, 2007. №3 (23); Шахов О.П. Программно-целевое управление развитием территорий и реформа местного самоуправления // Вестник ВГУ. Серия экономика и управление. 2004. №1. С. 61-65; Молчанова Н.П. Применение программно-целевого метода в регулировании инвестиций на региональном уровне // Аудит и финансовый анализ, 2010. - №1; Тейлор С. Региональное экономическое развитие на базе программно-целевого подхода: опыт Западной Европы // Регион: экономика и социология. 2000. № 1. С. 30-33; Кульба В.В., Чернов И.В., Шелков М.А. Сценарный анализ эффективности программно-целевых методов управления социально-экономическими системами // Вестник РГГУ. Серия «Управление». 2009. №18. С. 9-28.

ческим системам позволяет достичь следующих экономических результатов:

1. Ускорение развития, обеспечиваемое устойчивым экономическим ростом, опережающим по темпам рост регионов, в которых не реализуются программы развития в экономической и социальной сферах.

2. Мобилизация совокупного экономического потенциала региональных хозяйственных систем: привлечение воспроизводимого (преимущественно), природного и человеческого капитала в активное состояние.

3. Сокращение диспропорций территориального социально-экономического развития путем комплексного развития региональных хозяйственных систем.

4. Стимулирование развития кластеров как эффективной формы организации производства в рамках мезоэкономической хозяйственной системы, гарантирующей разносторонний социально-экономический эффект.

5. Повышение инвестиционной привлекательности регионов за счет увеличения инвестиционного потенциала и уменьшения инвестиционного риска.

6. Снижение влияния внутренних рисков путем внесения определенной степени стабильности в деятельность хозяйствующих субъектов региона.

Таким образом, очевидно, что применение программно-целевого подхода в регионах способствует повышению прозрачности мезоэкономических моделей социально-экономических систем, повышению качества и эффективности управления, что, в конечном счете, обеспечивает повышение конкурентоспособности регионов в национальной и мировой экономике.

Литература

1. Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С.А. Кузнецов. СПб.: Норинт. 1998
2. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова. М.: Астрель: АСТ, 2000
3. Крюковских А. Словарь исторических терминов, 1998 г
4. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М.: Рус. яз., 2000
5. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2002
6. Митрофанова И.В. Целевые программы как инновационный инструмент управления региональным развитием // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2005. Том 3. №4. С. 85-92
7. Кохужева С.Н. Программно-целевой метод как инструмент государственного управления социально-экономическим развитием региона / С.Н. Кохужева // Новые технологии. Выпуск 4. - Майкоп: Изд-во ФГБОУ ВПО «МГТУ», 2011
8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 2001
9. Большой Энциклопедический словарь / [Принимали участие: Г.В. Якушева и др.]; Гл. ред. В. Н. Ярцева. М. : Большая Рос. энцикл., 2000
10. Новая философская энциклопедия. М.: Мысль, 2003

11. Кондратьев М.Ю. Азбука социального психолога-практика: справочно-энциклопедическое издание. М.: Per Se, 2007

12. Большая Советская Энциклопедия. М.: Советская энциклопедия, 1969-1978.

13. Митрофанова И.В., Плотников А.С. Особенности программно-целевого планирования регионального развития в современных условиях // Экономика региона: проблемы, поиски, перспективы: Ежегодник. Вып. 3. Волгоград: Издательство ВолГУ, 2003. С. 328

14. Целевые программы развития регионов: рекомендации по совершенствованию разработки, финансирования и реализации / под ред. Любовного В.Я. и др. М.: МОНФ, 2000

15. Столяров О.И., Полищук К.В. Совершенствование использования программно-целевого метода для решения проблем развития регионов // Труды ИСА РАН 2008. Т. 34. С. 215-234

16. Кульба В.В., Чернов И.В., Шелков М.А. Сценарный анализ эффективности программно-целевых методов управления социально-экономическими системами // Вестник РГГУ. Серия «Управление». 2009. №18. С. 9-28

17. Пашнанов Э.О., Боджаева В.В. Особенности и условия применения программно-целевого метода в управлении регионом // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2012. №1. С. 59-63

18. Курдюшкина Н.А., Коваленко Е.Г. Эффективность программно-целевого метода в управлении регионом // Системное управление. – 2011. №1. <http://sisupr.mrsu.ru>

Проблемы занятости и роста качества жизни сельского населения

Жубаркин Сергей Вячеславович,

к.с.н.,

Урусов Валерий Федорович,

д.э.н.

Российский государственный аграрный заочный университет

Главным фактором роста производительности труда, и соответственно заработной платы и качества жизни является совершенствование материально-технической составляющей производства. Необходимы более эффективные меры для повышения качества жизни сельского населения, сглаживания различий между городом и деревней, что будет способствовать укреплению социальной стабильности общества, росту и развитию экономики, улучшения жизни, ее разнообразия и расширения интересов. В статье рассмотрены социально-экономические проблемы жизни сельского населения. На примере Ивановской области показаны региональные различия в показателях. Предложены меры по повышению качества жизни и формированию стандартов качества жизни.

Ключевые слова: регион, занятость, сельское население, качество жизни

Employment and increase the quality of life of the rural population
Zhubarkin S.V., Urusov V.F.

The main factor in the growth of labor productivity, and hence wages and quality of life is not improving the material and technical component production. More effective measures to improve the quality of life of the rural population, reduce the differences between the cities and the countryside, the house, which will strengthen the social stability, growth and development of the economy, a better life, diversity, and expanding interests. The article describes the socio-economic problems of rural populations. On the example of the Ivanovo region shows regional differences in the rates. The measures to improve the quality of life and the formation of standards of living.

Keywords: region, employment, rural population, quality of life

Труд является средством обеспечения жизни работника, а социально-трудовые отношения оказывают влияние на качество жизни. При этом качество жизни может оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на социально-трудовые отношения.

В странах в социально-ориентированной рыночной экономикой главным критерием ее эффективности является качество жизни населения.

Качество жизни населения определяется благосостоянием и образом жизни населения.

Необходимые условия улучшения качества жизни населения включают социальные результаты экономического развития (средняя продолжительность жизни населения, уровень заболеваемости, условия и охрана труда, обеспечение прав человека и т.д.), уровень потребления товаров и услуг, состояние социальной среды, безопасность.

В пореформенный период развития российской экономики существенно обострились социально-экономические проблемы, приводящие к системной деградации села: рост сельской безработицы, депопуляции сельского населения, разорение сельскохозяйственных организаций, моноструктурность сельской экономики, неразвитость малого и среднего сельского предпринимательства.

Социально-экономические показатели значительно дифференцированы по регионам (табл. 1, 2). Так, среднедушевые денежные доходы по Ивановской области составляют 58,1 от уровня по Российской Федерации и 44,7% от уровня по ЦФО. Значительно ниже уровень и среднемесячной заработной платы, и потребительские расходы. Уровень безработицы в Ивановской области выше, чем в среднем по Российской Федерации и ЦФО.

По оценкам Центра всероссийского мониторинга социально-трудовой сферы села ВНИИЭСХ качество жизни работников сельского хозяйства России значительно ниже, чем в городской местности.

Серьезной проблемой на селе является проблема занятости. Крупные агрокомпании практически не заинтересованы в местном населении как источнике трудовых ресурсов. Сельское население, особенно молодежь, ищет работу на стороне и фактически мигрирует в город. Село теряет трудовые ресурсы, что приводит к обезлюдению сельских территорий.

Изменение структуры сельской занятости и усиление значимости самозанятости сельского населения приводит к необходимости разработки и внедрения новых рыночных механизмов формирования и регулирования трудовых отношений на селе.

Сельскохозяйственный труд характеризуется неблагоприятными условиями производственной среды, превышением установленной нормы в неделю в период сезонных работ, высокой долей физического труда, использованием времени отдыха для работы в личном подсобном хозяйстве.

Наиболее серьезными проблемами является низкий уровень заработной платы и неэффективные механизмы ее организации в сельскохозяйственных организациях, сокращение рабочих мест на селе, высокий уровень незанятости трудоспособного сельского населения. Эти проблемы обуславливают низкий уровень доходов и высокий уровень недопотребления по современным стандартам.

Таблица 1
Основные социально-экономические показатели в 2010 г. [1]

	Площадь территории, тыс. км ²	Численность населения на 1 января 2011 г., тыс. человек	Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	Валовой региональный продукт в 2009 г., млн. руб.	Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости; на конец года), млн. руб.
Российская Федерация	17098,2	142914,1	67576,7	18881	13200	20952,2	32072552,0	93185612
Центральный федеральный округ	650,2	38456,9	18619,2	24525	16801	25376,9	11445214,5	30674303
Ивановская область	21,4	1061,1	490,2	10980	7508	13123,3	86572,8	350925

Таблица 2
Отдельные показатели напряженности на рынке труда в 2010 г., по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости, средним за год [1]

	Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %	Среднее время поиска работы безработными, месяцев	Удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более, %	Место, занимаемое в Российской Федерации			
					Уровень занятости	Уровень безработицы	Среднее время поиска работы безработными	Удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более
Российская Федерация	62,7	7,5	7,5	29,9				
Центральный федеральный округ	65,3	4,7	7,3	26,6	2	1	6	4
Ивановская область	62,0	7,6	7,2	24,5	42	34	41	21

Главным фактором роста производительности труда, и соответственно заработной платы и качества жизни является совершенствование материально-технической составляющей производства.

Осуществляемая в настоящее время государственная политика должна включать не только разработку целевых программ развития малого и среднего предпринимательства, самозанятости и выделение соответствующего размера средства, а предполагать также целый комплекс мер по учету интересов граждан, предпосылок, возможностей и тенденций развития тех или иных видов деятельности на конкретных территориях, совершенствование нормативно-правовой базы, в т.ч. налогообложения, создание институциональной среды для адаптации новых форм занятости.

Эффективность социально-трудовых отношений измеряется показателями качества жизни работающего населения, которые должны быть сопоставлены с нормативными показателями или стандартами качества жизни. Стандарты качества жизни должны превышать средние характеристики, быть целью, к которой общество должно стремиться для удовлетворения материальных и нематериальных потребностей работников.

Очевидно, что необходимы более эффективные меры для повышения качества жизни сельского населения, сглаживания различий между городом и деревней, что будет способствовать укреплению социальной стабильности общества, росту и развитию экономики, улучшения жизни, ее разнообразия и расширения интересов.

Литература

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 996 с.

О реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» в научных и образовательных организациях

Тимошенко Георгий Александрович,
декан экономического факультета Института международного права
и экономики им. А.С. Грибоедова

В статье автор рассматривает особенности развития российской национальной инновационной системы. Проанализированы проблемы, наличие которых может стать препятствием для модернизации сфер науки и образования.

Особое внимание уделяется путям модернизации национальной инновационной системы, перераспределению ролей академической науки и сектора высшего образования. Выбранная Россией модель инновационного развития «Тройной спирали» включает три основных элемента – Университет, Бизнес и Государство.

Автор высказывает сомнение в возможности реализации в России успешной американской модели инновационного развития по причине неготовности российских университетов выполнять новые для них функции. Особенности российского варианта данной модели являются низкая заинтересованность российского бизнеса в технологическом обновлении и ключевая роль государства в осуществлении инновационных процессов.

В статье дается оценка новым критериям эффективности научной и педагогической деятельности, признается актуальность модернизации вузовской науки.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационная деятельность, развитие науки, развитие образования

On the implementation of the "Strategy of Innovation Development of the Russian Federation for the period up to 2020" in the scientific and educational organizations
Timoshenko G.A.

The author considers the features of the development of the Russian national innovation system in the article. The problems, which can be an obstacle to the economic modernization for the sphere of science and education, were analyzed.

Special attention is paid to ways of modernization of the national innovation system, the redistribution of roles of academic science and higher education sector. Chosen by Russia a model of innovative development of the «Triple helix» includes three key elements of the University, Business and the State.

The author expresses doubt as to the possibility of realization in Russia the success of the American model of innovation development by reason of unwillingness of Russian universities perform new functions. The Russian version of this model is the low interest of the Russian business in the technological renewal and the key role of the state in the implementation of innovation processes.

The article assesses the new criteria of the efficiency of scientific and pedagogical activity, recognized the urgency of modernization of university science.

Keywords: national innovation system, innovative activity, development of science, development of education

Сегодня удельный вес инновационной продукции в российской экономике составляет чуть более 6 %, а доля предприятий, осуществляющих технологические инновации – 9,6 % [1]. Примерно так же можно оценить и уровень развития инновационной среды системы высшего образования в большинстве регионов России, что отражает тесную связь между состоянием и уровнем развития инновационной среды в экономике и в сфере образования.

Начало XXI века в нашей стране характеризуется переходом, с большей ли меньшей долей успеха, к инновационной экономике. И одной из основ перехода экономики и общества на инновационный путь развития, безусловно, является модернизация высшего профессионального образования. На наш взгляд именно высшее образование может и должно стать катализатором и инструментом инновационных процессов в обществе.

В течение последних лет руководством страны был принят ряд мер по комплексной модернизации федерального законодательства в области образования – были приняты законы, указы Президента РФ: об автономных учреждениях, о едином государственном экзамене, о федеральных университетах, о создании на базе вузов инновационных предприятий; утверждена государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013 - 2020 годы; увидели свет указы Минобрнауки России об утверждении федерального государственного образовательного стандарта, о задачах высших учебных заведений по переходу на уровневую систему высшего профессионального образования.

Итогом комплексной модернизации законодательства в области образования должно стать принятие до конца 2012 года Федерального Закона «Об образовании в Российской Федерации», заменяющего устаревшие, не удовлетворяющие современным требованиям экономики и общества, Федеральные законы «Об образовании» и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Вместе с тем, Правительством в ряду значимых Федеральных целевых программ и Приоритетных нацпроектов в конце 2011 года была принята «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» (далее - Стратегия), призванная задать долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, включая органы государственной власти всех уровней, образование, науку и предпринимательский сектор.

Целый ряд заявленных в принятой Стратегии новшеств вызвали неоднозначную реакцию в научной и вузовской среде, и являются предметом исследования в данной статье.

Уже на первом этапе реализации стратегии планируется проведение комплексной оценки потенциала и результативности действующих государственных

научных учреждений, в том числе государственных научных центров и научных учреждений государственных академий наук» с одновременным «развитием сети национальных исследовательских университетов, которые должны стать ядром нового интегрированного научно-образовательного комплекса, обеспечивающего подготовку кадров и выполнение значительной доли фундаментальных и прикладных исследований»[2].

По данным Росстата РФ число организаций, выполнявших исследования и разработки по государственным академиям наук, в 2011 году составило 873.

«С 1990 г. по настоящее время в стране прекратили существование 4500 прикладных (отраслевых) научно-исследовательских институтов. Из 6000 (1990г.) их осталось всего 1500 (2005 г.). Да и те, за редким исключением, впадают жалкое существование, живя на подачки из бюджета и доходы от сдачи площадей в аренду. Понятие «отраслевая наука» фактически умерло за исключением энергетического и частично металлургического и транспортного секторов.

Казалось бы, в относительно более благоприятной обстановке находится Российская академия наук (РАН) - уникальная организация по размеру, структуре и научным заделам, когда-то важнейшая часть инновационной системы страны. Почти все ее институты сохранились до сих пор, правда, большинство из них - лишь как юридические лица и имущественные комплексы, а не как активно творящие новое знание и инновационные продукты коллективы»[3].

Безусловно, определенный (а в ряде случаев и существенный!) научно-исследовательский потенциал, значительно утраченный за время осуществления рыночных реформ, еще сохранился у организаций, проводивших фундаментальные и прикладные научные исследования. Однако, авторы Стратегии, запланировав проведение комплексной оценки потенциала и результативности действующих государственных научных учреждений, и не дожидаясь ее результатов, значительную долю фундаментальных и прикладных исследований отдают вновь созданным и никак пока не зарекомендовавшим себя в указанной области национальным исследовательским университетам. Эта политика находит развитие и в государственной программе РФ «Развитие образования» на 2013 - 2020 годы, в которой приоритетной задачей ставится формирование сети исследовательских вузов мирового класса, «обеспечивающих лидерство России в фундаментальной и прикладной науке», вузов – отраслевых лидеров, включенных «в процессы технологической и кадровой модернизации различных отраслей российской экономики»[4].

Давая оценку инновационным процессам, следует учитывать три составляющие: бизнес – государство – научные организации. И эффективность этих процессов максимальна лишь в тех случаях, когда все три составляющие сотрудничают для достижения конкретной цели, представляя собой звенья одной цепи «наука – техника – производство – потребление». Особый интерес в этой связи вызывает концепция тесного сотрудничества основных субъектов инновационного процесса – модель «Тройной спирали» (рис.1), главная идея которой состоит в том, что в системе инновационного развития доминирующее положение начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания.



Рис.1. Модель «Тройной спирали»

Модель инновационного развития по «Тройной спирали», предложенная профессором Стэнфордского университета Г. Ицковицем включает в себя три основных элемента: (1) в обществе, основанном на научном знании характерно усиление роли университетов во взаимодействии с промышленностью и правительством; (2) три института (Университет, Бизнес, Власть) стремятся к сотрудничеству, при этом, инновационная составляющая происходит из данного взаимодействия, а не по инициативе государства; (3) в дополнение к традиционным функциям, каждый из трех институтов «частично берет на себя роль другого». Институты, способные выполнять нетрадиционные функции считаются наиважнейшим источником инноваций.[5]

Следует согласиться с тем, что предложенная модель для России сегодня имеет исключительное теоретическое значение. И эта модель предполагает наличие трех субъектов, каждый из которых является полноценным участником инновационного процесса, звеном в цепи материализации научного знания. Концепция, предложенная Г. Ицковицем, отражает реальные процессы, происходящие сегодня в США, где государство постоянно проводит инновационно ориентированную экономическую политику, существует сеть предпринимательских университетов и активно заинтересованный в технологических новациях бизнес.

Готова ли Россия успешно воспроизвести американскую модель? Фундаментальная наука, представленная академическими институтами, исследовательские организации, представленная сохранившимися отраслевыми НИИ, традиционные высшие учебные заведения, за редким исключением не ведущие исследовательскую работу, - все это элементы старой инновационной системы недавнего социалистического прошлого. Эти элементы, пусть и не без издержек, были адекватны существовавшей в стране экономической системе. Насколько они пригодны для воспроизведения успешного западного опыта? Как минимум, один элемент спирали, то есть предпринимательский университет, в нашей стране отсутствует. Не лучше обстоит дело и с другим элементом – бизнесом, а точнее, с его заинтересованностью в инновационном развитии. Желание и способности у отечественных предпринимателей в подавляющем большинстве случаев отсутствует или находится на неудовлетворительном уровне, чтобы можно было говорить о преимущественно инновационном типе поведения.[6] Об этом наглядно свидетельствуют данные рейтинга глобальной конкурентоспособности 2011–2012 (The Global Competitiveness Index 2011–2012), подготовленного аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ).[7] Место России в рейтинге ВЭФ за минувший год снизилось с 63 на 66 место (из 142 экономик, охваченных исследованием). В докладе отмечается, что по сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России значительно ухудшилось по таким слагаемым как качество институтов, здравоохранение и начальное образование,

эффективность рынка труда, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал. По нацеленности российских фирм на новые технологии Россия занимает 104 место, по наличию последних технологий – 102, по доступности Интернета и наличию персональных компьютеров – 74 и 56 места, соответственно. Разумеется, можно с недоверием относиться к методикам расчета приведенного рейтинга. Однако, международные оценки полностью совпадают с данными отечественной статистики, два показателя которой были приведены в начале статьи. Цифры сами по себе убедительны и свидетельствуют том, что отечественные промышленные предприятия практически игнорируют технологические новшества. На фоне аналогичных показателей развитых стран они выглядят катастрофически – так, у Германии показатель удельного веса организаций, осуществляющих технологические инновации равен 69,7%, а у бывшей республики СССР Латвии 14,6% (против российских 9,6%). Отечественный бизнес по непонятным для постороннего наблюдателя причинам ведет себя предельно пассивно по отношению к инновациям, что свидетельствует об отсутствии цивилизованной конкуренции в обществе. Вполне естественно в такой ситуации начинается поиск другого субъекта, способного стать локомотивом инновационных процессов. Директор Института экономики РАН Гринберг делает однозначный вывод: «В сложившихся обстоятельствах у страны еще есть выбор между двумя вариантами дальнейшего развития».

Первый — это продолжение тренда качественного застоя («рост без развития») с перспективой дальнейшей потери национальной конкурентоспособности.

Второй — государство принимает на себя функции субъекта целенаправленной и динамичной структурной модернизации и пытается, используя определенную систему мер, преодолеть эти системные недостатки и сформировать необходимые экономические и институциональные условия для перевода экономики в новое качественное состояние».[8]

Нельзя не согласиться с такой постановкой вопроса, но, отводя государству роль инициатора и лидера инновационных процессов, следует помнить, что решение стратегической задачи обновления экономики возможно лишь в тесном сотрудничестве с бизнесом. Государство должно создать благоприятные условия, но реализовывать сформулированные задачи должен бизнес. Косвенную оценку работы государства по созданию благоприятных условий позволяет дать упомянутый выше доклад-рейтинг, подготовленный экспертами ВЭФ: «Существенные изменения произошли в рейтинге ключевых проблем для развития бизнеса в России. Как и в прошлом году, основным барьером представители бизнеса назвали коррупцию, а прошлогодние проблемы с доступом к финансированию и налоговым регулированием уступили первые места таким барьерам для бизнеса как неэффективность государственного аппарата и преступность».[9]

Судя по предпринимаемым российским правительством мерам, мы стремимся заимствовать лучший опыт, позволяющий постепенно перейти к экономике, основанной на знаниях. Подтверждение тому — проект «Сколково», который в результате реализации должен стать аналогом Силиконовой долины; активно формируемая в последние годы «спираль» российского инновационного механизма - аналог сети предпринимательских университетов США — федеральные и национальные исследовательские университеты. Пока рано делать какие-то выводы, но уже сейчас

можно сказать определенно, что перевод российской экономики на инновационные рельсы идет по американским образцам, подтверждение чего отчетливо прослеживается в принятой Стратегии.

Несколько комментариев по поводу новшеств, касающихся научно-педагогической деятельности в образовательных и научных учреждениях и нашедших отражение в Стратегии.

Безусловно, внедрение системы непрерывного образования, формирование новой научно-образовательной среды предъявляют сегодня высокие требования к личности преподавателя, его компетентности, профессионально-педагогической культуре, научным знаниям.

Вместе с тем декларирование такой нормы, как оценка труда преподавателей «с привлечением международного научного сообщества и с ориентацией на показатели публикационной активности» вызывает ряд встречных вопросов. Одновременно, некоторые вопросы вызывает и Госпрограмма «Развитие образования», которая качество и квалификацию преподавателя вуза определяет, прежде всего, его вовлеченностью в исследовательскую деятельность: «Сегодня только треть преподавателей вузов ведет исследования, меньше 10 процентов из них интегрированы в международное академическое сообщество. ...Введение эффективного контракта, (основой которого должен стать конкурентоспособный уровень заработной платы преподавателей) предполагает активное участие преподавателей в исследованиях и разработках»[4].

Так допустимо ли использовать показатель публикационной активности в роли главного или единственного критерия качества преподавательской и исследовательской деятельности? Отвечая на поставленный вопрос, необходимо принимать во внимание следующие соображения.

Первое. Предлагаемый индикатор оценки труда педагогов относится к научно-исследовательской сфере и имеет частный характер.

Второе. Выделяя в качестве основного критерия оценки труда педагога частный показатель исследовательской деятельности, авторы Стратегии путают функции производства научных знаний и функции подготовки квалифицированных специалистов. Специфика этих функций, которые в соответствии с международной практикой в вузах могут осуществлять разные специалисты и разные структурные подразделения, полностью игнорируется.

Третье. Для выполнения своей основной функции с высоким качеством вузовский преподаватель (а только к этой категории педагогов Стратегией предусматривается применение показателя публикационной активности) должен постоянно обновлять свои знания и быть в курсе современной проблематики по учебной дисциплине, оперативно корректировать программы и уметь донести новые знания до студенческой аудитории. При этом изобретать что-то новое сам в преподаваемой дисциплине он не обязан.

Таким образом, обсуждаемый показатель, относясь к смежной сфере деятельности и не имея непосредственного отношения к качеству преподавания, малопримогоден для оценки главной функции педагога. Использование его в качестве оценки профессиональной пригодности педагогов и стимулирующей меры преподавательской деятельности может нанести существенный вред российскому образованию.

Кроме использования обсуждаемого показателя для оценки преподавательского труда, в разделе «Эффективность государственных расходов на науку» намеча-

ется применять его в качестве целевого индикатора и в научно-исследовательской сфере. Так, «квалификация заявителя, подтвержденная результатами прошлых проектов и публикациями международного уровня будет являться одним из основных критериев доступа к конкурсному финансированию фундаментальных исследований». Однако, согласно международным нормам, главным критерием доступа к конкурсному финансированию должно быть, прежде всего, качество заявки. Оно включает такие стандартные требования, как актуальность для рассматриваемой отрасли знаний, научную новизну, практическую значимость. Оценка проектов по этим критериям должна осуществляться в рамках независимой экспертизы, что предполагает отделение экспертов от финансовых потоков, отсутствие связи с заявителями, количественные оценки несколькими экспертами и ступенчатость экспертизы. Прежние заслуги ученых являются всего лишь одним из многих факторов обеспечения качества заявки.

Таким образом, финансирование исследовательских проектов, отвечающих требованиям актуальности, высокой научной новизны и практической значимости не будет осуществляться, пока соискатели гранта не реализуют проект без поддержки государства и не опубликуют за рубежом результаты своих исследований. Ряд проектов, имея высокую ценность внутри страны, могут не получить международного признания. Здесь следует особо отметить и проекты, связанные с исследованиями в области обороны и безопасности государства, и понятным причинам публикациями международного уровня подкреплены быть не смогут. По логике авторов Стратегии для всех таких исследовательских проектов необходимо ввести запретительные меры. Как следствие, они будут утрачены для страны и науки. Помимо этого, причиной отсутствия или незначительного числа опубликованных работ соискателя на получение гранта в международных журналах во многих случаях является не низкое качество его исследований или недостаточный научный потенциал, а языковой барьер.

Стратегией не предусмотрено двухгодичное обучение всех российских ученых за рубежом, в то время как для сотрудников органов государственного управления всех уровней создается система стимулирования к прохождению переподготовки и повышению квалификации, а также возможности для получения государственными служащими длительных (до 2 лет) отпусков с сохранением содержания и должности для прохождения очного обучения в магистратуре по программам 2-го высшего и дополнительного профессионального образования, в том числе в зарубежных университетах. При этом целевыми индикаторами реализации Стратегии предусмотрено к 2020 году довести долю государственных служащих, получающих ежегодно дополнительное образование за рубежом, в общей численности государственных служащих, до 3%. Таким образом, с очень высокой долей вероятности, каждый госслужащий в течение 25-30 лет своей карьеры получит отпуск с сохранением содержания и должности для получения второго высшего образования. Принимая во внимание, что в Стратегии не найдена отражения информация о том, в рамках какого нацпроекта либо федеральной целевой программы будет осуществляться реализация стимулирования к прохождению переподготовки и повышению квалификации госслужащих, следует напомнить, что в соответствии с Федеральным законом "О высшем и послевузовском профессиональном образовании" от 22 августа 1996 г. N 125-ФЗ гражданам Российской Федерации гарантирует-

ся получение на конкурсной основе бесплатного высшего образования, если образование данного уровня гражданин получает впервые.

Также не получило должного разъяснения с точки зрения финансирования создание системы ежегодного повышения квалификации не менее чем 15-20 процентов работающих граждан уже в 2020 году. При реализации этого целевого показателя 100% работающих граждан будут охвачены этой системой каждые 5-6 лет. Представляются три варианта финансирования системы, имеющие свои достоинства и недостатки: бюджетное, за счет средств работодателя, за счет работника, повышающего квалификацию.

Вызывает непонимание позиция авторов Стратегии в вопросах оплаты труда педагогических работников. Так, повышение квалификации учителей должно сопровождаться доведением к 2013 году их средней заработной платы до средней по экономике в соответствующем регионе. При этом проводимые преобразования позволят к 2020 году довести средний уровень заработной платы в секторе образования (включая педагогических работников и обеспечивающий персонал) до среднего уровня заработной платы в экономике. При этом Госпрограмма «Развитие образования» декларирует повышение к 2018 году средней заработной платы преподавателей вузов до 200 процентов от средней заработной платы в соответствующем регионе.

Поднятые в этой статье вопросы, затронувшие ряд аспектов развития национальной инновационной системы, отражают значительный интерес к путям реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

Одним из спорных моментов при реализации принятой Стратегии видится резкая ломка существующей национальной инновационной системы, основой которой последние десятилетия являлись академические и отраслевые научные организации. Вместе с тем, следует признать актуальность восстановления вузовской науки, формирования инновационных центров, бизнес-парков, территорий, кластеров, а также необходимость устранения существующей разобщенности между различными сегментами научного сообщества: академическим сообществом, научным сообществом высшей школы, сферой прикладных исследований.

Развивая национальную инновационную систему, следует принимать во внимание общие мировые тенденции ее формирования – участниками эффективного инновационного процесса в рыночной экономике всегда выступают государство, бизнес и наука. Вместе с тем, следует учитывать национальную специфику, уровень научно-инновационного потенциала и социально-экономического развития страны. Для России сегодня ключевую роль в выбранной модели «тройной спирали» играет государство, призванное применять бизнесу и науке методы как побуждения, так и (в случаях необходимости) принуждения.

Ссылки:

1. Российский статистический ежегодник - 2012 г.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.
3. Варнавский В.Г. Национальная инновационная система России - проблема формирования базиса // "Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование, № 3(36), 2008.

Подходы к оценке эффективности управления современной туристской организацией

Кормишова Аида Васильевна,

к.э.н., доц., проф. кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Исследованы аспекты рассмотрения содержания понятия «эффективность управления туристской организацией». Эффективность управления предприятием связана с положительным результатом, который достигается с наименьшими затратами и приносит пользу для всех участников его достижения.

Выделены две категории человеческого фактора туристской организации: персонал и потребитель туристских услуг. Показывается необходимость считать потребителя туристских услуг объектом управления в туризме как особый «очеловеченный» предмет труда. Сравниваются три подхода к оценке эффективности управления - социально-экономический, клиентоориентированный, подход социальной ответственности. Предложено считать подход социальной ответственности развитием клиентоориентированного подхода.

Ключевые слова: эффективность управления туристской организацией, подходы к оценке управления, персонал туристской организации, потребители туристских услуг, клиентоориентированный подход.

APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF MODERN TOURISM ORGANIZATION
Kormishova A.V.

Aspects of consideration of the content of the concept "effective management of tourism organization" are investigated. Effective management of the enterprise is connected with positive result which is reached with the smallest expenses and brings usefulness for all participants of its achievement.

Two categories of a human factor of tourism organization are allocated: personnel and consumer of tourist services. Need to consider the consumer of tourist services by object of management in tourism as the special "humanized" object of the labor is shown. Three approaches to a management efficiency assessment - social and economic, customer-oriented, approach of social responsibility are compared. It is offered to consider approach of social responsibility by development of customer-oriented approach.

Keywords: effective management of tourism organization, approaches to a management assessment, the personnel of tourism organization, consumers of tourist services, customer-oriented approach.

Категория эффективности является одной из основных и крайне дискуссионных категорий управления и экономики. Отправными моментами при оценке эффективности управления организацией, отражающиеся на представительности получаемых оценок и направленности получаемых выводов, служат: цели оценивания, подходы, критерии, ограничения, перечень и содержание учитываемых факторов, методы оценки.

Мотышина М.С. и Князев С.В. выделяют семь критериев исследования эффективности управления: действенность, экономичность, качество, прибыльность, продуктивность, качество трудовой жизни, инновационная активность [5, с. 114]. Дж. К.Лафта в числе первоочередных аспектов исследования проблемы эффективности управления отмечает степень достижения намеченных целей; конечные результаты деятельности; качество и обоснованность планирования [4, с. 265, 316]. Как следствие, разные подходы к исследованию эффективности различаются полнотой учета связей, воздействующими факторами, дают разные результаты.

В Энциклопедическом словаре «Управление организацией» выделено три аспекта рассмотрения содержания термина «эффективность управления». «Первый – выяснение того, действительно ли возник результат управления, а не действия каких-то других общественных компонентов, проявления саморегулятивного механизма управляемых объектов; второй – поиск источника результата управления (профессионализм и талант управляющих, качество правовых документов и т.д.); третий – установление взаимозависимости, сочлененности между целями, задачами, представлениями и моделями, заложенными в управленческих решениях, и реально полученными результатами управления» [7, с. 813]. Образуется практически континуум видов и показателей эффективности управления.

Эффективность управления предприятием можно связать с положительным результатом, который достигается с наименьшими затратами и приносит пользу для всех участников его достижения. Распространив такую аксиому на управленческую деятельность в туристской сфере, следует понимать под эффектом управления совокупность управленческих мероприятий (мотивация, организация, координация, коммуникация и организационная культура) социально и психологически влияющих на работников. Соответствующие затраты включают совокупность минимальных издержек, связанных с получением этого результата, при условии что достигаемый результат был социально и экономически выгоден организации.

Обратившись к внутренней среде туристских организаций, можно наблюдать, что персонал с одинаковым набором способностей, но работающий в разных организациях, достигает разных результатов. Дело в том, что организации также имеют разные способности. Три фактора определяют исходные спо-

способности организации: ресурсы, бизнес-процессы и ценности. Разновременность в развитии этих факторов, степень развитости факторов, новизна содержания возникающих проблем отражаются на качестве управления и результатах деятельности организации, требуют организационных изменений. С развитием организации происходит смещение в иерархии факторов: от ресурсов первое место переходит к бизнес-процессам, а затем – к организационной культуре.

Одним из признаков высокого качества системы управления является возможность ее саморегулирования: при снижении качества управления немедленно разрабатываются и реализуются меры, возвращающие систему в прежнее нормальное состояние. В этой связи перспективны ориентация на командообразование и модели саморазвивающейся организации. В настоящее время самообучающаяся организация является, видимо, идеальной моделью, к которой должна стремиться конкретная туристская организация.

Одновременно с управлением поведением персонала управленческие воздействия следует ориентировать на поведение клиентов. Потребитель туристских услуг должен рассматриваться как необходимый компонент механизма управления поведением персонала туристской организации. Такая трактовка правомерна вследствие открытости организации по отношению к внешней среде; рассмотрения клиента как непосредственного, активного и необходимого участника процесса оказания туристских услуг.

По сути, человеческий фактор в туристской организации выражается двумя категориями. Человеческий фактор, понимаемый как персонал организации, традиционно выступает объектом управления в системе управления персоналом. Что касается человеческого фактора, понимаемого как потребитель, то он обычно анализируется и управляется как предмет труда с заранее (до момента обслуживания) заданными свойствами. Однако особенности коммуникаций с персоналом отражаются на поведении потребителя, изменяя ряд его установок и действий.

Поэтому клиент должен и может быть объектом управления в туризме как особый «человеческий» предмет труда. Важно неформальное наблюдение, мысленная регистрация персоналом особенностей личности и поведения клиента, коммуникация. Воздействие на клиента требует привлечения особых методов управления и имеет два следствия: первое – адаптация организации под личностные характеристики клиента; второе – некоторое (или хотя бы попытка) изменение поведения клиента под воздействием организационной культуры туристской организации.

В сфере услуг понятие «клиентоориентированный» увязывают с определенным качеством персонала, позволяющее им работать с клиентом таким образом, что клиент становится постоянным. Такой подход отражает место интересов клиента в системе приоритетов руководства и собственников [6]. Однако, работник должен быть лично заинтересован в клиенте и его удовлетворенности туристскими услугами. Такой подход требует изменить систему целей работника, поставив на первое место цель «обслуживание клиента». Таким образом, клиентоориентированность является параметром системы управления взаимоотношениями персонала с клиентами, нацеленная на получение устойчивой прибыли в долгосрочной перспективе и способствующая росту лояльности потребителя.

Не отрицая важности разнообразных подходов к оценке эффективности управления туристской организацией, выделим в качестве основополагающего для современной практики подход социальной ответственности предприятия.

В широком смысле под социальными отношениями в сфере туризма понимаются такие отношения, которые связаны с жизнью и отношениями участников процесса оказания услуг. Такая позиция подтверждается историей развития содержания понятия эффективности управления, современными обоснованиями актуальности оценки социальной эффективности управления хозяйствующих субъектов.

А.Я. Кибанов связывает социальную эффективность управления персоналом с достижением позитивных и предупреждением отрицательных изменений организации. К числу позитивных изменений отнесены: обеспечение персоналу достойного уровня жизни; реализация и развитие индивидуальных способностей работников; разумная степень свободы и самостоятельности; благоприятный социально-психологический климат. К предотвращаемым отрицательным изменениям организации отнесен ущерб, наносимый здоровью и личности работника [3, с. 432]. Аналогичная позиция прослеживается в исследовании Н.И. Кабушкина, который видит главную задачу управления трудовыми ресурсами в создании эффективной туристской структуры, «позволяющую обеспечить комфортные условия труда и повысить уровень жизни своего персонала за счет его профессионального развития и управления его деловой карьерой» [2, с. 115].

К этому перечню справедливо добавление ориентации на достижение целей, поставленных организацией. Прав И.М. Жуков, отмечая: «...достижение целей компании помимо прочего свидетельствует также и о высоком уровне социальной эффективности: если потребности сотрудника удовлетворены на работе в полном объеме, то он работает с большей отдачей и тем самым вносит свой вклад в достижение поставленных задач» [1, с. 197].

Ориентация на подход социальной ответственности при оценке эффективности управления в туристской организации предполагает туриста одним из ресурсов организации, его непосредственное участие в процессах создания туристских услуг, активное влияние персонала на клиентуру. Этот тезис следует подкрепить рядом аргументов:

1) потребитель туристских услуг, выступает необходимым участником процесса оказания услуги, взаимодействует с персоналом, рядом функционально-организационных и ресурсных элементов организации. На потребителя влияет сформированная организационная культура организации и он, в свою очередь, привносит в нее некоторые изменения;

2) элементы системы управления туристской организацией взаимосвязаны. Как следствие, потребитель, находясь во взаимосвязи с трансформируемыми ресурсами, также меняется;

3) в свете развития процессов социализации важно изучить процессы изменения характеристик потребителя, происходящие в процессе оказания туристских услуг;

4) с развитием коммуникационных процессов усиливаются взаимные влияния персонала организации и потребителей.

Подход социальной ответственности к оценке эффективности управления организацией должен учитывать степень удовлетворенности интересов работников и клиентов, поэтому точнее его следует называть подходом социальной ответственности организации перед персоналом и потребителями.

В настоящее время, однако, существуют трудности учета всего многообразия социальных отношений персонала, а там более потребителей туристских услуг. Кроме того, понятия социального взаимодействия и социальной жизни относятся и к другим представителям среды прямого воздействия на туристскую организацию (в частности, поставщики, посредники, акционеры). Имеются сомнения в возможности такого оценивания силами отдельной организации. Таким образом, проблема реализации социального подхода к оценке эффективности управления туристской организацией пока носит постановочный характер.

Сравнивая три подхода (социально-экономический, клиентоориентированный, подход социальной ответственности), отметим, что социально-экономический подход, опираясь на представление организации в виде закрытой системы, ориентирован на расчет внутренней эффективности управления, что недостаточно соответствует современной практике моделирования социально-экономических систем. При этом туристы не оцениваются в качестве одного из ресурсов организации.

По сравнению с социально-экономическим подходом клиентоориентированный подход, исходя из рассмотрения туристской организации как открытой системы, предусматривает рассмотрение потребителей в виде элементов не только внешней, но и внутренней среды организации. Подход ориентирует на подчинение интересов организации требованиям клиентов. Культура организации влияет на поведение потребителей и персонала. Возрастает значение деятельности персонала. Культура и мотивационная система туристской организации, при научном построении, должны побуждать персонал к эффективному взаимодействию с потребителями и ориентируют, в этой связи, на лучшее использование всех ресурсов организации.

Подход социальной ответственности автор полагает развитием клиентоориентированного подхода. Усиливается влияние ценностей, идеалов туристской организации на поведение персонала. Персонал представляется главным ресурсом организации, а также элементом, частично принадлежащим внешней среде. Эта модель позволяет трактовать более полно получаемые туристской организацией результаты в виде частично внешнего эффекта. Такие факторы как мотивация, культура, поведение работников и руководителя приобретают ключевую роль в изменении результатов управления.

Литература

1. Жуков И.М. Оценка социальной эффективности управления персоналом на предприятиях гостиничного бизнеса города Москвы // Научный вестник Уральской академии государственной службы, 2011, № 4 (17).
2. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма. – Мн.: БГЭУ, 2000. – 141с. 42
3. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 445 с.
4. Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации. – М.: Рус. деловая лит, 1999. – 319 с.
5. Мотышина М.С., Князев С.В. Оценка эффективности менеджмента предприятия // Проблемы современной экономики, 2010, № 4 (36).
6. Тоцкая Э. Как привлечь и удержать клиента без скидок? – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.real-business.ru/magazines/6-2008/kak-privlech-i-uderzhat-klienta-bez-skidok>.
7. Управление организацией: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Г.Поршнева, А.Я.Кибанова. – М.: Издательский Дом ИНФРА-М, 2001. – 822 с.

Особенности продвижения портфеля брендов на автомобильном рынке

Пугонин Евгений Владимирович,
аспирант Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье представлен анализ рыночной ситуации на автомобильном рынке, включая статистические показатели основных рынков сбыта, обозначена специфика потребления. Обозначена динамика продаж в России автомобилей ведущих иностранных производителей, включая иностранные автомобили российской сборки. Показана структура продаж легковых автомобилей с распределением по брендам. Исследованы проблемы и факторы влияния на изменение объема продаж товара. Указаны особенности продвижения портфеля брендов. Особенности классифицированы на экономические, управленческие, маркетинговые и коммуникативные для их соответствия и взаимосвязи с проблемами осуществления исследуемого процесса, раскрыты составляющие каждой группы. Учитывая особенности продвижения портфеля брендов на автомобильном рынке были предложены 3 основных подхода: функциональный, эмоциональный и системный, каждый из которых рассматривает совокупность выгод и воздействий при взаимодействии участника рынка и потребителя. Ключевые слова: Портфель брендов, автомобильный рынок, анализ рынка, проблемы продвижения, особенности продвижения, управление, тенденции.

FEATURES OF BRAND PORTFOLIO PROMOTION IN THE AUTOMOTIVE MARKET
Pugonin E.V.

The article presents an analysis of market situation in the automotive market, including statistics rates for key markets. Specific of consumption is indicated. The article shows the sales trend of leading foreign car manufacturers on Russian market, including foreign cars assembled in Russia. The structure of the passenger vehicles is presented divided by brands. Problems and impact factors of sales changes are disclosed as well as features of brand portfolio promotion. Features are classified as economic, administrative, marketing and communication according their relevance and conjunction to the problems of investigated process and specified with characteristics for each group. Considering features of the brand portfolio promotion on the automotive market three basic approaches have been offered: functional, emotional and systematic, where each approach considers the set of benefits and effects of the interaction between market participants and consumers. Keywords: Brands portfolio, automotive market, market analysis, promotional problems, features of promotion, management, trends.

В 2011 году мировой автомобильный рынок продемонстрировал умеренные темпы роста в сравнении с показателями 2010 года. Долговой кризис в еврозоне привел к общей стагнации экономики стран Европейского союза и снижению объемов продаж новых легковых автомобилей более чем на 1% (рис. 1).

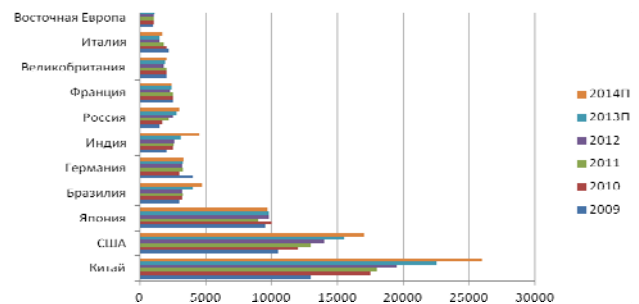


Рис. 1. Продажи новых автомобилей в ведущих странах мира

Землетрясение, произошедшее в марте 2011 года в Тихом океане, привело к снижению объемов продаж новых легковых автомобилей в Японии на 15% по итогам 2011 года. Тем временем период стремительного экономического подъема в Китае сменился умеренными темпами роста в соответствии с планами правительства Китая по стабилизации быстроразвивающейся экономики. Это не могло не отразиться на автомобильном рынке, где наблюдался рост объема продаж новых автомобилей на 5% в 2011 году по сравнению с 33% и 48% в 2010 и 2009 годах соответственно. Все это усилило конкурентную борьбу среди основных участников мирового автомобильного рынка.

В 2011 году рынок новых легковых автомобилей США продолжил расти. По мнению экспертов, объем продаж легковых автомобилей в США при сохранении существующих темпов уже в 2012 году превысил уровень 2008 года. Ожидается, что в 2012 году темпы роста мирового автомобильного рынка останутся на невысоком уровне.

Автомобильные рынки развивающихся стран будут демонстрировать более высокие темпы, в то время как европейские страны будут вынуждены предпринимать дальнейшие действия для решения проблем с государственным долгом. Это накладывает серьезные ограничения на их возможность стимулировать рост автомобильного рынка и на возможности участников автомобильного рынка в продвижении их портфеля брендов.

В то же время в развивающихся странах наблюдается стабильно высокий спрос на автомобили. Это является следствием более высоких темпов роста экономики и значительно более низкого, чем в развитых странах, показателя количества автомобилей на 1000 человек населения.

Россия представляет собой второй по величине автомобильный рынок Европы после Германии и имеет значительный потенциал роста (табл. 1). В России на 1000 жителей приходится 250 автомобилей, в то время

как в Германии аналогичный показатель составляет более 500 автомобилей, а в США — более 640 автомобилей. Однако в 2012-2013 годах ожидается уменьшение темпов роста российского автомобильного рынка, связанное с окончанием программы утилизации и нивелированием эффекта низкой базы благодаря высоким показателям роста продаж в 2010 и 2011 гг.

Таблица 1
Количество легковых автомобилей на 1000 жителей в 2011 году[1]

Страна	Численность населения (млн.)	Парк легковых автомобилей (млн. шт.)	Количество автомобилей на 1000 человек
США	313,43	201,41	643
Франция	60,26	31,54	523
Германия	81,75	42,14	515
Великобритания	62,74	31,87	508
Польша	38,30	17,33	453
Чехия	10,54	4,62	438
Южная Корея	48,39	14,22	294
Россия	141,84	35,50	250
Украина	45,19	7,93	175
Бразилия	196,66	26,91	137
Турция	73,64	7,80	106
Китай	1345,95	66,57	49
Индия	1241,49	14,02	11

В 2011 году российский автомобильный рынок продемонстрировал высокие темпы роста благодаря повышению индекса потребительской уверенности, снижению уровня безработицы, доступности автокредитования, оживлению спроса путем реализации участниками автомобильного рынка программ продвижения своих брендов, а также принятию мер государственного стимулирования посткризисного восстановления рынка автомобильной техники.

Продажи новых легковых автомобилей (пассажирских и малотоннажных грузовых) увеличились на 39%, а новых грузовых автомобилей — на 35% по сравнению с показателями 2010 года. В то же время производство легковых автомобилей, по предварительным оценкам, выросло на 43%, а грузовых автомобилей — на 30% (рис. 2 и 3).

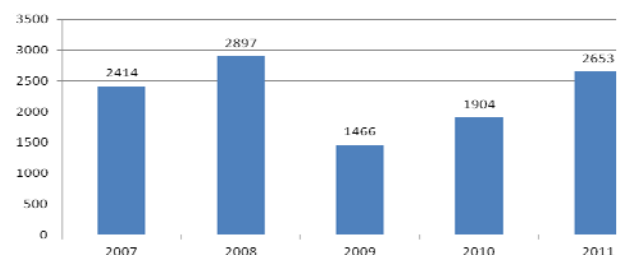


Рис. 2. Продажи новых легковых автомобилей в России (тыс. шт.)[1]

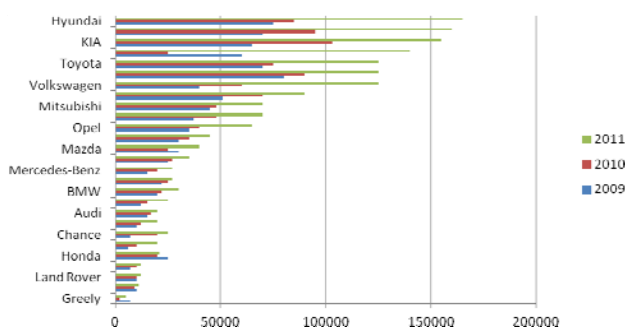


Рис. 3. Продажи в России автомобилей ведущих иностранных производителей (штук, включая иностранные автомобили российской сборки)[1]

При этом следует отметить смещение спроса в направлении бюджетных моделей и постепенное восстановление спроса на автомобили премиум-класса. Кроме того, программа утилизации, проводившаяся с марта 2010 года по июнь 2011 года, оказала сильное положительное влияние на динамику продаж в 2011 году.

Объем продаж отечественных автомобильных брендов в 2011 году вырос на 12% по сравнению с предыдущим годом и составил 732 тыс. автомобилей. Основными факторами роста стали субсидирование процентной ставки по кредитам и программа утилизации, которая была продлена до конца июня 2011 года. Однако в структуре продаж произошло снижение доли российских марок на 6% по сравнению с 2010 годом — с 34% до 28%. Объем реализации иномарок российского производства значительно вырос, превысив показатель 2010 года на 61%. В первую очередь, это связано с вводом нового режима промышленной сборки.

В стоимостном выражении российский рынок легковых автомобилей вырос на 55%, составив около 65 млрд долл. (рис. 4).

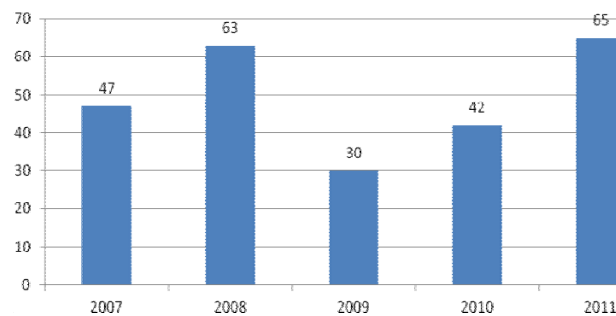


Рис. 4. Объем рынка легковых автомобилей (млрд. долларов США)[2]

Более 88% пришлось на долю импортных и произведенных в России иномарок (57 млрд. долл.), при этом объем реализации отечественных автомобильных брендов составил 8 млрд. долл. (рис. 5).

Высокие темпы роста производства автомобильной техники в России в 2011 году были связаны с посткризисным оздоровлением российской экономики и государственной политикой стимулирования автомобильной отрасли. Данные факторы, воздействуя на увеличение спроса, с одной стороны, и стимулируя производство — с другой, способствовали созданию новых и увеличению степени загрузки существующих производственных мощностей.

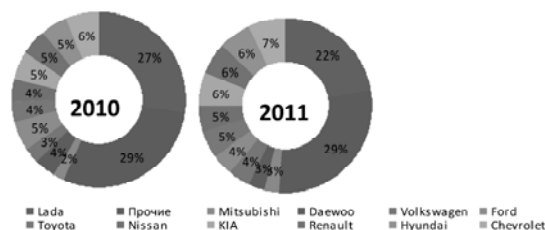


Рис. 5. Структура продаж легковых автомобилей с разбивкой по брендам, (%) [1]

Государство играет важную роль в восстановлении автомобильной отрасли. Стремясь к улучшению инвестиционного климата и привлечению прямых иностранных инвестиций, оно принимает меры в кон-

тексте изменения налоговой политики, снижения административных барьеров, развития инфраструктуры, упрощения процедуры уплаты таможенных пошлин, а также предоставления инвестиционных гарантий и софинансирования инвестиционных проектов.

Значимым событием 2011 года стало подписание Россией протокола о вступлении в ВТО. Окончательное присоединение России к ВТО состоялось в 2012 году после прохождения соответствующих ратификационных процедур. Важным следствием вступления России в ВТО будет существенное снижение импортных таможенных пошлин на автомобили в 2012–2018 годах, что может способствовать некоторому изменению структуры спроса, выражающемуся в увеличении доли автомобилей иностранного производства в структуре продаж.

2011 год также характеризовался существенным ростом всех сегментов российского автомобильного рынка, включая производство комплектующих и дилерские сети. Следует отметить, что для России характерен сравнительно невысокий показатель количества автомобилей на душу населения и относительно солидный возраст парка автомобилей. Данные факторы в совокупности с посткризисным восстановлением экономики, ростом спроса и стимулирующей государственной политикой позволяют сделать вывод о значительном потенциале роста автомобильного рынка, что делает перспективным и эффективным для участников российского автомобильного рынка разработку и реализацию программ продвижения портфеля своих брендов.

При этом достижению успеха в продвижении портфеля брендов на автомобильном рынке будет способствовать учет особенностей указанного процесса, связанных со спецификой современного состояния автомобильного рынка. Указанные особенности продвижения портфеля брендов классифицированы на экономические, управленческие, маркетинговые и коммуникативные особенности для их соответствия и взаимосвязи с проблемами осуществления исследуемого нами процесса.

Маркетинговые особенности продвижения портфеля брендов на автомобильном рынке.

- автомобильный бренд в РФ – символ аутентичности товара. Действительно, в России автомобильный бренд воспринимается как символ аутентичности товара (как гарантированное качество, ожидаемый опыт использования, включая и обеспечение психологической идентичности товара), что во многом связано с национальными традициями психологического и личностного отождествления товара с определенными характеристиками образа жизни.

- незначительное влияние процессов ценового позиционирования на продвижение автомобильных брендов. Следует учитывать, что уровень развития системы дилерских центров в России характеризуется чрезвычайной слабостью, в силу которой у производителей автомобильных брендов нет необходимости поддерживать заинтересованность дилеров в эффективном и результативном продвижении портфеля брендов.

В таких условиях ценовое позиционирование бренда при разработке и реализации программ продвижения портфеля брендов для производителя весьма затруднено, а в некоторых условиях и невозможно. Как результат, в дилерских сетях может наблюдаться небольшой разброс цен на один и тот же автомобильный бренд, а все обещание бренда в мес-

те продажи сводится к представлению набора дополнительных услуг или бонусов, о чем не всегда сообщается в рекламных материалах дилеров.

Экономические особенности продвижения портфеля брендов на автомобильном рынке.

- уникальное торговое предложение (УТП) больше не является мотивом для совершения покупки [7]. Даже в такой технологичной потребительской категории как автомобильный рынок инновации копируются конкурентами уже через полгода. Соответственно, чтобы поддерживать свой статус, бренду автомобильного рынка необходимо инвестировать огромные деньги в постоянный процесс разработки новых компонентов и сервисов, а также формировать значительные бюджеты продвижения для сообщения потребителям о своих новых технологических достижениях. Подобные издержки могут позволить себе только очень крупные участники автомобильного рынка.

- на автомобильном рынке в большинстве своем преобладают точки паритета, что часто приводит к абстрактным рекламным обещаниям брендов. Сегодня автомобильный рынок насыщен большим количеством товаров на любой вкус и цвет. Как результат, брендам автомобильного рынка приходится постоянно искать новые позиции в ограниченной области человеческих эмоций и универсальных потребностей, что делает часто абстрактными обещания брендов для потребителей.

- высокие темпы притока в РФ новых автомобильных брендов. Российский автомобильный рынок характеризуется постоянным притоком новых товаров, в результате чего потребители не успевают сформировать лояльность к определенной марке товара, что повышает затраты участников автомобильного рынка, как на удержание старых клиентов, так и на привлечение новых клиентов.

Управленческие особенности продвижения портфеля брендов на автомобильном рынке.

- возможность получения быстрой обратной связи от потребителей. Раньше было невозможно узнать у потребителей, о том нравится ли им конкретная реклама или сам бренд автомобильного рынка, приходилось заказывать дорогостоящие исследования. Сейчас же если кому-то что-то не нравится, участник автомобильного рынка, а возможно и все целевая аудитория, быстро об этом узнают от одного или нескольких гневных комментариев или постов в интернете. Все это позволяет оперативно регулировать состав и структуру используемых средств и инструментов продвижения брендов на автомобильном рынке.

- необходимость комплексного обоснования выбора средств и инструментов продвижения российских брендов автомобильного рынка. Следует указать на низкую степень адаптированности отечественных участников автомобильного рынка к изменившимся условиям экономической деятельности, что пока не дает им возможности составить серьезную конкуренцию зарубежным участникам автомобильного рынка, в том числе и по вопросам продвижения портфеля брендов. Но необходимо отметить и некоторые положительные моменты: например, были изменены названия многих участников рынка автомобильных брендов, отражающие ранее отраслевой или географический признак, а сейчас четко ориентированных на сегменты целевой аудитории. Для ряда участников автомобильного рынка в силу специфики их деятель-

ности для успешного продвижения брендов оказалось достаточно смены названия и репозиционирования. Но многие участники автомобильного рынка в процессе работы на рынке пришли к необходимости использования инновационных средств и инструментов продвижения своих автомобильных брендов, например, организации специальных мероприятий. Это связано с тем, что создание и эффективное продвижение брендов автомобильного рынка необходимо для достижения высокого уровня осведомленности о товарах в условиях жесткой конкуренции по сравнению с осведомленностью об импортных товарах[5].

- ориентация зарубежных участников автомобильного рынка на стандартизацию программ продвижения своего портфеля брендов в России.

Во-первых, при продвижении в России зарубежных брендов автомобильного рынка, как правило, задействуются гораздо более серьезные бюджеты продвижения. Во-вторых, учитывается мировой опыт работы транснациональных структур. Но дело не только в ограниченности бюджетов продвижения у российского заказчика, но и в непонимании ими, по мнению зарубежных участников автомобильного рынка, самой сути маркетинговых коммуникаций. Российские рекламодатели порой не видят конечной цели (формирование бренда): в отличие от западных коллег, они ставят тактические задачи и решают их, преследуя основную цель - скорейшее увеличение показателей объема продаж и прибыли брендов автомобильного рынка.

Но вместе с тем необходимо отметить, что зарубежная практика продвижения брендов автомобильного рынка в ряде существенных моментов выигрывает перед опытом продвижения зарубежных брендов в России. Так при продвижении зарубежного бренда, как правило, учитываются, прежде всего, национальные особенности продукта, что обычно дает наиболее быстрый эффект. Например, германские бренды автомобильного рынка – гарант качества и безопасности при их продвижении в Европе и в США. Но для продвижения германских брендов автомобильного рынка в России акцент при обещании потребителю делается на восторг, так как он, по мнению зарубежных участников автомобильного рынка, обеспечивает "душевность" и чуть большую эмоциональность от эксплуатации бренда. Кроме того, если при продвижении зарубежного бренда автомобильного рынка в Европе и в США упор делается на удобство его применения и пользу этого товара для потребителя, то в России, где ассортимент брендов автомобильного рынка значительно ниже, чем за рубежом, по мнению специалистов, ориентированных на стандартизацию рекламного обещания, «необходимо сначала поставить проблему, а уже потом предлагать ее решение при помощи конкретного продукта»[3]. Поэтому стандартизированные концепции продвижения зарубежных брендов автомобильного рынка порой оказываются такими же абстрактными на российском рынке, как и концепции продвижения национальных брендов автомобильного рынка.

Коммуникативные особенности продвижения портфеля брендов на автомобильном рынке.

- потребитель может легко и быстро проверить правдивость и достоверность обещания бренда. Сейчас у потребителей есть доступ практически к любой информации, касающейся того или иного бренда автомобильного рынка. Человек легко может спросить совета у

бывшего потребителя бренда автомобильного рынка, обратиться за помощью к профессионалу или почитать независимые обзоры [6]. В такой ситуации традиционной коммуникации сложно создать в голове у потребителя желаемый «идеальный» образ товара и заставить его быстро что-то купить. Людям сейчас мало декларативных лозунгов и искусственных образов. 76,3 % населения страны относятся к обещаниям бренда скептически, а на вопрос, насколько часто реклама дает полную и достоверную информацию о бренде автомобильного рынка, 42,2 % ответили «не очень часто», и 33,9 % - "никогда". Треть населения считает, что реклама брендов автомобильного рынка "очень часто" вводит в заблуждение или преувеличивает пользу бренда для потребителя[2].

- уровень распознавания бренда автомобильного рынка в России ниже, чем на Западе. На данный момент, он все же относительно высок для брендов, относящихся к категории дорогих и высокотехнологичных брендов автомобильного рынка. Наблюдается тенденция к росту уровня распознавания премиальных и брендов массового спроса для автомобильного рынка, что связано с появлением в данной категории большого количества «брендированных» товаров. Немаловажной особенностью является также тот факт, что для отечественных потребителей часто бывает недостаточно знать просто марку бренда автомобильного рынка, эти сведения должны дополняться данными о стране происхождения бренда, истории, традициях и ценности данного бренда[4]. Следует также отметить, что значительную роль при принятии решения о покупке отечественным потребителем играет также привлекательность данного бренда автомобильного рынка в глазах ближайшего окружения потребителя.

Таким образом, брендам автомобильного рынка все сложнее вести себя также, как они делали это раньше: потребители уже не готовы просто верить обещаниям бренда, произведенным в одностороннем порядке. Лозунги и декларации, неподкрепленные реальными делами, все больше вызывают раздражение или как минимум безразличие к брендам автомобильного рынка. Люди ждут от брендов автомобильного рынка реальной пользы, которая соотносится с их потребностями. В аспекте обозначенных особенностей возникает вопрос, как дать потребителю то, что им действительно нужно в сложившейся ситуации меняющейся рыночной экономики. Здесь во многом поможет правильный выбор и обоснование подхода к продвижению портфеля брендов на автомобильном рынке.

Существуют 3 основных подхода к продвижению портфеля брендов на автомобильном рынке: функциональный, эмоциональный и системный подходы.

Функциональный подход к продвижению портфеля брендов на автомобильном рынке. Продвижение бренда на автомобильном рынке опирается на функциональные, утилитарные свойства товара (другими словами, предлагаются и обещаются потребителям уникальные бренды автомобильного рынка). Функциональный подход к продвижению брендов на автомобильном рынке наиболее эффективно подходит в тех случаях, когда товар по своим физическим свойствам выделяется из товарной категории, и эти свойства представляют интерес для потребителей, что и находит свое отражение при разработке и реализации программы продвижения.

Сила функционального подхода к продвижению портфеля брендов на автомобильном рынке - в ин-

формативности и прочной связи бренда с товаром; основная задача рекламиста в этом случае - найти главное свойство товара, которое выделит его в товарной категории и привлечет к нему потребителей; основной критерий эффективности продвижения бренда на автомобильном рынке - запоминаемость бренда и главного утверждения о товаре. Р. Ривс указывал, что в рамках функционального подхода к продвижению портфеля брендов на автомобильном рынке должны выполняться три основных условия[8]:

1. Каждое рекламное объявление о бренде автомобильного рынка должно содержать конкретное предложение для потребителя: купи именно этот товар и получи именно эту специфическую выгоду.

2. Предложение должно быть таким, какого конкурент либо не может дать, либо просто не выдвигает. Оно должно быть уникальным. Его уникальность должна быть связана либо с уникальностью бренда автомобильного рынка, либо с утверждением и обещанием бренда, которое еще не делали на рынке автомобильных брендов.

3. Предложение должно быть настолько сильным, чтобы привести в движение миллионы, то есть привлечь к потреблению новых потребителей.

Фактически, чтобы обеспечить успех продвижения портфеля брендов, участник автомобильного рынка должен найти и сформулировать такое утверждение о бренде, которое конкуренты не могут повторить, или еще не догадались выдвинуть, хотя и могли.

Эмоциональный подход к продвижению портфеля брендов на автомобильном рынке. Данный подход позволяет дифференцировать похожие бренды автомобильного рынка на психологическом уровне потребителя.

Так часто бывает при покупке определенного бренда автомобильного рынка. Особенности эмоционального воздействия на потребителей анализируются в работах многих деятелей рекламы. Еще П. Мартино, основатель стратегии "образ марки", в своей книге (Martineau, 1957) подчеркивал, что часто потребитель не проявляет свой собственный интерес к бренду автомобильного рынка или каждодневная суета не оставляет времени основательно взвесить доводы в пользу выбора той или иной марки. Подобный эмоциональный подход помогает участнику автомобильного рынка помочь потребителю посредством программ продвижения вписать товар в его индивидуальный мир, в систему его ценностей, ассоциировать товар с тем, что ему нравится в жизни.

Системный подход к продвижению портфеля брендов на автомобильном рынке. Системный подход к продвижению рассматривает совокупность функциональных выгод и эмоциональных воздействий как единую систему коммуникативного взаимодействия участника автомобильного рынка с потребителями. В зависимости от тех или иных обстоятельств и тенденций развития автомобильного рынка в обещании бренда комбинируются доминирующие функциональные выгоды и эмоциональные воздействия, что позволяет эффективно влиять на решения потребителя и повышать его лояльность и приверженность бренду.

Литература

1. АЕБ, аналитическое агентство «АВТОСТАТ», оценка «Эрнст энд Янг»
2. Согласно исследованию ВЦИОМ
3. Аакер Д.А. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга [Текст] / Д.А. Аакер, Э. Иохимштайлер - М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. - 380 стр.
4. Анурин В.Ф. Маркетинговые исследования потребительского рынка: уникальный отечественный опыт [Текст] / В.Ф. Анурин, Е.В. Евтушенко, И.И. Муромкина. Учебное пособие для ВУЗов. - Изд. Питер, 2006. - 270 стр.
5. Домнин В.Н. Бренддинг: новые технологии в России [Текст] / В.Н. Домнин. 2-е изд. СПб. Литер, 2004. - 381 стр.
6. Михалев Б. Факторы спроса и предложения на легковые автомобили в России. // Маркетинг, 2010, №1.- С.66-76.
7. Хапенков В.Н., Сагинова О.В., Федюнин Д.В., Пирогова Ю.К. Организация рекламы в торговле. М.: Изд-во «Академия». 2008г. 180с.
8. Ривс Р. Реальность в рекламе. - М., 1983

Корреляционно-регрессионный анализ зависимости ВВП от потока иностранных инвестиций в Россию

Шкляев Андрей Евгеньевич,
к.э.н., доцент кафедры Менеджмента инвестиций и инноваций Рос-
сийский экономический университет (ФГБОУ ВПО РЭУ) им. Г.В. Плехана,
inn.invest@mail.ru

К стратегическим задачам развития российской экономики относится привлечение иностранного капитала. Немаловажную роль в этом процессе играют прямые иностранные инвестиции. Они обеспечивают доступ к современным технологиям, финансовым ресурсам, инновационным услугам и товарам, способствуют повышению конкурентоспособности российской экономики. Поэтому одним из приоритетных направлений государственной политики в России является создание благоприятного климата для увеличения притока средств от иностранных инвесторов.

Привлечение иностранного капитала в определенной степени обусловливается заинтересованностью российской стороны в реализации крупных инвестиционных проектов, в связи с чем, правомерно отметить участие в инвестиционном процессе в России крупных транснациональных корпораций (ТНК). Стратегическим направлением деятельности ТНК, естественно, является захват соответствующих сегментов российского рынка на основе продвижения продукции, произведенной за рубежом.

В данной статье проанализирована зависимость ВВП от потока иностранных инвестиций; приведены выводы на основе расчетов и анализа построенной корреляционно-регрессионной модели, а также показаны статистические факты, подтверждающие данные выводы. Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, ВВП, поток иностранных инвестиций, инвестиции, иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность

The correlation and regression analysis of dependence of gross domestic product from a stream of foreign investments into Russia Shklyayev A.E.

Attraction of the foreign capital belongs to strategic problems of development of the Russian economy. The important role in this process is played by direct foreign investments. They provide access to modern technologies, financial resources, innovative services and goods, promote increase of competitiveness of the Russian economy. Therefore one of the priority directions of a state policy in Russia is creation of favorable climate for increase in inflow of means from foreign investors.

Attraction of the foreign capital in a certain degree is caused by interest of the Russian side in implementation of large investment projects in this connection, it is lawful to note participation in investment process in Russia large multinational corporations (multinational corporation). Strategic activity of multinational corporation, naturally, capture of the corresponding segments of the Russian market on the basis of advance of production made abroad is.

In this article dependence of gross domestic product on a stream of foreign investments is analysed; conclusions on the basis of calculations and the analysis of the constructed correlation and regression model are given, and also the statistical facts confirming these conclusions are shown.

Keywords: correlation regression analysis, gross domestic product, stream of foreign investments, investments, foreign investments, investment appeal

В настоящее время проблема инвестиционного развития России весьма актуальна. Перед страной остро стоит необходимость модернизации и обновления основных фондов, перевооружения существующего оборудования с целью повышения конкурентоспособности действующих предприятий, а также вложений в инновационные проекты. Правительство активно пропагандирует подобные идеи. Тем не менее, главная задача так и не решена - в первую очередь необходимо создать комфортные условия для инвесторов.

Совокупность социальных, экономических, организационных, политических и правовых предпосылок и образует инвестиционный климат страны или того или иного региона. Исследование этих процессов крайне важно как на уровне всей страны, так и на уровне отдельного региона, поскольку для России характерны значительные различия в инвестиционном климате субъектов Российской Федерации.

Именно поэтому одним из методов исследования стал статистический метод - корреляционно-регрессионный анализ, который выявил тесноту связи этих двух признаков. **Вывод: Зависимость ВВП от поступления иностранных инвестиций сильная (r близка к 1) и прямая ($r > 0$), т.е. с увеличением потока иностранных инвестиций увеличивается ВВП.**

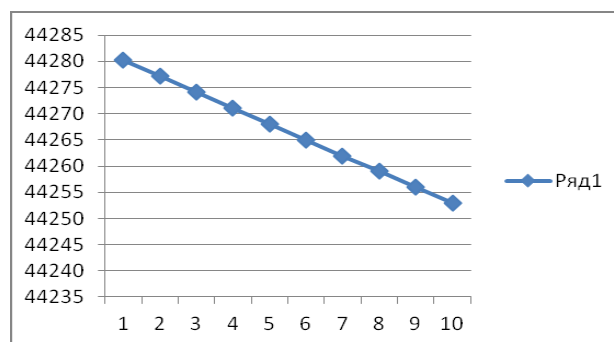


Рис. 1. Поле корреляции

Чем сильнее связь между признаками, тем в большей степени будут группироваться точки на графике вокруг определенной линии, выражающей форму связи.

Точки сосредоточены на одной прямой, что означает сильную связь между признаками.

Индексный рейтинг инвестиционной привлекательности стран, основанный на методике сравнительной оценки инвестиционной привлекательности Всемирного Банка.

Таблица 1
Индексный рейтинг инвестиционной привлекательности стран

Место в 2011 году	Страна / территория	Количество баллов (условные единицы) в 2011 году	Количество баллов (условные единицы) в 2010 году	Количество баллов (условные единицы) в 2009 году
112	Боливия	1001,15	1 008,00	1 007,14
113	Азербайджан	1001,04	1 006,22	1 000,93
114	Сент-Китс и Невис	1000,56	977,22	999,88
115	Эквадор	1000,28	1 009,67	1 007,17
116	Россия	1000	1 000,00	1 000,00
117	Украина	999,94	1006,56	1008,71
118	Гренада	999,37	974,78	993,33
119	Лесото	998,04	1 002,11	1 004,55
120	Кирибати	996,87	984,67	986,64
121	Бенин	996,74	1 008,56	1 008,90
122	Папуа Новая Гвинея	996,44	1012,89	999,74

Выводы на основе приведенных расчетов и анализов

К стратегическим задачам развития российской экономики относится привлечение иностранного капитала. Не маловажную роль в этом процессе играют прямые иностранные инвестиции. Они обеспечивают доступ к современным технологиям, финансовым ресурсам, инновационным услугам и товарам, управленческим навыкам, а также они способствуют повышению конкурентоспособности российской экономики на мировом рынке, обеспечивает ее стабильный рост и способствует улучшению уровня жизни наших граждан. Поэтому одним из приоритетных направлений государственной политики в России является создание благоприятного климата для максимального увеличения притока средств от иностранных инвесторов.

За 2012 год прямые инвестиции в экономику России поступили в размере 18 миллиардов долларов, что на 4,6% больше, чем за такой же период 2011 года. Также увеличился объем портфельных инвестиций почти в 3 раза и составил 1,5 миллиардов долларов по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Прочие инвестиции в экономику Российской Федерации понизились на 17,2% и составили 101 миллиардов долларов. Снижился на 17,2% объем погашенных инвестиций, которые поступили ранее в Россию из-за рубежа, по сравнению с таким же периодом прошлого года. Данный показатель составил 99,7 миллиардов долларов.

Накопленный иностранный капитал в экономике России на конец сентября 2012 года составил 353 миллиардов долларов, что на 9,3% выше по сравнению с таким же периодом 2011 года. Самый большой удельный вес в накопленном иностранном капитале относится к прочим инвестициям, которые осуществляются на возвратной основе. Их показатель составил почти 60% (58,3% на конец сентября 2011 года), доля портфельных инвестиций составила — 2,5% (2,6%), прямых — 38,3% (39,1%).

Накопленный за рубежом объем инвестиций из России в конце сентября 2012 года составил 119,2 миллиардов долларов. В период с января по сентябрь 2012 года из Российской Федерации за рубеж было направлено 109,4 миллиардов долларов ино-

странных инвестиций, это на 13% больше, чем за такой же период предшествующего года.

По данным Росстата видно, что приток прямых иностранных инвестиций в Россию значительно замедляется. В России наблюдается слабость притока иностранных прямых инвестиций. Это, прежде всего, связано с вступлением России в ВТО, что соответственно привело к увеличению объемов импорта на территорию Российской Федерации. Проведя анализ данных Росстата, можно сделать вывод, что иностранные инвестиции в экономике России в 2013 году будут снижаться.

Привлечение иностранного капитала в определенной степени обуславливается заинтересованностью российской стороны в реализации крупных инвестиционных проектов, в связи с чем, правомерно отметить участие в инвестиционном процессе в России крупных транснациональных корпораций (ТНК). Стратегическим направлением деятельности ТНК, естественно, является захват соответствующих сегментов российского рынка на основе продвижения продукции, произведенной за рубежом. В то же время ряд корпораций активно работает в реальном секторе российской экономики — в автомобильной промышленности («Форд», «Фиат», «Рено» и «БМВ»), нефтяной («Шелл», «Бритиш Петролеум», «Тексако»), химической («Байер», и «Проктер энд Гэмбл»), пищевой («Нестле», «Марс», «Кока-Кола»). Крупные ТНК принимают активное участие в формировании инвестиционного климата посредством участия в работе Консультативного совета по иностранным инвестициям в России.^[1]

Западные банки определили перечень привлекательных российских корпораций на 2011 г., к ценным бумагам которых иностранные инвесторы проявляют интерес в первую очередь. Помимо акций компаний ОАО «Газпром» и «Лукойл» инвесторы проявляют интерес к ценным бумагам компаний РАО «ЕЭС России», «Мосэнерго», «Ростелеком», «Сургутнефтегаз», «Иркутскэнерго» и ОАО «Аэрофлот - Международные линии России».^[2]

Крупнейшими иностранными инвесторами России являются Кипр, Нидерланды и Люксембург. В первую десятку крупнейших инвесторов входят далее Германия, Великобритания, США, Франция, Виргинские острова, Швейцария и Австрия.

Таким образом, роль иностранных инвестиций в экономике РФ очень велика. Но слаборазвитость законодательной базы и некоторые другие проблемы в области инвестиций сдерживают зарубежных инвесторов. Мировая практика привлечения иностранных инвесторов показывает, что правовые гарантии, предоставляемые иностранному инвестору, являются залогом эффективной работы инвестора, что положительно влияет на экономику страны-реципиента.

Литература

1. Марченко Г., Мачульская О. Исследование инвестиционного климата регионов России: проблемы и результаты. // Вопросы экономики - № 9 - 2010 - с. 69-79. Кравченко Н. Проблемы формирования инвестиционного рынка. // Инвестиции в России. 2010.- №2.
2. Доклад о мировом развитии 2009 «Улучшение инвестиционного климата в интересах всех слоев населения». – Вашингтон, Федеральный округ Колумбия: Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2005/Resource/wdr2009_russian.pdf.

Проблемы новой инновационной индустриализации в России

Новицкий Николай Александрович,
д.э.н., проф. ИЭ РАН, зав.сектором ИЭ РАН

Шийко Вера Георгиевна,
к.э.н., доц., зам.зав кафедрой МФЮА

В статье исследованы проблемы новой инновационной реиндустриализации. Определена взаимосвязь инноваций с индустриализацией. Рассмотрены пути роста рыночного спроса, восстановления разрыва инновационного цикла, устранения неразвитости инновационной инфраструктуры и совершенствования законодательства.

Ключевые слова: инновационное развитие, индустриализация, инновационные циклы, пути роста рыночного спроса, инновационная инфраструктура.

Problems of new innovative industrialization in Russia
Novitskiy N.A., Shiyko V.G.

In article problems of new innovative industrialization are investigated. The interrelation of innovations with industrialization is defined. Ways of growth of a market demand, restoration of a rupture of an innovative cycle, elimination of backwardness of innovative infrastructure and legislation improvement are considered.

Keywords: innovative development, industrialization, innovative cycles, ways of growth of a market demand, innovative infrastructure.

Все популистские призывы свести развитие инновационной экономики в России к новой индустриализации и простому восстановлению морально непригодного промышленного потенциала не получили широкого признания. Без инноваций индустриализация экономики просто неэффективна. Экономика России вернулась в доиндустриальную эпоху за последние 20 лет. Это привело к падению доли обрабатывающей промышленности в валовой добавленной стоимости и в занятости почти вдвое. При этом производительность труда в машиностроении за последние 10 лет сократилась в 6 раз.

Поэтому главным локомотивом решения названной задачи должен стать индустриальный сектор, прежде всего обрабатывающая промышленность, являющиеся базисом любой развитой экономики, который сегодня наша страна практически потеряла.

При переходе к практической реализации развития экономики путем инновационной индустриализации в сфере бизнеса обнажилось множество нерешенных проблем и ужесточились требования к экономическим механизмам и рыночным инструментам активизации инновационной активности. Кроме того, новая индустриализация пока не увязана с переводом российской экономики на инновационный путь развития. В начале 2012 года только 47 компаний с государственным участием приняли инновационные программы¹. Но и все частные корпорации должны стимулироваться государством к тому, чтобы минимум 3–5% их валового дохода направлялось на исследования и разработки.

Проблемы инновационной индустриализации экономики особенно обострены из-за несбалансированного развития промышленно-инновационной сферы и формирования инвестиционного спроса на отечественное оборудование. Уровень деградации обрабатывающей промышленности и инновационного развития российской экономики поражает своими отрицательными характеристиками.

Россия давно обескровила многие отрасли машиностроения (станкостроение, судостроение, легмаш, пищевмаш и др.) и почти прекратила развивать конкурентоспособное машиностроение и создавать новые технологии для мирового рынка. Доля её высокотехнологического бизнеса на мировом рынке примерно составляла в 1992г. – 6%, в 2000г – 1%, в 2008г. – 0,3%, достигнув минимума в 2011 году около 0,1%² (см. рис.1).

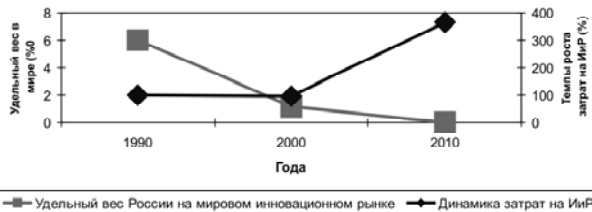
Внутренние затраты на исследования и разработки (ИиР) колебались в период 2000 – 2010 гг. в пределах 1% доли в ВВП в нашей стране, уступая по масштабам финансирования: США в 18,3 раза, Германии – в 3,4 раза, Франции – 2,4 раза, Японии – в 6,9 раза, Китаю – в 6,7³.

¹ <http://www.minecon.gov.ru>, март 2012.

² Данные UNCTAD. PPS. 2008-2011.

³ ВЭБ. «Вектор». №2, февраль 2010.

Рис.1. Сравнительная динамика расходов России на ИиР и доли её инновационной продукции на мировом рынке



Отсюда следует: что падение ВВП России в кризисные 2008-2009 годы (около 9%) оказалось намного глубже, чем в любой из стран с большим индустриальным сектором, что нельзя считать случайностью. Даже экономика Польши, например, ориентированная на промышленный экспорт в развитые страны ЕС, продолжала в эти годы рост?

Это служит дополнительным аргументом необходимости проведения инновационной индустриализации и подтверждает мнение общественности «Деловой России», что мы сегодня находимся в технологическом захолустье!¹

Развитые страны мира более двух третей произведенного ВВП получают за счет роста производительности на основе инноваций². По оценке ученых РАН в стоимости российского ВВП 82% составляет природная рента, 12% - амортизация промышленных мощностей, созданных еще в советское время, которые уже изнашиваются и создают новые техногенные угрозы, и только 6% ВВП являются результатами производительного труда.³ Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг отраслей промышленного производства на внутреннем рынке в 2009 году составил всего 6,5%⁴. Сегодня не только ученые-экономисты, но и работники административных управленческих организаций и корпоративных структур обеспокоены тем, что в России наблюдается полная разбалансированность инновационного развития и усугубляется его оторванность от реальной экономики.

По данным мониторинга Минэкономразвития России восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера остается крайне низкой⁵ – разработку и внедрение технологических инноваций в 2008 году осуществляли 9,6% от общего числа предприятий российской промышленности, что значительно ниже значений, наблюдаемых в США (более 80%), Германии (73%), Ирландии (61%), Бельгии (58%), Эстонии (47%), Чехии (41%)⁶. На приобретение новых технологий затрачивают собственные финансовые средства 12,7% отечественных предприятий. Динамика активности инновационного развития в России за последнее время значительно ухудшилась, в том числе из-за глобального кризиса. В процессе новой индустриализации настоятельно требуется решение острых проблем.

Первая. Приоритетного решения сегодня требуют актуальные проблемы первоочередного инвестирования развития производственной инфраструктуры, в первую очередь, расширение масштабов дорожного строи-

тельства и создание институтов и объектов национальной инновационной системы (НИС). Развитие инфраструктуры позволит обеспечивать устойчивый спрос на создаваемую продукцию в секторе индустриализируемой промышленности, а также в сфере инновационного бизнеса, что пока слабо согласуется и балансируется с внутрيريночными рыночными факторами.

Сегодня факторы формирования спроса на наукоемкую промышленную продукцию в слаборазвитой рыночной среде почти бездействуют, что не позволяет создавать благоприятный инвестиционный климат для привлечения капитала и не работают экономические механизмы и инфраструктурные инновационные институты. Это происходит как из-за разрушенности воспроизводственного цикла, так и отсутствия главного потребителя – наукоемкого машиностроения. Удельный вес машиностроения и металлообработки в Российской Федерации в 80-е годы прошлого века превышал 40% в структуре промышленного производства. По исследовательским оценкам к 2005 году доля машиностроения в промышленности не превышала 8-10%, а производство средств труда (для воспроизводства машин и оборудования) составляла порядка 3%⁷. Согласно оценкам профессора В.И.Павлова⁸ в период рыночных реформ прекратили экономическую деятельность частично или полностью многие подотрасли в обрабатывающей промышленности и виды производственной деятельности в машиностроении, такие как выпуск автоматизированных станков, кузнечно-прессовых и фрезерных станков, радиоэлектронных приборов, производство оборудования для легкой и пищевой промышленности и другие. Без решения проблемы инвестирования приоритетного развития инновационного машиностроения и венчурного бизнеса реальная инновационная индустриализация экономики затруднена, а инновационное развитие промышленности продолжит замедляться.

Россия потеряла ядро своей индустрии из-за необдуманной приватизации в 1992-1996гг. Сегодня ряд необходимых видов машин и оборудования, необходимых для новой индустриализации, перестали производиться (см. табл. 1).

По мнению член-корреспондента Д.Е.Сорокина индустриализация в нашей стране состоялась еще в 1924-1940гг, но за счет массовой коллективизации и обнищания работников аграрного сектора⁹. Однако благодаря отечественной индустрии и силе духа наших солдат была достигнута победа в Великой Отечественной войне. Сразу после разрушительной войны была развернута невиданная по своим масштабам инновационная индустриализация экономики страны, которая завершилась примерно за одну пятилетку 1945-1950гг. При этом исполнялся главный принцип – развитие взаимосвязанных стадий расширенного воспроизводства на базе новейших достижений науки и техники при обеспечении сбалансированности первого и второго подразделений воспроизводства¹⁰. Благодаря новой индустрии был осуществлен прорыв в космос – запуск первого искусственного спутника Земли в 1957 году и полет Юрия Гагарина в космос в

⁷Новицкий Н.А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. М: URSS. «Либроком». 2009, с.216-218.

⁸ Экономическая безопасность Росси. Общий курс. Под редакцией В.К.Сенчагова. М: «БИНОМ».2009, с.115-122.

⁹ Д.Е.Сорокин. Проблемы инновационной модернизации в России. Труды ВЭО. том VII. 2008. с. 91-112.

¹⁰ Логинов В.П., Курнышева И.Р. Долговременные тенденции развития промышленности. // Экономист. 1999. № 2.

¹ <http://ru.convdocs.org/docs/index-76401.html>. Деловая Россия. май-июль 2013г.

² Мильнер Б.З. Управление знаниями. М: «ИНФРА-М». 2006.

³ Интернет-ресурс: <http://www.cig-bc.ru/library/74190/93453>

⁴ Мониторинг Минэкономразвития, 2010. <http://www.minecon.gov.ru>

⁵ Мониторинг Минэкономразвития, 2009. <http://www.minecon.gov.ru>

⁶ Данные UNCTAD. PPS. 2008-2010.

1962 году. Однако неоправданная милитаризация экономики привела к постепенному разрушению индустриального потенциала страны и переходу к «шоковой терапии» при необдуманной приватизации по внедрению нерациональных рыночных реформ.

Таблица 1
Динамика производства основных видов машин и оборудования¹

Виды продукции	1980	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011
Металлорежущие станки с числовым программным управлением, шт.	6251	1674	280	176	279	222	129	195
Линии полуавтоматические и автоматические для машиностроения и металлообработки, комплектов	567	556	57	11	1	2	-	-
Машины прядильные, шт.	2618	1509	133	8	16	12	30	32
Станки ткацкие, шт.	2181	1834	1890	95	95	13	-	-

Вместе с тем внутрироссийские факторы инновационного развития неуклонно усиливаются, что может стать стимулом для инновационной реиндустриализации. На внутреннем рынке наблюдается нарастание дефицитного спроса на промышленно-инновационные товары для социальной сферы, который сегодня преимущественно удовлетворяется в основном за счет импорта. Это мобильные телефоны, телевизоры, пылесосы, стиральные машины, персональные компьютеры, ноутбуки и другие товары². В то же время в России созданы новые инновационные товары социального потребления, которые превосходят мировые аналоги. В наукограде Саров (бывший Арзамас) создан компактный суперкомпьютер нового поколения, размеры которого примерно адекватны домашним ПК, но превышают быстродействие мировых аналогов (многоядерных ПК) в десятки и в сотни раз³. В Зеленограде - действующем наукограде в Подмосковья, создан суперноутбук с одноядерным процессором (IBM производит пока трех и пятиядерные суперноутбуки). В России продолжают создаваться альтернативные технологии получения энергии за счет солнца, ветра, подземного тепла, зеленые технологии, способные развивать экологически чистые технологии в коммунальной сфере. Но проблемы коммерциализации этих достижений сегодня никак не решаются, хотя именно освоение спроса социальной сферы на наукоемкую промышленную продукцию могло бы стать ведущим локомотивом инновационного развития. В настоящее время активизация социальных факторов промышленно-инновационного спроса является главным источником индустриально-го развития в развитых странах мира.

По причине того, что в нашей стране практически завершено разрушение макроинновационного цикла, происходит дальнейшая деградация производственно-технологического потенциала и отторжение бизнеса от инновационной сферы. Макроинновационный цикл, представляющий совокупность фундаменталь-

ной науки, образования, прикладных исследований, опытно-конструкторских разработок, инновационного производства, сегодня развивается без последовательной взаимосвязи и изолирован в отдельных стадиях, что объясняется неразвитостью национальной инновационной системы (НИС), а также недостаточным уровнем стимулирования интеллектуального труда. Еще академик А.В. Александров в прошлом веке пропагандировал выдерживать соотношение сбалансированного финансирования макроинновационного цикла в пропорции: 1:10:100⁴. Это своего рода «золотое сечение», показывающее, что на 1 единицу финансовых затрат в фундаментальную науку требуется 10 единиц в прикладные разработки, а для коммерциализации и применения инноваций их в производстве 9-10 единиц затрат (в рублях или в долларах)⁵. Сегодня указанное соотношение в нашей стране значительно нарушено, составляет примерно 1:0,86:3,7⁶, что свидетельствует практически о распаде цикла в сфере прикладных исследований и коммерциализации инноваций. В других странах капиталоемкость реализации инновационного цикла давно превысила наши предшествующие пропорции в сторону увеличения в десятки и сотни раз. Идея создания многочисленных исследовательских учебных центров при ВУЗах оказалась недостаточно жизнеспособна, так как учебный процесс требует от профессорско-преподавательского состава полной лекционной отдачи в продолжение 8-ми часового рабочего дня, а также наличия мощных лабораторий с дорогостоящим оборудованием и приборами. Вооруженность одного исследователя научным оборудованием и приборами (причем устаревшим) в России почти в 130 раз меньше, чем в США. По данным ЮНЕСКО затраты на исследования и разработки в 2007 году на одного специалиста составляли в США и Германии – 245 тыс. долл., Японии – 208 тыс. долл., Индии – 127 тыс. долл., а в России – 25 тыс. долл.⁷. Поэтому объявленный в России путь инновационной модернизации для своей реализации требует приоритетного обеспечения необходимыми финансовыми и инвестиционными ресурсами.

В России практически отсутствует рыночная инновационно-инвестиционная финансовая инфраструктура и система страхования рисков, необходимая для коммерциализации отечественных инноваций. Следствием этого является разрыв мезоинновационных циклов в производственной сфере, когда научные идеи, открытия и изобретения не проходят стадию НИОКР и конструкторские разработки не являются востребованными бизнесом для выпуска и реализации на рынке конкурентоспособной наукоемкой продукции. Это свидетельствует о том, что рыночная инфраструктура для коммерциализации инноваций в нашей стране практически не создана. Основная причина – недостаток финансовых средств и высокий уровень риска инвестиций в инновации, а также полный отказ государства от финансирования прикладных специализированных институтов НИ-

¹ Данные Росстата РФ.

² Спрос на инновационные товары и услуги в социальной сфере покрывается на две трети за счет импорта. Ж. «Экспресс». №3,5, 6, 2008.

³ Быстродействие процессора превышает 100 000 гигабайт (у современного настольного ПК около 4-10 гигабайт).

⁴ Для отраслей группы «Б» промышленности это соотношение регламентировалось, как 1: 4: 10.

⁵ В связи с повышением капиталоемкости высоких технологий указанное «золотое сечение» в развитых странах достигает: 1:8:20 и даже выше в корпоративном секторе.

⁶ Модернизация и конкурентоспособность российской экономики: Монография. – СПб: Алетея, 2010. – с 151

⁷ Новицкий Н.А. Современные проблемы и механизмы инвестирования инновационной деятельности в России. Научный доклад. М.: ИЭ РАН. 2010.

ОКР: около 90% проектных институтов в обрабатывающей промышленности сегодня закрыты, а помещения распроданы коммерческим субъектам. Особенно отрицательно сказался глобальный финансовый кризис на развитии зарождающегося малого инновационного предпринимательства в нашей стране (менее 3% предприятий в промышленности). Но создавать для них инновационные проекты некому, поскольку сфера НИОКР отсутствует.

Происходит постепенная деградация интеллектуального потенциала из-за реорганизации системы образования при низком уровне знаний инженерно-технологического персонала в сочетании с неготовностью корпоративного менеджмента (совпадающего с нежеланием собственников предприятий) к разработке и внедрению инноваций и высоких технологий в производстве. В России вертикальная научно-техническая подготовка промышленных кадров и необходимая учебная инфраструктура разрушены, а подготовка специалистов с высшим образованием осуществляется в основном частными ВУЗами, такими как МФЮА и другие. Вместе с тем, научные идеи, открытия и разработки не имеют правовой защиты, а получение патентов чрезвычайно усложнено и требует значительных финансовых ресурсов от разработчика и длительного периода оформления патента (от одного – двух лет и более).

Наблюдается законодательно-правовой «вакуум» в сфере инновационного развития. Сегодня действуют только три документа: Закон 127 ФЗ «О науке и научно-технической деятельности» и Указ Президента РФ от 22 марта 2002 года «Основные направления научно-технической политики на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», а также специальный Закон о развитии особой инновационной зоны в Сколково. Этот набор законодательных документов пока не позволяет проводить не только статистические оценки и аналитические исследования, но и затрудняет разработку и реализацию инновационных проектов и программ. Кроме того, Закон 127 ФЗ ограничивает участие региональных государственных структур в развитии региональной инновационной деятельности. Нет пока специального законодательства об инновационной деятельности акционерных обществ и промышленных корпораций, малого инновационного предпринимательства и венчурного бизнеса. Отсутствует системный подход в целях сбалансированного инновационного развития и привлекаемых инвестиционных и интеллектуальных трудовых ресурсов

Таким образом, в целях инновационной реиндустриализации бизнеса для решения острых текущих проблем предстоит в первую очередь приоритетно инвестировать развитие интеллектуального потенциала и высшего образования с одновременным восстановлением макроинновационного цикла, сбалансированного с развитием первого и второго подразделений воспроизводства, а также незамедлительно стимулировать (путем возврата внутреннего долга) нарастающий спрос на отечественные инновационные промышленные товары и услуги в социальной сфере, разработать и реализовать федеральные инвестиционные программы восстановления реиндустриализации производства и восстановления инновационного бизнеса в обрабатывающей промышленности.¹ При этом должны активно заработать управ-

ляющие инвестиционные механизмы государства по коммерциализации в экономике накопленных инноваций: на первых порах необходимо, чтобы в каждом федеральном министерстве и региональных ведомствах и муниципалитетах заработали департаменты и секторы инновационного развития, позволяющие не распылять выделяемые финансовые средства на инновации, а сконцентрировать их на прорывных направлениях инновационной реиндустриализации и добиваться реальных конкурентоспособных результатов в производстве товаров и услуг. Только путем создания инновационного менеджмента и управляющих механизмов включения в хозяйственный оборот результатов интеллектуальной деятельности можно увеличить доходы бюджетов всех уровней и направить их на реиндустриализацию и решение социальных и экономических задач.

Литература

- Интернет-ресурс <http://www.minecon.gov.ru>, март 2012.
- Данные UNCTAD. PPS. 2008-2011.
- ВЭБ. «Вектор». №2, февраль 2010.
- Интернет-ресурс <http://ru.convdocs.org/docs/index-76401.html>. Деловая Россия, май-июль 2013г.
- Мильнер Б.З. Управление знаниями. М: «ИНФРА-М». 2006.
- Интернет-ресурс: <http://www.cig-bc.ru/library/74190/93453>
- Мониторинг Минэкономразвития, 2010. <http://www.minecon.gov.ru>
- Мониторинг Минэкономразвития, 2009. <http://www.minecon.gov.ru>
- Данные UNCTAD. PPS. 2008-2010.
- Новицкий Н.А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. М: URSS. «Либроком». 2009, с.216-218.
- Экономическая безопасность России. Общий курс. Под редакцией В.К.Сенчагова. М: «БИНОМ». 2009, с.115-122.
- Данные Росстата РФ.
- Д.Е.Сорокин. Проблемы инновационной модернизации в России. Труды ВЭО. том VII. 2008. с. 91-112.
- Логинов В.П., Курнышева И.Р. Долговременные тенденции развития промышленности. // Экономист. 1999. № 2.
- Спрос на инновационные товары и услуги в социальной сфере покрывается на две трети за счет импорта. Ж. «Эксперт». №3,5, 6. 2008.
- Быстродействие процессора превышает 100 000 гигабайт (у современного настольного ПК около 4-10 гигабайт).
- В связи с повышением капиталоемкости высоких технологий указанное «золотое сечение» в развитых странах достигает: 1:8:20 и даже выше в корпоративном секторе.
- Модернизация и конкурентоспособность российской экономики: Монография. – СПб: Алетейа, 2010. – с 151
- Новицкий Н.А. Современные проблемы и механизмы инвестирования инновационной деятельности в России. Научный доклад. М.: ИЭ РАН. 2010.
- Новицкий Н.А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические проблемы. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». // URSS. С.273-307.

¹ Новицкий Н.А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические проблемы. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». // URSS. С.273-307.

Подход к оценке инновационного потенциала предприятия

Смолянинов Кирилл Вячеславович,
аспирант Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье на основе критического анализа существующих подходов к оценке инновационного потенциала предприятий предложена авторская позиция, отличающаяся системностью и комплексностью решаемых проблем эффективного развития инновационной деятельности. Разработанный подход апробирован на предприятиях Российской Федерации, что позволило определить стратегии инновационного развития.

Ключевые слова: инновационный потенциал, методика оценки, возможности и ресурсы инновационного развития, инновационная культура, стратегия инновационного развития.

Approach to the assessment of innovative capacity of the enterprise
Smolyaniniv K.V.

In article on the basis of the critical analysis of existing approaches to an assessment of innovative capacity of the enterprises the author's position, differing is offered by systemacity and complexity of solved problems of effective development of innovative activity. The developed approach is approved at the enterprises of the Russian Federation that allowed to define strategy of innovative development.

Keywords: innovative potential, technique of an assessment, opportunity and resources of innovative development, innovative culture, strategy of innovative development.

В современных условиях проблема оценки инновационного потенциала различных социально-экономических систем актуальна и исследуется многими учеными-экономистами. Вместе с тем существующие точки зрения в отношении инновационного потенциала промышленных предприятий размыты, нет единого мнения в отношении составляющих инновационного потенциала и, соответственно, показателей, характеризующих их, наблюдается отсутствие инструментария для принятия эффективных управленческих решений инновационного характера. Различные по характеру и величине оценок параметров инновационного потенциала подходы могут применяться к определенному виду экономической деятельности и не являются универсальными. Учитывая, определенные трудности, сложившиеся в настоящее время, необходимо всесторонне изучить различные подходы оценки инновационного потенциала, выявить их преимущества и недостатки.

Подход к оценке инновационного потенциала, предложенный Г. А. Смирновой, М. Н. Титовой, Е. П. Мазур, Я. В. Смирновым [12], заключается в выделении двух уровней, где первый уровень включает определение показателя наукоемкости, рассчитываемого на основе отношения расходов на НИОКР к объему продаж или отношения численности занятых в НИОКР к общей численности занятых, а второй уровень характеризуется альтернативами проведения НИОКР собственными силами. Он имеет существенное ограничение применения для российских предприятий в силу потерь и разрушения звеньев НИОКР, что не позволяет определить показатель первого уровня, нарушая комплексное представление об уровне инновационного потенциала. Вместе с тем преимуществом данного подхода является включение показателя «ТАТ» («Turn – Around Time» – успевай поворачиваться), отражающего период времени с момента осознания потребности или спроса на новый продукт до момента его отгрузки на рынки в значительных количествах [12].

Согласно мнению Б. К. Лисина, В. Н. Фридлянова инновационный потенциал формируется с учетом задела научно-технических (технологических) собственных и приобретенных разработок и изобретений, состояния инфраструктурных возможностей, внутренних и внешних факторов, уровня инновационной культуры [8]. По каждой составляющей предлагается система показателей, взаимосвязанных с научно-техническими, производственно-технологическими, кадровыми и финансово-экономическими возможностями инновационного потенциала предприятия, что является неоспоримым преимуществом данного подхода. Вместе с тем основным недостатком данной методики можно считать трудоемкость сбора информации.

В. Горбунов и П. Матвеев [3] предлагают определять состояние предприятия по критериям, объединенным в

соответствующие группы, где раскрывается инновационный потенциал. При этом проводится интегральная оценка характеристик, определяемая в среднем по всем разделам с учетом мнения эксперта. Основным недостатком данного подхода является субъективный характер оценки. Преимуществом данной методики является целостное представление об инновационном потенциале предприятия в виде итоговой таблицы, что позволяет раскрыть взаимосвязь всех показателей деятельности и на основе этого разработать рекомендации по дальнейшему развитию предприятия.

Определяя инновационный потенциал предприятия в виде степени готовности выполнения задач обеспечивать достижение поставленных инновационных целей или реализацию инновационных программ стратегического характера, А. Харин и И. Коленский [14] предлагают инновационные возможности предприятия исследовать по ряду факторов, оцениваемых по десятибалльной шкале. Данный подход носит субъективный характер, что является недостатком для принятия объективных управленческих решений. При этом положительным моментом является сопоставление возможностей и целей в целях ликвидации неэффективных действий.

А. А. Трифилова [13] оценку инновационного потенциала проводит на основе анализа финансовой устойчивости предприятия к инновационному развитию, определяя сильные, средние, низкие и нулевые инновационные возможности. Вместе с тем, рассматривая лишь финансовую составляющую, автор сужает область исследования инновационного потенциала. Положительным моментом является то, что данный подход служит основой для выбора стратегии инновационного развития и эффективной коммерциализации новых технологий.

Оценка инновационного экономического потенциала предприятия Р. К. Горшкова базируется на структурной модели деятельности и достигнутой нормы накопления в отчетном периоде и сводится к определению показателя потенциальной прибыли [4]. Несмотря на простоту расчета, данный подход ограничивается лишь ресурсным подходом к оценке инновационного потенциала.

В работе В. И. Зинченко, Е. П. Губина, Е. А. Монастырного, А. Б. Пушкаренко, Г. И. Тюлькова инновационный потенциал промышленного предприятия определяется на основе интегральной системной оценки в разрезе инновационной восприимчивости, инновационной активности и конкурентоспособности, где инновационная восприимчивость является характеристикой системы и ее элементов, инновационная активность характеризуется взаимодействием составляющих системы между собой и внешней средой, а конкурентоспособность позволяет сравнивать с другими системами и оценивать тенденции развития [6]. При этом основным недостатком здесь является экспертный характер исследования инновационного потенциала и сложность сбора информации, преимуществом – системный подход к оценке инновационных процессов промышленных предприятий.

И. В. Шляхто инновационный потенциал представляет в виде сегментарной структуры (рис. 1), выделяя производственно-технологический, финансовый, кадровый, информационный, научно-технический, организационный, управленческий, потребительский потенциалы и инновационную культуру.



Рис. 1. Структурная схема инновационного потенциала [14]

Каждая составляющая инновационного потенциала оценивается по ряду параметров [15]. Учитывая это, структурная декомпозиция инновационного потенциала является неоспоримым преимуществом данной методики. Вместе с тем несоблюдение принципа минимальной существенной достаточности вызывает сложность применения данного подхода.

Согласно позиции Ю. Максимова, С. Митякова, О. Митяковой, Т. Федосеевой [9] оценка инновационного потенциала осуществляется на основе разбиения его на отдельные составляющие и сведения в единый показатель на базе многомерной средней. Основными недостатками данного подхода являются отсутствие смысловой нагрузки показателя и экспертная оценка весов, преимуществом – универсальность для любой социально-экономической системы.

Ю. П. Анисимов, И. В. Пешкова, Е. В. Солнцева [1], основываясь на структурном подходе, оценивают поэтапно финансово-экономические, научно-технические, организационные и кадровые возможности предприятия и в конечном итоге сводят в интегральный показатель. Вместе с тем не совсем ясно, какими показателями характеризуются эти возможности и на основании чего определяется значимость различных групп возможностей.

Подход И. Ю. Масловой [10] к оценке инновационного потенциала раскрывается путем измерения инновационной восприимчивости, инновационной активности и конкурентоспособности предприятия в целом, что является неоспоримым преимуществом. При этом комплексная методика оценки инновационного потенциала промышленного предприятия основывается на индикаторах оценки состояния инновационных процессов, оценке по индикатору и профилю зрелости. Исходя из ресурсного подхода, рассматриваемого технико-технологические, кадровые, финансовые, информационные, организационные ресурсы, осуществляется выбор индикаторов. Вместе с тем отрицательным моментом в данной методике является использование экспертного метода при формировании профиля зрелости согласно выбранным индикаторам.

Г. И. Жиц предлагает проводить оценку инновационного потенциала в два этапа в части прогнозирования масштабов и качества возможных изменений и сравнения фактических результатов инновационной

деятельности и определения инновационного потенциала системы. При этом методологической основой является представление инновационного потенциала как предела, к которому стремится система в своем развитии. Следует отметить, что преимуществами является предоставление возможности проводить оценку последствий происходящих изменений, а не темпов или масштабов, с пониманием места системы в рыночной среде и перспектив его изменения [5]. Вместе с тем, несмотря на ряд преимуществ данного подхода, существенным недостатком является выбор эталонного показателя для изменяющихся условий развития отечественных предприятий.

Д. А. Белоусов, Л. Г. Милыева, используя номограммы Харрингтона, определяют производственный и инновационный потенциалы. Первоначально сформированные экспертные группы специалистов по оценке технико-технологического ресурса и трудового ресурса (персонала) позволяют разработать карты экспертных оценок уровня развития технико-технологического ресурса инновационного и производственного потенциалов производственной деятельности [11]. Следует отметить, что использование экспертной оценки не позволяет объективно оценить инновационный потенциал. При этом, оценивая лишь инновационный потенциал производственной деятельности, невозможно раскрыть потенциал других сфер.

По мнению Кочеткова С. В. для измерения инновационного потенциала используются такие показатели, как инновационный резерв; инновационный потенциал промышленного предприятия, включающий оценку кадрового, производственного и инвестиционного потенциалов; реальный уровень инновационного потенциала; коэффициент использования инновационного потенциала [7]. В данном подходе основными недостатками являются ограниченное число потенциалов и неясность разграничения потенциалов и возможностей, преимуществом же является подход к оценке эффективности инновационного потенциала.

Учитывая результаты проведенного исследования, предлагается подход к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия, включающая следующие этапы:

1) выявление ресурсной составляющей инновационного потенциала на основе структурного анализа согласно затратному подходу, включающей маркетинговые, научно-исследовательские, производственно-технологические, интеллектуально-кадровые, инфраструктурные, информационные и организационно-управленческие возможности;

2) анализ результативной составляющей, характеризующей получение прибыли от инновационной деятельности с учетом риска, на основе отчетности предприятия;

3) оценку инновационной культуры (рычага), сложившейся на предприятии и раскрывающей степень готовности предприятия к осуществлению инновационной деятельности, на основе экспертной оценки исходя из того, что 1 характеризует отсутствие инновационной культуры, 10 – полностью сформированную инновационную культуру;

4) сведение всех составляющих в единый показатель, характеризующий уровень реализованного инновационного потенциала;

5) установление скрытого резерва;

6) определение имеющегося (выявленного) инновационного потенциала;

7) выявление резерва нереализованного инновационного потенциала;

8) выбор стратегии инновационного развития.

Таким образом, в целом уровень реализованного инновационного потенциала можно определить следующим образом:

$$IP = \left(\frac{PR}{MO + RO + PTO + IPO + IO + IFO + OAO} \right)^{\frac{1}{IC}} \times 100\% = \left(\frac{PR}{\sum_{j=1}^n O_j} \right)^{\frac{1}{IC}} \times 100, \quad (1)$$

где IP – реализованный потенциал, в %;

PR – прибыль (результативная составляющая), в рублях;

O_j – возможность j -го порядка (ресурсная составляющая), в рублях;

MO – маркетинговые возможности, в рублях;

RO – научно-исследовательские возможности, в рублях;

PTO – производственно-технологические возможности, в рублях;

IPO – интеллектуально-кадровые возможности, в рублях;

IO – инфраструктурные возможности, в рублях;

IFO – информационные возможности, в рублях;

OAO – организационно-управленческие возможности, в рублях;

IC – инновационная культура (рычаг), в единицах.

Стоит отметить, что максимальный инновационный потенциал, который может иметь предприятие – это 100,0%. Исходя из этого, скрытый резерв инновационного потенциала, который не был выявлен, определяются как:

$$R' = 100,0\% - IP, \quad (2)$$

где R' – скрытый резерв, %.

При этом следует отметить, что имеющийся инновационный потенциал определяется исходя из условия, что инновационная культура полностью сформирована и характеризует рычаг развития инновационной деятельности, раскрывая абсолютное восприятие инноваций, максимальную готовность к инновационной деятельности и совершенную инновационную безопасность, т. е. $IC=10$:

$$IP' = \left(\frac{PR}{\sum_{j=1}^n O_j} \right)^{\frac{1}{10}} \times 100\%, \quad (3)$$

где IP^i – имеющийся (выявленный) инновационный потенциал, %.

Резерв нереализованного инновационного потенциала, который свидетельствует о потере части инновационного потенциала в силу отсутствия должного уровня инновационной культуры, определяется исходя из следующей формулы:

$$R = IP^i - IP, \quad (4)$$

где R – резерв нереализованного инновационного потенциала, %.

Исходя из результатов расчета реализованного инновационного потенциала и резерва нереализованного инновационного потенциала, определяется стратегия инновационного развития (табл. 1).

Таблица 1
Выбор стратегии инновационного развития промышленного предприятия

Резерв нереализованного инновационного потенциала (P)	$P \leq 10,0\%$	$10,0\% < P \leq 20,0\%$	$P > 20,0\%$
Реализованный инновационный потенциал			
$IP \leq 50,0\%$ (низкий уровень)	Стратегия развития продукта	Стратегия концентрической диверсификации	Стратегия конгломеративной диверсификации
$50,0\% < IP \leq 75,0\%$ (средний уровень)	Стратегия укрепления на рынке	Стратегия горизонтальной диверсификации	Стратегия захвата рынка
$IP > 75,0\%$ (высокий уровень)	Стратегия вертикальной интеграции	Стратегия горизонтальной интеграции	Стратегия развития рынка

Апробация предложенного подхода к оценке инновационного потенциала осуществлена на различных по масштабу и сферам деятельности предприятиях за 2011 год, что свидетельствует об его универсальности (табл. 2).

Таблица 2
Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий Российской Федерации

Наименование предприятия	Реализованный инновационный потенциал, %	Имеющийся (выявленный) инновационный потенциал, %	Скрытый резерв, %	Резерв неосвоенного инновационного потенциала, %	Стратегия
ОАО «Уралэлектромедь»	82,23	88,92	17,77	6,69	Стратегия вертикальной интеграции
ООО «СГПК»	45,24	72,81	54,76	27,57	Стратегия конгломеративной диверсификации
ОАО «АК «Транснефть»	56,30	66,89	43,70	10,59	Стратегия горизонтальной диверсификации

Так, основными видами деятельности ОАО «Уралэлектромедь» на российском и мировом рынках меди и медной продукции являются переработка черновой меди и медного лома, выпуск продуктов из меди (катоды, порошок и изделия из него), производство золота и серебра в слитках, концентрата МПГ, селена, теллура и оказание услуг по горячему цинкованию металлоконструкций.

Приоритетным направлением деятельности ОАО «Уралэлектромедь» является производство и реализация на внутреннем и внешнем рынках продукции производственно-технического назначения из цветных металлов, драгоценных, редких и рассеянных металлов из первичного и вторичного сырья.

ОАО «Уралэлектромедь» входит в вертикально-интегрированный холдинг УГМК, включающий в себя всю производственную цепочку – от добычи руды до производства конечной продукции, что обеспечивает устойчивое положение в отрасли.

Доля рынка меди УГМК (ОАО «Уралэлектромедь») составила в 2011 году 41,6% – это лидирующие позиции по отношению к конкурентам – ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский Никель» (39,8%) и ЗАО «Русская Медная Компания» (18,6%). Среди зарубежных компаний конкурентами являются KGHM POLSKA MIEDZ (Польша) и Kazakhmys (Казахстан) [16].

Таким образом, можно отметить соответствие реализуемой стратегии предприятием и предложенной в данном исследовании – стратегии вертикальной интеграции, обеспечивая полную интеграцию, участвуя во всех звеньях данной сферы деятельности. Придерживаясь данной стратегии, предприятие будет укреплять и сохранять высокий уровень инновационного потенциала.

ООО «Сандинский гипсоперерабатывающий комбинат» (ООО «СГПК») занимается поставкой гипса вяжущего и гипсового камня. Конкурентами являются Концерн «Кнауф» с долей рынка 62,4%, Волма – 13,7% и Самарский комбинат – 4,2%.

В качестве сырья для производства различных строительных материалов на основе гипса используются гипсовые вяжущие вещества. Они производятся из природного двуводного гипса $CaSO_4 \cdot 2H_2O$, называемого гипсовым камнем. Природный гипс – порода осадочного происхождения, имеющая различные модификации [17].

В данном случае состоянию инновационного потенциала ООО «СГПК» соответствует выбор стратегии конгломеративной диверсификации, что позволит обеспечить прорыв на внутреннем рынке. Предусматривая производство совершенно нового продукта с использованием новейшего оборудования и его реализацию на новом рынке, предприятие обеспечит увеличение синергетического эффекта, что будет способствовать повышению инновационного потенциала.

ОАО «Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть» (ОАО «АК «Транснефть») – российская государственная транспортная монополия, оператор магистральных нефтепроводов России, крупнейшая трубопроводная компания в мире.

Компания эксплуатирует около 53,6 тыс. км магистральных нефтепроводов и около 19,1 тыс. км нефтепродуктопроводов. Под контролем «Транснефти» находятся порт Козьмино на Дальнем Востоке (конеч-

ный пункт ВСТО) и Приморск на Балтийском море, 25,1% Новороссийского порта на Черном Море, а также 26% порта Усть-Луга.

Компания транспортирует около 88,0% добываемой в России нефти и более 27,0% производимых в России нефтепродуктов, а также значительные объемы углеводородного сырья и нефтепродуктов стран СНГ [18].

Выбранный курс развития ОАО «АК «Транснефть» соответствует выбору стратегии горизонтальной диверсификации по производству продуктов на той же ступени производственной цепочки – это разработка высокоточного комплекса внутритрубных диагностических приборов для обеспечения надежности объектов магистральных трубопроводов, системы обнаружения утечек и контроля активности (СОУ и КА) температурного и виброакустического принципа действия, системы технического мониторинга ТС ВСТО высоконадежных насосных агрегатов с повышенным КПД, повышение производительности перекачки снижением гидравлического сопротивления в магистральных нефте- нефтепродуктопроводах. Дальнейшая реализация стратегии горизонтальной диверсификации позволит еще больше усилить позиции на внутреннем и внешних рынках.

Таким образом, анализ существующих подходов к оценке инновационного потенциала предприятий позволил выделить ресурсный, затратный, финансовый, экспертный, формальный, структурный, детальный, диагностический, а также подход, основанный на использовании номограммы Харрингтона. Рассмотренные методики оценки основаны на статико-математических моделях. При этом выделенные преимущества и недостатки явились базой для разработки современного методического инструментария оценки инновационного потенциала предприятия. Учитывая это, разработана методика оценки инновационного потенциала промышленного предприятия, позволяющая определить стратегию инновационного развития.

Литературы

1. Анисимов, Ю. П. Методика оценки инновационной деятельности предприятия / Ю. П. Анисимов, И. В. Пешкова, Е. В. Солнцева // *Инновации*. – 2006. – № 11. – с. 88–90.
2. Валинурова Л.С. Механизмы инновационного развития предприятий и возможности их практического использования / Л.С. Валинурова, А.М.Ахмадеев // *Инновации и инвестиции*. – 2011.-№1.
3. Горбунов, В. Л. Методика оценки инновационного потенциала предприятия / В. Л. Горбунов, П. Г. Матвеев // *Инновации*. – 2002. — № 8. – С. 67–69.
4. Горшков, Р. К. Формирование инновационного потенциала предприятия: ресурсный подход / Р. К. Горшков // *Проблемы современной экономики*. – 2004. – № 4 (12).
5. Жиц, Г. И. Способности по реализации возможностей: продолжение рассуждений о методологии оценки инновационного потенциала социально-экономических систем различного уровня сложности / Г. И. Жиц // *Инновации*. – 2008. – № 8.
6. Зинченко, В. И. Принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / В. И. Зинченко, Е. П. Губин, Е. А. Монастырский, А. Б. Пушкаренко, Г. И. Тюльков // *Инновации*. – 2005. – № 5
7. Кочетков, С. В. Инновационный потенциал промышленного предприятия : монография / С. В. Кочетков. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 248 с.
8. Лисин, Б. К. Инновационный потенциал как фактор развития / Б. К. Лисин, В. Н. Фридлянов // *Инновации*. – 2002. – № 7. – С. 17–34.
9. Максимов, Ю. Инновационное развитие экономической системы: оценка инновационного потенциала / Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова, Т. Федосеева // *Инновации*. – 2006. – № 6.
10. Маслова, И. Ю. Управление инновационными процессами на предприятиях машиностроения : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю. И. Маслова. – Нижний Новгород, 2007. – 24 с.
11. Миляева, Л. Г. Уточнение понятия инновационный потенциал, базирующееся на методике структурированных процедур / Л. Г. Миляева, Д. А. Белоусов // *Инновации*. – 2008. – № 12. – С. 100–102.
12. Смирнова Г. А. Инновационный потенциал предприятий, его оценка и методы реализации / Г. А. Смирнова, М. Н. Титова, Е. П. Мазур, Я. В. Смирнов // *Инновации*. – 2001. – № 1.
13. Трифилова, А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия / А. А. Трифилова // *Инновации*. – 2003. – № 6.
14. Харин, А. А. Управление инновациями / А. А. Харин. – М. : Высшая школа, 2003. – 252 с.
15. Шляхто, И. В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия / И. В. Шляхто // *Вестник Брянского государственного технического университета*. – 2006. – № 1 (90). – С. 34–39.
16. <http://www.elem.ru>.
17. <http://sandin.ru>.
18. <http://www.transneft.ru>.

Использование новых методов повышения качества услуг в рекреационной сфере

Дымова Светлана Сергеевна
ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», аспирантка кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма
chudnovskiy@guu.ru

Статья посвящена использованию новых методов повышения качества услуг в рекреационной сфере. Анализируется практика использования стратегического бенчмаркинга, доказывающаяся возможность его использования в рекреационной сфере. Дается определение бенчмаркинга в рекреационной сфере как метода объективного систематического сопоставления собственной рекреационной деятельности с работой лучших рекреационных предприятий (РП) или подразделений своего РП, уяснение причин эффективности бизнеса партнеров, организация соответствующих действий для улучшения собственных показателей качества и их реализация.

Ключевые слова: Метод бенчмаркинга, качество услуг, рекреационная сфера, рекреационное предприятие.

Use of new methods of improvement of quality of services in the recreationa sphere

Dymova S.S.
State University of Management

Article is devoted to use of new methods of improvement of quality of services in the recreationa sphere. Practice of use of a strategic benchmarking is analyzed, possibility of its use to the recreationa sphere is proved. Benchmarking definition in the recreationa sphere as method of objective systematic comparison of own recreationa activity with work of the best recreationa enterprises (RP) or divisions of the RP, explanation of the reasons of efficiency of business of partners, the organization of the corresponding actions for improvement of own indicators of quality and their realization is given.

Keywords: Benchmarking method, quality of services, recreationa sphere, recreationa enterprise.

Сейчас в рекреационной сфере идет поиск новых методов, позволяющих получать конкурентные преимущества при оказании различного рода услуг в рекреационной сфере. Бенчмаркинг - один из инструментов управления качеством услуг, и, следовательно, управления конкурентоспособностью рекреационных предприятий. Цель метода - изучение состояния дел с качеством и эффективностью бизнеса партнеров и использование их передовых приемов и практических методов в конкурентной борьбе для достижения коммерческих успехов своей компании.

Порядок действий при проведении бенчмаркинга

1. Выявление тех аспектов деятельности компании, по которым потребители выделяют поставщиков, добившихся делового совершенства.

2. Установление эталонной компании, с которой будут сравниваться показатели работы.

3. Определение способов достижения эталонной компанией высокого уровня эффективности.

4. Установление стандартов эффективности для ключевых аспектов деятельности компании, превосходящих уровень эффективности эталонной компании.

5. Выявление того, что должно быть сделано для доведения показателей работы компании до оптимального уровня.

6. Разработка плана реализации полученных идей с целью приведения бизнеса в соответствие со стандартами и получение превосходства над ними.

7. Выполнение намеченных планов.

Основное достоинство метода в том, что он обеспечивает конкурентное преимущество. Основные недостатки метода заключаются в закрытости компаний и собственном комплексе «засекреченности», а также в том, что существующие системы финансового учета компании и налогообложения не всегда позволяют получить реальные данные по тем или иным показателям. Ожидаемый результат заключается в выявлении наиболее важных факторов рассматриваемой проблемы с выделением признаков этих факторов для подготовки вариантов возможных решений и их реализации. Стратегический бенчмаркинг — совмещение процесса бенчмаркинга и методологии стратегического планирования с целью выявления уникальных возможностей для завоевания предприятием конкурентных преимуществ. Проведение стратегического бенчмаркинга перед началом стратегического планирования позволяет повысить эффективность управления и осуществить проекты, основанные на результатах бенчмаркинга с учетом главных направлений и ближайших перспектив развития организации. Эти проекты могут иметь самую разнообразную направленность включая приобретение нового оборудования, разработку новых или модернизацию уже выпускаемых изделий, выход на новые или дальнейшее освоение уже имеющихся рынков сбыта, разработка новых и совершенствование существующих производственных и деловых процессов. Для управления такой сложной системой из-

менений организация должна выработать новый стиль менеджмента. Цель — выявить в компании такие области, при воздействии на которые можно изменить модель ведения бизнеса, либо отыскать такие методы управления, которые способствовали бы проведению стратегических изменений на предприятии. Партнеры по стратегическому бенчмаркингу — реальные и потенциальные конкуренты, а также любые иные организации, признанные лидерами по тем вопросам ведения бизнеса, которые представляют стратегический интерес для руководителей вашей компании. Объект изучения:

- Применяемые конкурентами и другими передовыми организациями стратегии ведения бизнеса и распределения ресурсов.

- Альтернативные структуры управления предприятием.

- Решения в области слияний, поглощений и инвестиций в НИОКР.

- Позиционирование предприятия в целом и отдельных линий продукции.

- Внедрение новых стратегий управления изменениями при применении программных средств управления предприятиями или таких стимулирующих организационные изменения методов, как системы менеджмента качества на основе стандартов ИСО 9000, методологии всеобщего управления качеством (TQM) или «Шесть сигм».

Таким образом, стратегический бенчмаркинг охватывает самый широкий круг проблем начиная с выработки стратегии ведения бизнеса и заканчивая распределением ресурсов предприятия. В этот круг входит изучение возможностей, которые позволят предприятию выделиться среди конкурентов на рынке, и анализ деятельности компании и продукции, которую она производит.

Приведем два примера использования метода стратеги-

ческого бенчмаркинга, в корпорации Hewlett-Packard и в финской компании Nokia Mobile Phones. [1,42].

С помощью стратеги-ческого бенчмаркинга корпорация Hewlett-Packard (HP) стремилась определить направление своих дальнейших усилий в области повышения качества продукции. При подготовке к исследованию высшее руководство HP приняло решение:

- Анализировать опыт работы мировых лидеров в собственной отрасли из трех регионов: США, Европы и Японии.

- Выбрать для исследования компании, которые добились высочайших темпов развития и успешно разрабатывают инновационные продукты, отвечающие требованиям рынка.

- Ограничить масштабы исследования до пяти компаний из каждого региона.

В результате исследования представители HP определили для компании два подхода к обеспечению качества:

1. Качество изделий должно отслеживаться уже на стадии проектирования.

2. Необходимо создать производственные процессы, которые в условиях массового производства обеспечивают качество продукции, нацеленное на удовлетворение потребностей постоянно расширяющегося рынка бытовой электронной техники.

Для применения этих двух подходов HP потребовались две разные модели ведения бизнеса и соответствующие им системы менеджмента качества. Одна отвечала потребностям небольшого, серийного производства изготавливаемых на заказ электронных приборов и систем. Вторая учитывала особенности массового производства бытовой радиоэлектроники и компьютерных систем.

После проведенного стратегического бенчмаркинга у Nokia появилось представ-

ление о конкурентных преимуществах, которые она может приобрести. С 1995 по 1999 год, когда происходил переход с аналоговых на цифровые технологии телефонной связи, корпорация осуществила целый ряд проектов по достижению превосходства над своими конкурентами. [2, 19].

- Реорганизация процесса проведения НИОКР В течение указанного периода команда, возглавляемая руководителем отдела координации НИОКР и отдела по развитию, рационализировала процесс разработки новой техники. Внедрялись такие передовые принципы проектирования, как многократное использование программного обеспечения, разбиение на модули, стандартизация вспомогательных устройств. Nokia удалось упорядочить процесс разработки изделий и создать три версии новых цифровых продуктов за период, в течение которого Motorola выпустила на рынок лишь один.

- Повышенное внимание к дизайну продукции Укрепляя имидж своего бренда, Nokia позиционировала свою продукцию как учитывающую интересы потребителей. Компания создала телефонный аппарат, легко помещавшийся в руке и обладавший понятным для покупателя интерфейсом. Для того чтобы устройство обладало такими свойствами, многое сделал вице-президент компании Фрэнк Нуово, который выступил в качестве главного дизайнера NMP.

- Развитие технологии производства Осознав, что современные производственные технологии — это фактор, определяющий возможности компании, NMP основала в городе Сало опытный центр по разработке.

- Управление надежностью В службе качества была создана специальная группа надежности, в задачу которой входило повысить безотказность продукции Nokia и не допустить

ошибок, сделанных Motorola а. Вместо того чтобы придавать при проектировании шестисигмовый уровень всем потребительским свойствам продукции, группа сосредоточила внимание на источниках так называемых ранних отказов, то есть на тех составных частях или функциях, которые с наименьшей вероятностью выдержат весь период полезного срока службы телефона. Программа «Единый тариф» Одна из крупнейших американских телекоммуникационных компаний AT&T решила захватить только что создававшийся в США рынок цифровой мобильной связи. Для этого ей требовалось заключить соглашение о стратегическом партнерстве с одним из ведущих производителей сотовых телефонов и продавать их в США в одном пакете с собственными услугами провайдера мобильной связи. С таким уникальным делом обратилась к NMP. AT&T продвигала непривычную для того времени идею единого тарифа: 10 центов за минуту разговора по сотовому телефону без дополнительных платежей за роуминг и разговоры на большом расстоянии по всей стране. Nokia должна была сначала доказать свою возможность производить телефоны в неограниченном количестве, после чего она могла стать эксклюзивным поставщиком телефонных аппаратов для реализации новой концепции AT&T. NMP достойно ответила на брошенный ей коммерческий вызов: она разработала и организовала массовый вы-

пуск цифровых аппаратов модели 6110, для чего осуществила так называемый проект ean-sigma

· Проект ean-sigma Чтобы подтвердить отсутствие ограничений по объемам производства и отгрузочным мощностям, был запущен крупномасштабный проект ean-sigma. Принцип его действия основывался на комплексном применении методологии «Шесть сигм» и концепции бережливого производства. Специально организованная команда осуществила семь взаимозавязанных подпроектов. Их целью стало рационализировать производственные потоки, устранить недостатки производственных процессов, обеспечить высокое качество комплектующих изделий, создать сборочные процессы, исключаяющие ошибки, гарантировать подтверждение при испытаниях требуемого уровня качества продукции и как можно раньше выявлять и устранять любые проблемы.

Сегодня финская компания Nokia Mobile Phones — признанный лидер среди производителей мобильных телефонов. Ее модели отличаются изяществом, эргономичностью, отвечают последним представлениям о моде на сотовые аппараты и даже формируют ее. Это оказывается возможным благодаря тому, что Nokia научилась быстро подстраиваться под требования рынка и воплощать в своей технике все самые последние веяния в ИТ-дизайне. А устойчивая репутация аппаратов

Nokia как прочных и долговечных, полученная как еще один результат применения в системе менеджмента качества результатов бенчмаркинга, привлекают к ней тех, кто ценит качество и надежность. Применяя этот метод в рекреационной сфере, мы должны помнить о том, что понятие «услуга» или «туристический продукт» в отличие от понятия «продукция» обладают рядом специфических свойств, прежде всего это отсутствие у них материально-вещественной составляющей. Тогда бенчмаркинг в рекреационной сфере - это метод объективного систематического сопоставления собственной рекреационной деятельности с работой лучших рекреационных предприятий (РП) или подразделений своего РП, выяснение причин эффективности бизнеса партнеров, организация соответствующих действий для улучшения собственных показателей и их реализация. В рекреационной сфере он должен применяться для создания конкурентного преимущества при решении проблем, связанных с качеством услуг, затратами на них, а также с поставками (логистикой).

Литература:

1. Грегори Х. Ватсон. Бенчмаркинг в примерах. Ж.- «Деловое совершенство» №8. 2006.
2. Грегори Х. Ватсон. Стратегический бенчмаркинг стимулирует развитие предприятий. Ж.- «Деловое совершенство» №9. 2006.

Принципы организации инновационной деятельности государственных корпораций

Клименко Эдуард Юрьевич

к.ф.-м.н., доцент РЭУ имени Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены особенности применения исторического, системного и ресурсного подходов к организации инновационной деятельности государственных корпораций. Представлены предпосылки и возможности развития объектов национальной инновационной системы при их взаимодействии с государственными корпорациями, учитывающие влияние факторов внешней среды. Дана краткая характеристика принципам, которые лежат в основе процессов развития национальной инновационной системы с учетом приоритетов организации инновационной деятельности государственных корпораций, в том числе принципам: обеспечения технологического обновления производства, достаточного ресурсного обеспечения инноваций, осуществления институциональной поддержки инновационной деятельности, ускоренного развития объектов инфраструктуры, повышения уровня нормативной и правовой легитимности инновационных проектов, развития составляющих экспортного потенциала государственных корпораций, обеспечения повышения уровня деловой репутации государственных корпораций. Ключевые слова: принцип, управление, организация, инновация, государство, корпорация, инновационная деятельность, развитие, предпосылки, возможность, подход.

Principles of organization innovation of State corporations
Klimenko E.Yu.

In the article the features of historical, system and resource approaches to the organization of State corporations. Provides prerequisites and possibilities of development of the national innovation system in their interaction with public corporations, taking into account the influence of environmental factors. Summarizes the principles that underlie the processes of development of the national innovation system, taking into account the priorities of the Organization innovation of State corporations, including principles: ensuring the technological renovation of production, an adequate provision of institutional support for innovation, innovation, accelerate the development of infrastructure, improving the normative and legal legitimacy of innovative projects, development of export potential of public corporations, to enhance the reputation of public corporations.

Key words: principle, management, organization, Corporation, Government, innovation, innovation, development, background, ability, approach.

Активные изменения рыночной среды и необходимость адаптации результатов научно-технического прогресса стимулируют корпоративные структуры к переходу на инновационный путь развития [1]. Основными подходами, обеспечивающими данный переход для государственных корпораций, являются исторический, системный и ресурсный подходы к организации их инновационной деятельности. Исторический подход позволяет изучать различные концепции организации инновационной деятельности государственных корпораций и фиксировать потенциальные возможности по применению их опыта для современной экономики РФ.

Системный подход при организации инновационной деятельности государственных корпораций основывается на совместном применении инновационных ресурсов и возможностей развития объектов национальной инновационной системы. Здесь наибольшее внимание следует уделить таким составляющим инновационной деятельности государственных корпораций как улучшение механизмов управления объектами интеллектуальной собственности и совершенствование форм венчурного финансирования нововведений, которые позволяют повысить уровень конкурентоспособности промышленных отраслей национальной экономики посредством регулирования уровня эффективности инновационных проектов, обеспечивающих развитие корпораций.

Наконец, ресурсный подход ориентирован на эффективную организацию инновационной деятельности государственных корпораций посредством оптимизации механизмов и методов использования возможностей и ресурсов корпораций применительно к становлению и повышению адаптивности объектов национальной инновационной системы к факторам внешней среды.

Ресурсный подход помогает балансировать различные составляющие потенциала развития инновационной деятельности государственных корпораций для обеспечения устойчивости данных корпораций. При этом применительно к ресурсному подходу происходит структуризация объектов национальной инновационной системы, сравнение их инновационных потенциалов с точки зрения перспективности взаимодействия с государственными корпорациями, а также определение приоритетов обеспечения инновационного и технического развития экономики России в целом.

Комплексное применение данных подходов помогает определить предпосылки и возможности развития объектов национальной инновационной системы, которые взаимодействуют с государственными корпорациями по вопросам создания новых интеллектуальной собственности. Следует указать также на тот факт, что предпосылки и возможности развития соответствуют в определенной мере современному этапу российской экономики, вследствие чего могут быть применены для уточнения целей, задач развития инновационной деятельности экономических субъектов, в том числе и с государственным участием (рисунок 1).

При рассмотрении объектов национальной инновационной системы следует, которые взаимодействуют с государственными корпорациями, необходимо четко структурировать принципы ее развития. Для развития национальной инновационной системы в аспекте стоящих приоритетов организации инновационной дея-

тельности государственных корпораций следует совместно применить принципы повышения инновационной активности данных корпораций.

Рассмотрим далее принципы, лежащие в основе процессов развития национальной инновационной системы с учетом приоритетов организации инновационной деятельности государственных корпораций, ключевыми из которых являются: принцип обеспечения технологического обновления производства, принцип достаточного ресурсного обеспечения инноваций, принцип осуществления институциональной поддержки инновационной деятельности, принцип ускоренного развития объектов инфраструктуры, принцип повышения уровня нормативной и правовой легитимности инновационных проектов, принцип развития составляющих экспортного потенциала государственных корпораций, принцип обеспечения повышения уровня деловой репутации государственных корпораций. Так как сегодня государственные корпорации действуют в условиях постиндустриальной экономики, именно принцип обеспечения технологического обновления производства является самым важным при выборе направления развития объектов национальной инновационной системы РФ.

Принцип обеспечения технологического обновления производства в рамках развития объектов национальной инновационной системы связан с возможностями государственных корпораций разрабатывать и производить продукцию, отвечающую требованиям товарных рынков. В основе данного принципа лежат повышение уровня производительности труда, уровня применяемых технологий и пр., что находит свое воплощение при обеспечении необходимого качества продукции [2].

Внедрению систем по обеспечению качества препятствует

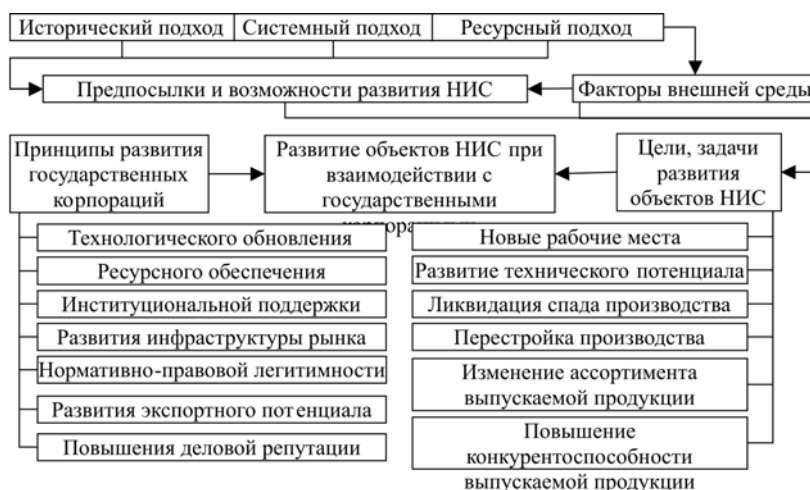


Рис. 1. Предпосылки и возможности развития объектов национальной инновационной системы при их взаимодействии с государственными корпорациями

сегодня сильная изношенность фондов, а также низкий уровень применения новейших технологий государственными корпорациями. Это является важным фактором, который влияет на уровень инвестиционной привлекательности государственных корпораций (степень износа мощностей более 50%).

Принцип достаточного ресурсного обеспечения инноваций в рамках развития объектов национальной инновационной системы характеризует аспекты взаимодействия данных объектов с государственными корпорациями, такими как, например, экономическое состояние государственных корпораций (обеспеченность всеми видами ресурсов и пр.), наличие ресурсов, которые необходимы для функционирования промышленного производства и выпуска инновационной продукции (энергия, сырье, интеллектуальная собственность и пр.) и уровень эффективности применения ресурсов (цены на продукцию, издержки промышленного производства и пр.).

Что же касается ресурсов информации, то здесь, в аспекте понимания того, что информация является важным товаром, определяющим фактором производительности труда, обеспеченность государственной корпорации информационными ресурсами, составляю-

щими основу его взаимодействия с объектами интеллектуальной собственности, следует рассматриваться в качестве характеристики инвестиционной привлекательности корпораций. При этом как важный сегмент информационных ресурсов важно рассматривать обладание государственной корпорацией патентов, товарных знаков, «ноу-хау» и прочих результатов инновационной деятельности [3].

В рамках рассмотрения информационных ресурсов важно учитывать фактор принадлежности ресурсов, так как здесь ключевую роль играют условия и возможности, связанные с обеспечением прав на объекты интеллектуальной собственности – важнейшего компонента по созданию перспективных товаров. Также, следует учитывать фактор новизны и обновляемости информационных ресурсов применительно к уточнению приоритетов развития государственной корпорации, которые характеризуют способность развития научного и технического задела корпорации.

Принцип осуществления институциональной поддержки инновационной деятельности государственных корпораций при взаимодействии с объектами национальной инновационной системы определяет эффективность и рациональность

применения различных рыночных механизмов, ориентированных на повышение уровня экономической отдачи на вложенные ресурсы (или, другими словами, величину экономической самостоятельности государственной корпорации). Здесь же следует указать на выявление возможностей по оперативному созданию кооперации соисполнителей при применении корпорации рыночных инструментов (например, создание вертикально интегрированной корпоративной структуры современного типа).

В рамках реализации принципа осуществления институциональной поддержки инновационной деятельности важно учитывать наиболее перспективные организационно-правовые формы разработки внедрения инноваций, особенности правового статуса и функционирования государственных корпораций и специфику органов управления инновационной деятельностью. Все это устанавливает возможности для реального участия стратегических инвесторов в деятельности государственной корпорации и позволяет повысить реализуемость инновационного проекта.

Речь здесь, прежде всего, идет о реальном распределении ресурсов государственной корпорации, которая претендует на выполнение инновационного проекта, включая и установление возможностей по владению государственной корпорацией акциями объектов национальной инновационной системы.

Принцип повышения уровня нормативной и правовой легитимности инновационных проектов государственной корпорации при ее взаимодействии с объектами национальной инновационной системы определяет уровень легитимности деятельности корпорации, степень открытости корпорации и прозрачности организации ресурсных потоков.

Также, важной характеристикой здесь выступает пакет ли-

цензий и патентов, которыми обладает государственная корпорация и в отношении которых анализируется инвестиционная привлекательность корпорации. Номенклатура лицензий и патентов характеризует разрешенные направления инновационной деятельности и в силу этого охватывает широкий спектр работ, которые осуществляются в рамках выполнения конкретного инновационного проекта корпорации [4].

Принцип развития составляющих экспортного потенциала государственной корпорации при ее взаимодействии с объектами национальной инновационной системы играет сегодня очень важную роль. Данный принцип позволяет сравнивать потенциальные емкости мирового рынка инновационной продукции, которая производится данной корпорацией, с объемом производимой инновационной продукции данной корпорацией в конкретный момент времени. Подобное сравнение дает возможности для потенциального инвестора определить инвестиционную привлекательность государственной корпорации, спрогнозировать результаты продвижения выпускаемой продукции на локальные товарные рынки.

Принцип обеспечения повышения уровня деловой репутации государственной корпорации при взаимодействии с объектами национальной инновационной системы - обобщающий принцип, который определяет инвестиционную привлекательность корпорации. Данный принцип по сути характеризует предысторию инновационной деятельности государственной корпорации, устойчивость имиджа корпорации как разработчика инноваций. Если за государственной корпорацией закрепилась репутация надежного партнера, это выступает залогом желаниа стратегических инвесторов и объектов национальной инновационной системы взаимодействовать с корпорацией и реализовывать

широкий комплекс инновационных проектов. Важным источником информации, характеризующем деловую репутацию государственной корпорации выступают СМИ.

При структуризации подходов к организации инновационной деятельности государственных корпораций при их взаимодействии с объектами национальной инновационной системы, а также в аспекты приведенных ранее принципов следует применять методологическую базу, состоящую из:

- концепции технологического динамизма (постоянная технологическая революция);
- концепция, нацеленная на опережающее развитие;
- концепции по генерации идей разработки и внедрения инноваций.

В отношении данной методологической базы необходимо отметить, что научно-технический прогресс, который признан в мире как важнейший фактор инновационного развития государственных корпораций, часто связывается с основными положениями теории инновационного менеджмента. Данная теория, как отметил экономист Брайт Джеймс, это основы организации деятельности по объединению науки, техники, экономики, предпринимательства и управления. Данная теория применительно к организации инновационной деятельности государственных корпораций связана с получением новшеств и затрагивает широкий комплекс вопросов от обеспечения зарождения идей до их коммерческой реализации. Иными словами, теория инновационного менеджмента охватывает широкий комплекс отношений в сфере производства, осуществления обмена и потребления производимой государственной корпорацией продукции.

Есть множество возможностей, связанных с организацией инновационной деятельности государственных корпораций на разных уровнях осуществления инновационных про-

цессов: от подразделений государственных корпораций до взаимодействия корпорации с органами государственного управления, которые призваны осуществлять рациональную экономическую политику. Данная политика неодинакова применительно к разным странам мира, при этом подчинена важной цели: стимулированию уровня инновационной активности и повышению научного и технического потенциала государственной корпорации при ее взаимодействии с объектами национальной инновационной системы [5].

Таким образом, организация инновационной деятельности государственной корпорации в значительной степени определяется особенностями осуществления деятельности объектов национальной инновационной системы России.

Указанные объекты в значительной степени связаны с осуществлением товарно-денежных отношений, которые опосредуют стадии организации инновационной деятельности государственных корпораций. Указанное обстоятельство убедительно проявляется при регулируемой экономике ведущих стран мира [6]. Большая часть проектов инновационной деятельности государственных корпораций реализуется здесь при активном участии объектов национальной инновационной системы, что обеспечивает необходимый масштаб инновационным разработкам. Тем более, что под контролем и посредством адекватного регулирования государства, такие инновационные проекты государственных корпораций выступают, как средство оптимального решения коммерческих и про-

изводственных и задач развития участников проектов, которые добиваются высокой прибыльности.

Литература

1. Лочан С.А. Механизм обеспечения устойчивого развития корпорации // Интеграл. - 2011 - № 6, с. 89
2. Бочаров В.В. Инвестиционных менеджмент. - СПб.: Питер, 2000. с. 72
3. Найденков В.И. Инвестиции. М.: РИОР. 2005. с. 64
4. Ковалев В.В. Инвестиции. М.: М.: ООО «ТК Велби», 2003г. с. 38
5. Минаев Э.С., Нижегородцев Р.М. Инновационный менеджмент: монография - М.: Изд-во МАИ-ПРИНТ, 2009. - 326 с.
6. Мильнер Б.З. Теория организации, М.: Инфра-М, 2004 г. с. 63

Региональный аспект управления инновационно-инвестиционными процессами в отраслях экономической системы субъекта Российской Федерации

Елисеев Александр Михайлович
к.э.н., доц., заведующий кафедрой экономики и управления городским хозяйством ФГБОУ ВПО «Томский государственный архитектурно-строительный университет»
a_m_el@mail.ru

Региональная научно-техническая политика должна опираться на анализ преимуществ отдельных отраслей и производств на территории с тем, чтобы выделить среди них приоритетные, конкурентоспособные и ускорить их развитие. Таким образом, основная задача региональной политики – обеспечить концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях, создать условия для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса и общественных институтов в рамках инновационной модели развития.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, инновации, инновационный процесс, экономическая политика, региональная экономическая система

THE REGIONAL DIMENSION OF THE MANAGEMENT OF INNOVATIVE-INVESTMENT IN BRANCHES OF ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Eliseev Aleksandr Mykhailovych
Tomsk State University of architecture and civil engineering

Regional control system of innovative-investment should cover the activities of practically all economic entities and government bodies in the territory regardless of their affiliation and status. Because of the influence a huge number of factors, the possibility of the constituent entities of the Russian Federation to provide resources in addressing the socio-economic development are not the same. Each region has its own unique natural and climatic conditions, geographical and geopolitical situation, the demographic situation. Regional science and technology policy should be based on an analysis of the advantages of individual sectors and industries in the territory in order to allocate among them priority, competitive and to accelerate their development. Thus, the main objective of regional policy is to ensure that the concentration of resources in priority areas and to create conditions for interregional cooperation and strategic partnership of Government, business and public institutions within the framework of the innovation development model.

Keywords: investment, innovation, the innovation process, economic policy, regional economic system

Направления развития инновационных процессов тесно связаны с особенностями конкретного региона, которые отражают характерные природно-экономические условия, сложившуюся структуру производства, уровень научного обеспечения и формирования региональной научно-технической политики.

Актуальность регионального аспекта управления инновационно-инвестиционными процессами возрастает в связи с экономической ситуацией, обусловленной дефицитом ряда ресурсов, углублением диспропорций в размещении трудовых ресурсов, основных производственных фондов, необходимостью реализации крупномасштабных программ технического перевооружения. Потребность в региональном управлении инновационно-инвестиционными процессами вызвана также недостаточной эффективностью и конкурентоспособностью региональных научно-технических разработок.

Среди факторов, усиливающих значение регионального управления, прежде всего, необходимо назвать социальную ориентацию принимаемых решений. Часть социальных вопросов решается непосредственно на предприятии, однако комплекс условий социального характера, который должен развиваться гармонично в местах проживания населения, может быть обеспечен на основе межотраслевого, территориального подхода к управлению. С инновационным процессом связано создание значительных возможностей для повышения эффективности производства и решения на этой основе социальных задач.

Региональную систему управления инновационно-инвестиционными процессами можно представить как совокупность управленческих элементов любого территориального образования обеспечивающую эффективное преобразование ресурсов в затраты для поддержания перспективных нововведений.

Четкое определение состава задач и функций каждого из них в области управления инновациями, определения их компетенции, порядка взаимодействия между собой, форм и методов административного и экономического воздействия по вертикали и координации горизонтальных связей являются непременным условием построения эффективной системы управления.

При разработке системы управления инновационно-инвестиционными процессами необходимо придерживаться следующих положений:

- управление инновациями неразрывно связано с управлением хозяйственным комплексом в целом;
- система управления должна охватывать основные направления НТП и ведущие отрасли хозяйства региона;
- при формировании системы необходимо создание органа управления инновациями в регионе, контролирующего все вопросы инновационно-инвестиционной деятельности;
- система должна быть развивающейся, совершенствующейся.

В создаваемой системе управления целесообразно использовать все известные методы управления: экономические, организационно-административные, социально-психологические, правовые.

В основу нового подхода к управлению инновационно - инвестиционным процессом должны быть положены множественность источников финансирования и его программно-целевая ориентация.

В настоящее время в качестве основных источников средств, используемых для финансирования инновационной деятельности, выступают:

- бюджетные ассигнования, выделяемые на федеральном и региональном уровнях;

- средства специальных внебюджетных фондов финансирования НИОКР, которые создаются региональными органами управления;

- собственные средства предприятий (промышленные инвестиции из прибыли и в составе издержек производства);

- финансовые ресурсы различных типов коммерческих структур (инвестиционных компаний, коммерческих банков, страховых обществ, ФПГ и т.п.);
- кредитные ресурсы специально уполномоченных правительством инвестиционных банков;

- конверсионные кредиты для оборонного комплекса;

- иностранные инвестиции промышленных и коммерческих фирм и компаний;

- средства национальных и зарубежных научных фондов;

- частные накопления физических лиц.

В последние годы наметилась тенденция уменьшения доли бюджетных ассигнований в структуре источников инновационного финансирования при одновременном увеличении нагрузки на собственные средства предприятия. Положительным направлением является увеличение доли внешних источников инновационного инвестирования в российскую инновационную сферу. Таким образом, прямое бюджетное финансирование научно-технического потенциала теряет свое первостепенное значение в связи с организацией в стране достаточного числа крупных внебю-

джетных фондов и привлечением новых источников инвестиций.

В этих условиях, администрация региона должна создавать те или иные условия для инвестирования, устанавливая определенные льготы для конкретных инвесторов, решающих нужные для региона задачи. Обеспечивая приоритеты в кредитовании предпринимателей, администрация может эффективно управлять потоком инвестиционных вложений. У администрации региона имеются собственные инвестиционные возможности, и она сама может выступать в роли инвестора. Поэтому успешная инвестиционная деятельность в регионе в достаточной степени зависит от его администрации и, следовательно, должна отслеживаться, оцениваться и анализироваться с целью более эффективного управления конечными ее результатами.

Существуют различия в уровнях и динамике развития отраслей экономики, степени сбалансированности бюджетов и прибыльности предприятий, уровнях доходов населения и его покупательной способности. По разным путям развиваются политическая и социальная ситуации, правовое обеспечение инвестиционного процесса. Выявление и оценка региональных особенностей инвестиционного климата – важная составляющая процесса формирования и проведения обоснованной экономической политики государства, главное требование при разработке и реализации инновационно-инвестиционных программ.

Поскольку каждый регион обладает определенным научно-техническим потенциалом, одной из главных задач региональных органов управления в условиях развития новых производственных отношений выступает проведение учета всех составляющих научно-технического потенциала, выявление его общего уровня и определение основных направлений изменения научно-технической специализации.

При создании региональных инновационных структур необходимо постоянно обеспечивать их взаимодействие и совместное использование ресурсных возможностей. В этом случае одно из первых мест отводится информационным и телекоммуникационным составляющим научной и инновационной деятельности в социально-экономической сфере.

Важным элементом является создание таких информационных фондов, различных уровней доступа, которые обеспечивали бы информационную поддержку региональной инновационной деятельности. Современные средства информатики позволяют создавать такие фонды, распределенные во времени и пространстве, и обеспечивать их устойчивое взаимодействие через глобальные информационные сети. Обеспечение взаимодействия позволяет не только экономить материальные ресурсы, но и создаёт благоприятный климат для работающих в данной сфере деятельности: разработчиков, экспертов, организаций, обеспечивающих весь инновационный процесс.

Основная тенденция в объединительных процессах состоит в создании холдинговых интегрированных организационных форм, содержащих не только структуры цикла «исследование – производство», но и органы обеспечения их функционирования в рыночных условиях под единым технологическим и финансовым стратегическим управлением.

На наш взгляд, именно интеграционные процессы должны стать главным ориентиром для практики реструктуризации предприятий в направлении объединения отраслевых НИИ и предприятий (в первую очередь государственных) с образованием на территории региона крупных научно – инновационно-финансовых корпораций. Корпоративный принцип интеграции науки, производства, финансово-кредитных структур

будет означать переход экономических звеньев на инновационный путь развития, т.е. приобретение способности предприятий к постоянному и непрерывному функционированию в режиме инновационного развития.

Таким образом, инновационная политика в России должна строиться не по традиционной схеме «государство – бизнес», а по схеме «федеральное правительство – региональные администрации – бизнес». А шагом в этом направлении должно стать формирование новой модели управления инновационно-инвестиционными процессами регионального развития, стимулирующей инновационные процессы и максимальное использование внутренних ресурсов развития регионов для преодоления различных экономических проблем на пути устойчивого развития за счет создания и внедрения в производство принципиально новых, инновационных, товаров.

Мировой опыт свидетельствует о том, что научно-производственно-финансовая (учебно-научно-производственно-финансовая) интеграция позволяет концентрировать ресурсы на прорывных направлениях, выживать в конкурентной борьбе и саморазвиваться, завоевывая рынки сбыта как в масштабах национальной экономики, так и в международном экономическом пространстве.

В УНПФГ учебные и научные подразделения выступают генераторами идей, продуктивных и технологических новаций, потребность в которых формируется на основании анализа деятельности маркетинговых и бытовых подразделений.

Теснота взаимодействия производства и отделов, выполняющих научно-исследовательские и конструкторские разработки, обеспечивает внедрение новшеств в оптимальные сроки с минимальными затратами. Теснота взаимодействия с финансовыми структурами обеспечивает оптималь-

ный режим финансирования, а проведение расчетов между филиалами – снижение налогового бремени.

Очевидно, что создание таких саморазвивающихся структур возможно только при согласовании взаимных интересов всех потенциальных участников группы.

Можно выделить следующие побудительные мотивы объединения в УНПФГ у различных их участников.

1. С позиций государства в целом:

- возможность реального усиления позиций страны в мировой экономике;

- возможность эффективно воздействия государства в целях необходимых структурных преобразований и инвестирования приоритетных направлений и программ;

- возможность поддержки высокоэффективных наукоемких производств;

- обеспечение устойчивости и стабильности агропромышленного производства, банковского и научно-конструкторского секторов экономики, уменьшение количества банкротств;

- перенесение финансовой нагрузки с госбюджета на саморазвивающиеся и самофинансируемые структуры за счет привлечения ресурсов банков и иных финансово-кредитных учреждений в научно-конструкторскую и производственную сферы.

2. С позиций региональных органов управления:

- возможность решения социальных проблем на региональном уровне за счет внутрирегиональных источников, включая сохранение и создание рабочих мест;

- возможность обеспечения формирования и реализации целенаправленной структурной политики на региональном уровне, производства отечественных товаров в интересах населения и оживления экономики;

- возможность пополнения доходов региональных и муниципальных бюджетов;

- возможность разработки и реального осуществления региональной научно-технической политики за счет внутрирегиональных ресурсов;

- возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов в регионы, включая иностранные инвестиции.

3. С позиций производственных предприятий:

- возможность целенаправленного развития и устойчивого функционирования предприятий;

- возможность разработки перспективных стратегических программ предприятий и обеспечения их реального осуществления на основе диверсификации производства и получения инвестиционных ресурсов;
- возможность пополнения оборотных средств.

4. С позиций организаций научно-конструкторского сектора:

- возможность организации разработок новой высокоэффективной продукции на основе привлечения необходимых финансово-кредитных ресурсов;

- возможность развертывания производства на основе завершенных научно-конструкторских работ.

5. С позиций учебных заведений:

- возможность эффективного сочетания учебной, научной и производственной деятельности;

- возможность привлечения дополнительных внебюджетных источников финансирования учебно-научной деятельности;

- возможность организации серийного производства на основе разработок высшего учебного заведения с обеспечением кадрового сопровождения за счет распределения молодых специалистов в структурные подразделения УНПФГ.

6. С позиций банков и иных финансово-кредитных учреждений:

- расширение круга постоянно обслуживаемых клиентов;
- возможность участия банка в разработке стратегии раз-

вития обслуживаемых предприятий — участников промышленно-финансовой группы и выбора приоритетных направлений вложений финансовых ресурсов в условиях снижения доходности операций на рынке ГКО, ОФЗ (в том числе управление финансовым портфелем участников групп, осуществление трастовых и лизинговых операций и т.д.);

– получение дополнительных льгот по налогам в случае кредитования ими программ структурных преобразований со стороны государства в целом или региональных органов управления;

– повышение имиджа банка со стороны государства, региональных органов и общественности;

– получение гарантий со стороны государственных и региональных органов в случае кредитования банками программ и проектов, в которых заинтересованы органы власти.

Формирование УНПФГ в современных условиях должно обеспечиваться на основе сочетания государственного регулирования и добровольности вхождения участников.

Государственное регулирование создания и функционирования УНПФГ не должно концентрироваться только на федеральном уровне. Региональные органы управления могут и должны в пределах своих полномочий создавать мотивационные механизмы по стимулированию создания и обеспечения эффективной деятельности научно-производственно-финансовых (учебно-научно-производственно-финансовых) структур.

В качестве стимулирующих мер по обеспечению заинтересованности вхождения банков в состав УНПФГ на региональном уровне можно рассматривать предоставление льгот по ставкам налогов, зачисляемых в региональные или муниципальные бюджеты, в пределах полномочий соответствующих органов.

Действующие нормативно-правовые акты дают возмож-

ность предоставления такого рода стимулирующих льгот.

Теснота и качество информационного взаимодействия между структурно-функциональными УНПФГ выступает, наряду с единоначалием (деятельность в рамках единой стратегии) и преимуществами при финансировании, одним из центральных принципов, обеспечивающих эффективность мобильных производственных групп.

Структурная перестройка экономики регионов, инновационное развитие отраслей региональных производственных комплексов и формирование комплексных региональных программ в обязательном порядке должны базироваться на использовании накопленного научно-технического и инновационного потенциала, что требует создания специализированной системы выявления и постоянного слежения за состоянием научно-инновационного потенциала, которую можно определить как «Мониторинг научно-инновационного потенциала».

Генеральная функция системы мониторинга научно-инновационного потенциала - обеспечение органов государственного, межрегионального, регионального, муниципального, корпоративного управления (и других заинтересованных субъектов) информацией о научно-инновационном потенциале всех регионов России в интересах целенаправленного социально-экономического и экологического развития, повышения эффективности структурной политики.

Система «Мониторинг научно-инновационного потенциала» направлена на:

– получение необходимой для федеральных и региональных органов управления информации о состоянии научно-инновационного потенциала отраслей регионов и возможностей использования этого потенциала в решении актуальных проблем;

– обоснование приоритетных направлений федеральной и региональной научно-технической и инновационной политики в условиях децентрализации управления, усиления экономической самостоятельности регионов;

– обеспечение структурной перестройки экономики, инновационного развития ее отраслей и устойчивого социально-экологического развития региона в целом на основе достижений научно-технического прогресса, развития предпринимательства, малого и среднего бизнеса;

– привлечение внебюджетных источников финансирования НИОКР, включая средства коммерческих структур, частных предприятий и зарубежных инвестиций;

– развитие агротехнопарков, создание рыночной инфраструктуры (инновационные биржи, биржи интеллектуальных и информационных технологий, системы информационного обмена, связи, инновационно-коммерческие банки и т.д.).

Основные структурные элементы научно-инновационного потенциала региона, которые должны быть представлены в системе «Мониторинг научно-инновационного потенциала региона» следующие:

а) состав организаций научно-образовательного комплекса и направления их научно-инновационной деятельности;

б) накопленный научно-инновационный потенциал:

– направления научно-технической деятельности и научные школы;

– банк исследований и разработок, выполненный на интервале ретроспективы (с глубиной 10 лет) с оценкой их значимости;

– кадровый потенциал;

– патенты и авторские свидетельства;

– иные результаты НИОКР.

в) перспективные приоритетные направления комплексной региональной программы научно-технической и инновационной деятельности;

г) банк перспективных исследований и разработок в интересах реализации социально-экономических и экологических программ.

Таким образом, в программном комплексе «Мониторинг научно-инновационного потенциала» должны быть представлены три основных раздела:

1) Конечные результаты НИОКР. Данный раздел включает перечень научных направлений исследований в привязке к программам НИОКР и с указанием конечных результатов работы. Эти данные должны регулярно (ежегодно) обновляться по результатам года.

2) Наличие научных школ с характеристикой направлений, результатов их деятельности, количественной характеристикой коллектива и продолжительностью деятельности школы.

3) Банк выполненных и перспективных разработок, которые могут быть использованы в процессе реализации социально-экономических и экологических программ регионов, ориентированных на решение наиболее актуальных, приоритетных проблем (обновляется в оперативном порядке).

Программный комплекс ведения базы данных мониторинга научно-инновационного потенциала в рамках трех вышеперечисленных разделов должен позволять:

– создать банк данных по нескольким регионам;

– вводить и корректировать информацию с использованием средств, облегчающих ввод при наличии повторяющихся параметров;

– организовать выборки научных направлений исследований, научных школ, разработок по любому соответствующему им параметру поочередно в пределах всех имеющихся регионов;

– производить логические операции в процессе формирования выборки;

– представлять выбранную информацию в виде различных

форм в файлах для вывода на принтер, либо пересылки по средствам телекоммуникаций.

Таким образом, поиск и внедрение современных достижений науки, техники и технологий требует создания в каждом из регионов России, и в том числе в Томской области, специальных систем мониторинга научно-инновационного потенциала регионов.

Таким образом, подводя итог всему вышеизложенному, можно сказать, что стратегической целью региональной инновационной политики, является создание благоприятной инновационной среды, обеспечивающей превращение научных идей и разработок в рыночные продукты международного уровня, внедрение этих продуктов в производство, а также сохранение и развитие научно-инновационного потенциала региона.

Поставленная стратегическая цель может быть достигнута в результате совершенствования региональной системы управления инновационно-инвестиционными процессами в экономической системе региона.

Реализация предлагаемых мер совершенствования системы управления инновационно-инвестиционными процессами позволит сохранить и развить научно-инновационный потенциал Томской области, создать условия для выхода ее на новый качественный уровень. При этом:

– увеличится производство высокотехнологичной, конкурентоспособной продукции, что позволит осуществить техническое перевооружение предприятий и снизить экономическую зависимость от импорта;

– будут созданы жизнеспособные производства на базе действующих предприятий, сохранены высококвалифицированные научно-технические и производственные коллективы специалистов, обеспечены социальные гарантии;

– дальнейшее развитие получит процесс использования высоких, в том числе ресурсо- и энергосберегающих технологий, что позволит улучшить технико-экономические характеристики и потребительские свойства продукции;

– будет обеспечено достижение важнейших социально-экономических целей: создание новых рабочих мест и сохранение политической стабильности в регионе; предотвращение снижения уровня жизни значительной части населения; переход на траекторию интенсивного экономического подъема.

Литература

1. Елисеев А.М., Подопригора Ю.В. Подходы к исследованию межотраслевых комплексов негородских территорий. Вестник чувашского университета: гуманитарные науки. - № 3. – Чебоксары: Изд-во Чувашского университета, 2008. – С. 372-375.

2. Кудяков В.А., Минаев Н.Н., Устинова М.В. Оценка эффективности функционирования инновационных территорий на основе индикативного планирования. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 5. № 64. С. 206-210.

3. Елисеев А.М. Волчкова И.В., Подопригора Ю.В. Проблемы межотраслевых взаимодействий в контексте экономического развития территорий (на примере Сибирского федерального округа) Научно-технические ведомости СПбГПУ. СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та. 2009. № 6. на рус. яз.

4. Дронова А.В., Петросян Д.С., Лочан С.А. Понятие экономического потенциала регионального промышленного комплекса / Инновации и инвестиции – 2011 - №2.

Механизм сбалансированного развития составляющих качества квалифицированной рабочей силы по уровню их инновационности

Шахбазов Эльчин Джалил оглы
к.э.н.

В статье рассмотрены соотношение структуры личности и структуры качества квалифицированной рабочей силы.

Раскрыты подструктуры личности, соответствующие им элементы и составляющие качества квалифицированной рабочей силы. Рассмотрено определение понятия «крупная индустриальная корпорация». Обосновано, что управление качеством квалифицированной рабочей силы крупной индустриальной корпорации является одним из важнейших направлений ее стратегического развития. На основе анализа отечественного и зарубежного опыта управления воспроизводством квалифицированной рабочей силы с учетом факторов среднего влияния предложен механизм сбалансированного развития составляющих качества рабочей силы по уровню их инновационности. Для обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности корпорации и повышения качества ее квалифицированной рабочей силы предложено использовать системный подход, объединяющий в зависимости от факторов среднего влияния стратегические, тактические и оперативные инструменты воздействия на качество рабочей силы.

Ключевые слова: индустриальная корпорация, рабочая сила, качество, управление, развитие, механизм, инновационность.

Mechanism for balanced development of the quality of skilled workers according to their level of innovation
Shahbazov E.D.

The article deals with the relationship of personality and quality structure of skilled workers. Revealed substructures, the associated elements and components of the quality of skilled labor. Considered the definition of «large industrial Corporation». It is proved, that quality management of skilled labor, a large industrial Corporation is one of the most important pillars of its strategic development. Based on the analysis of domestic and foreign experience on a reproduction of a skilled labor force, taking into account factors at the influence mechanism of balanced development of the quality of the labor force according to their level of innovation. To ensure the necessary level of competitiveness and improve the quality of its skilled manpower proposed to use a systematic approach, which, depending on the factors influence at strategic, tactical and operational instruments impact on the quality of the labor force.

Keywords: industrial corporation, skilled workers, quality, management, development, mechanism, innovativeness.

С развитием информационной экономики существенно изменяются место и роль человека в условиях нового типа хозяйства. Анализ этих изменений влечет за собой изучение целого комплекса взаимосвязанных вопросов: изменение требований к рабочей силе, преобразования в системе образования и профессиональной подготовки, смена системы управления и т.д. [1].

Для современной экономики актуальность развития подходов, методов и механизмов управления качеством рабочей силы в крупной индустриальной корпорации обусловлена ускорением научно-технического прогресса, усилением специализации труда и трудовых отношений, активным изменением инфраструктурного комплекса, а также развитием функций, определяющих общую тенденцию усложнения бизнеса.

При изучении качества квалифицированной рабочей силы (КРС) в крупной индустриальной корпорации, нужно повышать объективность оценки качества и влияющих на него параметров, обеспечить системность развития объекта исследования при индивидуальном подходе к изучению его составляющих, рациональности распределения ответственности и полномочий, а также справедливости мотивации результатов труда в зависимости от эффективности их вклада в деятельность корпорации.

Вне зависимости от приоритетов социально-экономического развития того или иного государства можно выделить две принципиальные системы повышения качества КРС: специализированную на подготовке рабочих кадров под потребности производства и формирующую производственные процессы в зависимости от уровня подготовки и качества рабочих кадров [2].

КРС применительно к условиям инновационной экономики представляет собой запас навыков, знаний, способностей индивида, который используется человеком в той или иной сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и производства. Для работника использование данного запаса в виде высокопроизводительной деятельности приводит к повышению его заработка, а это, в свою очередь, мотивирует его копить новый запас навыков, знаний для эффективного их применения. Качество КРС как экономическая категория выражает отношения между работником и работодателем по поводу формирования, развития и реализации способностей человека к труду и представляет собой совокупность свойств человека, проявляющихся в процессе труда. Эти свойства отражают профессионально-квалификационные, медико-физиологические и социально-психологические (личностные) характеристики работника: уровень образования, наличие профессиональных навыков и опыта, компетентность, состояние здоровья, умственные способности, мобильность, мотивируемость.

Качество КРС часто ассоциируют с квалификацией работника, под которой понимается совокупность его общего и специального профессионального образования, умственных способностей, необходимых знаний, умений, профессиональных навыков и производственного опыта для выполнения определенных видов работ. Квалификация определяет степень овладения работником данной профессией или специальностью. На практике уровень ква-

Таблица 1
Соотношение структуры личности и структуры качества КРС

Подструктуры личности	Элементы подструктур	Составляющая качества
Направленность	Убеждения, мировоззрения, идеалы, стремления, интересы, желания, склонности	Мотивационная сфера
Опыт	Привычки, умения, навыки, знания	Образовательная сфера
Особенности психических процессов	Воля, чувства, восприятие, ощущения, эмоции, память, мышление	Творческая сфера
Биопсихические свойства	Темперамент, половые, возрастные свойства	

лификации работника характеризуется присвоенным ему квалификационным разрядом, который соответствует определенному уровню знаний, практических навыков и способностей. Однако такой подход к определению качества КРС является упрощенным.

Учитывая, что КРС является одним из свойств личности, целесообразно взять структуру личности за основу выделения элементов качества. Первая подструктура - направленность личности. Элементы, черты личности, входящие в эту подструктуру, не имеют непосредственных врожденных задатков, а отражают индивидуально преломленное групповое общественное сознание. Эта подструктура формируется путем воспитания и включает в себя стремления, склонности, желания, интересы, идеалы, мировоззрение, убеждения. В этих формах направленности личности проявляются и отношения, и моральные черты качества личности, и различные потребности. Вторая подструктура - опыт. Она объединяет знания, навыки, умения и привычки, приобретенные в личном опыте путем обучения, но уже с заметным влиянием и биологически и генетически обусловленных свойств личности. Третья подструктура - особенности психических процессов. Она объединяет индивидуальные особенности отдельных психологических процессов или пси-

хических функций, понимаемых как формы психического отражения: памяти, эмоций, ощущений, мышления, восприятия, чувства, воли. Четвертая подструктура - биопсихическая. Она объединяет свойства темперамента. Сюда же входят половые и возрастные свойства личности и ее патологические изменения. Структура КРС, ее соотношение с личностью представлена в табл. 1.

Представленные элементы качества КРС тесно переплетаются друг с другом. Демографические характеристики, здоровье и интеллектуальные свойства рабочих являются базовыми качественными характеристиками, заданными от природы. На их основе формируются профессиональные способности к различным видам деятельности, и в конечном итоге качество КРС. Так здоровье рабочего является энергетическим источником реализации физических сил и определяет возможность работы в данных организационно-технических, природно-климатических и экологических условиях. При его отсутствии или низком уровне снижается работоспособность людей, происходит более медленное достижение определенного уровня квалификации и так далее.

Качество КРС применительно к условиям инновационной экономики – это совокупность свойств, проявляющихся у рабочих в условиях наукоемкого

производства, когда основная доля прибыли создается путем активного вовлечения их интеллекта и творчества в процесс промышленного производства инновационной продукции и его инфраструктурного обеспечения. К показателям качества рабочей силы относятся: наличие базового профессионального образования; уровень знаний и навыков в определенной сфере деятельности; стаж работы в области функциональной специализации предприятия; уровень квалификации; направленность и уровень способностей, превышающих рамки профессий; восприимчивость к нововведениям; способность к постоянному обучению и достаточная степень мотивированности.

В современных условиях важную роль в достижении высокой экономической эффективности и организационного развития промышленности играют крупные индустриальные (промышленные) корпорации, производственная мощь и разветвленная сбытовая сеть которых во многом способствуют решению проблем размещения и развития производительных сил. Под крупной индустриальной корпорацией понимается форма организации производительных сил, наиболее полно отвечающая задачам устойчивого развития экономики в условиях научно-технической революции. Экономическое единство индустриальной корпорации создается производственными связями его участников, использованием природных и экономических ресурсов и условий, а также сложившейся системой расселения, обеспечивающей корпорацию КРС. По сравнению с изолированным (штучным) размещением экономических агентов плановое формирование и деятельность индустриальной корпорации дает возможность получать значительный экономический эффект за счет комбинирования и кооперирования экономических агентов, ра-

ционального использования природных и трудовых ресурсов, вторичного сырья, транспортных сетей, снижения стоимости строительства вспомогательных и обслуживающих структур, инженерных коммуникаций и социально-культурных объектов.

В крупной индустриальной корпорации повышение качества КРС должно реализовываться в рамках механизма социального партнерства. Должен разрабатываться план повышения качества КРС, определяющий: цели и перспективы инновационного развития корпорации и ее инфраструктуры, задачи рабочих кадров по их достижению; потребности в профессиональном развитии рабочих по профессиям), уровням квалификации и ответственности, программы обучения, условия конкурсного отбора и оценки результатов труда; приоритетные рабочие профессии, обеспечивающие условия и возможности развития корпорации, сроки и методы оценки эффективности и производительности труда; источники и объемы финансирования развития рабочих кадров; систему их профессионального развития и критерии оценки повышения качества рабочей силы.

Управление качеством КРС крупной индустриальной корпорации является одним из важнейших направлений ее стратегического развития, поскольку в условиях современного производства роль рабочих кадров возрастает, и к их способностям, уровню знаний и квалификации в условиях наукоемкого производства предъявляются все более высокие требования. Переход на рыночные отношения, усложнение экономических связей и научно-технический прогресс приводят к глубоким изменениям методов и технологий труда рабочих по использованию инновационных производственных технологий, повышению роли инфраструк-

турного обеспечения деятельности корпорации, что в свою очередь требует, чтобы четкой и отлаженной стала структура и состав рабочих кадров, более обоснованными принимаемые решения, направленные на повышение качества КРС индустриальной корпорации. Иными словами, необходимо сбалансированное развитие процесса воспроизводства КРС в соответствии с характером и тенденциями изменения процесса промышленного производства инновационной продукции и его инфраструктурного обеспечения.

Анализ отечественного и зарубежного опыта управления воспроизводством КРС с учетом факторов средового влияния позволяет говорить о высокой степени вариативности процессов повышения ее качества. Целевая ориентация систем подготовки рабочих кадров в странах с различным уровнем развития экономики имеет свою специфику. Вне зависимости от приоритетов социально-экономического развития того или иного государства можно выделить две принципиальные системы повышения качества КРС: специализированную на подготовке рабочих кадров под потребности производства и формирующую производственные процессы в зависимости от уровня подготовки и качества КРС.

Для любой из обозначенных выше систем характерно воздействие факторов средового влияния, определяющих динамику качества КРС и уровень ее инновационности. К факторам средового влияния отнесены: изменения рынка труда, связанные с универсализацией рабочих кадров и повышением их квалификационного уровня; усиление уникальности труда на фоне расширения спектра рабочих профессий; изменения в квалификационной структуре рабочих кадров, связанные с преимущественным владением информацией о характере ра-

боты над навыками и умениями ее практической реализации; усиление нервной и психической напряженности труда рабочих.

Под уровнем инновационности качества КРС понимается степень использования инновационных технологий в процессе трудовой деятельности рабочих. Данный показатель определяется отношением количества используемых рабочим технологиями инновационного типа, к общему числу используемых им технологий в соответствии с принятыми стандартами и требованиями к производственному процессу. При этом уровень инновационности качества КРС зависит от образовательной, творческой и мотивационной составляющих качества.

Образовательная составляющая качества КРС характеризует уровень профессиональных знаний, специальных умений и навыков работы в конкретной области труда. Творческая составляющая показывает, в какой степени в процессе трудовой деятельности рабочего возникают новые идеи и ценности, которые касаются совершенствования технологического процесса труда, а также применения традиционных и новых средств и предметов труда для улучшения качества его результатов. Мотивационная составляющая представляет собой побуждение рабочего к труду, которое активизирует и регулирует его поведение в процессе труда, определяет направленность, организованность, способность рабочего удовлетворять свои потребности в труде. Чем выше уровень развития перечисленных трех составляющих, тем выше возможность повышения уровня инновационности качества КРС, и наоборот.

Повышение качества КРС по уровню ее инновационности представляется эффективным только на основе механизма сбалансированного развития



Рис. 1. Механизм сбалансированного развития составляющих качества КРС по уровню их инновационности

образовательной, творческой и мотивационной составляющих качества КРС. Поэтому предлагается механизм сбалансированного развития образовательной, творческой и мотивационной составляющих качества КРС по уровню их инновационности, основанный на анализе отечественного и зарубежного опыта управления ее воспроизводством с учетом факторов средового влияния (рис. 1). В соответствии с федеральными государственными требованиями к стандартизации деятельности и обучения рабочих разрабатываются образовательные и профессиональные стандарты подготовки рабочих кадров, которые и задают ограничения к уровню инновационности качества КРС. При этом условия перевода крупной индустриальной корпорации на инновационный путь развития могут скорректировать динамику развития образовательной, творческой и мотивационной составляющих качества КРС.

Формирование инновационной и учет тенденций развития промышленного производства позволяет определить нормы воспроизводства рабочей силы для различных рабочих специальностей, для каждой из которых должен быть установлен свой стандарт качества КРС.

Совместное использование нормативов воспроизводства и стандартов качества КРС позволяет улучшить результаты труда рабочих крупной индустриальной корпорации, повысить общий уровень ее конкурентоспособности.

Качество КРС является одним из базовых факторов развития крупной индустриальной корпорации, способствующим повышению конкурентоспособности корпорации и результатов труда ее рабочих. Для обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности корпорации и повышения качества ее КРС предлагается использовать системный подход, объединяющий в зависимости от факторов средового влияния стратегические, тактические и оперативные инструменты воздействия на качество КРС. Так, стратегия развития крупной индустриальной корпорации, программы и сценарии повышения качества КРС должны соответствовать общим рыночным тенденциям и условиям, в которых корпорации приходится функционировать. При этом решается задача роста капитализации активов крупной промышленной корпорации, реализуемая в долгосрочной перспективе за счет планомерного повышения качества КРС всех категорий.

Если на стратегическом уровне повышения качества КРС используется инструментарий обработки информации и определения направлений перспективного развития индустриальной корпорации, то на тактическом и оперативном уровнях все происходит совершенно по-другому. Здесь стратегическая роль социального заказа при подготовке рабочих кадров дополняется результатами анализа профессиональной деятельности рабочих кадров крупной индустриальной корпорации. Основной целью анализа является моделирование условий эффективного использования КРС с целью повышения конкурентоспособности индустриальной корпорации [3]. Для достижения поставленной цели могут быть использованы системно-функциональный и информационный анализ количественных и качественных характеристик рабочей силы.

В целом, реализация системного подхода позволяет раскрыть роль качества КРС как одного из основных факторов развития крупной индустриальной корпорации, эффективное использование которого способствует повышению конкурентоспособности корпорации и результатов труда ее рабочих.

Литература

1. Голованова Е.Н., Лочан С.А., Хавин Д.В. Инвестиции в человеческий капитал предприятия: учебное пособие / под общ. ред. д.э.н., проф. Асалиева А.М. / М.: Инфра-М, Серия: - Высшее образование; 2011 – с. 5
2. Адамчук В.В., Кокин Ю.П., Яковлев Р.А.. Экономика труда, 1999. с.49
3. Наумова С.А. Аспекты и уровни исследования мотивации как объекта социального управления: Сб. науч. трудов. М.: НИИТруда, 1990.

Развитие сферы образовательных услуг на основе активизации деятельности высших образовательных учреждений

Коренко Юлия Михайловна, соискатель, Государственный университет управления

В статье проведен анализ возможностей сотрудничества российских высших профессиональных образовательных учреждений с зарубежными, выделены конкурентные преимущества российских высших профессиональных образовательных учреждений, определены факторы, препятствующие дальнейшей интеграции российских высших профессиональных образовательных учреждений в международный рынок образовательных услуг.

Ключевые слов: образовательные услуги, высшее образование, студенты, международный рынок образовательных услуг.

Development of the sphere of educational services on the basis motivate the activities of higher educational institutions
Korenko Yu.M.

State university of management

In the article the analysis of opportunities of cooperation of Russian higher professional education institutions with foreign, allocated competitive advantages of Russian higher professional education institutions, determined the factors hindering the further integration of Russian higher professional education institutions in the international market in educational services.

Keywords: education services, higher education, students, the international market of educational services.

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 (МРОУ), а именно:

- рост студенческой мобильности и числа иностранных студентов в основных центрах МРОУ;
- увеличение экспорта образовательных услуг многими странами, как с точки зрения геополитических интересов, так и с экономических позиций;
- жесткая конкуренция между европейскими странами и США (между лидерами МРОУ), 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 трансакции через различные формы международного сотрудничества в сфере образования и науки.

Так, Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» ст. 33 определено, что «высшие учебные заведения вправе участвовать в международном сотрудничестве Российской Федерации в области высшего и послевузовского профессионального образования посредством:

1) участия в программах двустороннего и многостороннего обмена студентами, аспирантами, докторантами, педагогическими и научными работниками;

2) проведения совместных научных исследований, а также конгрессов, конференций, симпозиумов и других мероприятий;

3) осуществления фундаментальных и прикладных научных исследований, а также опытно-конструкторских работ по заказам иностранных юридических лиц;

4) участия в международных программах совершенствования высшего и послевузовского профессионального образования» [1].

В то же время 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.

Одним из важнейших направлений международного сотрудничества в сфере образовательных услуг является их экспорт, который осуществляется в рамках обучения иностранных граждан:

- в образовательных учреждениях на территории Российской Федерации;

- в зарубежных филиалах российских высших учебных заведений;

- в образовательных учреждениях совместного ведения.

Россия имеет почти 50-летний опыт массовой подготовки специалистов для зарубежных стран: вузы СССР и России закончили 560 тыс. иностранных граждан. Накануне распада СССР численность иностранных студентов, проходящих обучение в высших учебных заведениях, оценивалось в 126,5 тыс. человек, что составляло 10,8% от общемировой численности иностранных студентов и позволяло советским вузам формально занимать 3-е место в мире после американских и французских вузов по количеству иностранных студентов (по данным ЮНЕСКО в США в 1990 г. обучалось 407,5 тыс. иностранных студентов, во Франции - 136 тыс.) [2].

В советский период отечественная высшая школа достаточно успешно готовила специалистов для развивающихся стран (почти 90% иностранных студентов составляли выходцы

из Азии, Африки и Латинской Америки), а также для стран Восточной Европы. Естественно, что в это время их обучение осуществлялось в основном за счет государственного бюджета по программам сотрудничества с «братскими» странами.

С распадом СССР количество иностранных студентов из дальнего зарубежья в российских вузах сократилось до 39,3 тысяч в 1991 г. Но зато появились новые иностранные студенты из стран СНГ и Балтии. Иностранцы студенты приезжают в Россию изучать медицинские науки (19% от общей численности иностранных граждан), экономические специальности (17,5%), гуманитарно-социальные специальности (10,5%), русский язык и литературу (9,5%).

В настоящее время Россия занимает восьмое место в мире по количеству обучающихся иностранных студентов, включая выходцев из стран СНГ. По итогам 2010 г. ежегодный доход от иностранных студентов оценивался в 350 млн. долл., то есть Россия контролирует 0,5% мирового рынка образовательных услуг.

Сложившаяся ситуация обусловлена различными экономическими и политическими факторами, в частности, падением интереса к изучению русского языка в западных странах; в недостаточном количестве в России программ обучения на английском языке и студенческих кампусов, соответствующих западным нормам; негативным имиджем страны за рубежом, опасением потенциальных студентов за личную безопасность; негибкостью образовательных программ и слабой интеграцией с образовательными стандартами и программами подготовки зарубежных стран.

Однако, российские высшие профессиональные образовательные учреждения имеют и ряд конкурентных преимуществ, способствующих их активной деятельности на МРОУ.

Во-первых, российское высшее профессиональное обра-

зование отличается фундаментальным характером образовательных программ и обеспечивает глубокую общетеоретическую подготовку, органичное сочетание учебной и научной деятельности, соответственно, в большей степени, чем западная высшая школа, способствует подготовки специалиста к профессиональной мобильности в течение всей трудовой жизни, в условиях быстрых технологических и экономических изменений.

Во-вторых, опыт создания лучшего в мире образования по отдельным отраслям знаний. Общеизвестно, что российское математическое и естественнонаучное образование являются лучшими в мире. Подтверждением этому является тот факт, что многие университеты, научные учреждения, фирмы, корпорации США, Германии, других стран стремятся привлечь наших физиков, математиков, программистов (по данным академика В. Захарова, 10 - 15 % математиков и физиков, преподающих в университетах США, приехали из России). Кроме того, в последние годы возросло количество желающих обучаться математике, информатике, компьютерным наукам (рост составил 18,4 %) [3].

В-третьих, конкурентным преимуществом России на МРОУ является наличие за рубежом 20-ти миллионной русской диаспоры [4], многие из представителей которой стремятся сохранить традиции русского языка и получить образование на различных уровнях на русском языке. Это также формирует устойчивый спрос на образовательные услуги российской высшей школы.

Таким образом, российские высшие профессиональные образовательные учреждения имеют возможности и условия для повышения конкурентоспособности на МРОУ (табл. 1).

Другим направлением развития въездной сферы образовательных услуг выступает со-

здание филиальной сети российских вузов и совместные образовательные программы.

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 делаются самим университетом-восприемником, в то время как его партнер-валидатор удостоверяет качество этих программ и предоставляет 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 процес-

са (передачи, усвоения и контроля знаний), учебно-методическая литература, видеокурсы, мультимедийные курсы, CD-курсы, система оценок, формы и порядок проведения промежуточной аттестации.

В начале 90-х годов в РФ именно образовательные франшизы получили наибольшее распространение. Ряд российских вузов в рамках образовательного франчайзинга предлагали программы английских, американских и французских образовательных организаций [6].

В настоящее время активно в России развиваются программы двойных дипломов. Особенности этих программ состоят в следующем:

- программы создаются и одобряются совместно с несколькими учреждениями;

- студенты из каждого участвующего учреждения проходят часть обучения в других учреждениях;

- срок обучения студентов в участвующих учреждениях сравним по длительности;

- срок обучения и сданные экзамены в учреждениях-партнерах признаются полностью и автоматически;

- преподаватели каждого учреждения также преподают и в других учреждениях, совместно разрабатывают учебные планы и создают совместные комиссии по зачислению и экзаменам;

- после завершения полной программы, студенты либо получают государственные степени каждого из участвующих учреждений, либо степень (в реальности, это обычно неофициальный «сертификат» или «диплом»), присуждаемую совместно.

В российской практике присутствуют относительно немногочисленные совместные программы с присвоением совместных степеней, преимущественно магистерские, имеющие значительные особенности, обусловленные их природой и условиями функционирова-

ния. Как правило, основу их формирования составляет программа технической помощи или трансформация франчайзинговой программы. Среди специфических черт можно выделить:

- одновременную ориентацию на российские и зарубежные стандарты образования при сохраняющихся различиях между ними;

- отсутствие унифицированной процедуры признания результатов обучения и дипломов;

- несимметричную мобильность студентов и преподавателей между российским и зарубежными вузами [5].

С точки зрения эффективности совместных российско-международных образовательных программ крайне важно выйти на уровень двустороннего обмена с западными партнерами, не принимая на себя роль реципиента образовательных программ и технологий.

В целом, рассмотренные примеры и проведенный анализ статистических данных свидетельствует о довольно высокой степени ориентации российских высших профессиональных образовательных учреждений на МРОУ. 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;

Таблица 1

SWOT - анализ российской системы высшего профессионального образования с целью дальнейшей интернационализации ее субъектов

Сильные стороны	Слабости
<ul style="list-style-type: none"> - научность образования, его фундаментальность и энциклопедичность; - наличие признанных во всем мире отраслей знаний (математические, естественнаучные, 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, ЛИНК) 	<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.
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, дистанционного обучения; - создание филиальной системы российских вузов за рубежом; - повышение конкурентоспособности российских вузов на мировом рынке образовательных услуг. 	<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».

слабая изученность потенциальных покупателей образовательных услуг [7];

- 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. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ: «Об

образовании в Российской Федерации» Электронный ресурс //http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html

2. Дмитриев Н.М. Образовательные услуги - высокодоходная отрасль экономики. //Вестник РАН. - 2011. – Том 73.-№2.- С. 104.

3. Жукова М.А. Подходы к формированию инфраструктуры туризма на основе потребительских предпочтений / Вестник Университета (ГУУ). 2013, № 5. с. 13-19

4. Зорников И.Н. Экспорт образовательных услуг: зарубежный опыт российская практика. // Вестник ВГУ. - 2011. - №3. - С. 63.

5. Мельникова И. Торговля знаниями. //Итоги. -2011. - №51 (341).

6. Яковлев С.М. Совместные программы и интеграция университетов /Материалы международной научно-практической конференции «Россия и интернационализация высшего образования». - М.: Эконом, ф-т МГУ; ТЕИС.2011.-С. 439

7. Чудновский А.Д. Методические рекомендации по формированию потребительских мотиваций у туристов // Научно-аналитический журнал «Инновации и инвестиции». 2011. № 4.- с. 45-47

Роль корпоративных структур в инновационном развитии и модернизации российской экономики

Клименко Эдуард Юрьевич,
к.ф.-м.н., РЭА имени Г.В. Плеханова
В статье рассмотрено понятие и типы корпоративной структуры, а также раскрыты роль и значение данных структур для современной российской экономики. Определены требования к соответствию деятельности корпоративных структур признакам инновационной экономики.
Ключевые слова: инновации, корпоративная структура, развитие, национальная инновационная система, модернизация, экономика.

The role of corporate structures in innovative development and modernization of the Russian economy
Klimentko E.Y., Cand.Phys-math.Sci., REA named after G.V. Plekhanov
This article discusses the concept and types of corporate structure, and also revealed the role and importance of data structures to the modern Russian economy. Regulatory requirements of corporate structures featured an innovative economy.
Keywords: innovation, corporate structure, development, national innovation system, modernization, economy.

Представим, прежде всего, понятие и типы корпоративных структур. Важно указать, что основой и мотивами формирования корпоративных структур в условиях меняющейся рыночной среды являются [1]:

-единство технико-технологических циклов промышленного производства по основным видам традиционной и инновационной продукции;

-обеспечение синергетического эффекта, который возникает в силу экономии, связанной с масштабами деятельности, комбинированием взаимодополняющих видов ресурсов, реализации мероприятий по финансовой рационализации посредством снижения уровня издержек, усиления монопольного положения хозяйствующих субъектов на локальных рынках.

Все это делает привлекательным формирование корпоративных структур в национальной экономике, включая и формирование государственных корпоративных структур.

Понятие «корпоративная структура» основывается на латинском слове «corporatio» и обозначает объединение [2]. Отсюда логично, что большинство крупных хозяйственных структур и объединений предпринимателей называется одним словом – «корпорация». Далее укажем те тенденции современной экономики, которые влияют на содержание понятия корпоративной структуры, а также трансформируют данное понятие.

Современные корпоративные отношения зависят от качества и эффективности организации хозяйственной деятельности [3]. Данные отношения связаны с различными видами деятельности и характеризуют процессы промышленного производства, рыночного распределения, равнозначного обмена и сбалансированного потребления в открытых экономических системах.

Важное положение в национальной экономике сегодня занимают корпоративные структуры, ориентированные на материальное производство, организацию транспортных систем, оптовую и розничную торговлю, производство и оказание жилищно-коммунальных услуг, осуществление добычи, торговли энергоресурсами. Важное значение здесь для нас для понимания сущности и типологии корпоративных структур принимает формализация признаков данных структур по ряду экономических критериев [4]:

-корпоративная структура - это многоуровневый имущественный комплекс, при чем собственность корпоративной структуры распределяется в долях по отношению к капиталу корпорации;

-владелец долей собственности контролирует корпоративные структуры, учредителями которых они выступают и в создание уставных капиталов которых данные владельцы вложили свои ресурсы;

-большинство прав владения, а также управления собственностью дифференцированы, иными словами директоры и управляющие корпоративных структур имеют право принимать самостоятельные решения для обеспечения деятельности корпоративной структуры;

-корпоративную структуру следует рассматривать как юридическое лицо, самостоятельно продающее и покупающее ресурсы, занимающее деньги, производящее продукцию, услуги, а также вступающее в хозяйственные отношения. При этом часто корпоративная структура обладает правом ограниченной ответственности, когда инвестиции владельцев корпоративной структуры ограничиваются определенной величиной, установленной законодательством.

Поэтому, корпоративная структура - широкое понятие, которое часто бывает идентично термину «юридическое лицо» применительно к основным положениям гражданского права стран Европы.

Также при определении сущности понятия «корпоративная структура» в современной экономике важным становится учет основных положений договорной теории корпорации [5]. В рамках указанной теории корпоративная структура исследуется как совокупность формируемых на основе добровольных взаимодействий системы нормативно-правовых связей. Данная система основывается на обычаях в сфере делового общения, ряде договоров, нормах права, ограничениях экономических отношений.

Кроме того, при структуризации содержания понятия «корпоративная структура» следует учитывать, что корпорации, условия и возможности их перспективного развития указывают на ежедневное усиление роли и значения корпораций при формировании и реализации экономической политики государства, что подчеркивает важность создания и организации работы государственных корпораций.

Это в наибольшей степени характерно для крупнейших корпоративных структур, объемы и масштабы деятельности которых являются сопоставимыми величинами с активнос-

тью государственных структур. Отсюда, современная корпоративная структура выступает юридическим лицом (или группой лиц (их объединением), которое преследует единые и взаимосвязанные цели, является экономическим субъектом, получающим прибыль, самостоятельно ведущим эффективную финансовую и хозяйственную деятельность, несущим определенную хозяйственную ответственность, участвующим в разработке и реализации экономической политики государства [6].

В аспекте всего сказанного автор понимает «корпоративную структуру» как форму рациональной организации капиталов, обеспечивающую эффективное функционирование производительных сил и организацию производственных отношений собственников, наемных работников, прочих экономических субъектов – партнеров корпорации для последующей реализации системы взаимосвязанных экономических интересов участников корпоративной структуры, государства и общества по вопросам производства, обеспечения воспроизводства, рационального распределения прибыли, а также удовлетворения растущих потребностей населения в инновационных и конкурентоспособных продуктах и услугах.

Обратимся далее к вопросам структуризации типов корпоративных структур. В разных теориях корпоративного управления важным вопросом является выбор и обоснование типа корпоративной структуры для последующей организации эффективной производственной деятельности. Здесь, например, возможна следующая типизация корпоративных структур с точки зрения организации корпоративного управления и построения системы взаимодействий между участниками корпорации: финансово-промышленная группа, концерн и холдинг [7]. Такая типизация обеспечивает рациональный

выбор форм осуществления производственной, технологической, финансово-экономической интеграции, необходимой для реализации программ и проектов развития, проведения НИОКР, которые направлены на рост конкурентоспособности, обеспечение последовательного расширения товарных рынков, создание рабочих мест и новых технологий. Но данная структуризация типов корпоративных структур ни как не связана с функционалом данных структур применительно к решению вопросов модернизации российской экономики.

Здесь по критерию оптимальности участия в модернизации российской экономики подходит следующая структуризация типов корпоративных структур:

-классический тип корпоративной структуры, который предполагает разграничение управления и собственности для осуществления массового производства групп стандартизированных товаров путем организации сборочных конвейеров. Акцент делается на применение полуквалифицированной рабочей силы, которая занята простыми производственными операциями и объединена на крупных предприятиях в составе корпоративной структуры [8]. Данный тип корпоративной структуры обеспечивает нормальное функционирование национальной экономики и товарных рынков за счет обладания «эффектом масштаба», а также низкой себестоимости изготавливаемой продукции, которая доступна массовым потребителям. Данный тип корпоративной структуры является наиболее представленным в современной экономике;

-этатический тип корпоративной структуры. Конфигурация данных корпоративных структур обуславливается тем, что крупнейшим их участником является государство. Как результат, указанные корпоративные структуры не могут быть достаточно иерархичными, а

также не могут адекватно анализировать свои преимущества, недостатки, так как в определенной мере исключаются из среды рыночной конкуренции. Данный тип корпоративной структуры обеспечивает реализацию задач модернизации национальной экономики, поставленных государством и позволяет добиваться успехов в модернизации на узких направлениях, при чем успехи будут достигаться в количественном отношении, поскольку ключевым инструментом конкурентоспособности данных корпоративных структур являются искусственно сниженные издержки промышленного производства. Главным недостатком указанного типа корпоративных структур является их невосприимчивость к результатам научно-технологического прогресса;

-креативный тип корпоративной структуры. Становление «новой инновационной экономики» привело к распространению предпринимательских структур, которые организуются с минимальными вложениями и конкурентным преимуществом которых выступает интеллект, таланты работников. Формирование данного типа корпоративной структуры требует осуществления партнерства личностей, а не построение отношений подчинения; цели деятельности приобретают неэкономическую составляющую [9]. Как результат, креативный тип корпоративной структуры в своей деятельности выходит за границы экономической целесообразности, строится вокруг личности, которая гарантирует процветание и устойчивость корпорации, нацелен на формирование хозяйственной конъюнктуры, способен развиваться исключительно на основе внутренних источников путем постоянных преобразований своих предприятий.

Указанные типы в наибольшей степени позволяют понять роль и значение корпоративных структур для современной рос-

сийской экономики.

Во-первых, корпоративные структуры обеспечивают привлечение больших объемов капиталов для осуществления крупных инвестиционных и инновационных проектов развития российской экономики. Все указанные нами типы корпоративных структур способны привлечь необходимые ресурсы, организуя эффективную работу с индивидуальными инвесторами, предлагая каждому из них оптимальную схему размещения капиталов. При этом ресурсное обеспечение формирования, оценки и эффективного использования потенциала корпоративных структур является долгосрочным процессом, следовательно, для его осуществления необходимо использовать методы долгосрочного ресурсного обеспечения [10].

Во-вторых, взаимодействие с корпоративными структурами несет для экономических субъектов ряд выгод, которые стимулируют их к совершенствованию своей экономической деятельности, что положительно сказывается на росте конкурентоспособности российской экономики. Здесь, прежде всего, четко устанавливается доля собственности, которую можно впоследствии продать при выходе из проектов корпоративной структуры, а также экономические субъекты защищаются ограниченной ответственностью [11].

В третьих, деятельность корпоративных структур позволяет диверсифицировать, распределить риски между экономическими субъектами – партнерами корпорации. Так как каждый проект предполагает определенные риски, инвесторы предпочитают распределять деньги на мелкие инвестиции в значительное количество предпринимательских структур и снижать степень совокупного неизбежного риска своей экономической деятельности. Существование различных типов корпоративных структур, чьи акции свободно продаются и

покупаются, расширяет спектр благоприятных условий для подобной диверсификации, что делает российскую экономику более устойчивой и стабильной.

Все вышесказанное позволяет определить требования к соответствию деятельности корпоративных структур признакам инновационной экономики. К основным требованиям по соответствию деятельности корпоративных структур признакам инновационной экономики необходимо отнести следующие требования:

-обязательное создание и расширение условий, связанных с реализацией важной задачи корпоративной структуры – обеспечение повышения уровня инновационного потенциала национальной экономики;

-способность обеспечить значительный рост интеллектуального капитала хозяйствующих субъектов – партнеров корпоративной структуры на основе обеспечения их допуска к информационным ресурсам корпорации;

-обязательное участие в перестройке, реструктуризации текущих схем социально-экономического управления национальной экономикой посредством эффективной организации работы ядра корпоративной структуры как инновационного центра;

-обязательное участие в формировании механизмов, связанных с обеспечением перехода хозяйствующих субъектов к активному применению современных информационно-коммуникационных технологий;

-обязательное участие в создании системы стратегического планирования инновационной деятельности корпоративной структуры, которая основывается на системе проектно-индикативных принципов и охватывает совокупность рыночных и экономических механизмов развития;

-способность обеспечить управляемость экономическо-

го развития корпоративной структуры при отсутствии достаточно проработанных законодательстве норм, которые учитывают особенности функционирования эффективных хозяйствующих субъектов;

-обязательное участие в создании синергетического эффекта от деятельности корпоративной структуры, который ранее не был получен по факту простого суммирования итогов работы предприятий в составе корпорации;

-обязательное участие в разработке инновационной стратегии развития корпоративной структуры, так, чтобы усиливалась роль инновационной составляющей в целом для корпорации и каждого предприятия, входящего в корпорацию.

Корпоративные структуры входят в состав социально-экономической системы страны, но не всегда относятся к национальной инновационной системе. К условиям включения корпоративных структур в состав национальной инновационной системы с учетом соответствия их деятельности признакам инновационной экономики относятся:

-реальность проводимых мероприятий по преобразованию инновационных процессов по критерию их эффективности и рациональности;

- доступность и открытость информации для партнеров корпоративной структуры;

-адаптивная и реальная регламентная база организации инновационной деятельности корпоративной структуры;

-стратегическая ориентация инвестиционных и инновационных проектов корпоративной структуры на учет национальных интересов повышения конкурентоспособности народного хозяйства;

-добросовестность, компетентность и честность руководителей корпоративной структуры;

-сбалансированная с другими видами социально-эконо-

мических политик инновационная направленность развития корпоративной структуры;

-антикоррупционная направленность деятельности корпоративной структуры при взаимодействии с инвесторами и общественными институтами;

-устойчивость инфраструктуры, партнерских взаимодействий и договорных отношений корпоративной структуры по вопросам привлечения и использования ресурсной базы инновационной деятельности;

-гарантирование жизненных благ для работников корпоративной структуры и условий их плодотворной и качественной деятельности;

-благоприятный имидж инноватора и развитая культура инновационного менеджмента корпоративной структуры.

Следует также указать на трудности, связанные с реализацией данных условий включения корпоративных структур в состав национальной инновационной системы. Во-первых, необходимо указать на отсутствие проработанной нормативно-правовой базы процессов включения корпоративных структур в состав национальной инновационной системы. Во-вторых, следует указать на слабость мер государственного воздействия применительно к ресурсному и институциональному обеспечению процессов интеграции корпоративных структур в национальную инновационную систему [12]. В-третьих, важным ограничивающим фактором выступает отсутствие добросовестности и добровольности корпоративных структур в данном процессе их включения в состав национальной инновационной системы исключительно по экономическим параметрам.

Литература

1. Адаптивное управление корпорацией: монография / Е. Д. Щетинина [и др.]. - Белгород: [б. и.], 2010. - 181 с.

2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. - М.: Книжный мир, 2002. - 895 с.

3. Титов, В. В. Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования: монография. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. - 255 с.

4. Быковский, А.П. Основы управления корпорацией: монография. - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2005. - 178 с

5. Могилевский, С.Д., Самойлов И.А. Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности. - М.: Дело, 2006. - 479 с.

6. Огай, Э. В. Проблемы стратегического управления корпорацией в российских условиях: монография. - М.: Полиграф-Информ, 2006. - 107 с.

7. Голубев, А. А. Стратегическое управление корпорацией в условиях переходной экономики: монография. - СПб.: Нестор, 2002. - 105 с.

8. Мамченко, О. П. Поточковые модели систем управления корпоративной организацией: монография. - Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2002. - 254 с.

9. Кутепов, М.М. Кузнецов В.П. Проблемы формирования организационного механизма управления корпорацией: монография. - Н. Новгород: НИУ РАНХиГС, 2013. - 159 с.

10. Лочан С.А., Явкин А.В. Роль государственных институтов и объектов инфраструктуры в процессе формирования, оценки и эффективного использования производственного потенциала машиностроительной корпорации // Транспортное дело России. - 2010. - № 12 с.38

11. Стратегическое управление авиационно-промышленной корпорацией России: науч., метод. и учеб. изд. / О. Н. Дмитриев [и др.]. - М.: КноРус, 2007. - 565 с

12. Кузнецов, Б.Л. Локальные инновационные системы: монография. - Набережные Челны: Изд-во Кам. гос. инженер.-эконом. акад., 2009. - 182 с

Проблемы развития системы управления АПК

Волков Иван Николаевич,
аспирант РГАЗУ

Приводятся в динамике результаты финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций в период с 2006 по 2010 гг.; представлены результаты исследования ключевых аспектов состояния государственного управления АПК в региональных образованиях; предлагается алгоритм моделирования управленческих схем исходя из новой парадигмы управления отечественным АПК.

Ключевые слова: Государственная программа, финансовое положение, эффективность аграрной отрасли, прибыль, рентабельность, государственное управление АПК, реформирование системы управления, структура управления, организационно-экономические модели управления.

Problems of development of system of management of AIC
Volkov I.N.
RGAZU

The authors in the dynamics of the results of financial-economic activity of the agricultural organizations in the period from 2006 to 2010; the results of research of the key aspects of state management of agriculture in the regional entities; the algorithm of modeling of management schemes based on the new paradigm of governance of the agroindustrial complex.

Key words: State program, financial situation, the efficiency of the agrarian sector, profit, profitability, governance, agriculture, reform the management system, management structure, the organizational-economic model of governance.

2012 год был пятым, завершающим годом осуществления Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы (далее - Государственная программа).

Государственная программа, в которой получили дальнейшее развитие направления приоритетного национального проекта «Развитие АПК», является главным инструментом реализации государственной аграрной политики.

Результаты развития отрасли обеспечили восстановление сельскохозяйственного производства после аномальной засухи 2010 г. и позволили выйти на перевыполнение целевого показателя производства продукции сельского хозяйства, предусмотренного Государственной программой. (1)

Индекс производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) в 2012 г. составил 122,1% к уровню предыдущего года, что на 18 процентных пунктов больше целевого показателя Государственной программы, в том числе по растениеводству - 147,2% (на 44,1 п.п.), по животноводству - 101,5% (ниже на 3,5 п.п.).

Прирост продукции растениеводства получен за счет повышения урожайности сельскохозяйственных культур, уровень которой по большинству культур был самым высоким за предыдущие годы, а также за счет увеличения убранных площадей. В результате получен рекордный урожай сахарной свеклы - 47,6 млн. т, подсолнечника - 9,7 млн. т, рапса - более 1 млн. т. Объем производства сои достиг исторического максимума - 1 млн. 756 тыс. т. Это дало возможность России стать экспортером сахара. Объем его поставок на экспорт составил, по оценке Минсельхоза России, 245 тыс. т, экспорт подсолнечного масла увеличился почти на 23%, составив 512,8 тыс. т.

Целевые индикаторы развития животноводства в 2012 г. также выполнены, за исключением показателей по производству молока и приросту реализации племенного молодняка к предыдущему году.

Производство скота и птицы на убой в живой массе в хозяйствах всех категорий в 2012 г. составило 10939,9 тыс. т, что на 3,7% больше по сравнению с предыдущим годом и на 1,8% больше целевого показателя, запланированного Государственной программой.

В 2012 г. финансовые результаты деятельности сельскохозяйственных организаций были наилучшими за все четыре года реализации Государственной программы, если судить по количеству убыточных организаций, объему полученной прибыли и уровню рентабельности.

По данным бухгалтерской отчетности Минсельхоза России, ожидаемый совокупный уровень рентабельности сельскохозяйственного производства (с учетом субсидирования из бюджетов всех уровней) составил 11,8% против 8,3% в 2010 г., прибыль до налогообложения (сальдированный финансовый результат) - 134 млрд. руб. против 82,2 млрд. в 2011 г. Число убыточных хозяйств сократилось с 29 до 21,8%.

Динамика основных экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций

Таблица 1

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций (данные годовых бухгалтерских отчетов)

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012г.	2012г. к 2011г.	
						%	+,-
Число организаций (единиц)	25273	23969	22980	22482	21051		
Удельный вес к общему числу, %:							
прибыльных	65	75	78	72	71		-1
убыточных	35	25	22	28	29		1
Прибыль (убыток) до налогообложения (с учетом субсидий), млн. руб.	50146	105781	117437	83564	82210	98,4	-1345
Субсидии из бюджетов всех уровней	36785	56042	99748	111974	135262	120,8	23288
Прибыль (убыток) до налогообложения (без субсидий), млн.руб.	13361	49739	17689	-28410	-53043		24633
Уровень рентабельности по всей деятельности, включая субсидии, (%)	9,9	17,2	15,3	9,4	8,3		-1,1
Уровень рентабельности по всей деятельности без субсидий, (%)	2,6	8,1	2,3	-3,2	-5,4		2,2
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг в действующих ценах, млрд.руб.	566,2	733,9	887,8	970,0	1090,3	112,4	120,3
Затраты на основное производство, млрд.руб.	650,7	783,4	1038,9	1088,8	1207,3	110,9	118,5
Кредиторская задолженность - всего (включая кредиты банков и другие заемные средства), млрд.руб.	599,3	827,4	1148,6	1314,5	1483,5	112,9	169
Дебиторская задолженность - всего, млрд.руб.	145,1	199,9	255,9	289,0	336,1	116,3	47,1
Кредиторская задолженность в % к выручке от продажи товаров, работ, услуг	105,8	112,7	129,4	135,5	136,1		0,6

России за период с 2008 по 2012 гг. показана в табл. 1 (1)

Анализируя основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельхозорганизаций за трип первых года – с 2010 по 20102 гг. включительно, - можно отметить, с одной стороны, резкое возрастание объема субсидий из бюджетов всех уровней (с 99748 до 135262 млн. руб.), а с другой – заметное падение уровня рентабельности сельхозорганизаций по всей деятельности без субсидий (с 2,3% в 2010 г. до минус 5,4% в 2012 г.). Не может не вызвать озабоченности и факт стремительно нарастания кредиторской задолженности (всего, включая кредиты банков и другие заёмные средства), которая в 2012 г. превысила 1483,5 млрд. руб. (или 136,1% к выручке от продажи товаров, работ, услуг).

Вызывает озабоченность также значительное число разорившихся сельхозорганизаций за период с 2008 г. по 2012 год включительно – оно составляет более 4200 единиц. Следовательно, за годы с 2008 по 2012 количество сельхозорганизаций, подвергшихся банкротству, достигло почти 17%. Немаловажен и тот факт, что в 2013 г. объем импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья для их производства составил 42,5 млрд. долл. США (против 35,2 млрд. долл. в 2010 г. и 36,4 млрд. долл. в 2010 г.).

По мнению автора, в системе АПК РФ в ближайшие годы приоритетными задачами должны стать:

- стимулирование и организация разработки и освоения новых научно-технических достижений в АПК;

- обеспечение продовольственной безопасности страны;

- организация функционирования всего комплекса инфраструктуры рынка -распределительной, информационной, расчетно-банковской и др.;

- проведение маркетинга;

- разработка прогнозов, программ, планов функционирования АПК, организация эффективного управления федеральными программами.

Осуществлённое нами исследование ключевых аспектов состояния государственного управления АПК на региональном уровне показало следующее:

В России управление сельским хозяйством складывается из совокупности взаимодействующих и взаимодополняющих систем органов: государственной, муниципальной, частно-хозяйственной и общественной. А в целом все системы образуют систему подсистем.

Исследования показали, что в самом начале реформ уже к 1995- 1996 гг. в системе государственного и хозяйственного управления АПК сложилась кризисная ситуация.

В результате плохо продуманного реформирования государственного управления, агропромышленный комплекс, который до 1991 г. представлял сельское, лесное, рыбное и водное хозяйство, пищевую и перерабатывающую промышленности, сельское строительство, материально-техническое обеспечение и агросервисное обслуживание, схваченные четкой системой органов государственного управления на всех уровнях, потерял свою целостность.

Реформирование госуправления АПК привело к тому, что Министерство сельского хозяйства России лишилось функций государственного управления практически по всем важнейшим направлениям его функционирования: в области контроля за реализацией аграрной политики и соблюдением феде-

ральных законов; в сфере применения экономических рычагов в ценообразовании, финансировании и кредитовании агропромышленного производства; в системе создания условий для гарантированного сбыта товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции и продовольствия; по вопросам организации использования достижений научно-технического прогресса и т.д.

Таким образом, Минсельхоз РФ оказался практически без каких-либо полномочий по координации сельскохозяйственных органов в субъектах Российской Федерации, поскольку существовавшая до реформы четкая «вертикаль власти» в системе АПК была разрушена.

Следствием разрушения прежней «вертикали власти» в системе управления АПК РФ на федеральном уровне стало аналогичное разрушение ее и на уровне регионов России. В результате этого в текущий период у Минсельхоза РФ нет территориальных органов управления, которые находились бы в его подчинении в полной мере.

Как свидетельствуют данные официальной статистической отчетности Минсельхоза РФ, в текущий период управленческая структура органов управления АПК субъектов Российской Федерации отличается значительным разнообразием: и по их наименованию, и по функциям, и по численности госслужащих.

Так, на 01.01.2014 г. в субъектах Российской Федерации насчитывалось 38 Министерств, 23 Департамента, 10 Комитетов, 10 Управлений и 3 Главных управления. В них работало около 5800 государственных служащих (немногим менее 70 человек на регион).

Исследованиями авторов установлено, что состав и численность региональных органов управления АПК подвергались за прошедший период реформ (с 1992г.) различным реорганизациям не менее 5-6 раз. Причем, менялись и названия ор-

ганов управления, и численность госслужащих в них; однако, как правило, функции этих органов управления всегда оставались прежними.

В настоящее время штатная численность региональной структуры сельского хозяйства в среднем по России составляет примерно 70 человек, т.е. на порядок ниже, чем в Минсельхозе, а в районах (муниципальных образованиях) - до 7 человек (на порядок меньше, чем в региональных управлениях).

Тем не менее, в Минсельхозе Республики Татарстан в текущий период работает около 180 чел., а в краевом аппарате управления АПК Краснодарского края - 240 чел. И не случайно, именно в этих субъектах Российской Федерации деятельность товаропроизводителей аграрной сферы показывает впечатляющие результаты.

Рассматривая структуру одного из региональных органов управления АПК - Департамента АПК Костромской области, автор сделал вывод, что это пример типичной структуры управления, сформированной в оптимальном для Центрального федерального округа варианте; функции структурных подразделений Департамента АПК Костромской области сформулированы достаточно четко и в общем виде достаточно рыночно ориентированы.

Тем не менее, и в структуре, и в перечне и содержании функции управления Департамента АПК Костромской области имеются, на взгляд авторов достаточно серьезные упущения.

По мнению исследователей (2,3) для решения своих главных задач, орган регионального управления АПК должен выполнять порядка 50-70 функций. Поскольку регионам предоставлено право формирования управлений сельского хозяйства и продовольствия по своему усмотрению при проектировании структур этих органов в регионах используется значительное количество вариантов. Тем не менее, практиче-

ски везде такой орган управления разделен на 4 блока: отраслевой, экономический, переработки и торговли, контрольно-надзорный. При этом один из них возглавляет начальник управления, а остальные - его заместители. Несмотря на обилие подходов при создании управлений сельского хозяйства в регионах, по перечню выполняемых функций и численности персонала они мало отличаются друг от друга.

Однако у большинства региональных структур управления, в т.ч. и по Костромской области, обнаруживается отсутствие в их составе подразделений (отделов, секторов или групп служащих) по: а) совершенствованию системы управления АПК (региональный аспект); б) пропаганде научно-технических достижений и передового производственного опыта; в) инновационной и технической политике в животноводстве; г) инновационной и технической политике в растениеводстве; д) землепользованию и воспроизводству земельных ресурсов, а также по е) экономическому анализу, планированию, мониторингу и реализации целевых инновационных программ.

Последний отдел в структуре Департамента АПК Костромской области, кстати, имеется.

Еще менее удачной, на взгляд автора данной работы, является структура управления АПК Владимирской области. В отличие от регионального органа управления АПК Костромской области, он поименован «Департаментом сельского хозяйства и продовольствия».

Данная структура управления регионального АПК несколько меньше рыночно ориентирована: в ней сохранены отраслевые отделы управления (отдел «Растениеводства и плодородия почв» и отдел «Животноводства и племенного дела»). Наряду с этим отсутствует отдел (сектор, группа) по планированию, мониторингу и реализации целевых инновационных программ и подразделений по

содействию развития в регионе аграрной науки и распространению научно-технического прогресса, передовых технологий и методов хозяйствования, а также по информационно-консультационному обслуживанию сельхозтоваропроизводителей.

В свою очередь, структура управления АПК одного из наиболее продвинутых регионов в сфере агропромышленного производства - Белгородской области, - исключительно оптимальна. Так, в Департамент агропромышленного комплекса этого региона включены:

1) Управление целевых инновационных программ в животноводстве.

2) Управление целевых инновационных программ в растениеводстве.

3) Управление прогнозирования, инвестиций, бюджетного финансирования и субсидий.

4) Управление информационного обеспечения АПК и социального развития села.

5) Управление экономического развития сельских территорий.

6) Управление организационной, кадровой работы и правового обеспечения АПК.

Как видно, состав подразделений данной структуры управления АПК достаточно четко ориентирован на рыночную экономику и, по мнению автора данной работы она является наиболее оптимальной с этой точки зрения.

Исследователи Милосердов В.В. и Адуков Р.Х. (3), характеризуя достижения зарубежного передового опыта в области аграрной политики делают следующие выводы (с которыми автор также согласен):

а) в современных условиях обеспечение конкурентоспособности аграрного сектора возможно лишь при условии, если государство берет на себя значительную часть функций по развитию отрасли;

б) по мере усиления конкуренции на рынке сельхозпродукции и продовольствия регу-

лирующая роль государства заметно повышается;

в) система государственно-го управления АПК должна быть спроектирована с учетом её главной цели - содействие развитию отрасли.

Тем не менее, по мнению цитируемых авторов, а также автора данной работы, в современной России эти стратегически важные положения не учитываются пока в должной мере, поскольку основная масса перечисленных функций в текущий период выполняется лишь частично. Из этого авторы считают правомерным сделать такое заключение: государство пока не выполняет в должной мере свои функции в области управления аграрной экономикой, что и является главной причиной продолжения глубокого системного кризиса в АПК России

В последние годы чрезвычайно важной является задача разработки методических подходов к развитию организационных структур государственно-го управления АПК. При этом осуществлённое авторами исследование исследований структур и методов управления в системе АПК любого уровня показало, что оптимальная модель управления агропромышленным производством только тогда будет приемлема, если она будет четко отражать взаимосвязанную совокупность усовершенствованных ключевых аспектов государственного и хозяйственного (на всех уровнях) управления, а также местного самоуправления.

В этой связи развитие содержательной стороны управленческих моделей представляет не что иное, как развитие всех составляющих элементов системы, которые должны быть взаимосвязанными и взаимообусловленными.

Исследователи Адуков Р.Х и Милосердов В.В. в работе «Системы управления АПК и сельскими территориями» (М., 2008) (3), рассматривая методологию и практику государственного и

муниципального управления АПК в ретроспективе предложили идентифицировать с учетом исторического опыта три вида управленческих моделей, отличающихся объемом делегированных полномочий и составом и характером осуществляемых функций:

- неполные (в которых охвачены не все функции АПК), характерные в основном для муниципальных органов управления;

- традиционные: в системе управления присутствуют все функции и организационные структуры, характерные для управления сельским хозяйством (растениеводством, животноводством и др.). Эти модели были наиболее типичны до середины XX в., затем в 1990-е и начале 2000-х годов;

- современные рыночные, соответствующие потребностям управления АПК в условиях становления рыночных отношений. Данные модели отличаются наличием информационно-консультационных, маркетинговых и иных служб, необходимых в условиях рыночной экономики.

В этой связи чрезвычайно важным является заключение исследователя Щетининой И.В. (4), которая утверждает, что рыночные модели не всегда рассчитаны на переход к инновационному пути развития аграрного производства и что в целях повышения конкурентоспособности АПК на длительную перспективу и перехода его на инновационный путь развития необходим соответственно переход на прогрессивные модели управления, к которым целесообразно отнести «стратегическую» и «инновационную». При этом основными элементами стратегически ориентированной модели управления АПК цитируемый автор считает следующие:

- преобладающие целевые установки: обеспечение прогрессивного развития АПК в долгосрочной перспективе;

- выполняемые функции и механизм управления: помимо

текущих планов руководство АПК должно осуществляться на основе разработки средне- и долгосрочных стратегий, программ и планов развития, а также соответствующей законодательно-нормативной базы;

- организационная структура и система связей: наличие органов управления, ответственных за разработку стратегий и программ развития АПК, осуществляющих подготовку проектов законодательно-нормативных документов и взаимосвязь с хозяйствующими субъектами АПК.

Инновационные модели управления, по мнению Щетининой И.В., должны характеризоваться:

- преобладающими целевыми установками обеспечения прогрессивного развития АПК в долгосрочной перспективе на основе внедрения новейших достижений науки и практики в широкую деятельность хозяйствующих субъектов;

- выполняемыми функциями и механизмами управления: помимо разработки средне- и долгосрочных стратегий, программ и планов развития, а также соответствующей законодательно-нормативной базы руководство АПК должно осуществляться на основе целенаправленной поддержки инновационного развития агропромышленного производства;

- организационной структурой и системой связей: наличием органов управления, ответственных за внедрение новейших достижений науки и практики в широкую деятельность хозяйствующих субъектов АПК.

С учетом вышеизложенного, правомерно заключить, что развитие системы государственного и муниципального управления АПК должно сопровождаться переходом на прогрессивные модели управления по уровням управленческой иерархии: федеральному, окружному, региональному, муниципальному.

Обобщив вышеизложенное нами предлагается следующий алгоритм моделирования управленческих систем:

а) формирование целевой функции, исходя из новой парадигмы управления, заключающейся в обеспечении продовольственной безопасности страны и регионов и приоритетном обеспечении благоприятных условий для производства и проживания на селе;

б) создание оптимальной структуры управления АПК, предусматривающей наличие как традиционных рыночных структур, так и обеспечивающих стратегическое управление и инновационное развитие АПК;

в) формирование институциональной основы и правового базиса, а также отработка усовершенствованного механизма управления и системы связей (административных, финансовых и других взаимодействий субъекта и объекта управления с учетом комплекса факторов);

г) практическое внедрение, освоение и дальнейшее совершенствование модели развития системы управления АПК.

Совершенно очевидно, что при подготовке прогрессивных моделей управления АПК разработчики должны учитывать

следующие факторы: природно-климатические и экономические, специфику развития региона (страны, округа, субъекта РФ, муниципального образования); уровень управления; обеспеченность трудовыми ресурсами и их качественные характеристики; готовность субъектов и объектов управления к восприятию данной модели; финансовые, материально-технические и иные возможности и др.

Литература

1. Агропромышленный комплекс России. - М., 2013г.

2. Аскеров П.Ф. Формирование рациональных систем управления АПК. Германия, Саарбрюкен, 2012.

3. Милосердов В.В., Адуков Р.Х. Системы управления АПК и сельскими территориями. Отчет о н.и. работе. - М., 2008.

4. Мумладзе Р.Г., Воронина Е.В. Совершенствование системы управления производством в сельскохозяйственном предприятии. - Организационно-экономические основы эффективного функционирования АПК. Материалы научно-практической конференции молодых исследователей. - М., 2011.

5. Мумладзе Р.Г., Афонин И.Д. Управление структурными подразделениями организации. - М., 2014.

4. Щетинина И.В. Концептуальные основы разработки прогрессивных моделей государственного и муниципального АПК. Экономика, 2009. - № 1.